

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н. КАРАЗІНА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

ІЗМАЙЛОВ ОЛЕКСАНДР ІЛЬДАРОВИЧ

УДК 339.56(477:438):[339.923:061.1ЄС]

ДИСЕРТАЦІЯ

**«РОЗВИТОК ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ
ТА РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ
УКРАЇНИ»**

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

(Галузь знань 29 Міжнародні відносини)

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Ізмайлов Олександр Ільдарович

Науковий керівник Данько Наталія Іванівна кандидат економічних наук,
доцент

Харків – 2026

АНОТАЦІЯ

Ізмайлов О.І. Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України - Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 292 – міжнародні економічні відносини. – Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна Міністерства освіти і науки України, Харків, 2026.

Робота присвячена поглибленню теоретико-методичних засад дослідження розвитку торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України та обґрунтуванню перспективних напрямів їх удосконалення з урахуванням трансформацій міжнародного економічного середовища, інституційних змін та інтеграції України до європейського економічного простору.

У дисертації узагальнено теоретичні підходи до трактування дефініції «економічна інтеграція», систематизовано методичні підходи до дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин, здійснено комплексний аналіз поточного стану, структури, асиметрії та динаміки торговельно-економічної взаємодії України та Польщі. Проведено оцінку результатів українсько-польських торговельно-економічних відносин з використанням багаторівневої системи показників, досліджено вплив геополітичних, економічних та інституційних чинників на розвиток двосторонніх відносин, а також розроблено розширену гравітаційну модель для моніторингу їх ефективності в умовах глобальних кризових явищ. Обґрунтовано концептуальні засади та практичні напрями поглиблення торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, реалізація яких сприятиме посиленню економічної стійкості, розширенню взаємовигідної кооперації та прискоренню інтеграції України до спільного європейського ринку.

У результаті проведеного дослідження отримано такі **найбільш важливі наукові результати:**

удосконалено:

- теоретико-методичний підхід до аналізу торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, що є інструментом для оцінки асиметрії торгівлі, впливу зовнішніх загроз та потенціалу поглиблення торговельно-економічних відносин, вирізняється комплексністю, поєднуючи теоретичні (системний, інституційний, геоелектронічний) та емпіричні (економіко-математичні) елементи, забезпечуючи всебічний аналіз від історичних передумов до прогнозування майбутніх тенденцій, базується на інтеграції традиційних методів з авторськими удосконаленнями, адаптованими до сучасних геополітичних реалій, забезпечуючи об'єктивну оцінку розвитку двосторонніх відносин та підвищуючи достовірність результатів дослідження;

- методологію оцінювання результатів торговельно-економічних відносин України та Польщі, що ґрунтується на комплексному системному аналізі динаміки, закономірностей соціально-економічного розвитку досліджуваних країн та їх порівнянні, з використанням багаторівневої системи показників (показників торговельної інтенсивності, структурних показників зовнішньої торгівлі, показників комплементарності торговельних структур, індикаторів умов торгівлі, інтегральних та індексних показників), і забезпечує більш глибокий аналіз економічної резильєнтності й потенціалу торговельно-економічної українсько-польської взаємодії;

- інструментарій моніторингу ефективності торговельно-економічних відносин України та Польщі шляхом створення і використання розширеної гравітаційної моделі через інтеграцію до класичної гравітаційної моделі нової змінної – дистанції конфліктів, як окремого значущого фактора, що кількісно враховує ризики в українсько-польській взаємодії (конкуренція в агропромисловому секторі та протекціоністські заходи; блокади кордонів та логістичні проблеми; політичні та інституційні напруження; структурні асиметрії

та економічні ризики; вплив бойових дій) разом з політичною, економічною, культурною та комунікаційною дистанціями в єдиній розширеній специфікації, що дозволило виявити й обґрунтувати наявність парадоксу зростання обсягів торгівлі з Польщею, як з найближчим та найбільшим партнером, попри зменшення ВВП та обсягів виробництва в Україні внаслідок повномасштабної війни;

дістало подальшого розвитку:

- понятійно-категоріальний апарат дослідження шляхом обґрунтування авторського визначення поняття «економічна інтеграція», що пропонується трактувати як керований державними інституціями та ринковими механізмами процес поглиблення взаємодії національних економік, який ґрунтується на поступовому усуненні дискримінаційних бар'єрів у торгівлі товарами й послугами, а також на лібералізації руху факторів виробництва – капіталу, робочої сили, технологій і знань, що на відміну від існуючих акцентує увагу на поєднанні інституційного регулювання та ринкової самоорганізації, а також на багатовимірності інтеграційних процесів, що охоплюють не лише торговельні потоки, а й обмін знаннями, інноваціями та людським капіталом;

- класифікацію методичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами в умовах сучасних світових інтеграційних процесів, що поєднує теоретико-методологічні та інструментально-прикладні аспекти в єдину структуровану систему та дозволяє охопити весь спектр сучасних методів, враховуючи як кількісні, так і якісні складові в єдиній системі, дає можливість обґрунтування критеріїв вибору найбільш адекватних методів і моделей залежно від мети, об'єкта та контексту дослідження, створює методологічну основу для комплексного, багатоаспектного аналізу торговельно-економічних відносин між країнами світу, що дозволяє уникнути фрагментарності, підвищити достовірність наукових висновків та може бути використано як універсальна методологічна рамка для подальших досліджень торговельно-економічних відносин у глобальному та регіональному вимірах;

– концептуальну модель механізму поглиблення двосторонніх відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, що передбачає формування комплексної системи взаємопов'язаних напрямів розвитку торговельно-економічних відносин, які охоплюють економічну, логістично-інфраструктурну, науково-інноваційну, енергетичну та інші сфери, з визначенням послідовності їх реалізації та очікуваних результатів, що на відміну від існуючих підходів, передбачає можливість як поетапного, так і комплексного застосування окремих інструментів поглиблення торговельно-економічних відносин, забезпечуючи їх самостійний вплив на розвиток двосторонніх відносин та створюючи синергійний ефект при одночасному їх впровадженні, що сприятиме стійкому економічному розвитку двох країн і прискоренню інтеграції України до спільного європейського ринку.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що викладені автором теоретичні та практичні рекомендації є базисом щодо подальшого розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та Польщею і можуть бути використані при розробці заходів торговельно-економічної політики обох країн. Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані: ТОВ «МК-ТЕРМО» (довідка про впровадження №20/11 від 20.11.2025 року), Північним РЦ СФД (довідка № 733/01-09 від 26.11.2025 р.), Акціонерним товариством «Українська Оборонна Промисловість» ДП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування імені О.О. Морозова» (довідка про впровадження №16-27/11/2025 від 27.11.2025 р.), а також Харківським національним університетом імені В.Н. Каразіна при викладанні дисциплін «Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів», «Міжнародні економічні відносини в контексті глобальної цифровізації» (довідка про впровадження 4001-33/18 від 06.11.2025 р.).

Ключові слова: торговельно-економічні відносини, євроінтеграція України, інтеграція, зовнішня торгівля, експорт, імпорт, торговельна політика, конкуренція, сталий економічний розвиток, інвестиції, цифровізація, інноваційний розвиток, Республіка Польща, ЄС.

ABSTRACT

Izmailov O. I. **Development of Trade and Economic Relations between Ukraine and the Republic of Poland in the Context of Ukraine's European Integration.** – Qualifying scientific work submitted as a manuscript.

Dissertation submitted for the degree of Doctor of Philosophy in Specialty 292 – International Economic Relations. V. N. Karazin Kharkiv National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2026.

The dissertation is devoted to deepening the theoretical and methodological foundations for studying the development of trade and economic relations between Ukraine and the Republic of Poland in the context of Ukraine's European integration and to substantiating promising directions for their improvement, considering transformations in the international economic environment, institutional changes, and Ukraine's integration into the European economic space.

The dissertation generalizes theoretical approaches to the interpretation of the definition of “economic integration,” systematizes methodological approaches to the study of bilateral trade and economic relations, and provides a comprehensive analysis of the current state, structure, asymmetry, and dynamics of trade and economic interaction between Ukraine and Poland. The study assesses the outcomes of Ukrainian-Polish trade and economic relations using a multi-level system of indicators, examines the impact of geopolitical, economic, and institutional factors on the development of bilateral relations, and develops an extended gravity model for monitoring their effectiveness under conditions of global crisis phenomena. Conceptual foundations and practical directions for deepening trade and economic relations between Ukraine and Poland in the context of Ukraine's European integration are substantiated; their implementation will contribute to strengthening economic resilience, expanding mutually beneficial cooperation, and accelerating Ukraine's integration into the common European market.

As a result of the research, the following most important scientific findings have been obtained:

improved:

- the theoretical and methodological approach to the analysis of trade and economic relations between Ukraine and Poland in the context of Ukraine's European integration, which serves as a tool for assessing trade asymmetry, the impact of external threats, and the potential for deepening trade and economic relations; it is distinguished by its comprehensiveness, combining theoretical (systemic, institutional, and geoeconomic) and empirical (economic-mathematical) elements, ensuring a comprehensive analysis from historical prerequisites to forecasting future trends, and is based on the integration of traditional methods with the author's improvements adapted to contemporary geopolitical realities, thus ensuring an objective assessment of the development of bilateral relations and enhancing the reliability of the research results;

- the methodology for evaluating the outcomes of trade and economic relations between Ukraine and Poland, which is based on a comprehensive systemic analysis of the dynamics and patterns of socio-economic development of the countries under study and on their comparison, using a multi-level system of indicators (trade intensity indicators, structural indicators of foreign trade, indicators of the complementarity of trade structures, terms-of-trade indicators, as well as integral and index indicators), and provides a deeper analysis of economic resilience and the potential of Ukrainian-Polish trade and economic interaction;

- the toolkit for monitoring the effectiveness of trade and economic relations between Ukraine and Poland through the creation and use of an extended gravity model by integrating into the classical gravity model a new variable, namely conflict distance, as a separate significant factor that quantitatively captures risks in Ukrainian-Polish interaction (competition in the agro-industrial sector and protectionist measures; border blockades and logistical problems; political and institutional tensions; structural asymmetries and economic risks; the impact of military operations), together with political, economic, cultural, and communication distances within a single extended specification, which made it possible to identify and substantiate the existence of the paradox of growing trade volumes with Poland

as the closest and largest partner, despite the decline in GDP and production volumes in Ukraine as a result of the full-scale war;

has received further development:

- the conceptual and categorical framework of the study by substantiating the author’s definition of the concept of “economic integration,” which is proposed to be interpreted as a process of deepening interaction among national economies, governed by state institutions and market mechanisms, based on the gradual elimination of discriminatory barriers to trade in goods and services, as well as on the liberalization of the movement of factors of production—capital, labor, technologies, and knowledge—which, unlike existing approaches, emphasizes the combination of institutional regulation and market self-organization, as well as the multidimensional nature of integration processes that encompass not only trade flows but also the exchange of knowledge, innovation, and human capital;

- the classification of methodological approaches to the study of trade and economic relations between countries under contemporary global integration processes, which combines theoretical-methodological and instrumental-applied aspects into a single structured system and makes it possible to cover the full spectrum of modern methods, taking into account both quantitative and qualitative components within a unified system; it enables the substantiation of criteria for selecting the most appropriate methods and models depending on the purpose, object, and context of the study, creates a methodological basis for a comprehensive, multidimensional analysis of trade and economic relations between countries of the world, helps avoid fragmentation, increases the reliability of scientific conclusions, and may be used as a universal methodological framework for further research on trade and economic relations in global and regional dimensions;

- the conceptual model of the mechanism for deepening bilateral relations between Ukraine and Poland in the context of Ukraine’s European integration, which provides for the formation of a comprehensive system of interrelated directions for the development of trade and economic relations, encompassing economic, logistical-infrastructure, scientific-innovative, energy, and other spheres,

with the determination of the sequence of their implementation and expected results, which, unlike existing approaches, provides for the possibility of both phased and integrated application of individual instruments for deepening trade and economic relations, ensuring their independent influence on the development of bilateral relations and creating a synergistic effect when implemented simultaneously, which will contribute to the sustainable economic development of the two countries and accelerate Ukraine's integration into the common European market.

The practical significance of the research findings lies in the fact that the theoretical provisions and practical recommendations developed by the author provide a foundation for the further development of bilateral economic relations between Ukraine and Poland and may be used in designing trade and economic policy measures in both countries. The author's scientific developments, conclusions, and practical recommendations have been implemented by MK-TERMO LLC (certificate of implementation No. 20/11 dated 20 November 2025), the Northern Regional Centre of the State Archival Fund of Documentation (certificate No. 733/01-09 dated 26 November 2025), the Joint Stock Company "Ukrainian Defense Industry", State Enterprise Kharkiv Morozov Machine Building Design Bureau (certificate of implementation No. 16-27/11/2025 dated 27 November 2025), as well as by V. N. Karazin Kharkiv National University in teaching the courses Imperatives of the Development of International Economic Relations under Global Challenges and International Economic Relations in the Context of Global Digitalization (certificate of implementation No. 4001-33/18 dated 06 November 2025).

Keywords: trade and economic relations, Ukraine's European integration, integration, foreign trade, exports, imports, trade policy, competition, sustainable economic development, investment, digitalization, innovative development, Republic of Poland, EU.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, опубліковані у фахових видання України:

1. Ізмайлов О. І. Поточний стан торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом і вплив бойових дій на нього. *Бізнес-Інформ.* 2024. №9. С. 19–27. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-9-19-27> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2024-9_0-pages-19_27.pdf (0,45 д. а.)
2. **Ізмайлов О. І.**, Халін В. Є. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС у контексті євроінтеграції України. *Бізнес-Інформ.* 2025. №4. С. 100–107. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-4-100-107> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-4_0-pages-100_107.pdf (0,4 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,3 д. а. – аналіз поточних обсягів торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС, визначення динаміки таких потоків; особистий внесок Халіна В. Є.: 0,1 д. а. – аналіз впливу євроінтеграції на поточний стан торговельного співробітництва).
3. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Моделювання торговельно-економічного співробітництва України та Польщі за допомогою гравітаційної моделі. *Бізнес-Інформ.* 2025. №5. С. 184–190. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-5-184-190> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-5_0-pages-184_190.pdf (0,45 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,27 д. а. – обґрунтування необхідності додавання чинника конфлікту до гравітаційного рівняння, розрахунок моделі та формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,18 д. а. – збір та обробка статистичних даних, аналіз факторів моделі).
4. Ізмайлов О. І. Аналіз взаємозв'язку галузей економік України та Польщі. *Економіка та суспільство.* 2025. № 76. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-76-16> URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/6227/6170> (0,43 д. а.)

5. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Аналіз та формування механізму торговельно-економічної взаємодії України та Республіки Польщі. *Бізнес-Інформ.* 2025. №10. С. 84–93. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-10-84-93> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-10_0-pages-84_93.pdf (0,63 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,38 д. а. – розробка механізму, що покращує двосторонні торговельні відносини, та формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,25 д. а. – аналіз проблематики, що перешкоджає розвитку економічної співпраці для подальшого формування механізмів її вирішення).

6. Ізмайлов О. І. Еволюція україно-польських відносин, періодизація співпраці та структурна асиметрія соціально-економічного розвитку в контексті євроінтеграції. *Економіка та суспільство.* 2025. №81. DOI: 10.32782/2524-0072/2025-81-28 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/7012/6952> (0,52 д.а.)

7. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Кластерна модель транскордонної взаємодії України та Польщі в умовах євроінтеграції. *Сталий розвиток економіки.* 2025. №6(57). С. 361–366. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-47> URL: <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/1608/1553> (0,46 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,26 д. а. – проведення компаративного аналізу термінів, розробка кластерної моделі розвитку співпраці та її обґрунтування, формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,20 д. а. – аналіз проблематики та надання рекомендацій для формування точніших детермінацій і розробки рекомендацій щодо покращення кластерної взаємодії).

8. Ізмайлов О. І. Теоретико-методологічні основи дослідження торговельно-економічного співробітництва країн в умовах інтеграції. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія Економічні науки. 2026. № 2. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2026-2-12003> URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2026/2/12003> (0,5 д. а)

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

9. Ізмайлов О. І. Основні напрямки розвитку україно-польської логістики в умовах глобалізованого світу. *Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин* : Матеріали XIX науково-практ. конф. молодих уч., м. Харків, 19 квіт. 2024 р. Харків, 2024. С. 167–171. URL: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/52712fbc0d36d2a9d78bc5dba39aa374.pdf>. (0,15 д.а.)
10. Ізмайлов О. І. Перспективи євроатлантичної інтеграції України та створення колективної системи безпеки в умовах євроінтеграційних процесів. *Стратегічні пріоритети європейської та світової політики: дипломатія, економіка, туризм* : Всеукр. науково-практ. конф., м. Харків, 24 квіт. 2025 р. Харків, 2025. С. 74–76. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/21707>. (0,2 д.а.)
11. Ізмайлов О. І. Сталі практики фінансування бізнесу в Україні. *Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація* : Матеріали міжнар. науково-практ. конф., м. Харків, 15–16 лют. 2024 р. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. С. 331–333. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/bb014753-d318-46fe-8531-d5e451916816/content>. (0,15 д.а.)
12. Izmailov O. Current state and development trends of Ukraine–Poland trade relations in context of European integration. *Current Trends in Scientific Research Development* : proceedings of the XI International Scientific and Practical Conference, Boston, 5–7 June 2025. Boston, 2025. P. 674–680. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/CURRENT-TRENDS-IN-SCIENTIFIC-RESEARCH-DEVELOPMENT-5-7.06.25.pdf>. (0,27 д.а.)
13. Izmailov O. Gravity modeling of trade and economic cooperation between Ukraine and Poland. *Science and technology: challenges, prospects and innovations* : Proceedings of XI International Scientific and Practical Conference, Osaka, Japan, 19–21 June 2025. Osaka, 2025. P. 291–297. URL: <https://sci->

[conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENCE-AND-TECHNOLOGY-CHALLENGES-PROSPECTS-AND-INNOVATIONS-19-21.06.25.pdf](https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENCE-AND-TECHNOLOGY-CHALLENGES-PROSPECTS-AND-INNOVATIONS-19-21.06.25.pdf). (0,28 д.а.).

14. Izmailov O. The advantages of gravity modeling in the modern economy: theoretical foundations and applied effectiveness. *Scientific Achievements of Contemporary Society*: proceedings of the XII International Scientific and Practical Conference, London, United Kingdom, 27–29 June 2025. London, 2025. P. 308–313. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENTIFIC-ACHIEVEMENTS-OF-CONTEMPORARY-SOCIETY-27-29.06.25.pdf>. (0,24 д.а.).

ЗМІСТ

ВСТУП	16
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	26
1.1. Теоретичні основи дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами	26
1.2. Розвиток торговельно-економічних відносин між країнами в процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі	51
1.3. Методичні підходи до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів	64
Висновки до розділу 1	94
РОЗДІЛ 2. СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	98
2.1. Передумови та еволюція розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин	98
2.2. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу	122
2.3. Форми та напрями розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин у процесі євроінтеграції України	142
Висновки до розділу 2	164
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ ПОЛЬЩА В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ	167
3.1. Стратегічні напрями поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України	167
3.2. Пріоритетні вектори розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у регіональному та глобальному вимірах	181

3.3. Механізм поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин у контексті євроінтеграції України	199
Висновки до розділу 3	220
ВИСНОВКИ.....	223
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	229
ДОДАТКИ	257

ВСТУП

Актуальність тематики дослідження. У сучасних умовах трансформації світового господарства, посилення інтеграційних процесів та зростання ролі регіональних економічних об'єднань особливого значення набуває розвиток ефективних торговельно-економічних відносин між державами. Для України питання поглиблення зовнішньоекономічної співпраці є одним із ключових чинників забезпечення економічного зростання, структурної модернізації економіки та інтеграції до європейського економічного простору. Важливу роль у цьому процесі відіграє розвиток двосторонніх торговельно-економічних відносин із країнами Європейського Союзу, серед яких особливе місце займає Польща як один із найближчих сусідів України, стратегічний партнер та один із провідних торговельних контрагентів.

В умовах євроінтеграційного курсу України, закріпленого в стратегічних документах державної політики, активізація торговельно-економічних відносин з Польщею набуває особливого значення. Польща є важливим логістичним, інвестиційним та торговельним мостом між Україною та європейським ринком, що сприяє поглибленню інтеграційних процесів, розвитку прикордонного співробітництва та формуванню спільних економічних проєктів. Поглиблення економічної взаємодії між країнами відбувається в контексті реалізації положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що передбачає створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі та гармонізацію економічної політики.

Разом із тим, сучасний стан торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею характеризується наявністю низки структурних диспропорцій, інституційних бар'єрів, логістичних обмежень та асиметрії у структурі експорту й імпорту. Додатковими викликами виступають геополітична нестабільність, трансформація міжнародних ланцюгів доданої вартості, а також необхідність адаптації української економіки до стандартів і вимог європейського ринку. У таких умовах виникає потреба у комплексному науковому дослідженні сучасного стану,

тенденцій та перспектив розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею.

Особливої актуальності набуває розробка теоретико-методичних підходів до оцінювання ефективності двосторонніх торговельно-економічних відносин, визначення її структурних особливостей, потенціалу розвитку та напрямів поглиблення економічної взаємодії в умовах євроінтеграції України. Вивчення зазначених аспектів дозволяє сформулювати науково обґрунтовані рекомендації щодо оптимізації структури зовнішньої торгівлі, розвитку спільних економічних проєктів, розширення внутрішньогалузевої кооперації та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Таким чином, актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю комплексного аналізу розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею, визначення їх ролі у процесі європейської інтеграції України, а також формування ефективних механізмів поглиблення двосторонньої співпраці в сучасних умовах трансформації світової економіки.

Сутність і зміст міжнародних економічних відносин, їх структурні елементи, переваги, рушійні мотиви та інтеграційні процеси держав у системі міжнародної торгівлі ґрунтовно досліджені й широко висвітлені як у працях українських, так і зарубіжних науковців. У науковій літературі представлено різноманітні теоретичні підходи до трактування цих явищ, що відображають еволюцію поглядів на розвиток міжнародної економічної взаємодії в умовах глобалізації світового господарства. Так, міжнародні економічні зв'язки, їх структуру висвітлювали у своїх працях Беренда С., Волоснікова Н., Гончаренко Н., Голіков А., Довгаль О., Климова С., Коваленко Р., Лизун М., Мальський М., Мацяк М., Орехова Т., Остапенко В., Савченко М., Сідоров В., Тищенко В., Філіпенко А., Хаджинов І., Ханова О., Циганкова Т., Яценко О. та ін.

Вплив інституцій на процеси міжнародної торгівлі аналізували Альварез І., Андерсон Д., Барберо Х., Вінкельман Р., Доллар Д., Єгер П., Зофіо Х., Крей А., Ларч М., Маркулер Д., Родрігес-Позе А., Стауб К. та ін.

Основні та сучасні євроінтеграційні процеси досліджували К. Арчик, Р. Майєр, М. Мусат, М. Прочняк, Р. Рапакі, А. Сапір, Т. Таше, Г. Харжа та ін.

Цифровізацію та її вплив на ризики, розвиток економічних відносин й інтеграцію досліджували Василевська В., Григорова-Беренда Л., Гусєва О., Дюваль Я., Дука А., Ляшенко О., Парасюк О., Пасмор Ю., Плевако Н., Русин-Гриник Р., Савицька В., Тимофєєва В., Фарат О., Філіпова Н., Шуба М. та ін.

Методичні підходи до визначення дослідження розвитку міжнародних економічних відносин вивчали Андерсон Д., Атаманчук З., Байєр С., Бергстранд Д., Важинський Т., Власенко Л., Вулдрідж Д., Грицюк П., Грубель Х., Дубина М., Ладиченко К., Ллойд П., Лозиченко О., Самсонов В., Сильвестров А., Смирний М., Стасюк О., Тарасов І., Тачиніна О., Томчук О., Троян І., Тінберг Я., Федяй Н., Філіпенко А., Чмирьова Л., Щербак Т. та ін.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційне дослідження виконано згідно з планом НДР кафедри міжнародних економічних відносин та логістики ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна в межах тем: «Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів» (номер державної реєстрації 0120U100907), у межах якої визначено особисто автором особливості розвитку торговельно-економічного співробітництва країн у процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі та «Міжнародні економічні відносини в контексті глобальної цифровізації» (номер державної реєстрації: 0123U101982), в межах якої запропоновано механізми поглиблення українсько-польського торговельно-економічного співробітництва в контексті євроінтеграції України (довідка № 4001-33/18 від 6.11.2025 р.).

Метою і завданнями дисертаційної роботи є поглиблення теоретико-методичних засад дослідження розвитку торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України та обґрунтування на цій основі перспективних напрямів їх подальшого вдосконалення з урахуванням трансформацій міжнародного економічного

середовища, інституційних змін та інтеграції України до європейського економічного простору.

Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено розв'язання таких завдань:

- узагальнити теоретичні основи дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами;
- охарактеризувати розвиток торговельно-економічних відносин між країнами у процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі;
- ідентифікувати методичні підходи до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів;
- оцінити передумови та еволюцію розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин;
- проаналізувати стан та тенденції соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу;
- охарактеризувати форми та напрямки розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин у процесі євроінтеграції України;
- обґрунтувати стратегічні напрями поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України;
- розкрити пріоритетні вектори розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у регіональному та глобальному розвитку;
- запропонувати механізм поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин в контексті євроінтеграції України.

Об'єктом дослідження є розвиток двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України.

Предмет дослідження – передумови, особливості та перспективи розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України.

Методи дослідження. Для досягнення поставленої мети та вирішення завдань дослідження у роботі були використані загальнонаукові та систематичні методи дослідження: історико-логічний метод (під час дослідження теоретичних основ та концепцій двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами – п. 1.1; при дослідженні розвитку торговельно-економічних відносин та впливу інтеграційних процесів та цифровізації на розвиток торговельно-економічних відносин – п. 1.2; при дослідженні передумов та етапів розвитку українсько-польських двосторонніх торговельних відносин – п. 2.1); методи порівняльного аналізу (під час дослідження методичних підходів до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами – п. 1.3; при дослідженні теоретичних основ та концепцій торговельно-економічних відносин між країнами – п. 1.1); контент-аналіз (під час дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в контексті інтеграційних процесів та визначення економічної інтеграції; *логічного аналізу* – визначення передумов та еволюції розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин – п.2.1; дослідження стану та тенденцій соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу – п.2.2; розробки механізму поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин в контексті євроінтеграції України – п.3.3; *формалізації та моделювання* – для оцінювання потенціалу поглиблення торгівлі в умовах євроінтеграції між Україною та Польщею – п.2.3; визначення залежності між обсягом експорту та імпорту країн ЄС – п.2.2; *класстерного аналізу* – для виокремлення ключових слів, що відображають окремі напрями наукового дискурсу за тематикою «торговельно-економічні відносини» - п.1.1; *групування, порівняння та опису* – для дослідження та визначення ключових етапів еволюції розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин – п.2.1; *класифікації* – для вивчення типів та видів методичних підходів дослідження

торговельно-економічних відносин між країнами в умовах сучасних світових інтеграційних процесів – п.1.3; *системно-логічний* – для визначення показників, що характеризують стан та тенденції соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу – п. 2.2; для визначення напрямків поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України – п.3.1; *економіко-статистичний та порівняльний аналіз* – для аналізу структури та динаміки зовнішньоекономічних відносин між Україною та Польщею, а також в цілому ЄС – п.1.2.; *причинно-наслідковий* – для встановлення напрямів розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин у процесі євроінтеграції України – п.2.3; визначення пріоритетних векторів розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у регіональному та глобальному розвитку – п.3.2; *графічний* – для ілюстрації аналітичного матеріалу та висновків, які були отримані у результаті дослідження.

Інформаційною базою дисертаційної роботи стали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених, закони, нормативно-правові акти та статистичні дані України та Польщі, офіційні публікації міжнародних організацій (Групи Світового банку, ЮНКТАД, МВФ, ЄБРР, СОТ, ОЕСР, ООН, Світового економічного форуму, Європейської комісії).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у такому:

удосконалено:

– теоретико-методичний підхід до аналізу торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, що є інструментом для оцінки асиметрії торгівлі, впливу зовнішніх загроз та потенціалу поглиблення торговельно-економічних відносин, вирізняється комплексністю, поєднуючи теоретичні (системний, інституційний, геоекономічний) та емпіричні (економіко-математичні) елементи, забезпечуючи всебічний аналіз від історичних передумов до прогнозування майбутніх тенденцій, базується на інтеграції традиційних методів з авторськими удосконаленнями, адаптованими до сучасних геополітичних реалій,

забезпечуючи об'єктивну оцінку розвитку двосторонніх відносин та підвищуючи достовірність результатів дослідження;

- методологію оцінювання результатів торговельно-економічних відносин України та Польщі, що ґрунтується на комплексному системному аналізі динаміки, закономірностей соціально-економічного розвитку досліджуваних країн та їх порівнянні, з використанням багаторівневої системи показників (показників торговельної інтенсивності, структурних показників зовнішньої торгівлі, показників комплементарності торговельних структур, індикаторів умов торгівлі, інтегральних та індексних показників), і забезпечує більш глибокий аналіз економічної резильєнтності й потенціалу торговельно-економічної українсько-польської взаємодії;

- інструментарій моніторингу ефективності торговельно-економічних відносин України та Польщі шляхом створення і використання розширеної гравітаційної моделі через інтеграцію до класичної гравітаційної моделі нової змінної – дистанції конфліктів, як окремого значущого фактора, що кількісно враховує ризики в українсько-польській взаємодії (конкуренція в агропромисловому секторі та протекціоністські заходи; блокади кордонів та логістичні проблеми; політичні та інституційні напруження; структурні асиметрії та економічні ризики; вплив бойових дій) разом з політичною, економічною, культурною та комунікаційною дистанціями в єдиній розширеній специфікації, що дозволило виявити й обґрунтувати наявність парадоксу зростання обсягів торгівлі з Польщею, як з найближчим та найбільшим партнером, попри зменшення ВВП та обсягів виробництва в Україні внаслідок повномасштабної війни;

дістало подальшого розвитку:

- понятійно-категоріальний апарат дослідження шляхом обґрунтування авторського визначення поняття «економічна інтеграція», що пропонується трактувати як керований державними інституціями та ринковими механізмами процес поглиблення взаємодії національних економік, який ґрунтується на поступовому усуненні дискримінаційних бар'єрів у торгівлі товарами й послугами, а також на лібералізації руху факторів виробництва – капіталу,

робочої сили, технологій і знань, що на відміну від існуючих акцентує увагу на поєднанні інституційного регулювання та ринкової самоорганізації, а також на багатовимірності інтеграційних процесів, що охоплюють не лише торговельні потоки, а й обмін знаннями, інноваціями та людським капіталом;

— класифікацію методичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами в умовах сучасних світових інтеграційних процесів, що поєднує теоретико-методологічні та інструментально-прикладні аспекти в єдину структуровану систему та дозволяє охопити весь спектр сучасних методів, враховуючи як кількісні, так і якісні складові в єдиній системі, дає можливість обґрунтування критеріїв вибору найбільш адекватних методів і моделей залежно від мети, об'єкта та контексту дослідження, створює методологічну основу для комплексного, багатоаспектного аналізу торговельно-економічних відносин між країнами світу, що дозволяє уникнути фрагментарності, підвищити достовірність наукових висновків та може бути використано як універсальна методологічна рамка для подальших досліджень торговельно-економічних відносин у глобальному та регіональному вимірах;

— концептуальну модель механізму поглиблення двосторонніх відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, що передбачає формування комплексної системи взаємопов'язаних напрямів розвитку торговельно-економічних відносин, які охоплюють економічну, логістично-інфраструктурну, науково-інноваційну, енергетичну та інші сфери, з визначенням послідовності їх реалізації та очікуваних результатів, що на відміну від існуючих підходів, передбачає можливість як поетапного, так і комплексного застосування окремих інструментів поглиблення торговельно-економічних відносин, забезпечуючи їх самостійний вплив на розвиток двосторонніх відносин та створюючи синергійний ефект при одночасному їх впровадженні, що сприятиме стійкому економічному розвитку двох країн і прискоренню інтеграції України до спільного європейського ринку.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає в тому, що викладені автором теоретичні та практичні рекомендації є базисом щодо

подальшого розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною та Польщею і можуть бути використані при розробці заходів торговельно-економічної політики обох країн. Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора були використані: ТОВ «МК-ТЕРМО» (довідка №20/11 від 20.11.2025 року), Північним РЦ СФД (довідка № 733/01-09 від 26.11.2025 р.), Акціонерним товариством «Українська Оборонна Промисловість» ДП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування імені О.О. Морозова» (довідка №16-27/11/2025 від 27.11.2025 р.), а також Харківським національним університетом імені В.Н. Каразіна при викладанні дисциплін «Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів», «Міжнародні економічні відносини в контексті глобальної цифровізації» (довідка №4001-33/18 від 06.11.2025 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою роботою. Наукові положення, висновки і рекомендації, які викладені в дисертації та публікаціях і виносяться на захист, отримані автором самостійно.

Апробація результатів дослідження. Основні положення дисертаційної роботи доповідалися та обговорювалися на шести міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференціях. Результати дослідження були представлені на Міжнародній науково-практичній конференції «Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація» (15-16 лютого 2024 р., м. Харків, Україна); XIX науково-практичній конференції молодих вчених (м. Харків, Україна, 19 квітня 2024 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Стратегічні пріоритети європейської та світової політики: дипломатія, економіка, туризм» (м. Харків, Україна, 24 квітня 2025 р.); XI International Scientific and Practical Conference “Current Trends in Scientific Research Development” (м. Бостон, США, 5–7 червня 2025 р.); XI International Scientific and Practical Conference “Science and Technology: Challenges, Prospects and Innovations” (м. Осака, Японія, 19–21 червня 2025 р.); XII International Scientific and Practical Conference “Scientific Achievements of Contemporary Society” (м. Лондон, Велика Британія, 27–29 червня 2025 р.), I Всеукраїнській науково-практичній конференції молодих вчених

«Міжнародні економічні відносини в умовах глобальних змін» (8 листопада 2025 року, м. Харків).

Публікації. Основні положення і наукові результати дослідження опубліковано дисертантом самостійно і у співавторстві у 14 працях загальним обсягом 5,13 д.а., з яких 8 статей в наукових фахових виданнях України, 6 публікацій в інших виданнях. Загальний обсяг опублікованого матеріалу, що належить особисто дисертанту, становить 4,4 д.а.

Структура та обсяг дисертації. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертації становить 287 сторінок комп'ютерного тексту. Основний обсяг дисертаційної роботи становить 228 сторінок комп'ютерного тексту. У тексті дисертації розміщено 24 рисунка, 23 таблиці, 14 додатків на 30 сторінках. Список використаних джерел налічує 227 найменувань на 28 сторінках.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Теоретичні основи дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами

У сучасних умовах торговельно-економічні зв'язки виступають ключовим чинником економічного зростання, структурної модернізації та підвищення конкурентоспроможності країн, водночас зазнаючи суттєвого впливу геоекономічних і геополітичних змін, цифровізації, регіоналізації та посилення торговельних обмежень [58]. В умовах глобалізації жодна країна не здатна відокремити свою економіку від світових ринків: держави намагаються отримувати переваги від участі у міжнародному поділі праці та розширення обсягів економічних відносин — як двосторонніх, так і багатосторонніх [197].

Саме завдяки перевагам, отриманим у процесі міжнародної торгівлі та глобалізації торговельно-економічних відносин, більшість сучасних держав приділяють значну увагу розвитку торговельно-економічних відносин та лібералізації правил міжнародної торгівлі [173;175].

Зовнішня торгівля виступає одним із ключових чинників зростання економічного добробуту, оскільки процес інтеграції у світове господарство розглядається як ефективний механізм стимулювання розвитку та зниження рівня бідності. Економічна відкритість дозволяє прокладати нові шляхи до зовнішніх ринків, технологій, інновацій та інвестицій, що сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності національної економіки. Активна участь у глобальній економіці через розвиток торгівлі та інвестиційної діяльності дає змогу прискорити темпи зростання ВВП, створити нові робочі місця та підвищити загальний рівень добробуту населення [80].

Теоретичне осмислення торговельно-економічних відносин набуває особливого значення в контексті переосмислення класичних і неокласичних теорій міжнародної торгівлі, розвитку концепцій глобальних ланцюгів доданої вартості, економічної інтеграції та сталого розвитку [175].

Теоретичні засади сучасної міжнародної торгівлі сформувалися під впливом численних економічних концепцій, розроблених у різні історичні періоди відповідно до домінуючих уявлень про функціонування господарських систем. Ці теорії спрямовані на пояснення причин, структури, динаміки та ефективності міжнародної торгівлі товарами і послугами. Для розуміння еволюції міжнародних економічних відносин (МЕВ) доцільно проаналізувати розвиток ключових економічних теорій та їхній внесок у трактування основних економічних процесів (табл. Б.1 у додатку Б).

Однією з перших концепцій, що обґрунтувала необхідність виходу національних економік за власні межі, став меркантилізм, розроблений Т. Меном, В. Петті, У. Стаффордом та іншими. У межах цієї доктрини провідну роль відігравала торгівля, яка розглядалася як головне джерело зростання держави за активної участі держави в господарських процесах. Водночас обмеженням меркантилізму було припущення, що економічний розвиток можливий лише через перерозподіл наявних ресурсів без урахування інновацій та розширеного відтворення [173].

Критика меркантилізму була здійснена А. Смітом у праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» (1776), де добробут нації пов'язувався з участю в міжнародному поділі праці та спеціалізацією на виробництві товарів з абсолютними перевагами [173]. Подальший розвиток цієї ідеї здійснив Д. Рікардо, сформулювавши теорію порівняльних переваг, згідно з якою країни мають спеціалізуватися на виробництві товарів з відносно нижчими витратами, що забезпечує взаємовигідну торгівлю [175].

Значний внесок у розвиток теорії міжнародної торгівлі зробили Е. Хекшер та Б. Олін, які обґрунтували модель співвідношення факторів виробництва. Відповідно до неї країни експортують товари, інтенсивні за надлишковими

факторами виробництва, та імпортують ті, для виробництва яких таких факторів бракує. Подальше розширення цієї концепції П. Самуельсоном привело до формування теореми вирівнювання цін на фактори виробництва [190]. Практичну критику цієї теорії здійснив В. Леонтьєв, виявивши так званий «парадокс Леонтьєва», що засвідчив обмеженість двофакторних моделей і необхідність багатфакторного аналізу [77]. Попри це, теорія Хекшера—Оліна залишається важливим інструментом аналізу міжнародної торгівлі.

Сучасні теорії міжнародної торгівлі орієнтовані на пояснення явищ, які не охоплюються класичними моделями. Стандартна модель міжнародної торгівлі, розвинена Ф. Еджуортом і Г. Хеберлером, базується на концепції загальної рівноваги та взаємного попиту, що визначає обсяги експорту й імпорту [175].

До сучасних підходів належить теорія технологічного розриву (Г. Хафбауер, Р. Вернон, М. Познер), яка пояснює торговельні переваги країн через впровадження нових технологій. Її розвитком стала теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, що описує еволюцію міжнародної торгівлі залежно від стадій розвитку товару [134], хоча вона не охоплює всі види продукції [165].

Теорія ефекту масштабу П. Кругмана доводить, що зростання обсягів виробництва за умов технологічної організації призводить до зниження середніх витрат і посилення спеціалізації, однак на практиці може спричиняти концентрацію виробництва та монополізацію [74].

Теорія подібності країн С. Ліндера акцентує увагу на ролі попиту, стверджуючи, що міжнародна торгівля компенсує обмеженість внутрішнього асортименту товарів, а її напрями значною мірою визначаються рівнем життя населення [165, с. 48].

Значний внесок у сучасне розуміння міжнародної конкуренції зробив М. Портер, розробивши теорію національних конкурентних переваг. В її основі — ефективне використання ресурсів, формування сприятливого середовища для бізнесу, державна підтримка та стратегічна орієнтація компаній, які є безпосередніми суб'єктами конкуренції на світовому ринку [113].

Багато дослідників упродовж останніх років аналізували вплив інституцій на міжнародну торгівлю. До таких дослідників належать Д. Андерсон та Д. Маркулер [4], Д. Доллар та А. Крей [28], П. Єгер, М. Ларч, К. Стауб та Р. Вінкельман [33], а також І. Альварез, Х. Барберо, А. Родрігес-Позе та Х. Зофіо [2]. Дослідження свідчать, що рівень інституційного розвитку держави безпосередньо впливає на обсяги міжнародної торгівлі. Якість і гармонізація державних інституцій визначають умови розвитку підприємництва як на внутрішньому ринку, так і у процесі виходу на світові ринки, сприяючи інтеграції країни у глобальні виробничі ланцюги.

Інституційний підхід у міжнародних економічних відносинах акцентує увагу на зниженні трансакційних витрат, забезпеченні стабільності та передбачуваності економічної взаємодії. Водночас наголошується на необхідності контролю торговельної залежності, оскільки надмірна орієнтація на економіку однієї країни може створювати суттєві ризики для національної безпеки та економічного розвитку, що відзначено у дослідженні Л. Григорової-Беренди [164, с. 8–10].

Взаємодія національних економік у глобальному просторі відбувається не лише через відмінності у факторному забезпеченні чи технологіях, а й через інституційне середовище. У сфері зовнішньоекономічних відносин інституції охоплюють правову систему, регуляторні механізми, адміністративні процедури та якість взаємодії між державою і бізнесом. Ефективні інституції знижують витрати, обмежують інформаційну асиметрію, гарантують виконання контрактів і формують передбачувані умови співпраці, тоді як корупція та надмірна бюрократія негативно впливають на міжнародну торгівлю [1].

Емпіричні дослідження підтверджують, що покращення якості інституцій сприяє зростанню експорту виробничих товарів та загальних торговельних потоків. Відкритість і прозорість правил ведення бізнесу знижують ризики для експортерів та імпортерів і стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків [94]. Використання інституційних індикаторів, зокрема ефективності уряду, якості державної політики та рівня довіри до інституцій, позитивно

впливає на міжнародну торгівлю і формування довгострокових експортних відносин, особливо між країнами з подібним інституційним середовищем [15].

Особливу роль відіграє урядова політика, спрямована на прозорість і ефективність процесу ухвалення рішень, що забезпечує стабільність торговельних відносин. Інституційні реформи, пов'язані зі зменшенням корупції, підвищенням ефективності судової системи та державного управління, здатні істотно активізувати регіональну торгівлю навіть за наявності інтеграційних угод, оскільки саме інституційні бар'єри часто обмежують торговельні потоки [106].

Позитивний вплив інституцій проявляється також у підсиленні ефектів торговельної лібералізації. Лише поєднання лібералізаційних заходів з інституційними та соціальними реформами — розвитком інфраструктури, захистом прав власності, фінансовим розвитком і гнучкістю ринку праці — забезпечує зростання обсягів торгівлі. У протилежному випадку зниження тарифів без інституційних змін може поглиблювати нерівність і не стимулювати економічний розвиток [126].

Отже, якісний інституційний клімат є ключовим чинником зростання зовнішньої торгівлі та інтеграції у світові виробничі ланцюги. Країни з незалежною судовою владою та прозорими митними процедурами демонструють вищу торговельну активність за однакових економічних ресурсів. Натомість слабкість інституцій створює бар'єри для підприємців і стримує участь національної економіки у міжнародній торгівлі, що підтверджує визначальну роль інституційної спроможності у формуванні ефективної зовнішньоторговельної політики [140].

Разом з тим, недостатня узгодженість теоретичних підходів і термінології ускладнює формування ефективної державної торговельної політики та адаптацію національних економік до динамічних умов світових ринків.

У цьому зв'язку дослідження теоретичних аспектів торговельно-економічних відносин є необхідним для поглиблення наукових уявлень про механізми, форми та інструменти міжнародної економічної взаємодії, а також

для обґрунтування стратегічних напрямів розвитку зовнішньоекономічних відносин країн в умовах глобальної нестабільності, цифровізації та структурних змін світового господарства [22].

Поняття «торговельно-економічні відносини» є багатовимірним і трактується науковцями по-різному залежно від теоретичного підходу, рівня аналізу та предмета дослідження. Узагальнимо сутність цього поняття у визначеннях різних авторів, згрупувавши їх за науковими підходами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Визначення поняття «торговельно-економічні відносини»

Автор/ автори	Визначення	Загальне визначення у відповідності до наукового підходу	Ключовий акцент підходу
1	2	3	4
Класичний економічний (міжнародно-торговельний) підхід			
P. A. Samuelson, W. D.Nordhaus	форма міжнародного обміну товарами та послугами, що базується на принципі порівняльних переваг і сприяє зростанню добробуту країн-учасниць	система взаємовигідних торговельних відносин між країнами	торгівля товарами й послугами, взаємна вигода, спеціалізація
C. Apostolakis	сукупність стійких торговельних і виробничих зв'язків між національними економіками, спрямованих на розширення міжнародного поділу праці		
Інституційний підхід			
D.North	інституціоналізований процес економічної взаємодії, що знижує транзакційні витрати та невизначеність у міжнародній торгівлі	впорядкована система взаємодії, що регулюється нормами, угодами та міжнародними інститутами	правила, договори, інститути, регуляторне середовище
R.Keohane	результат узгоджених правил і процедур, що забезпечують стабільність економічних відносин між державами		
A.Dür, M.Elsig,	цілеспрямовані, спроектовані угоди, які сприяють економічним обмінам, спрямовані на взаємну вигоду через зменшення бар'єрів і посилення інституційних рамок		
Геоекономічний підхід			
E. N.Luttwak	форма геоекономічної взаємодії, де економічні важелі використовуються для досягнення стратегічних і політичних цілей	інструмент реалізації національних інтересів і впливу на міжнародній арені	стратегічні інтереси, вплив, баланс сил
P.Kennedy	механізм зміцнення позицій держав у глобальній економіці		
T. M Peterson, S. Wen	багатогранний процес, що включає обмін товарами, послугами та капіталом, на який впливають інституції та можливості, що може сприяти миру або загострювати конфлікти залежно від динаміки влади		

Продовження табл. 1.1

1	2	3	4
N. Song	охоплює торговельні та інвестиційні зв'язки, які зберігаються навіть у конфліктних ситуаціях, слугуючи інструментом стратегічної взаємозалежності та управління ризиками		
Інтеграційний підхід			
B.Balassa	процес поступового поглиблення взаємодії між країнами – від торговельних угод до створення спільних ринків і економічних союзів	етап або форму економічної інтеграції	інтеграція, координація політик, спільний розвиток
J.Tinbergen	інструмент гармонізації економічної політики та координації розвитку між країнами		
L.S.Kozak, O.V.Fedoruk	процес взаємодії економік країн, спрямований на обмін ресурсами, технологіями та знаннями, з урахуванням глобальних тенденцій та національних інтересів		
Т. П.Палієнко, В. В. Голопотелюк	стратегічна взаємодія, яка включає торгівлю, інвестиції та кооперацію, але в умовах конфліктів (як війна) перетворюється на інструмент виживання та відновлення		
C. Lopes	механізм спільної торгівлі та розвитку, який вирішує глобальні проблеми, такі як нерівність, через взаємні угоди та розподіл ресурсів		
Системний та комплексний підхід			
О. Білорус, А. Філіпенко	комплекс взаємопов'язаних торговельних, інвестиційних, виробничих, науково-технічних та фінансових відносин між країнами	багаторівнева система взаємодії	комплексність, багаторівневисть, довгостроковість
В. Геєць	форма довгострокової взаємодії, спрямованої на структурні зрушення та підвищення конкурентоспроможності економік		
О. Yatsenko, V.Nitsenko, A.Mardani, D.	комплексна взаємодія країн у сфері торгівлі та економічних відносин, яка включає аналіз ризиків, обмін товарами, послугами та інвестиціями, з метою мінімізації глобальних загроз і посилення взаємовигідних зв'язків		
Н.М.Стручок, А.М. Ахекян	система відносин, що охоплює торгівлю товарами та послугами, інвестиції та кооперацію, з метою економічного зростання та зменшення залежності від зовнішніх факторів		
Т. І. Олійник, Ю. О. Скитченко	комплекс відносин, що охоплює торгівлю, економічну кооперацію та інвестиції, з метою регіонального розвитку та інтеграції		
P.M. Goff	система економічних відносин, обмежена політичними межами, що включає торгівлю, інвестиції та регуляторну гармонізацію, часто обмежену національними інтересами		

Джерело: складено автором на основі

[104;53;31;83;108;123;11;82;162;217;203;221;175;34;71]

Отже, аналіз визначень, представлених у табл. 1.1, демонструє еволюцію поняття «торговельно-економічних відносин» від вузькоекономічного трактування (торгівля як обмін) до комплексного підходу, в межах якого воно розглядається як стратегічний інструмент із геополітичними елементами. Більшість визначень підкреслюють, що відносини не обмежуються лише торговельними відносинами, а включають інвестиційну взаємодію, технологічний обмін та виробничу кооперацію. Так, Н. М. Стручок, А. М. Ахеян [215] і С. Lopes [82] акцентують увагу на обміні ресурсами як важливому чиннику економічного розвитку.

Крім того, окремі автори наголошують на важливості взаємовигідності та довгострокового характеру економічних відносин [146;158]. У сучасних умовах, особливо в поствоєнному контексті (зокрема для України [203]), це означає не лише економічне зростання, а й забезпечення економічної безпеки, зокрема через диверсифікацію зовнішньоекономічних партнерів та зменшення залежності від окремих країн [123].

Частина дослідників також підкреслює інституційний аспект як основу торговельно-економічних відносин [104;31]. Деякі наукові підходи враховують і геополітичні ризики (збройні конфлікти, економічну залежність), визначаючи торговельно-економічні відносини як «інструмент виживання» [71;108] та один із механізмів диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків [151].

В останні роки [203;123;82] поняття торговельно-економічних відносин набуває більш «гібридного» характеру, поєднуючи економічні аспекти з геополітичними чинниками, а також із необхідністю адаптації до глобальних викликів і забезпечення взаємовигідної співпраці. Зокрема для України актуалізується питання післявоєнного відновлення економіки через розвиток торгівлі та економічного співробітництва з країнами ЄС, США та іншими партнерами.

Узагальнюючи підходи різних авторів, торговельно-економічні відносини доцільно визначити як систему стійких і взаємовигідних торговельних, інвестиційних та виробничо-економічних відносин між державами або іншими економічними суб'єктами, що здійснюються на основі узгоджених інституційних

правил і спрямовані на забезпечення економічного розвитку, інтеграції та реалізацію стратегічних інтересів сторін.

Дослідження теоретичних аспектів торговельно-економічних відносин потребує аналізу еволюції та виокремлення ключових чинників розвитку наукового дискурсу в цій сфері шляхом вивчення публікаційної активності за відповідним напрямом. Для цього застосовано інструментарій бібліометричного аналізу, а також здійснено систематизацію й узагальнення наукових праць, проіндексованих у наукометричній базі Scopus [34].

За результатами проведеного аналізу встановлено, що станом на кінець 2025 року в базі даних Scopus [34] було проіндексовано 593 наукові публікації за період 1967–2025 рр., у назвах, анотаціях або ключових словах яких використовується термін «trade and economic cooperation». З метою ідентифікації основних тенденцій розвитку досліджень у межах тематики торговельно-економічних відносин з використанням аналітичних можливостей бази Scopus проаналізовано динаміку кількості публікацій, їхню територіальну приналежність, типи наукових документів, профільні наукові видання та галузеву структуру, а також визначено внесок окремих учених у розвиток досліджуваного напрямку на основі показників цитованості.

Зростання зацікавленості наукової спільноти проблематикою торговельно-економічних відносин відображається у підвищенні рівня публікаційної активності, починаючи з 2016 року (рис. 1.1).

Якщо впродовж 1967–2012 рр. кількість наукових праць із цієї тематики зростала поступово, то з 2016 року і до теперішнього часу спостерігається прискорення темпів приросту публікацій, присвячених питанням торговельно-економічних відносин.

Найдавнішою статтею, опублікованою у 1967 р. та проіндексованою у базі Scopus, є праця S. Narayan «Indo-Nepalese Trade and Economic Cooperation» [102], присвячена аналізу торговельно-економічних відносин між Індією та Непалом у контексті їхньої географічної, політичної та економічної взаємозалежності в постколоніальний період. У статті проаналізовано структуру експорту та імпорту Непалу, в якій домінуючу роль відіграють сільськогосподарська продукція та

сировинні ресурси, а також виявлено асиметричний характер торговельних відносин, за якого Індія виступає основним торговельним партнером і водночас ключовим економічним донором. Автор підкреслює, що така залежність, хоча й сприяє економічній стабільності Непалу, водночас обмежує його економічний суверенітет і можливості диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків.

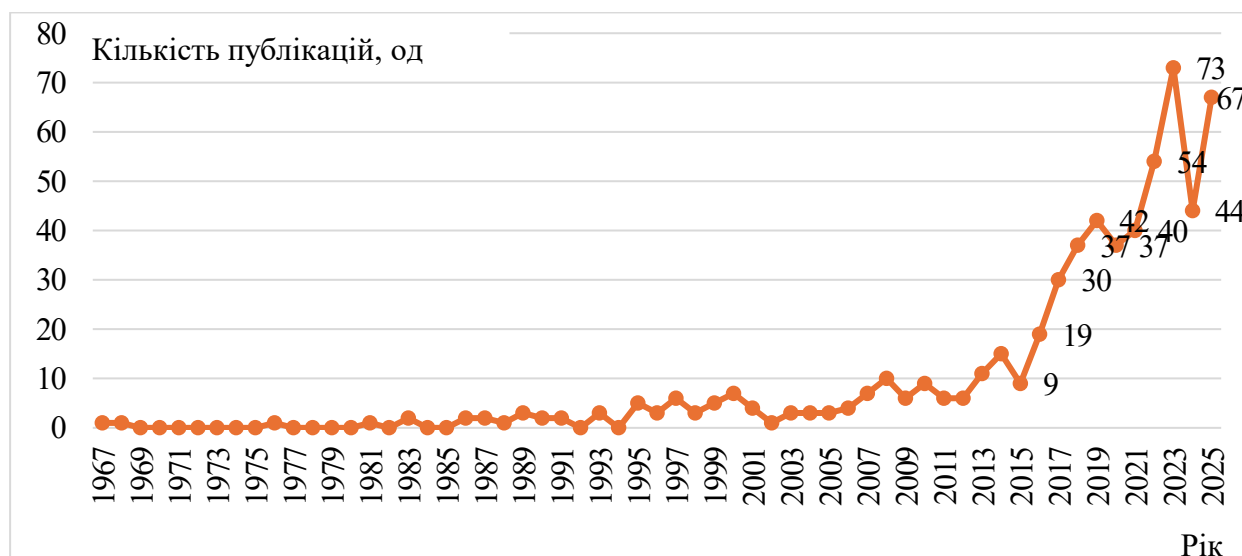


Рис. 1.1. Динаміка кількості публікацій, що індексуються в наукометричній базі Scopus за тематикою «trade and economic cooperation»

Джерело: побудовано автором за матеріалами [34]

У табл. Б.2 додатку Б представлено рейтинг ТОП-5 наукових публікацій за кількістю цитувань у наукометричній базі Scopus з тематики «trade and economic cooperation».

Як видно з наведених у табл. Б.2 даних, найбільш цитовані статті з тематики «trade and economic cooperation», що індексовані у наукометричній базі Scopus [34], присвячені таким напрямом: інституційна економіка та організаційні трансформації в умовах торговельно-економічного співробітництва; економічний розвиток і глобальні інвестиційні процеси країн світу в умовах їхньої співпраці та взаємодії; гео економічні стратегії та міжнародні ініціативи Китаю та інших держав; культурні та релігійні аспекти торговельно-економічної взаємодії.

Галузева структура публікаційної активності за тематикою «trade and economic cooperation» є досить диверсифікованою (рис. 1.2).

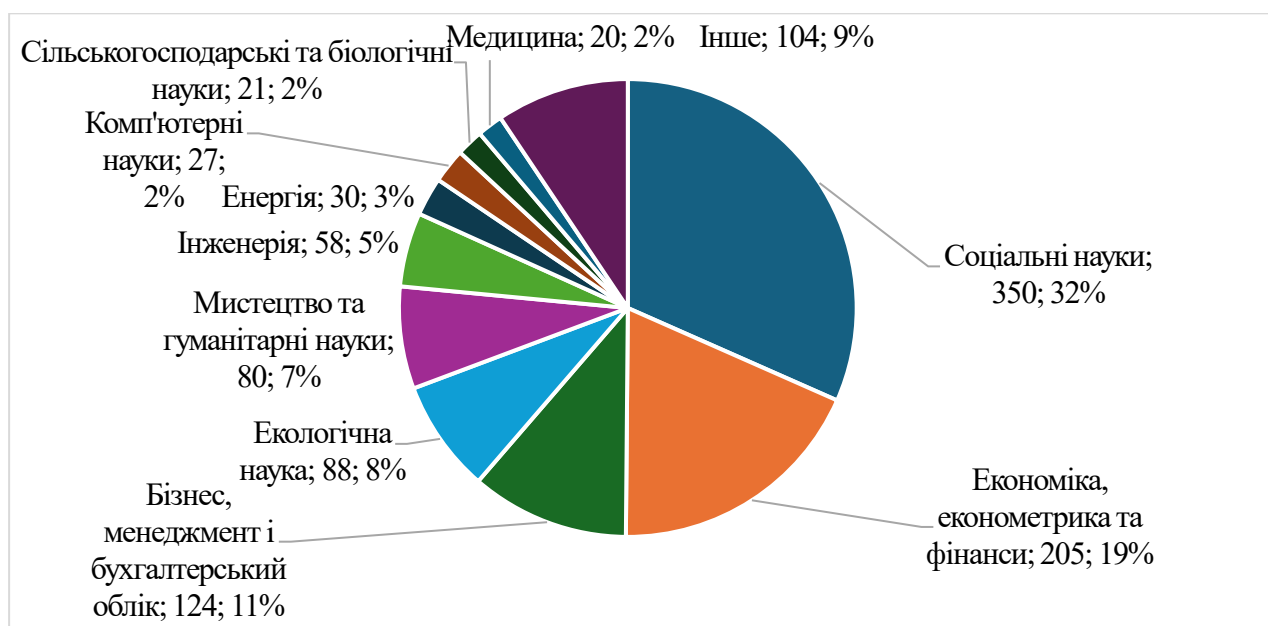


Рис. 1.2. Структура проіндексованих у Scopus наукових публікацій, що містять термін «trade and economic cooperation» за галузями

Джерело: побудовано автором на основі бази даних Scopus [34].

Зокрема, термін «trade and economic cooperation» найчастіше використовується в публікаціях таких галузей, як: «Соціальні науки» (350 публікацій, або 32 %), «Економіка, економетрика та фінанси» (205 публікацій, або 19 %), «Бізнес, менеджмент і бухгалтерський облік» (124 публікації, або 11 %), а також «Екологічні науки» (88 публікацій, або 8 %).

Аналіз географічної структури афіліацій науковців, які мають високу публікаційну активність за напрямом «trade and economic cooperation», показав, що найбільша кількість наукових праць належить дослідникам із Китаю (218 публікацій), Росії (120 публікацій), США (47 публікацій), України (38 публікацій), Австралії (24 публікації), Казахстану (24 публікації), Індії (20 публікацій) та Великої Британії (18 публікацій) [34].

Найбільша кількість наукових публікацій за тематикою «trade and economic cooperation» була опублікована в таких наукових виданнях: World Economy and International Relations (14 публікацій), Sustainability (Switzerland) (11 публікацій), International Organisations Research Journal (9 публікацій), Financial and Credit

Activity: Problems of Theory and Practice (9 публікацій), China Report (9 публікацій), Central Asia and the Caucasus (9 публікацій), International Studies (7 публікацій).

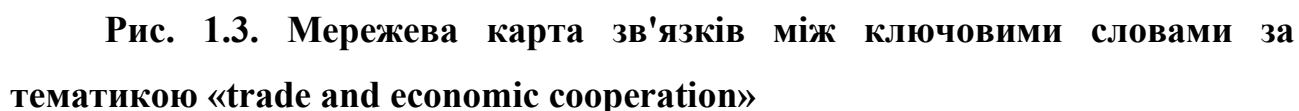
Установами, які, за даними наукометричної бази Scopus, мають найбільшу кількість публікацій за тематикою «trade and economic cooperation», є: Chinese Academy of International Trade and Economic Cooperation, Китай (54 публікації), Russian Academy of Sciences, Росія (24 публікації), Ministry of Commerce of the People's Republic of China, Китай (16 публікацій), Tsinghua University, Китай (15 публікацій), China University of Geosciences, Beijing, Китай (13 публікацій), University of International Business and Economics, Китай (12 публікацій).

Серед ключових слів, пов'язаних із досліджуваною тематикою відповідно до наукометричної бази Scopus, найбільш уживаними є поняття: «торгівля» (29 разів), «міжнародна торгівля» (27 разів), «торговельно-економічні відносини» (24 рази), «експорт» (23 рази), «міжнародні відносини» (22 рази), «сталий розвиток» (19 разів), «інвестування» (19 разів), «економічні відносини» (17 разів), «імпорт» (16 разів).

Отже, виокремлення досліджень торговельно-економічного співробітництва як ключового елемента міжнародних торговельно-економічних відносин в окремий науковий напрям свідчить про його актуальність і значущість, що зумовлює подальший розвиток досліджень у цій сфері.

Подальше опрацювання й аналітичне узагальнення бібліографічної інформації з метою ідентифікації перспективних напрямів наукових досліджень здійснювалося з використанням програмного забезпечення VOSviewer [137], яке є інструментом для формування та візуального представлення бібліометричних мереж.

У межах проведеного дослідження за допомогою VOSviewer було побудовано мережеву модель взаємозв'язків між ключовими словами на основі бібліографічних записів, отриманих із наукометричної бази Scopus. Для забезпечення більш ґрунтовного аналізу застосовано пороговий критерій відбору, згідно з яким до дослідження включалися лише ті терміни, частота використання яких становила не менше п'ятдесяти повторень. Графічне відображення сформованої бібліометричної мережі наведено на рис. 1.3.



Бібліометрична карта відображає інтенсивність уживання термінів за допомогою розміру вузлів, а також ступінь взаємозв'язку між ними, що дає змогу простежити комбінації ключових слів як усередині окремих кластерів, так і між ними. Колір вузлів указує на приналежність відповідного ключового слова до певної кластерної групи. Чим більший діаметр кола, тим вищою є частота використання терміну в наукових публікаціях. Лінії зв'язку між вузлами відображають інтенсивність спільної зустрічальності ключових слів, при цьому менша відстань між ними свідчить про сильніший рівень кореляції.

Як видно з табл. Б.3 додатку Б, кожен із визначених кластерів характеризує напрям наукових досліджень у сфері торговельно-економічних відносин.

Перший (червоний) кластер включає 77 термінів, які об'єднують дослідження, присвячені механізмам впливу технологій та інновацій на економічне зростання підприємств і національних економік в умовах міжнародної взаємодії.

Другий (зелений) кластер містить 74 ключові слова та присвячений дослідженням, зосередженим на аналізі міжнародних відносин і економічного співробітництва між країнами світу, двосторонніх і багатосторонніх відносин.

Третій (синій) кластер об'єднує 41 термін і охоплює дослідження, присвячені аналізу стану, структури та перспектив двосторонньої торгівлі й економічної взаємодії між окремими країнами-партнерами.

Четвертий (жовтий) кластер містить 8 ключових слів і стосується досліджень вузької тематики — аналізу функціонування, розвитку та конкурентних позицій об'єднання БРІКС.

Для візуалізації хронологічного розподілу ключових слів, виявлених у публікаціях, що індексуються в наукометричній базі Scopus за тематикою торговельно-економічного співробітництва, за допомогою програмного забезпечення VOSviewer було побудовано мережеву карту (рис. 1.4), яка відображає ключові слова відповідно до їхнього часового розподілу. Залежно від періоду публікації змінюється колір ключових слів — від темно-синього до жовтого. Це дає змогу простежити тенденції публікаційної активності науковців у різні періоди.

Таким чином, у хронологічному вимірі результати бібліометричного аналізу свідчать про зміну пріоритетних напрямів досліджень у сфері торговельно-економічних відносин. Зокрема, більш ранні публікації зосереджуються на аналізі торговельних операцій та їхніх переваг між окремими країнами світу, тоді як пізніші дослідження приділяють більше уваги ефективності економічного співробітництва, використанню новітніх технологій, а також сучасним викликам, пов'язаним із пандеміями, викидами вуглецю та забезпеченням сталого розвитку.

Проведений аналіз у хронологічному вимірі публікацій за тематикою «trade and economic cooperation», представлених у наукометричній базі даних Scopus [34], демонструє зміну пріоритетних напрямів досліджень, які потребують подальшого

2. Зміна тематики досліджень від економічної лібералізації до геоекономіки. У 1950–2000-х роках домінували дослідження, присвячені лібералізації міжнародної торгівлі, зниженню торговельних бар'єрів та розвитку багатосторонніх економічних відносин. Починаючи приблизно з 2018 року, спостерігається зміщення фокусу досліджень у бік проблем фрагментації світової економіки, протекціонізму, технологічного націоналізму та явища *friend-shoring*.

3. Трансформація досліджень від торгівлі товарами до аналізу глобальних ланцюгів вартості та торгівлі послугами. Якщо у 1950–1990-х рр. дослідження були переважно присвячені перевагам міжнародної торгівлі товарами, то у 2000–2010-х роках активно почали досліджуватися глобальні ланцюги вартості (GVC), роль проміжних товарів та виробничих мереж. У 2020-х роках значно зростає увага до міжнародної цифрової торгівлі, торгівлі послугами та ролі даних як нового економічного ресурсу.

4. Зміна підходів до оцінки ефектів торговельно-економічного співробітництва: від стимулювання зростання до забезпечення сталості, інклюзивності та безпеки. У дослідженнях 1990–2010-х років торговельно-економічне співробітництво розглядалося передусім як рушій економічного зростання. Натомість у працях 2015–2026 років дедалі більше уваги приділяється питанням сталого розвитку (зокрема, механізмам CBAM, green trade), інклюзивності міжнародної торгівлі (trade and gender, підтримка SMEs), а також забезпеченню економічної безпеки.

Отже, на сучасному етапі спостерігається суттєва трансформація тематики досліджень у сфері торговельно-економічних відносин порівняно з періодом 1990–2010 років, коли домінували питання лібералізації торгівлі та розвитку глобальних ланцюгів вартості (GVC) [81;133;191]. Сучасні дослідження стають більш політико-орієнтованими та менш оптимістичними щодо перспектив глобалізації.

Основні етапи еволюції домінуючої тематики досліджень у сфері торговельно-економічних відносин, які демонструють адаптацію теоретичних підходів до глобальних змін соціально-економічного розвитку, подано в табл. 1.2.

Табл. 1.2 відображає хронологію розвитку наукових досліджень у сфері торговельно-економічних відносин, ілюструючи еволюцію наукових підходів від класичних моделей лібералізації торгівлі до сучасних геополітичних і технологічних концепцій, відображаючи трансформацію глобальної економіки.

Таблиця 1.2

Основні етапи еволюції тематики досліджень в сфері торговельно-економічних відносин

Період	Домінуюча тематика досліджень	Ключові теорії та концепції періоду	Основні глобальні події, що впливали на фокус досліджень
1950–1970-ті	Лібералізація торгівлі, економічна інтеграція, порівняльні переваги	Класична теорія торгівлі (Ricardo, Heckscher–Ohlin), теорія митних союзів (Viner, Balassa), теорія економічної інтеграції	Післявоєнне відновлення, створення ГАТТ (1947), Римський договір (1957), перша хвиля регіональних угод
1980–1990-ті	Глобалізація, нова теорія торгівлі, інтраіндустріальна торгівля	Нова теорія торгівлі (Krugman, Helpman), теорія глобальних ланцюгів вартості (Gereffi, ранні роботи), теорія стратегічної торгівлі	Уругвайський раунд ГАТТ → створення СОТ (1995), кінець Холодної війни, прискорення глобалізації, вступ Китаю до СОТ (2001)
2000–2010-ті	Глобальні ланцюги вартості, роль emerging markets, інституції	Теорія GVC (Baldwin, Antràs), гравітаційна модель з мультилатеральним опором (Anderson–van Wincoop), інституційна економіка торгівлі	Китай як «фабрика світу», зростання South–South торгівлі, фінансова криза 2008–2009, перші мегарегіональні угоди (TPP, TTIP)
2015–2020-ті (до 2022)	Глибока інтеграція, цифрова торгівля, сталість, нерівність	Глибокі торговельні угоди, цифрова торгівля, trade & SDGs, інклюзивна торгівля	Brexit (2016), US–China trade war (2018–), пандемія COVID-19 (2020–2022), зростання регіональних угод (RCEP, AfCFTA)
2022–2026 (сучасний етап)	Геоекономіка, фрагментація глобалізації, friend-shoring, технологічна суверенність	Геополітична торгівля (friend-shoring, near-shoring), технологічний протекціонізм, торгівля у війні, резильєнтність та економічна безпека	Війна в Україні (2022–), посилення суперництва між США та Китаєм, санкції, Закон CHIPS, CBAM ЄС, фрагментація ланцюгів поставок

Джерело: складено автором на основі [16;79;133;24;12]

У період 1950–1970-х років наукові дослідження були зосереджені на проблемах лібералізації міжнародної торгівлі, економічної інтеграції та порівняльних переваг у контексті післявоєнного відновлення світової економіки,

створення GATT та формування перших інтеграційних об'єднань. Ключовими теоретичними підходами стали класична теорія міжнародної торгівлі (D. Ricardo [110], модель Heckscher–Ohlin [13]), теорія митних союзів (J. Viner [135]) та теорія економічної інтеграції (B. Balassa [11]). Ці підходи розглядали торговельно-економічні відносини як джерело підвищення економічної ефективності через міжнародну спеціалізацію та усунення торговельних бар'єрів. Водночас вони обмежено враховували політичні чинники міжнародної взаємодії та майже не приділяли уваги торгівлі послугами.

У 1980–1990-х роках фокус досліджень змістився до аналізу процесів глобалізації, інтраіндустріальної торгівлі та формування нової теорії міжнародної торгівлі в умовах лібералізації світових ринків і завершення Холодної війни. Нова теорія торгівлі (P. Krugman [75], E. Helpman [59]) акцентувала увагу на ролі економії на масштабі та недосконалої конкуренції, тоді як концепція глобальних ланцюгів вартості (GVC) пояснювала фрагментацію виробництва та розподіл виробничих процесів між різними країнами [198]. Крім того, теорія стратегічної торгівлі підкреслювала важливість державної політики у формуванні конкурентних переваг на міжнародних ринках [75]. Перевагою цих підходів стала їхня здатність пояснювати сучасну структуру міжнародної торгівлі, проте екологічні та соціальні аспекти залишалися недостатньо дослідженими.

У 2000–2010-х роках наукові дослідження зосередилися на поглибленому вивченні глобальних ланцюгів вартості, ролі економік, що розвиваються, та значенні інституційних чинників розвитку міжнародної торгівлі. Ці процеси відбувалися на тлі посилення позицій Китаю у світовій економіці та наслідків глобальної фінансової кризи. Теорія глобальних ланцюгів вартості (R. Baldwin [12], P. Antràs [7]) пояснювала торговельно-економічні відносини як інтеграцію країн у міжнародні виробничі мережі створення доданої вартості. Водночас гравітаційна модель міжнародної торгівлі, доповнена концепцією мультилатерального опору, стала одним із ключових інструментів емпіричного аналізу торговельних потоків [5]. У цей період інституційна економіка також підкреслювала важливість міжнародних

правил, організацій та інституцій для розвитку міжнародної торгівлі. Проте обмеженням цих підходів залишалася недостатня увага до геополітичних факторів.

У 2015–2021 роках тематика досліджень торговельно-економічних відносин змістилася до аналізу глибокої економічної інтеграції, цифрової торгівлі, сталого розвитку та інклюзивності. Така трансформація була зумовлена впливом Brexit, торговельних конфліктів між провідними економіками світу та пандемії COVID-19 [79]. Концепції глибоких торговельних угод, цифрової торгівлі та взаємозв'язку між торгівлею і цілями сталого розвитку (trade & SDGs) розширили розуміння торговельно-економічних відносин, виходячи за межі традиційного товарного обміну та охоплюючи регуляторні, екологічні й соціальні аспекти [75]. Водночас питання геополітичної фрагментації світової економіки залишалися недостатньо врахованими.

Сучасний етап (2022–2026 роки) характеризується посиленням уваги дослідників до проблем геоекономіки, фрагментації глобалізації, friend-shoring, технологічного суверенітету та економічної резильєнтності в умовах війни в Україні, санкційної політики та загострення стратегічного суперництва між провідними державами світу [79]. У цьому контексті торговельно-економічні відносини дедалі частіше розглядаються як інструмент забезпечення економічної безпеки, формування стратегічних альянсів і захисту критичних технологій [75]. Сильною стороною таких підходів є здатність пояснювати сучасні кризові явища світової економіки, однак їхня прогностична спроможність поки що залишається обмеженою.

Аналіз дослідження торговельно-економічних відносин показав наявність різноманітних форм та механізмів взаємодії між країнами, регіонами, компаніями та міжнародними інституціями. Аналіз літературних джерел дозволив виокремити залежно від критеріїв класифікації основні види торговельно-економічних відносин, які представлені в табл. 1.3 (короткий опис та характеристика видів торговельно-економічних відносин представлено в табл. В.1 додатку В).

Таблиця 1.3

Основні види торговельно-економічних відносин

Класифікаційна ознака	Види торговельно-економічних відносин
За об'єктами торговельно-економічних відносин	Торгівля товарами
	Торгівля послугами
	Інвестиційні відносини
	Виробничі відносини
	Технологічно-інноваційні та науково-технічні відносини
	Енергетичні відносини
	Цифрові та електронні відносини
За кількістю учасників чи географічним охопленням	Двосторонні (bilateral)
	Багатосторонні (multilateral)
	Регіональні
За глибиною та характером взаємодії	Традиційні торговельні відносини
	Глибокі торговельно-економічні відносини
	Стратегічні відносини
За характером відносин та мотивами	Взаємовигідні (mutually beneficial)
	Асиметричні
	Стратегічні / геополітичні
	Торгівля у війні (trade in war)
	Примусові / залежні
За формою інституціоналізації	Неформальні
	Договірні
	Інституціоналізовані
За рівнем інтеграції країн	Преференційні торговельні відносини
	Зона вільної торгівлі
	Митний союз
	Спільний ринок
	Економічний та валютний союз
За ступенем відкритості	Відкриті (open) відносини
	Закриті / протекціоністські відносини
	Гібридні відносини
За суб'єктами торговельно-економічних відносин	Міждержавні
	Міжрегіональні
	Корпоративні (міжфірмові)
	Публічно-приватні
За сучасними глобальними трендами	Геоекономічні відносини
	Резильєнтні відносини
	Інклюзивні відносини
	Відносини з урахуванням принципів сталого розвитку

Джерело: складено автором

В останні часи починають домінувати гібридні форми торговельно-економічних відносин, наприклад поєднання глибокої інтеграції в регіональних

блоках (як RCEP, ЄС) з геополітичною фрагментацією (friend-shoring); посилення асиметричних та стратегічних форм, що загострюється в умовах війни в Україні. Разом з тим, двосторонні торговельно-економічні відносини є значно більш поширеними, ніж багатосторонні, і ця тенденція особливо посилилася в 2020–2026 роках [150]. Домінування двосторонніх торговельно-економічних відносин у сучасному світі обумовлюється багатьма причинами. Так, набагато легше, швидше та простіше узгодити інтереси лише двох країн, ніж багатьох учасників [149].

Крім того, двосторонні угоди укладаються зазвичай за 1–3 роки, тоді як багатосторонні переговори (як у СОТ) можуть тривати 10–20 років та не закінчитися ухваленням договору. Двосторонні торговельно-економічні відносини більш гнучкі та забезпечують глибшу інтеграцію між країнами за рахунок узгодження широкого кола питань (послуги, інвестиції, інтелектуальна власність, трудові стандарти, екологія), які важко узгодити в багатосторонньому форматі [145;150]. Необхідно враховувати, що в багатосторонніх форматах відносин одна країна може заблокувати весь процес підписання угод. У двосторонньому форматі компроміси легше знайти, а угода не залежить від третьої сторони.

Країни дедалі частіше віддають перевагу двостороннім угодам із союзниками та партнерами, яким довіряють, у межах концепцій friend-shoring та near-shoring [145]. Наприклад, США активно укладають двосторонні угоди із союзниками, зокрема Японією, Південною Кореєю та Індією, одночасно зменшуючи залежність від Китаю. Європейський Союз застосовує подібний підхід у відносинах з Україною, Канадою та Австралією. Для країн на кшталт України, Грузії, Молдови чи держав Африки двосторонні угоди з великими економіками (ЄС, США та ін.) забезпечують швидший доступ до капіталу, технологій і ринків збуту без необхідності проходження складних і тривалих багатосторонніх переговорів.

Двосторонні торговельно-економічні відносини, які являють собою взаємодію між двома конкретними державами у сферах торгівлі, інвестицій, виробничої кооперації, технологічного обміну та інших форм економічних відносин, є одним із найпоширеніших об'єктів дослідження в міжнародних

відносинах та геоекономіці. Теоретичні основи аналізу таких відносин поєднують кілька наукових парадигм, які взаємодоповнюють одна одну.

Зокрема, класична та неокласична теорія міжнародної торгівлі (D. Ricardo, E. Heckscher, B. Ohlin, P. Samuelson) пояснює двосторонні торговельно-економічні відносини природними вигодами від спеціалізації та міжнародного обміну, що виникають внаслідок відмінностей у забезпеченості факторами виробництва або технологічному розвитку країн [79;133]. Сильною стороною цього підходу є здатність пояснювати міжгалузеву торгівлю, однак він має певні обмеження, зокрема недостатньо пояснює торгівлю між подібними за рівнем розвитку країнами та майже не враховує роль інституційних чинників.

Нова теорія міжнародної торгівлі (P. Krugman (1979–1991), E. Helpman, M. Melitz), яка акцентує увагу на ефектах економії від масштабу, недосконалій конкуренції, диференціації продукції та гетерогенності фірм, пояснює двосторонні торговельно-економічні відносини розвитком інтраіндустріальної торгівлі між подібними економіками та концентрацією виробництва у країнах із великими внутрішніми ринками [79]. Перевагою цього підходу є здатність пояснювати структуру торгівлі між розвиненими країнами та роль великих транснаціональних компаній у формуванні міжнародних економічних зв'язків. Водночас він недостатньо враховує політичні та інституційні фактори.

Політико-економічна теорія торгівлі (G. Grossman – E. Helpman, *Protection for Sale*, 1994 [59]; G. Maggi – A. Rodríguez-Clare; R. Baldwin[12]) розглядає торговельну політику держав як результат взаємодії внутрішньополітичних інтересів, лобіювання, виборчих процесів та асиметрії влади. У межах цього підходу двосторонні торговельно-економічні відносини пояснюються поєднанням внутрішньої політики держав та їхніх зовнішньоекономічних стратегій. Перевагою підходу є здатність пояснювати протекціонізм, селективний характер торговельних угод та асиметрію вигід між країнами. Водночас його застосування ускладнюється складністю емпіричного аналізу внутрішніх політичних процесів [79].

Важливим інструментом емпіричного аналізу двосторонніх торговельних відносин є гравітаційна модель міжнародної торгівлі (J. Tinbergen (1962) →

Anderson & van Wincoop (2003) → сучасні розширення, зокрема Yotov et al.). Ця модель базується на припущенні, що обсяг торгівлі між країнами є пропорційним розмірам їхніх економік і обернено пропорційним відстані між ними, торговельним бар'єрам та мультilaterальному опору. Вона дозволяє кількісно оцінювати вплив торговельних угод, географічної відстані, спільної мови, кордонів, санкцій чи валютних союзів на розвиток двосторонніх торговельно-економічних відносин [5;152;154;127]. Водночас обмеженням цієї моделі є екзогенність багатьох бар'єрів та недостатнє пояснення причин їх виникнення.

Теорія глобальних ланцюгів вартості (GVC) пояснює двосторонні торговельно-економічні відносини інтеграцією країн у глобальні виробничі мережі. Наприклад, Україна виступає постачальником сировини та проміжних товарів для ринків Європейського Союзу [75;149]. Однак застосування цього підходу ускладнюється обмеженою доступністю статистичних даних для аналізу, а також певною недооцінкою політичних факторів міжнародної економічної взаємодії.

Поряд із цим геополітичні та стратегічні підходи розглядають міжнародну торгівлю як інструмент формування альянсів, стримування, економічної залежності, розвитку friend-shoring та забезпечення технологічного суверенітету. У межах цих концепцій двосторонні торговельно-економічні відносини пояснюються не лише економічною вигодою, але й безпековими та геополітичними інтересами держав. Цей напрям досліджень став особливо актуальним після 2022 року, зокрема внаслідок війни в Україні та процесів економічного розмежування між США і Китаєм (US–China decoupling) [79;133]. Водночас ці підходи також мають певні обмеження, пов'язані зі складністю отримання актуальної інформації, необхідної для аналізу, а також з тим, що багато досліджень мають ретроспективний характер і обмежену прогностичну спроможність.

Порівняння двосторонніх та багатосторонніх торговельно-економічних відносин представлено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Порівняння двосторонніх та багатосторонніх торговельно-економічних відносин

Критерій порівняння	Двосторонні ТЕВ (bilateral)	Багатосторонні ТЕВ (multilateral)	Ключові переваги/ недоліки
Кількість учасників	Дві країни	Три і більше країн (регіональні блоки або глобальні організації як СОТ)	Двосторонні – швидше укладаються, менше узгоджень
Гнучкість/ швидкість укладання	Висока: простіше узгодити інтереси двох сторін	Низька: довгі переговори, необхідність консенсусу	Двосторонні домінують у сучасному світі (понад 350 діючих угод).
Глибина інтеграції	Часто глибша: можна включити широкий спектр питань (інвестиції, послуги, ІР, трудові стандарти та ін.)	Зазвичай поверхова: обмежується базовими правилами торгівлі товарами. Глибокі багатосторонні угоди – рідкість (СОТ+ угоди)	Двосторонні угоди забезпечують узгодження регуляторних, інституційних, інвестиційних та технологічних аспектів
Економічні ефекти	Швидке зростання торгівлі між партнерами, але ризик відведення торгівлі	Більш стабільне зростання глобальної торгівлі, менше trade diversion, більший ефект масштабу	Двосторонні дають швидкий ефект, багатосторонні – системний і стабільний
Політична чутливість та геополітика	Легше використовувати як політичний інструмент	Складніше блокувати (потрібен консенсус)	Двосторонні відносини переважають через геополітичну ситуацію
Ризик асиметрії вигід	Високий: сильніша сторона диктує умови (Китай–країни Африки).	Нижчий: правила СОТ захищають слабших (Особливе та диференційне ставлення)	Двосторонні відносини часто критикують за нерівність та високий ризик асиметрії
Інституційна складність	Мінімальна – зазвичай лише двостороння комісія або робочі групи	Висока – створюються наднаціональні органи, секретаріати, арбітражні механізми	Інституційна складність двосторонніх відносин менша, що зменшує відповідні ризики
Адміністративні витрати	Нижчі: одна угода, одна комісія	Вищі: багато учасників, складніші механізми вирішення спорів	Двосторонні торговельно-економічні відносини є більш прийнятними для країн з обмеженими ресурсами

Джерело: складено автором

Виходячи з аналізу табл. 1.4, двосторонні торговельно-економічні відносини мають низку суттєвих переваг порівняно з багатосторонніми. Зокрема, вони характеризуються більш глибокою економічною інтеграцією, забезпечуючи розширений доступ до ринків товарів і послуг за рахунок усунення нетарифних бар'єрів, взаємного визнання стандартів, сертифікації та технічних регламентів. Це сприяє зниженню витрат для бізнесу та стимулює розвиток взаємної торгівлі. Крім того, у межах двосторонніх відносин знижуються трансакційні витрати завдяки гармонізації правил, процедур і регуляторних норм. Підвищується передбачуваність торговельних відносин, спрощується здійснення зовнішньоекономічних операцій, а також формується сприятливе інституційне середовище для взаємних інвестицій, захисту прав інвесторів та реалізації спільних проєктів, зокрема у стратегічних галузях економіки.

Двостороння глибока інтеграція також сприяє включенню країн до спільних ланцюгів створення доданої вартості, розвитку спеціалізації виробництва та кооперації підприємств. Це підвищує конкурентоспроможність економік на глобальних ринках, знижує їхню вразливість до зовнішніх шоків завдяки диверсифікації постачання, стабільним каналам співпраці та формуванню спільних механізмів реагування на кризові ситуації. Важливим чинником є також узгодження стандартів у сфері інновацій, цифрової економіки та інтелектуальної власності, що полегшує трансфер технологій, поширення інновацій та модернізацію виробництва.

На відміну від багатосторонніх форматів, двостороння глибока інтеграція дозволяє швидше адаптувати правила співробітництва до національних пріоритетів та змін глобального економічного середовища. Адаптація до спільних правил і стандартів стимулює інституційні реформи, підвищує якість державного управління та сприяє наближенню до міжнародних найкращих практик. У двосторонньому форматі глибока інтеграція також сприяє зміцненню політичної довіри між країнами, формуванню стратегічного партнерства та посиленню їхніх переговорних позицій у ширших міжнародних економічних відносинах. Таким чином, глибока інтеграція, що формується в межах двосторонніх торговельно-економічних відносин, створює

передумови для зростання зайнятості, підвищення якості продукції та послуг, розвитку людського капіталу і покращення добробуту населення.

Підсумовуючи, слід зазначити, що сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поглибленням процесів глобалізації та регіональної економічної інтеграції. Формування інтеграційних об'єднань, лібералізація міжнародної торгівлі, розвиток транснаціональних ланцюгів створення вартості та цифровізація торговельних процесів суттєво трансформують характер торговельно-економічних відносин між країнами [18]. У таких умовах ефективні торговельно-економічні відносини стають одним із ключових чинників забезпечення конкурентоспроможності національних економік.

1.2. Розвиток торговельно-економічних відносин між країнами в процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі

Сучасне світове господарство характеризується зростанням взаємозалежності національних економік, збільшенням обсягів міжнародного руху товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також поступовим переходом від замкнених протекціоністських економік до моделей відкритої ринкової економіки. У зв'язку з цим розвиток світового господарства перебуває під значним впливом інтеграційних процесів, які інтенсивно відбуваються в усіх регіонах світу. Формування стійких виробничо-економічних зв'язків між національними економіками, що стало можливим завдяки міжнародному поділу праці, можна охарактеризувати як процес поступового переплетення та інтеграції економічних систем як на рівні держав, так і на рівні підприємств [221].

Тенденція активної міждержавної економічної взаємодії почала особливо інтенсивно розвиватися у XX столітті. Інтеграційні об'єднання стали однією з найпоширеніших форм такої взаємодії та являють собою об'єднання держав, які укладають міждержавні угоди з метою досягнення спільних економічних цілей (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Інтенсивність відносин на різних рівнях МЄВ

Рівні	Характеристика
Економічні контакти	Найпростіші економічні зв'язки між суб'єктами світової економіки, які носять епізодичний характер та регулюються одноразовими угодами
Економічна взаємодія	Стійкий спільний економічний зв'язок, на основі спільних розроблених намірів, закріплених у довгострокових угодах
Економічне співробітництво	Тісні економічні зв'язки кооперативного типу на основі спільних намірів та залучених у довгострокових економічних угодах
Економічна інтеграція	Вищий рівень розвитку МЄВ, процес зближення та адаптації національних економік, із залученням їх в єдиний виробничий ланцюг

Джерело: складено автором за [11]

Економічні інтеграційні процеси почали формуватися ще з XVI століття. Так, прикладом можна вважати укладання митних союзів між французькими провінціями, між Австрією та її сусідніми територіями, що стало основою економічного управління імперськими територіями. Митні союзи, які є однією з базових форм економічної інтеграції, нерідко ставали фундаментом формування держав або важливим елементом процесів державного об'єднання, зокрема у випадку створення Сполучених Штатів Америки або об'єднання Італії [133].

Порівнюючи ці історичні процеси з часом виникнення економічних теорій, можна дійти висновку, що інтеграційні процеси існували задовго до появи їхнього теоретичного обґрунтування. Розвиток інтеграційних процесів у світовій економіці тісно і невід'ємно пов'язаний із розвитком міжнародного поділу праці та поглибленням економічної взаємодії між країнами.

Загалом поняття «інтеграція» є відносно новим для економічної науки: воно увійшло до наукового обігу у 1930-х роках XX століття. Одними з перших його використовували у своїх дослідженнях німецькі та шведські економісти Р. Шмед, Х. Кельзен та Д. Шиндлер. Використовуючи термін «інтеграція», вони фактично перенесли його з природничих наук до соціально-економічної сфери. У їхніх роботах інтеграція розглядалася як процес об'єднання людей і держав у єдину цілісну систему [172, с. 15].

Сам термін «інтеграція» походить від латинського слова *integer*, що означає «цілісний» або «повний». Відповідно інтеграцію можна трактувати як процес формування цілісної економічної системи на основі взаємодії кількох економік. На сьогодні у науковій літературі існує значна кількість визначень економічної інтеграції.

Аналізуючи поняття економічної інтеграції, можна встановити, що у наукових джерелах пропонується багато різних трактувань цього терміна (табл. В.2 у додатку В). Водночас у більшості визначень простежуються дві ключові характеристики інтеграції — як процес і як стан економічної взаємодії. Об'єктом інтеграції виступає забезпечення вільного руху товарів, послуг, праці та капіталу в межах формування єдиного економічного простору. Основними механізмами інтеграції виступають усунення торговельних бар'єрів, гармонізація законодавства, уніфікація правил і стандартів, а також інституційна координація економічної політики. Кінцевим результатом інтеграційних процесів є підвищення ефективності міжнародного поділу праці та зростання добробуту населення за умови збереження балансу між економічною координацією та національним суверенітетом держав.

Отже, економічну інтеграцію можна визначити як керований державними інституціями та ринковими механізмами процес поглиблення взаємодії національних економік, що ґрунтується на поступовому усуненні дискримінаційних бар'єрів у торгівлі товарами й послугами, а також на лібералізації руху факторів виробництва — капіталу, робочої сили, технологій і знань. На відміну від багатьох існуючих визначень, таке трактування акцентує увагу на поєднанні інституційного регулювання та ринкової самоорганізації, а також на багатовимірному характері інтеграційних процесів, які охоплюють не лише торговельні потоки, а й обмін знаннями, інноваціями та людським капіталом.

Основні етапи інтеграційних процесів у світі, особливо в контексті економічної інтеграції, були описані Б. Балассою, і сьогодні вони є загальновизнаними у науковій літературі. Ці етапи відображають поступове поглиблення економічної взаємодії між державами та представлені у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Основні етапи інтеграційних процесів

Етап інтеграції	Основні характеристики
Зона вільної торгівлі	Скасування внутрішніх мит, збереження зовнішніх тарифів
Митний союз	Єдиний зовнішній митний тариф, скасування внутрішніх мит
Спільний ринок	Вільний рух товарів, капіталу, робочої сили
Економічний союз	Координація економічної політики, уніфікація законодавства
Повна інтеграція	Єдина економічна і політична система, наднаціональні органи

Джерело: складено автором за [16]

Першим етапом економічної інтеграції є зона вільної торгівлі, у межах якої країни-учасниці скасовують тарифні обмеження, квоти та інші бар'єри, що перешкоджають розвитку взаємної торгівлі. Водночас держави зберігають право самостійно встановлювати митні тарифи та інші обмеження щодо третіх країн, які не входять до зони вільної торгівлі. Лібералізація торговельних відносин у межах таких угруповань сприяє збільшенню товарообігу між країнами, а також підвищенню економічної складності структури експорту та імпорту [9].

Другим етапом інтеграції є митний союз, який передбачає не лише забезпечення вільного руху товарів між країнами-учасницями, а й створення єдиного митного об'єднання та спільної торговельної політики щодо третіх країн. У межах такого союзу держави-учасниці не мають повноважень встановлювати індивідуальні мита на товари, що надходять з третіх країн, оскільки митна політика формується колективно.

Третій етап — формування спільного внутрішнього ринку, який забезпечує більш глибоку інтеграцію не лише через вільний рух товарів, а й факторів виробництва, таких як капітал і робоча сила. Цей етап передбачає усунення бар'єрів у торгівлі, інвестиціях та трудовій міграції між країнами-учасницями.

Четвертий етап — економічний союз, що включає спільну координацію макроекономічної політики, гармонізацію та уніфікацію законодавства у ключових сферах діяльності країн-учасниць.

П'ятий етап — повна інтеграція, яка є найвищим рівнем економічної інтеграції. У рамках цього етапу країни формують єдину економічну систему з наднаціональними органами влади, що мають мандат на прийняття обов'язкових рішень для всіх учасників союзу. Така інтеграція включає політичну уніфікацію, гармонізацію законодавства та створення спільних інституцій, що впливають на економічне та політичне життя країн-учасниць.

Ці етапи є універсальними для інтеграційних об'єднань у світі, зокрема для Європейського Союзу (ЄС), який пройшов шлях від формування економічного співтовариства до повноцінного інтеграційного об'єднання з середини XX століття. Важливим аспектом аналізу інтеграційних процесів у ЄС є динаміка торговельних потоків, що змінюється під впливом євроінтеграційних ініціатив [223, с. 24–27].

У табл. 1.7 наведено основні етапи осмислення інтеграції всередині ЄС, починаючи з робіт Б. Баласси та завершуючи сучасними дослідженнями, які враховують реакцію європейських інституцій на сучасні виклики.

Таблиця 1.7

Основні етапи осмислення інтеграції в середині ЄС.

Автор та рік	Короткий зміст
Б. Баласса 1962 [11]	П'ять етапів економічної інтеграції та створення методичного каркасу для інтеграційних процесів.
А. Сапір 2011 [118]	Переосмислення Б. Баласси та опис розподілу компетенцій ЄС.
Г. Харжа 2019 [56]	Аналіз теорій інтеграції та накладання їх на шлях інтеграції країн ЄС.
Р. Рапакі та М. Прочняк 2019 [115]	Аналіз збільшення членів ЄС з 11 до 15 та визначення впливу інтеграційних процесів на ВВП.
М. Мусат 2019 [99]	Вимір рівня інтегрованості ЄС з 2013 по 2017 роки.
Р. Майер 2021 [87]	Опис та визначення майбутніх політик лібералізації та конструктивізму, задля аналізу майбутнього розвитку інтеграції в ЄС.
К. Арчік 2021 [8]	Аналіз членства в ЄС, Єврозона, Шенген; країни-кандидати.
Т. Таше 2022 [125]	Реакція інституцій ЄС на пандемію.
М. Лизун, І. Ліщинський, О. Добровольська 2024 [84]	Аналіз європейського партнерства для забезпечення сталого розвитку в умовах глобальних викликів

Джерело: узагальнено автором

З таблиці 1.7 видно чітку траєкторію досліджень концептуальної рамки інтеграції, що демонструє розвиток від формування базових концепцій до інституційно-практичних висновків. Б. Баласса визначив п'ять етапів економічної інтеграції, показавши послідовність поглиблення співпраці. А. Сапір підкреслив, що ця рамка має не лише історичне, а й евристичне значення, допомагаючи зрозуміти логіку розподілу компетенцій між ЄС та державами-членами. Г. Харжа відзначає стійку релевантність теорій інтеграції як інструменту для інтерпретації минулого, теперішнього та можливих сценаріїв розвитку ЄС.

Емпіричну перевірку ефективності інтеграційних процесів здійснили Р. Рапакі, М. Прочняк та М. Мусат. Вони довели прямий зв'язок між економічним розвитком країн і їхнім членством у ЄС, гармонізацією інституцій та визначили ключові чинники зростання ВВП. Крім того, досліджувалася внутрішня інтегрованість серед членів ЄС для оцінки ступеня інтеграції у часі.

Особливу увагу приділено прогнозуванню розвитку інтеграційних процесів та окресленню потенційних сценаріїв майбутнього. Досліджено реакцію загальноєвропейських інституцій на кризові явища, зокрема пандемію COVID-19.

Важливий аспект співпраці ЄС з партнерами розкрили М. Лизун, І. Ліщинський та О. Добровольська. Вони підкреслили роль ЄС у глобальному донорстві та визначили вплив такої допомоги на обсяги товарообігу між ЄС та країнами, що отримують донорську підтримку.

Для України значним є безпековий компонент інтеграційних процесів. У сучасних умовах регіональна безпека відіграє ключову роль у сталому економічному розвитку, і безпекові чинники прямо впливають на інтеграцію, що потребує своєчасного розроблення дорожніх карт та активного співробітництва з партнерами [84].

На сучасному етапі у світі існує кілька масштабних інтеграційних союзів із різним рівнем інституційної взаємодії, глибиною інтеграції та економічною ефективністю (табл. Г.1, додаток Г). Історично перші митні союзи формувались у Європі, а згодом — у різних регіонах світу.

Багатосторонні відносини мають базову форму — двосторонні відносини, які є початковим етапом будь-якої взаємодії між країнами у торгівлі, інвестиціях та інших сферах. Як зазначалось у підрозділі 1.1, двосторонні відносини лишаються найпоширенішою формою міжнародних відносин.

З урахуванням сучасних досліджень українських науковців важливим є аналіз поточного стану та майбутніх тенденцій у двосторонніх відносинах. Повний аналіз торговельних відносин з урахуванням усіх чинників дозволяє виділити проблематику та запропонувати ефективні шляхи її вирішення [86, с.302–303].

Особливе значення на сучасному етапі мають процеси цифровізації, які Кабінет Міністрів України визначає як насичення фізичного світу електронно-цифровими пристроями, системами та налагодження електронного обміну, що створює інтегральну взаємодію віртуального та фізичного середовища — кіберфізичний простір [211].

Цифровізація є ключовим фактором конкурентоспроможності держав і впливає на інвестиційно-інноваційний потенціал країн, що підтверджено дослідженнями І. Матюшенко, К. Трофімченко, В. Резнікова та інших [89, с.1258–1259]. Вона є багаторівневим процесом, що охоплює економіку, суспільство, державне регулювання та наукову діяльність. Європейська Комісія [69], О. Гусева, Н. Плевако, В. Василевська [166], О. Парасюк, Р. Русин-Гриник та О. Фарат [205] у своїх дослідженнях підкреслювали значення цифровізації та її вплив на економічний розвиток.

Економічний аспект цифровізації розглядається як ключовий елемент економічної трансформації. Розвиток фінансових технологій, електронної комерції та інших цифрових інструментів напряду впливає на ефективність підприємств і їх конкурентоспроможність. Важливість цифровізації також можна оцінювати за обсягом інвестицій, які країни спрямовують на її розвиток.

Департамент ООН з Торгівлі та Розвитку у своєму звіті відзначає, що цифровізація підвищує ефективність прикордонного контролю та торговельно-адміністративних процедур, сприяє стійкості глобальних ланцюгів виробництва та зменшує витрати на виробництво і логістику [32].

Особливу роль цифровізація відіграє у транскордонній співпраці: коли країни інтегровані настільки, що митні процедури можна проводити онлайн, створюються цифрові шлюзи та нові формати взаємодії. Зокрема, цифровізація сприяє:

Спрощенню ведення торгівлі та зменшенню логістичних витрат через автоматизацію процесів, що прискорює експортно-імпортні операції. Так, у звіті ОЕСР щодо цифрової трансформації України зазначено, що мобільні застосунки для паспортного контролю та електронні митні системи скорочують час перетину кордону і зменшують витрати на торгівлю, відкриваючи нові можливості для МСП [105, с.75–76].

Формуванню єдиного цифрового ринку, зменшенню регуляторних бар'єрів та усуненню фрагментації між країнами. Стратегія ЄС щодо єдиного цифрового ринку передбачає вільну трансграничну торгівлю онлайн-послугами, покращення доступу до цифрового контенту, скасування роумінгу, модернізацію захисту даних та правила портативності контенту [22].

Розвитку наукової співпраці, що дозволяє розширювати міжнародні зв'язки між науковцями та формує єдиний європейський дослідницький простір, сприяючи поглибленню наукової інтеграції та спільному використанню інноваційних ресурсів [206, с.179–183].

Збільшенню обсягів інвестиційної співпраці та створенню нових ринків. Цифровізація формує платформи для інвестиційного співробітництва, що розширює можливості підприємств і впливає на розвиток інтеграційних процесів та включення країн у глобальні ланцюги створення доданої вартості [176, с.2–5].

Змінам у структурі міжнародних економічних відносин (МЕВ) через розширення каналів торгівлі та конкуренції. Успішна цифровізація потребує скоординованих міжнародних дій для забезпечення рівномірного розвитку технологій, що сприяє глобалізації, але водночас вимагає усунення цифрової нерівності, розвитку інфраструктури та підвищення цифрової грамотності [166].

Водночас цифровізація супроводжується викликами, серед яких цифрова нерівність, що проявляється у різному доступі до швидкісного інтернету, фінансових

ресурсів та компетенцій між країнами та всередині них; загрози кібербезпеки, що зростають разом з поширенням цифрових технологій.

Отже, інтеграція держав у цифрову економіку потребує комплексної політики, спрямованої на розвиток цифрової інфраструктури, регулювання та підтримку інновацій. Цифровізація виступає драйвером сучасних інтеграційних процесів, змінює логіку світової торгівлі, сприяє формуванню єдиного цифрового простору, відкриває нові ринки та розширює науково-технічну співпрацю. Успішне впровадження цифрових технологій знижує бар'єри для підприємців, підвищує ефективність торгових операцій та забезпечує рівний доступ до міжнародних ринків.

Не менш важливою складовою двосторонньої співпраці у виробництві є кластери. У сучасній економічній теорії кластери розуміються як географічна концентрація взаємопов'язаних підприємств або установ певної галузі, що функціонують спільно та взаємодоповнюють одна одну [113].

Таке визначення запропонував М. Портер, підкреслюючи, що близькість компаній забезпечує конкурентні переваги через спільні ресурси, зменшення витрат та прискорення інноваційної діяльності. Кластер — це група компаній та економічних суб'єктів, розташованих поруч та отримуючих вигоду від співпраці.

Концентрація виробництв створює агломераційний ефект, оскільки учасники кластера користуються спільним ринком праці, доступом до спеціалізованих постачальників та базою знань, що підвищує їхню конкурентоспроможність. С. Розенфельд зазначав, що кластери здатні створювати синергію завдяки географічній близькості та взаємозалежності фірм [116].

Є. Фесер наголошував, що кластер — це не просто сукупність схожих галузей, що підтримують одна одну, а радше група споріднених і підтримувальних інституцій, які стають більш конкурентоспроможними завдяки взаємозв'язкам [50]. Незважаючи на відсутність універсального визначення кластеру, усі підходи мають спільне ядро — наявність групи споріднених галузей або компаній, що одночасно конкурують і співпрацюють.

Важливість кластерів для економічного розвитку підтверджується численними дослідженнями. Агломераційні ефекти кластерів генерують зростання

продуктивності, підвищують рівень зайнятості та стимулюють інноваційний розвиток. Концентрація спеціалізованих виробництв на одній території призводить до ланцюгової реакції позитивних ефектів: зменшення витрат на логістику, підвищення якості та прискорення впровадження технологічних рішень [23].

Теорія М. Портера про діамантову конкурентоспроможність стверджує, що ефективні кластери підсилюють усі складові конкурентних переваг регіону, починаючи з факторів виробництва і закінчуючи умовами формування попиту. Як наслідок, регіони з розвиненими кластерами демонструють вищі темпи економічного зростання.

У контексті двосторонніх відносин кластери виступають формою транскордонної співпраці між державами. Поняття транскордонної співпраці охоплює територіальні громади та органи влади сусідніх держав, які спрямовані на поглиблення різноманітних зв'язків.

Офіційне визначення наведено у законі України «Про міжнародне територіальне співробітництво»: транскордонне співробітництво – це вид міжнародного територіального співробітництва між суб'єктами у межах регіонів, прилеглих до державного кордону, включно з водними об'єктами, за участю суб'єктів сусідніх держав, у межах компетенції, визначеної національним законодавством та міжнародними договорами [210].

Фактично, закон охоплює кооперацію через державний кордон на рівні місцевих чи регіональних органів влади з метою зближення сусідніх територій. Транскордонне співробітництво охоплює широкий спектр сфер – економіку, торгівлю, екологію, науку, культуру – і базується на добровільному партнерстві територій по обидва боки кордону. Роль транскордонної співпраці у інтеграційних процесах є значною. Поглиблення взаємодії прикордонних регіонів відкриває можливості для розвитку периферійних територій, активізації підприємницької діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

Транскордонні зв'язки можуть формуватися на різних рівнях відповідно до принципу міжнародних економічних відносин (МЕВ):

Мегарівень – глобальні транскордонні програми та інтеграційні ініціативи;

Макрорівень – міждержавна співпраця на національному й регіональному рівнях;

Мезорівень – регіональні програми прикордонної співпраці;

Мікрорівень – локальні ініціативи громад і підприємств.

На рис. 1.5 зображено механізм співпраці транскордонного співробітництва з різними рівнями.

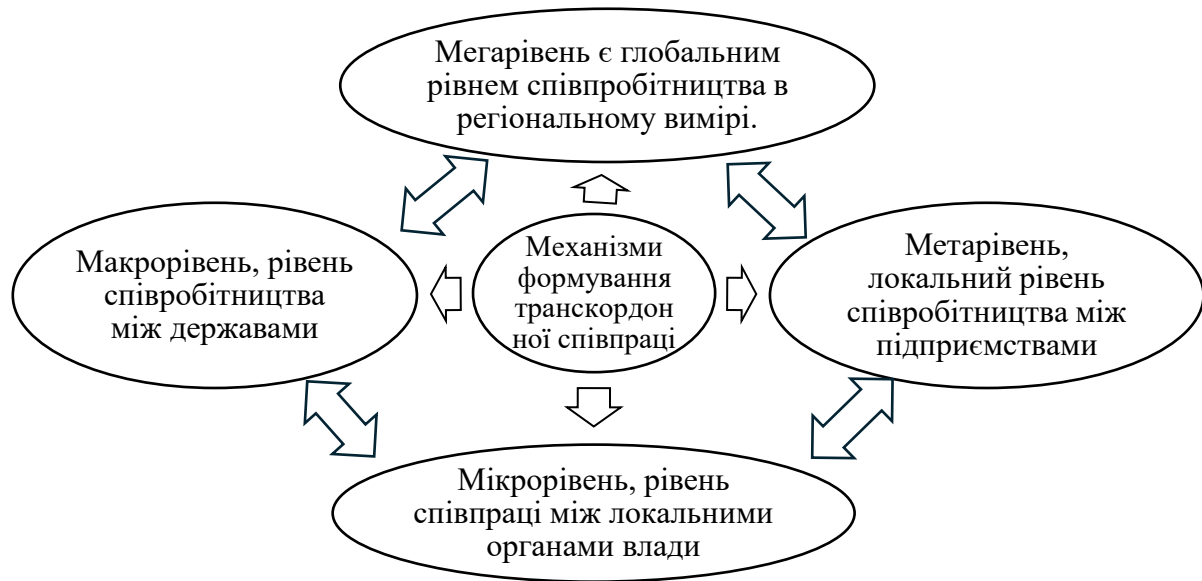


Рис. 1.5. Механізми співпраці транскордонного співробітництва з різними рівнями

Джерело: авторська розробка

Отже, транскордонна співпраця є багатоступеневим процесом, що може бути реалізована на різних рівнях та у різних галузях співробітництва. На метарівні транскордонна співпраця виступає як взаємодія між окремими підприємствами, що бажають отримати вигоду від своєї діяльності.

На мікрорівні транскордонна співпраця виступає інструментом державних органів влади локального значення, та може проявлятися у спільній реалізації енергетичних, інфраструктурних та логістичних проєктах.

На макрорівні транскордонна співпраця виступає важливим інструментом міждержавної співпраці та інтеграційних процесів, що дозволяє об'єднувати зусилля двох держав задля досягнення спільних цілей.

На мегарівні транскордонна співпраця виступає співробітництвом держав на регіональному рівні. Яскравим прикладом є ЄС, що по своїй суті є мегарівнем транскордонної співпраці.

У табл. 1.8 узагальнено визначення терміну «транскордонна співпраця».

Таблиця 1.8

Визначення терміну транскордонна співпраця

Автор та рік	Зміст
Рада Європи, 1980 рік [21]	Узгоджені дії між суміжними громадами або владами по обидва боки кордону, зміцнення добросусідства, угоди між територіальними рівнями.
М. Перкман, 2001 рік [107]	Інституціоналізована співпраця суміжних субнаціональних влад через державний кордон, оформлена у стабільні форми.
Л. Соуса, 2013 рік [124]	Політико-інституційна практика координації політик через кордони.
Е. Медейрас, 2015 рік [91]	Територіальна співпраця прикордонних регіонів двох або більше країн задля зменшення бар'єрів, узгодження інструментів розвитку.
Д. Блаттер, 2003 рік [17]	Мережеве врядування через кордони, публічні й приватні актори інституціоналізують спільне розв'язання проблем.
Т. Хейтлі, 2018 рік [57]	Транскордонне співробітництво, як взаємодія для управління спільними транскордонними викликами задля значущості збільшення довіри, інституцій та ресурсів.
А. Воронич 2024 рік [161]	Транскордонне співробітництво є виявом співпраці сусідніх регіонів чи держав у таких сферах як економіка, культура, туризм, медицина.
Закон України [210]	Вид міжнародного територіального співробітництва між суб'єктами і учасниками таких відносин у межах регіонів, прилеглих до державного кордону України, у тому числі відокремлених водними об'єктами, відповідними суб'єктами і учасниками таких відносин сусідніх держав, у тому числі відокремлених водними об'єктами, у межах компетенції, визначеної національним законодавством та міжнародними договорами України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України
В. Віллануева, 2020 [138]	Системний підхід: взаємозв'язок інтеграції, співпраці та «доброго врядування» у прикордонних регіонах.

Джерело: узагальнено автором

Отже, узагальнюючи визначення транскордонного співробітництва можна побачити, що це і процес, і інституційний стан. Він спирається на близькість та взаємодоповнюваність ресурсів та дозволяє перейти від конкретних проєктів до режимів спільної політики, спрямованих на підвищення рівня інтегрованості.

Транскордонне співробітництво – це інституційно закріплена кооперація суміжних регіонів різних держав, яка через узгоджені політики та спільні проєкти

створює транскордонні публічні блага, знижує бар'єри й підсилює стійкість і конкурентоспроможність; вимірюється глибиною інтеграції потоків товарів, людей, капіталу та знань. Авторське визначення покриває значення транскордонного співробітництва у повному обсязі та розкриває визначені рівні співпраці.

Контекст інтеграції, тісно пов'язаний з кластерами та транскордонним співробітництвом, де кластери можуть відігравати роль, поєднуючи держави, підприємства і установи по різні сторони кордону у єдину інноваційну та виробничу мережу.

В той час як транскордонне співробітництво, здатне створювати, шляхом економічного розвитку та співпраці, транскордонні кластери на базі виробничих та наукових установ. Ціллю такої співпраці виступає підвищення ефективності праці та інноваційних досліджень.

Транскордонна та кластерна співпраця здатна спонукати до інноваційного розвитку, що в сучасних умовах є важливим аспектом загального розвитку економіки країн. В контексті України така співпраця з ЄС в цілому та з Польщею зокрема, здатна суттєво вплинути на експортні спроможності України в одній з основних галузей торгівлі, а саме сільськогосподарської продукції, що було описано у роботі О. Яценко, Ю. Завадської та О. Яценко [226, с.186].

Отже, проаналізувавши вище наведену інформацію про кластери та транскордонне співробітництво, ми можемо визначити транскордонне кластерне співробітництво як інституційно оформлену економічно взаємовигідну кооперацію між кластерами суміжних регіонів різних держав, задля отримання прибутку або реалізації сумісних проєктів. Вона поєднує географічно близькі мережі підприємств, науково-освітні установи та органи влади у спільні ланцюги створення вартості та інновацій, що базуються на взаємодоповнюваності й обміні знаннями.

Така кластерна співпраця допомагає усунути бар'єри та скоординувати дії суб'єктів по обидві сторони кордону. Потенційно така взаємодія також сприяє покращенню та гармонізації стандартів якості між державами.

Важливо, що транскордонна кластерна кооперація дозволяє інтегрувати підприємництво, науку та владу регіонів. Тому така співпраця дозволяє підняти конкурентоспроможність не тільки окремого регіону на державному рівні, а й макрорегіону в цілому.

Спільне управління транскордонними кластерами, не лише стимулює економічне зростання, а й сприяє соціальному зближенню громадян по різні боки кордону, дозволяючи створити спільну ідентичність.

Отже, кластеризація та транскордонне співробітництво в контексті інтеграційних процесів, дозволяють якісно та взаємно підсилити одне одного. Кластери забезпечують внутрішню згуртованість і інноваційну динаміку економіки регіону, тоді як транскордонна співпраця відкриває регіон назовні, інтегруючи його в ширший економічний простір.

Також, варто згадати тенденції до формування циркулярних кластерів, що здатні в повному обсязі поєднати усі зацікавлені сторони та об'єднати державні органи, підприємців тощо для більш сталого розвитку економіки. Саме циркулярні кластери зараз набувають розвитку, через дотримання принципу відходи – це потенційні ресурси та дозволяють більш екологічно розвивати співпрацю [194, с.5].

Кластери являють собою потужний механізм регіонального розвитку та інтеграції, що спирається на географічну складову та транскордонне співробітництво. В контексті інтеграції, поєднання кластерного розвитку із співпрацею через кордон дозволяє максимально реалізувати потенціал сусідніх регіонів задля досягнення спільного економічного зростання.

1.3. Методичні підходи до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів

В умовах глобалізації та поглиблення інтеграційних процесів у світі особливої актуальності набуває дослідження торговельно-економічних відносин між країнами. Торговельно-економічні відносини виступають ключовим

чинником економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Аналіз сучасного стану та тенденцій торговельних відносин демонструє значне зростання товарообігу між Україною та ЄС, що робить розробку методологічної бази таких досліджень надзвичайно важливим аспектом [225, с.32-33].

Методичні підходи до аналізу торговельно-економічних відносин поєднують теоретичні концепції міжнародних торговельних відносин з інструментами емпіричного, статистичного та економіко-математичного аналізу. Це дозволяє не лише кількісно оцінити поточний рівень взаємодії між країнами, а й якісно визначити причинно-наслідкові залежності, що формують динаміку та потенціал розвитку співробітництва.

Вибір методики дослідження залежить від поставлених цілей та об'єкта аналізу. Метод у науковому розумінні розглядається як сукупність правил і процедур, що відображають логіку та процес дослідження. Згідно з А. Філіпенко, метод – це система правил, прийомів і принципів, що спрямовують науковий пошук [217, с.74-75]. Інші дослідники, зокрема С. Важинський, Т. Щербак [159], визначають метод як сукупність правил, прийомів і норм пізнання об'єкта або явища.

Отже, дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів вимагає вивчення існуючих в науковій та практичній сфері методів та методик для формування комплексного методичного інструментарію, що поєднує теоретичні, емпіричні та прикладні методи та дозволить вирішити ті завдання, які поставлені в дисертаційному дослідженні. Проведене дослідження дозволило сформулювати загальну схему класифікації методичних підходів до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів, яку представлено на рис. 1.6.



Рис. 1.6 Загальна схема класифікації методичних підходів до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів

Джерело: розроблено автором

Виходячи з представленої інформації на рис. 1.6, особлива увага має приділятися теоретико-методологічним підходам, які дозволяють сформулювати концептуальну базу дослідження. Основними теоретико-методологічними підходами, які отримали широке застосування під час дослідження торговельно-економічних відносин між країнами є системний, інституційний та геоекономічний підходи. Розглянемо їх більш детально.

Так, для адекватного дослідження торговельно-економічних відносин та співробітництва між різними країнами світу широко застосовується системний підхід, який передбачає розгляд об'єкта як цілісної системи взаємопов'язаних елементів [217]. Він дає змогу аналізувати явища як зсередини, так і з урахуванням зовнішніх чинників впливу [185].

Системний підхід широко застосовується для дослідження складних соціально-економічних систем, що мають багаторівневу структуру та нематеріальний характер [217, с. 74-75], тобто забезпечує всебічний опис та оцінку процесів, які відбуваються в ході торговельно-економічних відносин та, на відміну від редукціонізму, забезпечує комплексний аналіз і є особливо релевантним для вивчення інтеграційних процесів у світовій економіці.

На рис. 1.7 представлено узагальнену характеристику наукових концепцій вивчення системного підходу.

Набуває популярності в останні часи серед дослідників [177;165;79;152;142] інституційний підхід у дослідженні торговельно-економічних відносин між країнами світу, який фокусується на ролі формальних правил (закони, договори) та неформальних норм (звичаї, традиції) у формуванні торговельних потоків. Інституційний підхід базується на аналізі того, як інституції – міжнародні організації, митні союзи, регуляторні органи – зменшують транзакційні витрати, забезпечують безпеку угод та стимулюють довгострокову інтеграцію [177;165].

В межах інституційного підходу здійснюється аналіз інституційної системи, який передбачає оцінку ролі урядів та інституцій у регулюванні зовнішньої політики, а також їх впливу на формування спільних ринків [142;152]. Також визначаються та аналізуються транзакційні витрати, процеси регіональної

інтеграції у рамках окремих організацій (наприклад, таких як ЄС чи ОЧЕС), що передбачають спрощення процедур торгівлі та створення спільного економічного простору. Окремим напрямом аналізу є інституційне забезпечення безпеки, а саме здійснюється дослідження захисту економічних інтересів у відносинах між країнами, зокрема в умовах структурних дисбалансів або воєнних конфліктів. Інституційний підхід дозволяє переходити від аналізу лише обсягів торгівлі до вивчення фундаментальних причин, які визначають успішність або стагнацію міжнародних відносин [165;177].

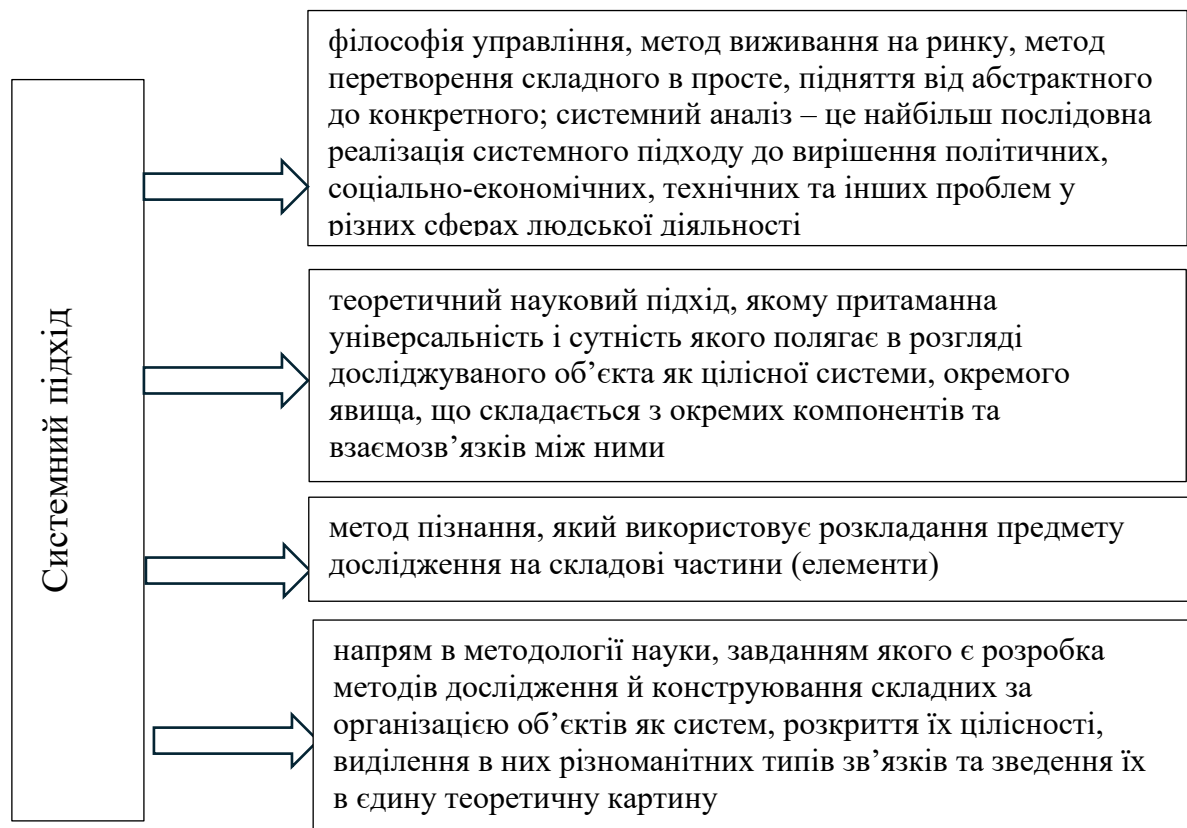


Рис. 1.7 Наукові концепції вивчення системного підходу

Джерело: узагальнено автором за даними [163;177;218;195]

Ще одним важливим підходом у дослідженні торговельно-економічних відносин є геоекономічний підхід [178;220;12], який спрямований на аналіз міжнародної торгівлі крізь призму національних інтересів, географічного розташування, ресурсного потенціалу та геополітичного впливу. Він фокусується на використанні економічних інструментів (інвестиції, торговельні бар'єри, угоди)

для посилення позицій країни на світовій арені, розглядаючи торгівлю як інструмент конкуренції [189]. У межах цього підходу торговельно-економічні відносини оцінюються як засіб досягнення національних інтересів, де економічна потужність конвертується в політичний вплив. Основним аспектом оцінки є географічні чинники, а саме: вплив відстані, логістики та сусідства на обсяги та структуру торгівлі, що відображається у формуванні регіональних економічних блоків. Також, аналізуються механізми формування торговельних потоків, досліджується вплив доступу до критичних ресурсів (енергоносії, сировина) на міжнародні економічні відносини та оцінюються ризики, пов'язані з концентрацією експорту/ імпорту [6;68;185].

Як відмічають науковці [178;220;189;6;68], геоекономічний підхід дозволяє не лише аналізувати поточний стан торговельно-економічних відносин між країнами, а й прогнозувати зміни у структурі торгівлі залежно від змін у геополітичній ситуації, що є особливо важливим для формування зовнішньоекономічної політики [178;220].

Крім того, особливе значення в дослідженні торговельно-економічних відносин мають емпіричні або кількісні методи дослідження, які базуються на статистичному аналізі даних та дозволяють опрацювати інформаційні масиви, пов'язані з обсягами експорту, імпорту, торговельного сальдо, а також закласти підґрунтя до подальшого аналізу, розрахунку кількісних індикаторів, які дозволяють зробити висновки стосовно конкретної проблематики [148;188]. До емпіричних або кількісних методів дослідження можуть бути віднесені такі групи методів: метод системи кількісних індикаторів та моделювання.

Так, оцінювання торговельно-економічної взаємодії передбачає формування системи кількісних індикаторів, які дозволяють комплексно охарактеризувати інтенсивність, структурні параметри, рівень взаємодоповнюваності та результативність торгівлі. До них належать показники торговельної інтенсивності, структурні показники, індикатори внутрішньогалузевої торгівлі, комплементарності, порівняльних переваг і умов

торгівлі. У сукупності вони забезпечують багатовимірний аналіз взаємозв'язків між економіками. Розглянемо їх докладніше.

Показники інтенсивності зовнішньої торгівлі [197] – це система відносних величин, що характеризують рівень залученості країни у світовий обмін, розраховуються як відношення обсягів експорту, імпорту або обороту до показників ВВП, площі або чисельності населення. Вони дозволяють порівняти активність країн, незважаючи на їх розміри.

Найбільша кількість науковців [178;220;189;6;68], зокрема І.М. Миценко, І.Г. Бабець [198], в ході аналізу інтенсивності зовнішньої торгівлі використовують такі індикатори: експортна квота (відношення вартості експорту до ВВП країни), що показує частку виробленої продукції, яка йде на експорт; імпортна квота (відношення вартості імпорту до ВВП), що показує залежність внутрішнього ринку від імпорту; зовнішньоторговельна квота (квота відкритості), що показує частку зовнішньоторговельного обороту (сума експорту та імпорту) у ВВП; експорт на душу населення (обсяг експорту, поділений на чисельність населення); імпорт на душу населення (обсяг імпорту, поділений на чисельність населення); зовнішньоторговельний оборот на душу населення; індекс умов торгівлі (Terms of Trade – співвідношення індексів експортних та імпортних цін), що свідчить про те, скільки імпортних товарів можна купити за одиницю експорту; коефіцієнт інтенсивності торгівлі (Trade Intensity Index, ТІІ – відношення частки експорту в певну країну до частки імпорту з цієї країни в загальносвітовому імпорті) показує, наскільки активними є двосторонні торговельні зв'язки порівняно зі світовою структурою торгівлі. Якщо $ТІІ > 1$ – торгівля є більш інтенсивною, ніж очікується; якщо $ТІІ = 1$ – відповідає середньому рівню; якщо $ТІІ < 1$ – інтенсивність нижча за очікувану; коефіцієнт торговельної залежності (Trade Dependency Ratio) визначає частку зовнішньої торгівлі у ВВП і відображає рівень відкритості економіки (чим вищий показник, тим більша залежність країни від зовнішніх ринків); індекс покриття імпорту експортом (Coverage Ratio), що визначається співвідношенням експорту та імпорту (значення понад 100% свідчить про профіцит, 100% – про рівновагу, нижче 100% – про дефіцит торговельного балансу).

Структурні показники зовнішньої торгівлі [189;198;6] – це сукупність індикаторів, що характеризують склад, розподіл та спрямованість експорту й імпорту товарів та послуг за певними ознаками. Такі показники відображають товарну, географічну та інституційну структуру, визначаючи роль країни в міжнародному поділі праці, її галузеву спеціалізацію та економічну відкритість. Основними структурними показниками на думку науковців [189;198;6] є ті, що характеризують: товарну структуру, а саме визначають розподіл експорту/імпорту за галузями, групами товарів (наприклад, сировина, машини, продовольство) та оцінюють роль країни у міжнародній спеціалізації; географічну структуру, а саме визначають розподіл товарних потоків за окремими країнами, групами країн або регіонами світу; інституційну структуру, а саме розподіл торгівлі за економічними суб'єктами (наприклад, фірми, транснаціональні корпорації) та методами торгівлі (наприклад, бартер, кооперована торгівля).

Для аналізу товарної та географічної структури торгівлі визначають частки партнерів у загальному експорті й імпорті, індекс Герфіндаля–Хіршмана (ННІ), індекс структурної подібності (Finger–Kreinin Index), індекси диверсифікації [198;160]. ННІ вимірює рівень концентрації експорту або імпорту: чим вище його значення, тим сильніша залежність від окремих товарних груп. Індекс структурної подібності (Trade Similarity Index) показує ступінь схожості експортних структур двох країн (0 – повна відмінність; 1 – повна ідентичність). Індекс диверсифікації відображає, наскільки структура експорту чи імпорту країни відрізняється від світової.

Дослідження структурних показників, окремо структури зовнішньої торгівлі в динаміці, дозволяють зробити висновки стосовно розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами. Так, вивчення структурних зрушень в експорті України, яке проводилося в дослідженні Г. Крамарева, М. Кизим та О. Іванова [191], з використанням спеціальних коефіцієнтів (індексів) змін в експорті та імпорті окремих груп товарів (лінійного та квадратичного коефіцієнтів абсолютних структурних зрушень Л. Казинця та

індексу В. Рябцева), дозволили визначити їх вплив на зміни зовнішньоторговельного балансу.

Узагальнюючи структурні показники дослідження зовнішньої торгівлі С. Мізюк та М. Морозова [199] виділяють наступні основні методи: індикативний підхід, який передбачає обчислення ключових показників зовнішньої торгівлі та їх подальше зіставлення; індексний метод, що полягає у визначенні базових індексів, сформованих на основі співвідношення торговельних показників; аналіз збалансованості, який дає змогу систематизувати інформацію про зовнішню торгівлю, окреслити її провідні тенденції та виявити чинники впливу; та факторний підхід, який зосереджується на ідентифікації та групуванні детермінант, що визначають динаміку зовнішньоторговельних процесів. Водночас дослідники [199] переважно віддають перевагу статистичним методам як більш обґрунтованим й надійним інструментам аналізу.

Важливою групою показників оцінки торговельно-економічних відносин між країнами світу є показники комплементарності та галузевої інтеграції зовнішньої торгівлі [198;160], які є інструментами аналізу, що визначають ступінь відповідності експортної структури однієї країни імпорتنій структурі іншої (комплементарність) та рівень внутрішньогалузевого обміну аналогічними товарами, а також дозволяють оцінити економічну взаємодоповнюваність, потенціал інтеграції та збалансованість торгівлі між країнами. До основних інструментів аналізу цієї групи науковці [198;160] відносять: індекс комплементарності торгівлі (Trade Complementarity Index, TCI), який вимірює, наскільки структура експорту однієї країни відповідає структурі імпорту іншої – якщо індекс високий, країни є природними торговими партнерами; індекс галузевої інтеграції (Індекс Грубеля-Ллойда, IGL), який характеризує рівень внутрішньогалузевої торгівлі, показуючи частку взаємного обміну подібними товарами (наприклад, машини на машини) у загальному обороті. Значення близьке до 1 означає високу інтеграцію, близьке до 0 – міжгалузеву торгівлю; індекс торговельного створення/відхилення (Trade Creation/Diversion), який оцінює

ефекти від створення зони вільної торгівлі; індекс відповідності структури експорту й імпорту (Matching Index) вимірює ступінь перетину товарних структур.

Як відмічають І.М. Миценко та І.Г. Бабець [198], ця група показників є однією з найбільш важливих для оцінки двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами. Так, Б. Л. Власенко [160] на основі аналізу ТСІ між Україною та ЄС визначив проблемні галузі та сектори економіки. Використання показників комплементарності допомагає визначити тенденції спаду або зростання та виявити проблемні сектори, яким треба приділяти більше уваги, і які по своїй суті є потенціалом для зростання обсягів торгівлі [160, с.2-3]. К. Ладиченко та І. Троян, при використанні ТСІ встановили, що комплементарність допомагає розподілити напрямки диверсифікації експорту, в умовах кризи та перебудувати логістику [193]. З. Макогін та З. Атаманчук [196] визначили, що змінення комплементарності, яке проявляється у зменшенні експорту в одній і збільшення експорту в іншій галузі, не призводить до падіння обсягів, а подекуди в умовах відповідності попиту, призводить до збільшення їх.

Важливим показником співпраці та оцінки рівня взаємодії між галузями економіки є індекс Грубеля-Лойда (IGL) [54]. О. Стасюк, Л. Чмирьова та Н. Федяй [213, с.42-43] описують IGL як важливий показник вимірювання ступеня інтеграції, бо чим більші обсяги внутрішньогалузевої торгівлі, тим краща гармонізація стандартів, тим швидше інтеграція. Тобто, IGL дозволяє нам оцінити внутрішньогалузевий товарообіг, що в свою чергу призводить до розуміння та аналізу диспропорції в торгівлі, визначення проблемних галузей економіки тощо.

Ще однією важливою групою показників оцінки торговельно-економічних відносин є показники ефективності та конкурентоспроможності зовнішньої торгівлі [198], які є системою кількісних і якісних параметрів, що визначають результативність експортно-імпортних операцій. До ключових показників ефективності та конкурентоспроможності зовнішньої торгівлі належать сальдо торговельного балансу, коефіцієнти експорту/імпорту, індекс ефективності експорту (Export Performance Index, EPI), показник умов торгівлі (Terms of Trade, ToT), товарна та географічна структура, індекс виявлених порівняльних переваг

(Revealed Comparative Advantage, RCA), а також рівень валютної виручки на одиницю витрат.

Інтегральні показники економічної взаємодії зовнішньої торгівлі – це комплексні аналітичні величини, що узагальнено характеризують рівень відкритості, залежності, ефективності та інтенсивності торговельних зв'язків країни, що дозволяють оцінити ступінь інтеграції національної економіки у світовий ринок [198;160;189]. Для комплексної оцінки інтегрованості можуть бути застосовані такі показники: індекс торговельної інтегрованості (Trade Integration Index); індекс глобалізації KOF; індекс конкурентоспроможності виробництва (Competitive Industrial Performance, CIP Index), індекс регіональної торговельної інтенсивності (RTII). Ці показники дозволяють оцінити глибину залучення країни до глобальних та регіональних економічних процесів.

М. Кизим та ін. [191] для оцінювання зовнішньої торгівлі з позицій економічної безпеки та аналізу характеру зовнішньоторговельних зв'язків країни пропонує використовувати інтегральний індикатор «Прогресивність експорту і випуску товарів», який охоплює три складові: частку валової доданої вартості національного походження в експорті; частку високотехнологічної продукції в експортній структурі; частку валової доданої вартості у загальному випуску продукції.

Показники взаємного інвестування в ЗЕД – це статистичні дані, що відображають обсяги, структуру та динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ), отриманих або здійснених резидентами (акції, майно, грошові внески). До них належать обсяги інвестицій на початок/кінець року, їх приріст/зменшення, надходження від приватизації та участь у спільній діяльності. До ключових індикаторів інвестиційної взаємозалежності належать: обсяги та запаси двосторонніх ПІІ; частка країни-партнера у структурі ПІІ; індекс інвестиційної інтенсивності; індекс взаємного інвестування; коефіцієнт інвестиційної взаємозалежності; індекс концентрації інвестицій (ННІ).

У сукупності зазначені вище показники дають можливість оцінити не лише масштаби й структуру двосторонньої торгівлі, а й ступінь участі країн у спільних

виробничих процесах, рівень економічної взаємозалежності та перспективи подальшого розвитку співробітництва.

Важливою складовою економічних досліджень є моделювання. Його застосування зумовлене неможливістю або недоцільністю безпосереднього вивчення окремих об'єктів і систем через їхню складність, обмежену доступність чи значні часові й фінансові витрати [198]. Такий підхід є поширеним під час вивчення торговельно-економічних відносин.

Одним з найважливіших інструментів оцінки торговельно-економічних відносин, які залежать від макроекономічних чинників, вважається гравітаційне моделювання [188], зокрема гравітаційна модель торгівлі є однією з найбільш перевірених і водночас інтуїтивно зрозумілих моделей. Вона ґрунтується на аналогії з фізичним законом всесвітнього тяжіння. У загальному вигляді гравітаційна модель описує залежність обсягів експорту або імпорту від економічного масштабу країн (зокрема їх ВВП), географічної відстані між ними, а також від сукупності додаткових чинників, що враховують особливості держав, рівень тарифного захисту та інші релевантні характеристики. Загальний вигляд гравітаційної моделі для країн i та j має наступний вигляд (1.1) [127].

$$\ln x_{ij} = \alpha \cdot \ln(Y_i \cdot Y_j) + \beta \cdot \ln d_{ij} + \gamma \cdot \ln \tau_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (1.1)$$

де x_{ij} - сума експортованої продукції з країни i в країну j ;

$Y_i; Y_j$ - рівень ВВП відповідно країн i та j ;

d_{ij} - загальна відстань між двома країнами i та j ;

τ_{ij} - загальні витрати на реалізацію операцій у межах двобічної торгівлі.

Гравітаційні моделі розвиваються, змінюючись з часом. Так, залежно від цілей дослідження та наявності статистичної бази специфікація гравітаційних моделей може відхилятися від її базової форми. Поряд із класичною гравітаційною моделлю нерідко застосовують функції, що відображають поведінку економічних

агентів країн-партнерів. Зокрема, припускається, що суб'єкти господарювання максимізують корисність за умов бюджетних обмежень, а відповідні функції корисності використовуються для обґрунтування функціональної форми моделі. Так, класична модель Я. Тінбергена [127] була вдосконалена Д. Андерсоном та Е. Вінкупом [5], а також зазнала змін з урахуванням емпіричних підходів сучасної міжнародної торгівлі, С. Байера та Д. Бергстранда [10]. На цей час існує багато варіацій гравітаційних моделей, характеристика деяких моделей представлена в табл. Д.1 додатку Д. Науковці намагалися розкрити потенціал гравітаційного моделювання, не лише за рахунок дистанції, а й врахуванням додаткових чинників та факторів, що можуть впливати на обсяги торгівлі та ВВП країн.

У моделі, запропонованій О. Бабецькою-Кухарчук та М. Морелем, екзогенною змінною визначено обсяги двосторонньої торгівлі між Росією та країнами-членами Світової організації торгівлі. У дослідженні О. Шепотіла гравітаційний підхід застосовано для оцінювання впливу альтернативних напрямів міжнародної інтеграції України на динаміку її експорту.

На основі розширеної гравітаційної моделі в роботі Атисі та співавторів аналізується можливий ефект вступу Туреччини до Європейського Союзу, де як індикатор інтеграції використано імпортні тарифи. Г. Філіппідіс і А. Сенян застосували гравітаційну модель для обчислення галузевих еквівалентів нетарифних бар'єрів у торговельних відносинах між МЕРКОСУР та ЄС, а також з іншими країнами Америки. Еквіваленти нетарифних обмежень також визначаються як різниця між прогнозованими та фактичними торговельними потоками з урахуванням галузевих еластичностей заміщення (Б. Дімаран, Р. МакДоугал).

Під час оцінювання економічних наслідків скасування нетарифних бар'єрів у Євразійський економічний союз гравітаційну модель будують у кілька етапів: спершу проводять опитування експортерів у країнах-учасниках для формування індексу нетарифних бар'єрів; далі цей індекс включають як пояснювальну змінну; на завершальному етапі на основі отриманих оцінок визначають еквіваленти

торговельних витрат. А. Леджор використав гравітаційний підхід для аналізу торговельних потоків між провінціями Канади та між країнами ЄС.

Р. Саркер і С. Джаясінге, досліджуючи країни Північноамериканська угода про вільну торгівлю за 1985–2000 рр. (для шести укрупнених товарних груп), застосували модель для оцінювання ефектів створення та відхилення торгівлі. У роботі Г. Равішанкера та М. Стака для оцінки параметрів моделі використано метод стохастичної межі, що дозволяє визначити потенційний, тобто максимально можливий, рівень двосторонньої торгівлі.

У сучасних дослідженнях, зокрема українських вчених С. Таран, О. Шепотило, П. Яворський, Є. Бондаренко [216], що проводилися з використанням гравітаційної моделі С. Байера та Д. Бергстранда, об'єктом дослідження був вплив зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, на обсяги розвитку економіки України [216, с.62-66].

Так, представлена гравітаційна модель С. Байера та Д. Бергстранда [10] має логарифмічну форму, що дозволяє інтерпретувати коефіцієнти як еластичні, тобто у відсотковому вираженні впливу незалежних змінних на залежну:

$$\ln T_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln Distance_{ij} + \beta_4 Border_{ij} + \alpha_i + \alpha_j + \delta_t + \varepsilon_{ijt} \quad (1.2)$$

де: T_{ijt} – обсяг експорту або імпорту між країною i та країною j , у рік t ,

GDP_{it}, GDP_{jt} – ВВП країн i та j ,

$Distance_{ij}$ – географічна відстань між економічними центрами,

$Border_{ij}$ – дихотомічна змінна: 1 – наявність спільного кордону, 0 – відсутність,

α_i, α_j – фіксовані ефекти країн,

δ_t – фіксовані часові ефекти,

ε_{ijt} – випадкова похибка.

Інтерпретація коефіцієнтів відбувається з використанням методу найменших квадратів: $\beta_1, \beta_2 > 0$ – очікується позитивний вплив ВВП країн на

обсяг торгівлі (ефект масштабу); $\beta_3 < 0$ – відстань зменшує торгівлю через транспортні витрати та інформаційні бар'єри; $\beta_4 > 0$ – наявність спільного кордону стимулює торгівлю (географічна й культурна близькість).

Перевагою гравітаційних моделей є можливість у межах одного рівняння врахувати ключові чинники розвитку міжнародної торгівлі. Водночас їх обмеження полягають у складності врахування факторів, які не відображаються в офіційній статистиці, відсутності механізму зворотного впливу торгівлі на економічне зростання, а також у спрощеному представленні структури економіки. Крім того, результати можуть бути чутливими до якості експертних оцінок і рівня професійної підготовки дослідників.

Проблематика побудови сучасної гравітаційної моделі полягає у тому, що вона використовує багато змінних та чинників. Найновішим доданим є чинник угод, щодо зони вільної торгівлі або зняття нетарифних обмежень. Проте у сучасному турбулентному та кризовому світі немає гравітаційної моделі, що використовувала б фактори кризи, такі як санкції, збройний конфлікт тощо.

У процесі оцінювання логарифмічних показників гравітаційної моделі одним із ключових завдань є визначення статистичної значимості отриманих коефіцієнтів (ρ). Для цього після побудови регресійного рівняння, обчислюються стандартні похибки оцінених параметрів. Вони можуть визначатися різними методами залежно від властивостей даних, так у класичному варіанті як звичайні стандартні похибки [139].

Іншу групу інструментів оцінювання торговельно-економічних відносин між країнами світу становлять моделі міжгалузевого балансу [77;198;222]. Їх побудова є складною через необхідність поєднання з даними про торговельні потоки, проте вони забезпечують глибоке розуміння внутрішніх взаємозв'язків між секторами економіки [222]. Основою цих моделей є таблиці «витрати–випуск» В. Леонтьєва [77], які відображають взаємозалежність між обсягами виробництва в окремих галузях, витратами на проміжну продукцію та фактори виробництва, а також елементами кінцевого попиту (споживанням домогосподарств, валовим нагромадженням, експортом та імпортом). Сучасні

міжгалузеві моделі значно розширили класичний підхід, запропонований В. Леонтьєвим: вони ендогенізують компоненти кінцевого попиту через систему економетричних рівнянь, моделюють міжгалузеві потоки продукції та технологічні зрушення [120]. Як правило, екзогенними залишаються параметри економічної політики та сценарні цільові орієнтири. Такі моделі мають динамічний характер і враховують вплив результатів попередніх періодів на поточний розвиток економіки.

Серед ключових переваг міжгалузевих моделей – можливість розглядати економіку як цілісну систему, де зміни в одній галузі або в поведінці домогосподарств відображаються на всіх інших секторах. Вони забезпечують високий рівень деталізації розрахунків, що особливо важливо для оцінки вигадів і втрат окремих галузей у процесі економічного співробітництва країн світу. Модель має замкнутий характер, що гарантує узгодженість результатів між її блоками, а також базується на принципі рівноваги між виробництвом і споживанням. Чіткий облік ресурсних обмежень розширює можливості застосування – від аналізу економічної політики до оцінки екологічних і зовнішньоекономічних наслідків [77].

Разом із тим прогнозування за допомогою міжгалузевих моделей потребує формування обґрунтованих припущень щодо технологічних змін у всіх секторах, що є ресурсномістким завданням. Таблиці «витрати–випуск» публікуються з часовими інтервалами, дані можуть бути складними для зіставлення та подаються у розрізі «чистих» галузей. Тому ефективне використання такого інструментарію вимагає значних аналітичних ресурсів та розвиненої модельної бази. Водночас за належної методичної та організаційної підготовки міжгалузеві моделі забезпечують аналітичні переваги порівняно з іншими економіко-математичними підходами щодо оцінки торговельно-економічних відносин країн світу.

Для оцінювання інтеграційних ефектів також широко застосовуються моделі часткової рівноваги, що ґрунтуються на припущенні про баланс попиту і пропозиції на окремому ринку [100]. Низка емпіричних досліджень аналізує наслідки приєднання країн до інтеграційних об'єднань в межах такого підходу

[198]. Зокрема, під час вивчення впливу інтеграції в межах Північноамериканської угоди про вільну торгівлю на аграрний ринок використано моделі часткової рівноваги, побудовані на аналізі часових рядів [100]. Результати засвідчили істотне зростання торгівлі сільськогосподарською продукцією між США, Канадою та Мексикою, хоча масштаби ефекту відрізнялися за товарними групами.

Серед кількісних методів оцінки інтеграційних процесів провідне місце посідають обчислювані моделі загальної рівноваги (CGE) [26]. Їх теоретичною основою є загальна теорія рівноваги, сформована у середині XX ст. CGE-моделі характеризуються: моделюванням поведінки економічних агентів (максимізація корисності, прибутку, мінімізація витрат); відтворенням механізму формування цін за умови досягнення ринкової рівноваги; отриманням кількісних результатів як розв'язку системи рівнянь [6].

Найвідомішими інструментами цього типу є Michigan Model of World Production and Trade, MIRAGE та модель GTAP. На основі бази даних GTAP6 ЦЕФІР досліджував потенційні наслідки створення інтеграційних об'єднань між росією та ЄС, Китаєм, Індією і Республікою Кореєю; розрахунки показали більшу доцільність угод із Китаєм або Індією [26;6]. CGE-підхід також застосовувався для оцінки інтеграційних ефектів для країн Асоціація держав Південно-Східної Азії, а також для визначення наслідків зниження нетарифних бар'єрів [6;148;24].

Для динамічних версій моделей зазвичай використовується база GTAP та її модифікація GDyn, що дає змогу аналізувати вплив змін економічної політики, демографічних параметрів, факторної забезпеченості й технологій у часовому вимірі [24]. Такий підхід застосовано, зокрема, для дослідження угод нового покоління, які передбачають не лише зниження тарифів, а й гармонізацію регуляторних норм, стандартів і процедур.

Перевагою CGE-моделей є комплексне відтворення економіки як замкнутої системи, де зміни в одному секторі впливають на всі інші, з урахуванням виробничої, доходної та інституційної структури [55]. Водночас вони мають суттєві недоліки [55;148;90]. По-перше, концепція рівноваги передбачає нульовий економічний прибуток фірм. По-друге, для їх побудови використовують

спеціально підготовлені, «калібровані» бази даних, у яких фактичні показники коригуються до умов рівноважного стану, що не спостерігається в реальній економіці. Це зумовлює залежність результатів від теоретичних припущень і суб'єктивних рішень розробників. Крім того, рівновага в моделі не прив'язана до календарного часу, що ускладнює визначення термінів настання прогнозованих ефектів [90]. Перенесення мікроекономічних параметрів на агрегований рівень і довільність вибору функціональних залежностей можуть спричиняти похибки та невідповідність результатів реальній економічній динаміці [55].

Для оцінювання інтеграційного потенціалу міждержавних взаємодій також використовуються моделі, які сформульовано як задачу лінійного програмування [183], що дає змогу визначити оптимальну структуру виробництва та розподілу продукції, а також розрахувати ключові макроекономічні показники з урахуванням наявних ресурсних обмежень. Структурно модель охоплює блоки макроекономічних і галузевих показників, виробництва та використання основних видів промислової й аграрної продукції, а також сектор зовнішнього світу.

У дослідженнях Centre for Economic Policy Research (CEPR) [52] із застосуванням CGE-моделі оцінювалися потенційні вигоди від створення Трансатлантичного торговельно-інвестиційного партнерства між ЄС і США. Модель була суттєво розширена порівняно з базовими версіями: враховано умови недосконалої конкуренції, ефекти економії на масштабі та диференціацію працівників за рівнем кваліфікації. В іншому дослідженні CEPR [52], підготовленому на замовлення Європейська комісія, використано CGE-модель на основі бази GTAP8 із включенням оцінок еквівалентів нетарифних бар'єрів.

В якості методологічної основи дослідження впливу зовнішньо-економічної діяльності, зокрема торгівлі, на зростання економіки країни, А. S. Kalaitzi та Е. Cleeve пропонують використання виробничої функції Кобба-Дугласа [70] та пояснюють зміни в економічному стані країни не тільки впливом людських ресурсів та капіталу (класична виробнича функція), але й структурою експорту та імпорту.

Для аналізу впливу економіко-торговельних відносин на динаміку ВВП країн світу широко застосовуються моделі множинної регресії [15;9]. Методологічно вони є близькими до гравітаційного підходу, однак більшою мірою спрямовані не на пояснення двосторонньої торгівлі, а на дослідження змін ВВП в залежності від міжнародного співробітництва. Функціональна форма таких рівнянь наближена до виробничої функції: як пояснювальні змінні використовуються показники факторів виробництва (капітал, праця, технологічний прогрес) та спеціально сконструйовані індикатори інтеграційних процесів [9].

Так, відповідно до регресійної моделі, яка пропонується S. Shadab [119], економічне зростання країни залежить від кількох змінних, а саме: диверсифікованості експорту та імпорту країни; обсягів імпорту; фізичного капіталу та людського капіталу. S. Esaku [35] з запропонованій регресійній моделі оцінює вплив на економічне зростання зовнішньої торгівлі, яка вимірюється на основі використання показника відкритості торгівлі, а також обсягами імпорту та експорту товарів та послуг, відсотковим відношенням експорту та імпорту до ВВП; часткою державних витрат на споживання до ВВП; рівнем інфляції; фінансовим розвитком, часткою інвестицій у ВВП. На основі стандартної моделі авторегресії Шевчуком В. та Черкас Н. [223] доведено, що зростання технологічного та високотехнологічного експорту позитивно впливає на обсяги промислового виробництва, а також дозволяє збільшувати експортну торгівлю інших товарних груп.

Переваги й обмеження регресійного моделювання щодо оцінки торговельно-економічних відносин між країнами світу загалом є подібними до характеристик гравітаційних моделей. Додатково слід враховувати дискусійність самої виробничої функції як теоретичної основи, що може впливати на достовірність отриманих оцінок.

Одним із найпотужніших сучасних методів оцінки торговельно-економічних відносин між країнами світу є методичний підхід аналізу глобальних ланцюгів вартості (Global Value Chains, GVC), оскільки він дозволяє перейти від

традиційного аналізу валового експорту/імпорту до оцінки реальної доданої вартості, створеної в кожній країні в процесі спільного виробництва товарів і послуг [204;207;6].

Цей підхід особливо актуальний в умовах фрагментації виробництва, коли країни спеціалізуються на окремих етапах ланцюга (дизайн, сировина, проміжні компоненти, складання, маркетинг тощо), а торгівля відбувається переважно проміжними товарами та послугами [191;220]. Н. В. Фаренюк [220], відмічаючи переваги GVC, акцентує увагу на тому, що традиційна статистика торгівлі (UN Comtrade) фіксує валові обсяги, що призводить до подвійного/потрійного обліку (наприклад, один і той же компонент продукту може мати відношення до декількох країн у відповідності до виробничого процесу), то аналіз GVC через врахування торгівлі доданою вартістю (TiVA – Trade in Value Added [6]) дозволяє визначити скільки реальної вартості створює кожна країна; як країни «взаємопов'язані» через відповідні ланцюги (forward та backward participation); рівень інтеграції, залежність від іноземних постачальників/ринків, потенціал модернізації (upgrading) [6;68].

R. C. Johnson та G. Noguera [68] та ін. науковці [191;220] визначають, що GVC-аналіз дозволяє оцінювати не лише обсяги торгівлі, а й якість економічної взаємодії: технологічний трансфер, розподіл прибутків, вразливість до шоків, внесок у глобальну конкурентоспроможність.

За методологією OECD TiVA [6] основними індикаторами участі країн у GVC є такі: зворотна участь у ланцюзі доданої вартості країни (backward participation, upstream) – частка іноземної доданої вартості в експорті країни (розраховується, як відсоток від валового експорту) та показує залежність від імпорту проміжних товарів/послуг для власного експорту; пряма участь у ланцюзі доданої вартості (forward participation, downstream) – частка національної доданої вартості, що експортується як проміжні товари та використовується в експорті інших країн, яка показує роль країни як постачальника компонентів; загальний індекс участі в GVC ($GVC\ participation\ rate = backward + forward$) – високий рівень показника свідчить про глибоку інтеграцію; внутрішня додана вартість експорту

(domestic value added in exports - DVX) – частка національної доданої вартості в експорті.

І.Г.Павловська, В.Є.Хаустова, І.О.Губарева [204] посилаючись на роботи інших науковців [222] в якості основних показників, що характеризують та оцінюють глобальні ланцюги вартості, визначають:

- Індекс вертикальної спеціалізації – індекс HIY (Vertical specialization, VS), який був запропонований в 2001 р. Д. Хаммельсом, Дж. Ішиї та К.М. Йі (Hummels, Ishii and Yi), спрямований на вимірювання частки імпортованої доданої вартості (проміжних товарів) у валовому експорті країни/галузі. Також, він дозволяє здійснити оцінку ступеня фрагментації виробництва та інтеграції в міжнародний поділ праці через імпорт компонентів для подальшого експорту. Перевагами цього індексу є його простота і інтуїтивно зрозумілий розрахунок, сумісність з ранніми input-output даними та легкість до адаптації до сучасних ІСІО-таблиць, що обумовлює його широке застосування для порівняння країн, в тому числі тих, що розвиваються. Недоліком цього індексу є те, що він не враховує подвійний облік (double counting) у багатократній торгівлі проміжними товарами та є менш точним у порівнянні з пізнішими методами (не розрізняє джерела доданої вартості повною мірою).

- Індекс складності експорту (Export complexity index), що був запропонований у 2005 р. С. Лаллом, Дж. Уейслем та Х. Окіаваю та оцінює якість та технологічний рівень структури експорту країни, вимірює структурні трансформації економіки, здатність країни експортувати продукти, типові для багатих країн, а також дозволяє здійснювати аналіз конкурентоспроможності, можливість переходу до високотехнологічних товарів GVC, в пастку середнього доходу (middle-income trap), промислову політику, порівнювати країни, що розвиваються. Перевагами використання цього індексу є можливість враховувати не тільки обсяги експорту, а й асоційовані доходи (проксі продуктивність/технологічність товару), відстежувати динаміку структурних змін у часі та порівнювати країни. Проте цей підхід не враховує додану вартість – фіксує валовий експорт, тому завищує складність у країнах, що збирають

високотехнологічні товари з імпортних компонентів, залежить від доходів країн-експортерів, що може створювати ендогенність та циклічні спотворення оцінки, а також є менш точним для послуг та сучасних GVC, де додана вартість важливіша за валовий експорт.

– Індекс участі в ГЛСВ (GVC position index) був вперше запропонований у 2008 р. та удосконалений у 2010 й 2012 рр. Р. Купманом, З. Вонгом, У. Пауерсом, С-Дж. Веєм (R. Koopman, Z. Wang, W. Powers, S.-J. Wei). Цей індекс в науковій літературі також називають метод КРWW (перші літери прізвищ розробників). Р. Купман та Х. Чен ще раз вдосконалили цей метод в 2014 р. додавши в розрахунок внутрішню та зарубіжну додані вартості й сфокусувавши увагу на дослідженні товару кінцевого попиту. Цей метод використовується для сумарній оцінці ступеня інтеграції країни в ГЛСВ, а також аналізі глибини участі в глобальному виробництві, вразливості до шоків, впливу на зростання, продуктивність, торговельну політику. Перевагами індексу є те, що він враховує обидва напрями участі (upstream + downstream), уникає подвійного обліку, пояснює, чому країни з високою участю мають вищу продуктивність і зростання, широко використовується в OECD TiVA, WTO, World Bank та дозволяє порівняння країн і секторів економіки. Проте цей метод не показує якість позиції в ланцюгу та може маскувати асиметрію його вигід.

– Індекс стану / позиції ГЛСВ (GVC position index або GVC status index), який був запропонований Р. Купманом у 2014 р. та дозволяє визначати відносну позицію країни/галузі в ланцюгу постачання (upstream vs downstream), а також розподіл вигід у GVC між країнами, що є учасниками ланцюга, вплив на нерівність та інновації. Цей індекс показує якість участі у ланцюзі, а не тільки кількість, допомагає зрозуміти, чи країна «застрягла» в низькодохідних етапах ланцюга, а також дозволяє проаналізувати структурні трансформації та політики. Разом з тим, необхідно відзначити, що інтерпретація результатів може бути неоднозначною, дуже чутливий до методології розрахунку, не враховує функціональну позицію (окремо витрати на дослідження, маркетинг та виробництво, а також в

короткостроковій перспективі може бути волатильним через шоки (наприклад, пандемія, війна).

GVC-аналіз (особливо TiVA-індикатори backward/forward participation та position index) на думку багатьох науковців [222;204;68] є одним з найнадійніших методів оцінки глибини та якості торговельно-економічних відносин країн. Він дозволяє визначити як саме здійснюються торговельні операції та які країни заробляють в спільному виробництві.

Важливе значення в дослідженні торговельно-економічних відносин між країнами світу мають якісні методи дослідження, які застосовуються для виявлення глибинних причин, інституційних передумов, політичних мотивацій та структурних особливостей міжнародної взаємодії, що складно формалізувати кількісно. Якісні методи дослідження можуть застосовуватися як окремо, так й доповнювати економіко-математичні моделі, що дозволяє комплексно оцінити інтеграційні процеси. Найбільш поширеними якісними методами дослідження торговельно-економічних відносин між країнами світу є такі як PESTLE-аналіз, SWOT-аналіз, кейс-стаді, контент-аналіз.

PESTLE-аналіз (Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental) [101;198] є стратегічним інструментом для оцінки макроекономічного середовища, що впливає на міжнародну торгівлю та економічне співробітництво. Він систематизує зовнішні фактори, які можуть створювати можливості або загрози для торговельних відносин між країнами, особливо при вході на нові ринки, формуванні угод чи оцінці впливу глобалізації. У контексті торговельно-економічних відносин PESTLE допомагає аналізувати, як політична стабільність, економічні тенденції, соціальні зміни, технології, правові норми та екологічні стандарти впливають на потоки торгівлі, інвестиції та кооперацію. Так, F. A. Nandonde [101] з використанням PESTLE-аналізу досліджує вплив торговельних бар'єрів, валютних курсів та екологічних регуляцій на експорт Східно-Африканських країн. Також PESTLE-аналіз дозволяє оцінити доцільність входу на іноземні ринки, прогнозувати ризики у глобальних ланцюгах постачань, враховуючи геополітику, інфляцію чи зелені стандарти, а також може

використовуватися з іншими методами для обґрунтування комплексної стратегії. Проте він не позбавлений суб'єктивності в інтерпретації факторів, залежить від якості даних, не враховує внутрішні ресурси країни, тому потребує комбінації з іншими методами.

Широке застосування в економічній сфері має SWOT-аналіз (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), який є інструментом стратегічного планування, що оцінює внутрішні сильні/слабкі сторони та зовнішні можливості/загрози та може бути застосований в контексті дослідження торговельно-економічних відносин між країнами [101]. М. М. Helms та J. Nixon [58] відмічають, що в торговельно-економічних відносинах він застосовується для аналізу конкурентоспроможності, наприклад, оцінки сильних сторін (ресурси, технології) проти загроз (торговельні бар'єри, конкуренція), а також з метою оцінки регіональних економік перед укладанням угод (наприклад, аналіз торгівлі України на глобальному аграрному ринку [53]), планування експортної стратегії, виявлення можливостей (нові ринки) та загроз (тарифи, санкції) [51]. Разом з тим, використання SWOT-аналізу для оцінки торговельно-економічних відносин між країнами має недоліки, які пов'язані з суб'єктивністю оцінювання, орієнтацію на експертні думки, а не на кількісні дані, тому не завжди точно прогнозує ефекти.

З метою аналізу торговельно-економічних відносин використовується метод кейс-стаді (case study), який представляє собою детальний аналіз конкретного випадку торгівлі чи угоди для розуміння загальних закономірностей [135]. У міжнародній торгівлі, як відмічають Huseynova L. та Huseynov A. [60], цей метод дозволяє аналізувати конкретні приклади торговельно-економічних відносин, перевіряючи теоретичні аспекти на практиці, вивчає вплив міжнародних угод на економіку країни, визначає ефекти торгівлі в країнах, що розвиваються та ін. Разом з цим цей метод демонструє обмежену узагальнюваність і залежність від доступу до надійних даних [110].

Необхідно відзначити, що в останні роки контент-аналіз як метод аналізу та оцінки торговельно-економічних відносин між країнами світу набуває популярності [49]. Контент-аналіз застосовується, як метод аналізу текстів угод,

документів чи медіа для оцінки торговельних відносин, виявлення патернів у партнерствах, оцінки захисту торгівлі чи ефектів угод, вивчення текстів для прогнозу торговельних потоків [136]. Недоліком такого підходу є суттєва залежність від якості текстів, наявність ризику упередженості в кодуванні, а також він потребує певних інструментів для обробки великих даних.

Необхідно відзначити, що проаналізовані вище методи та моделі аналізу та оцінки торговельно-економічних відносин між країнами світу суттєво підвищують свою ефективність за рахунок доповнення один одного. Комплексне застосування декількох методів та моделей одночасно дає найнадійніші результати для прийняття оптимальних рішень стосовно розвитку торговельно-економічних відносин.

Отже, в процесі дослідження торговельно-економічних відносин України та Польщі необхідно використовувати комплексний підхід у ході аналізу, оцінки та прийняття рішень стосовно перспективних напрямів розвитку торговельно-економічних відносин між країнами. Запропоновано теоретико-методичний підхід до дослідження торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України, концептуальна схема якого представлена на рис. 1.8.

Розглянемо представлені на рис. 1.8 етапи концептуальної схеми теоретико-методичного підходу дослідження торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції більш детально.

Перший етап передбачає визначення передумов та еволюції розвитку україно-польських торговельно-економічних відносин. На основі використання системного та інституційного підходів здійснюється аналіз та визначення основних складових торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею, проводиться аналіз правової бази, що має прямий вплив на економічні відносини. На основі логічного та причинно-наслідкового аналізу здійснюється історичний аналіз двосторонніх економічних відносин та визначення рівня співпраці між країнами. На основі аналізу тенденцій обсягів торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею у галузі торгівлі товарами та послугами передбачається визначення ключових етапів розвитку та спаду такої

взаємодії. Як результат цього етапу передбачено визначення проблематики, що може стримувати обсяги торговельної співпраці між Україною та Польщею.



Рис. 1.8. Концептуальна схема теоретико-методичного підходу до дослідження торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України

Джерело: розроблено автором

На другому етапі проводиться аналіз поточного соціально-економічного розвитку України, Польщі та країн ЄС, що відбувається з використанням системного та геоекономічного підходів. Даний аналіз потрібен задля можливості подальшого дослідження інтеграційних процесів, як двосторонніх між Україною та Польщею, так і в контексті багатосторонньої співпраці України з ЄС.

Дослідження поточного стану соціально-економічного розвитку проводиться з використанням показників ВВП, кількості населення та ВВП на душу населення. Також, здійснюється аналіз торговельно-економічних відносин між Україною та країнами ЄС з метою визначення місця двосторонньої співпраці між Польщею та Україною в контексті євроінтеграції, а також загального характеру такої взаємодії. Для коректного аналізу необхідно забезпечити максимальний обсяг статистичної інформації. Також, важливим аспектом є визначення ступеня цифровізації, як одного з провідних чинників соціального та економічного розвитку сучасного суспільства. Результатом цього аналізу є визначення тенденцій соціально-економічного розвитку України та Польщі, а також сучасного стану в євроінтеграційних процесах України.

На третьому етапі здійснюється оцінка наявних та можливих майбутніх форм економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України на основі використання системного та геоекономічного підходів. Проводиться аналіз структури експорту та імпорту товарів та послуг між Україною та Польщею, а також розрахунок індексу комплементарності торгівлі. Задля визначення ТСІ у дослідженні використовується формула, рекомендована Світовим банком. Логіка використання такої формули полягає у застосуванні двосторонньої адаптації з розрахунком мінімальних значень [149]:

$$c^{ij} = 100[1 - \sum_{k=1}^m |m_k^i - x_k^j| / 2] = \sum_{k=1}^m \min \{m_k^i, x_k^j\} \quad (1.3)$$

де: x_k^i – частка товару i в експорті країни j ,

m_k^i – частка товару i в імпорті країни k ,

$\min(x_k^i, m_k^i)$ – мінімальне значення між часткою експорту й імпорту для кожного товару.

ТСІ дозволяє виміряти ступінь гармонізації структури експорту однієї країни зі структурою імпорту іншої. Даний індекс дозволить оцінити потенціал поглиблення торговельної співпраці між Україною та Польщею. Отже, щодо інтерпретації результатів, то, чим ближче показник до 100, тим краще гармонізовані та збалансовані умови мають країни, а наближення до 0 передбачає повну відсутність торговельних відносин [160, с.1-3].

Для більш детальної характеристики торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею пропонується використати вдосконалену гравітаційну модель.

Теоретичними передумовами вдосконалення гравітаційної моделі можуть бути такі. Гравітаційна модель дозволяє оцінити інтенсивність і потенціал торговельно-економічних відносин між країнами, а також проаналізувати чинники, що сприяють або перешкоджають розвитку міжнародної торгівлі. Отже «відстань між країнами» може бути розглянуто не лише у фізичному вимірі, а також політичною дистанцією, що формується під впливом політичних рішень і міжнародних домовленостей, участі в спільних проєктах, наявності міжнародних угод та ін.; економічною дистанцією, що відображає відмінностями в рівні економічного розвитку країн або забезпеченості факторами виробництва; культурною та комунікаційною дистанцією, що характеризує вплив культурних відмінностей на торговельні зв'язки між державами, а також труднощами у взаємодії між партнерами через відсутність безпосереднього спілкування, наявності мовних бар'єрів та ін.; дистанція конфліктів, що відображає вплив суперечок, військових конфліктів, «торговельних війн» та ін.

Отже, в роботі запропоновано таку розширену гравітаційну модель, що на відміну від існуючих враховує фактори не тільки фізичної відстані, але й політичну, економічну, культурну та комунікаційну дистанцію, а також новий чинник – дистанцію конфліктів:

$$nT_{ij} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_i + \beta_2 \ln GDP_j - \beta_3 D_{ij} + \gamma_1 Border_{ij} + \gamma_2 Language_{ij} + \gamma_3 FTA_{ij} + \gamma_4 Conflict_{ij} + \varepsilon \quad (1.4)$$

де GDP_i та GDP_j – показники, що характеризують економічну дистанцію між країнами i та j , а саме рівень ВВП, як один з ключових показників економічного розвитку країни;

D_{ij} – показник, що характеризує фізичну дистанцію, а саме відстань між країнами i та j ;

$Border_{ij}$ – показник, що характеризує одночасно й фізичну, й політичну дистанцію, а саме наявність кордону між країнами i та j , та легкість за формальними принципами його перетину;

$Language_{ij}$ – показник, характеризує культурну та комунікаційну дистанції, а саме відображає вплив культурних відмінностей на торговельні зв'язки між країнами, наявності мовних бар'єрів (схожість мов), труднощі у взаємодії між партнерами та ін.;

FTA_{ij} – показник, що характеризує політичну дистанцію, а саме відображає наявність угод між країнами i та j , торговельних домовленості, преференцій та ін.;

$Conflict_{ij}$ – показник, що характеризує дистанцію конфліктів, а саме вплив ризиків, що виникають в ситуації недобросовісної конкуренції, зривом поставок, що викликані страйками та іншими суперечками та супротивом мешканців країнам i та j , військовими конфліктами, «торговельними війнами» та ін.

Результатом цього етапу є прогноз товарообігу між країнами на основі розрахованої гравітаційної моделі, а також індексів комплементарності торгівлі та визначення перспектив розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею.

На четвертому етапі визначаються засоби розвитку стратегічної співпраці між Україною та Польщею, в процесі євроінтеграції України. На цьому етапі необхідно вирішується проблеми та ризики, які були визначені на попередніх етапах дослідження у таких вимірах: гармонізація законодавства, визначення

пріоритетних напрямів взаємодії між країнами, оптимізація структури зовнішньої торгівлі; розвиток торговельної інфраструктури тощо. Результатом цього етапу – є обґрунтування механізмів стратегічної торговельно-економічної співпраці між Україною та Польщею.

П'ятий етап – обґрунтування пріоритетних векторів розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею у регіональному та глобальному вимірах. На цьому етапі вимірюється рівень внутрішньогалузевої торгівлі (обмін схожими товарами) для певного продукту або галузі між Польщею та Україною на основі розрахунку показника індексу Грубеля-Ллойда (*GLI*) за формулою[54]:

$$GLI = 1 - \frac{|X-M|}{X+M} \quad (1.5)$$

де: *X* – обсяг експорту певного товару або групи товарів,

M – обсяг імпорту цього ж товару або товарної групи,

X-M – абсолютне значення різниці між експортом та імпортом.

Значення індексу коливається від 0 до 1. Чим ближче *GLI* до 1, тим більш збалансованим є двосторонній обмін в цій категорії. Тобто країни взаємно імпортують та експортують подібні товари в приблизно рівних обсягах. Низькі значення, близькі до 0, вказують на міжгалузеву спеціалізацію, коли одна країна є переважним експортером, а інша – імпортером даної продукції [54].

Тобто, *GLI* дозволяє оцінити внутрішньогалузевий товарообіг між Україною та Польщею, що в свою чергу дасть можливість проаналізувати диспропорції в торгівлі, визначити проблемні галузі економіки тощо.

На цьому етапі дослідження на основі отриманої на цьому та попередніх етапах інформації проводиться SWOT-аналіз на основі SWOT-матриці на підставі цієї інформації. Та робиться висновок щодо впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на торговельно-економічні відносини між Україною та Польщею. Після чого, за допомогою математичних інструментів, а саме за допомогою моделі

експоненціального згладжування з трендом здійснюється прогнозування майбутніх обсягів співпраці між Україною та Польщею до 2035 року.

На шостому етапі обґрунтовуються та визначаються механізми поглиблення двосторонньої співпраці України та Польщі в контексті євроінтеграції України, досліджуються та надаються рекомендації щодо реалізації запропонованого механізму, а також визначаються ключові інструменти задля поглиблення такої співпраці.

Таким чином, запропонований теоретико-методичний підхід щодо дослідження торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею в контексті євроінтеграції створює можливість комплексно дослідити сучасний стан, потенціал та перспективи розвитку торговельно-економічних відносин України та Польщі, а також сформулювати ефективні механізми поглиблення двосторонньої співпраці в умовах європейської інтеграції України. Запропонована методика дослідження поєднує інституційний, системний і геоелекономічний підходи з економіко-математичними інструментами (індекси, моделі, прогнозування), що забезпечує більш об'єктивну оцінку розвитку двосторонніх відносин та підвищує достовірність результатів дослідження.

Висновки до розділу 1

1. Проведений аналіз літературних джерел дозволив зробити висновок, що торговельно-економічні зв'язки є ключовим фактором зростання, модернізації та конкурентоспроможності, але вкрай чутливі до впливу глобальних викликів. Жодна країна не може ізолюватися від світових ринків, тому сучасним трендом розвитку міжнародних відносин залишаються вектори лібералізації та інтеграції.

Дослідження еволюції теоретичних підходів щодо торговельно-економічних відносин між країнами світу від меркантилізму через класичні моделі до неокласичних і сучасних дозволило визначити, що теорії міжнародної торгівлі адаптуються до глобальних викликів, але залишається брак узгодженості термінології, тому необхідний комплексний підхід для обґрунтованої розробки політики міжнародної торгівлі в умовах нестабільності.

2. За результатами дослідження наукових публікацій за ключовими словами «торговельно-економічне співробітництво/trade and economic cooperation», що є часткою наукового дискурсу, шляхом використання бібліометричного аналізу публікацій науковців у відповідності до наведеної інформації в наукометричній базі даних Scopus визначено значне зростання кількості публікаційної активності в дослідженнях різних наукових галузей, що підкреслює міждисциплінарний характер тематики дослідження. Отже, ця проблематика залишається актуальною, незважаючи на зміни наукового фокусу та появу нових теорій та емпіричних досліджень, які обумовлюються специфікою окремих країн світу.

3. Розкрито сутність процесів економічної інтеграції як ключового явища сучасних міжнародних відносин. Обґрунтовано авторське визначення поняття «економічна інтеграція» як керований державними інституціями та ринковими механізмами процес поглиблення взаємодії національних економік, який ґрунтується на поступовому усуненні дискримінаційних бар'єрів у торгівлі товарами й послугами, а також на лібералізації руху факторів виробництва – капіталу, робочої сили, технологій і знань, що на відміну від існуючих акцентує увагу на поєднанні інституційного регулювання та ринкової самоорганізації, а також на багатовимірності інтеграційних процесів, що охоплюють не лише торговельні потоки, а й обмін знаннями, інноваціями та людським капіталом. Доведено, що класичні п'ять стадій інтеграції утворюють послідовну логіку поглиблення співпраці за рахунок поступового розширення обмінних можливостей, що веде до економії масштабів та синергії від спільних ринків

4. Дослідження новітніх форм транскордонної регіональної кооперації підприємств – кластерів, що формуються на кордонах суміжних країн, створюють внутрішні мережі співпраці між підприємствами, науковими установами і органами влади, де всі учасники об'єднані спільними технологічними та управлінськими процесами, дозволило визначити, що кластерна співпраця дозволяє глибше інтегрувати прикордонні регіональні економіки, узгоджувати

стандарти якості життя населення, спільно розвивати інфраструктуру та інноваційну діяльність, усувати митні та адміністративні обмеження. Обґрунтовано, що інтеграційні процеси з використанням кластерів є дієвим інструментом, здатним підсилювати позитивний ефект міжнародної кооперації, поглиблюючи спеціалізацію і розширюючи ринки збуту, одночасно з економічним та соціальним зближенням населення країн.

5. Класифіковано методичні підходи до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів. А саме, визначаються теоретико-методологічні підходи (системний, інституційний та геоekonomічний підходи) та інструментально-прикладні підходи (кількісні та якісні методи). Кількісні методи в свою чергу поділяються на методи системи кількісних індикаторів (показники торговельної інтенсивності, структурні показники, індикатори внутрішньогалузевої торгівлі, комплементарності, порівняльних переваг і умов торгівлі) та моделювання (гравітаційна модель, модель міжгалузевого балансу моделі часткової та загальної рівноваги, регресійне моделювання, моделі аналізу глобальних ланцюгів вартості та ін.). Основними якісними методами дослідження визначено: PESTLE-аналіз, SWOT-аналіз, кейс-стаді, контент-аналіз. Запропонована класифікація дозволяє визначити найбільш адекватні методи та моделі для комплексного дослідження торговельно-економічних відносин між країнами світу.

6. Запропонований теоретико-методичний підхід до аналізу торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України є своєчасним інструментом для оцінки асиметрії торгівлі, впливу зовнішніх загроз (війна, протекціонізм) та потенціалу поглиблення співпраці. Актуальність обумовлена необхідністю адаптації традиційних методів (гравітаційна модель, індекси комплементарності та Грубеля-Ллойда) до реалій війни та поствоєнного відновлення України, де торгівля з Польщею відіграє важливу роль. Запропонований підхід вирізняється комплексністю, поєднуючи теоретичні (системний, інституційний, геоekonomічний) та емпіричні (економіко-математичні) елементи, що забезпечує всебічний аналіз від історичних передумов

до прогнозування. Також, підхід враховує ризики, які супроводжують торговельно-економічні відносини між країнами світу, зокрема специфічні фактори (політична дистанція, конфлікти), що підвищує точність прогнозів у нестабільних умовах (війна, санкції). Наукова новизна запропонованого підходу полягає в інтеграції традиційних методів з авторськими удосконаленнями, адаптованими до сучасних геополітичних реалій та забезпечує більш об'єктивну оцінку розвитку двосторонніх відносин, підвищує достовірність результатів дослідження.

7. В роботі запропонована розширена гравітаційна модель, яка є інноваційним та актуальним інструментом, що суттєво доповнює існуючий методологічний апарат аналізу міжнародної торгівлі в умовах геополітичної нестабільності. Наукова новизна полягає в інтеграції в класичну гравітаційну модель нових змінних, що відображають сучасні геополітичні реалії: введення дистанції конфліктів як окремого фактора, що кількісно враховує ризики недобросовісної конкуренції, страйків, блокад, «торговельних війн» та збройних конфліктів; комплексне врахування політичної, економічної, культурної та комунікаційної дистанцій у єдиній розширеній специфікації, на відміну від більшості існуючих робіт, де ці фактори вводяться окремо або частково; адаптація моделі до асиметричних відносин країн з різним рівнем розвитку та геополітичним статусом (Україна–Польща), що дозволяє точніше оцінювати потенціал поглиблення торгівлі в умовах євроінтеграції. Застосування запропонованої моделі дозволяє отримати більш точні оцінки потенціалу торговельно-економічних відносин України та Польщі, обґрунтувати стратегічні рішення щодо євроінтеграції та посилення економічної резильєнтності.

Основні наукові результати розділу опубліковані у публікаціях автора [185;168;169;66;67;179].

РОЗДІЛ II

СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

2.1. Передумови та еволюція розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин

Україна та Польща мають глибоку та довгу історію, що формувалася протягом століть на різних політичних та історичних етапах. Ці етапи охоплювали як періоди тісної інтеграції, так і етапи активних політичних протистоянь. Саме географічна близькість, наявність спільного кордону довжиною 535 кілометрів, транскордонна інфраструктура, а також взаємодоповнюваність національних економік стали об'єктивними передумовами для формування стійкого торговельно-економічного партнерства в період незалежності України та Польщі в часи новітньої історії.

У сучасному контексті слід розглядати Польщу не лише як близького торговельного партнера, а й ключового посередника у процесі євроінтеграції України, її адаптації та гармонізації з європейськими економічними та політичними стандартами.

Польща була першою країною світу, яка офіційно визнала державну незалежність України після референдуму 1991 року. Починаючи з 1991 року, Польща ініціювала активний міждержавний діалог з Україною, зокрема, у торговельно-економічній сфері. Ці відносини поступово трансформувалися від двосторонніх торговельних, митних, економічних та інвестиційних угод до інституційного стратегічного партнерства, особливо після вступу Польщі до складу ЄС у 2004 році. Саме цей факт істотно змінив характер економічної взаємодії між країнами, зокрема через гармонізацію стандартів, спрощення доступу до ринків та імплементацію європейських норм транскордонного співробітництва.

В умовах зростання значення регіональних економічних об'єднань, українсько-польські торговельні зв'язки набували нового виміру в межах політики Східного партнерства та Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. У контексті євроінтеграційного курсу України саме співпраця з Республікою Польща має стратегічне значення, оскільки Польща виступає не лише провідним торговельним партнером України, а й логістичним хабом для подальшого транзиту українських товарів, а також є посередником у процесі адаптації економічних суб'єктів до «*acquis communautaire*» Європейського Союзу.

Польща є активним прихильником євроінтеграційного курсу України, відіграючи роль не лише політичного союзника, а й посередника у процесі наближення української економіки до європейських стандартів. Зокрема, одним із дієвих механізмів такої підтримки є сприяння поступовому та селективному доступу українських товарів до митної, регуляторної та технічної інфраструктури Європейського Союзу [97].

Варто також зазначити, що останні роки співпраці України та Польщі, особливо у контексті повномасштабного збройного конфлікту, ознаменовані початком нового етапу солідарності та економічного зближення, у якому Польща відіграє роль ключового гуманітарного, логістичного та стратегічного партнера України [167].

Етапи розвитку українсько-польських відносин представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Етапи розвитку українсько-польських відносин

Етап та роки	Сутність
1-й етап 1991-2004 роки	Становлення двосторонніх відносин та укладання базових угод
2-й етап 2004-2014 роки	Поступовий розвиток та активізація співпраці на тлі вступу Польщі до ЄС
3-й етап 2014-2022 роки	Активізація розвитку відносин на тлі посилення євроінтеграційних процесів в Україні
4-й етап 2022-наш час	Активна співпраця під час військового конфлікту

Джерело: складено автором

1-й етап – це період формування двосторонньої договірно-правової бази з 1991 по 2004 рік. У перші роки незалежності Україна та Польща активно укладали

міжурядові угоди, що регламентували, формалізували та структурували ключові напрями співпраці. Визначальними документами в цей період стали Угода між Урядом України й Урядом Республіки Польща про торгівлю та економічне співробітництво (1991 р.) та Договір про добросусідство, дружні відносини та співробітництво (1992 р.) У цей період формуються основи торговельної взаємодії, закладається підґрунтя для розвитку прикордонного співробітництва та розширення зв'язків між регіонами. Польща починає виступати стратегічним посередником у налагодженні контактів України з європейськими структурами. Підписання Україною Угоди про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом у 1994 році заклало фундамент для подальшої євроінтеграції та надало нового імпульсу двостороннім відносинам із Польщею.

2-й етап – це період налагодження співпраці з новим членом ЄС, що проходив з 2004 по 2014 рр. Вступ Польщі до ЄС у 2004 році став переломним моментом для розвитку українсько-польської економічної взаємодії, оскільки він одночасно відкрив нові інтеграційні перспективи та поставив перед обома країнами низку регуляторних викликів. З одного боку, Польща втратила можливість самостійно укладати двосторонні торговельні угоди, оскільки її зовнішньоекономічна політика була інтегрована в рамки єдиної політики ЄС. Водночас статус члена ЄС надав їй дієві інструменти впливу на формування загальноєвропейських рішень, зокрема щодо просування інтересів України. Завдяки цьому Польща перетворилася на одного з ключових лобістів українських інтересів у європейських структурах і послідовно підтримувала євроінтеграційний курс України.

3-й етап – це період (2014-2022 рр.), що ознаменований поглибленням співпраці на тлі посилення євроінтеграційних процесів в Україні. Після Революції Гідності 2014 року та початку збройного конфлікту на сході українсько-польські економічні відносини набули нового стратегічного значення та виміру. Польща послідовно нарощувала підтримку України не лише на політичному рівні, а й у сфері економіки. Ключовою подією цього періоду стало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка забезпечила вихід на внутрішній ринок ЄС і

започаткувала масштабну лібералізацію торгівлі через зняття більшості тарифних бар'єрів. У цих умовах Польща утвердилася як один із ключових торговельних партнерів України в ЄС та водночас як стратегічний транзитний вузол для експорту українських товарів і послуг на європейський ринок.

Помітно активізувалася співпраця в енергетичній сфері, де Польща стала ключовим партнером у диверсифікації енергопостачань. Паралельно розвивалися логістичні зв'язки, що стимулювало зростання транскордонної співпраці. Значну динаміку продемонстрував аграрний сектор, де обидві країни знаходили спільні інтереси як у виробництві, так і в торгівлі сільськогосподарською продукцією.

4-й етап (із 2022 р. до сьогодні) – це співпраця в умовах повномасштабної війни та нових викликів. Початок повномасштабної збройної агресії у 2022 році став випробуванням для українсько-польських відносин, водночас відкривши новий етап їхнього розвитку. Польща утвердилася як стратегічний партнер України, надаючи підтримку в гуманітарній, військовій та економічній сферах. Господарська взаємодія поступово адаптувалася до нових реалій: через польські порти та логістичні центри українські товари отримали доступ до ринків ЄС, що підсилило роль Польщі як головного транспортно-логістичного коридору до ЄС.

Польща стала і важливим місцем тимчасового розміщення українських біженців і майданчиком для переміщення частини українського бізнесу. Водночас на тлі тісної співпраці загострилися й нові суперечності, насамперед у сфері аграрного експорту, які потребують зваженого й системного врегулювання.

Високий рівень політичного взаєморозуміння між державами створює сприятливе підґрунтя для подальшої економічної інтеграції. Україна та Польща мають спільний інтерес у модернізації транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури. Пріоритетними напрямками залишаються створення транскордонних кластерів, співпраця у сфері військово-промислового комплексу, а також активна участь польського капіталу у процесі відновлення України.

Подальше поглиблення економічних зв'язків значною мірою визначатиметься політичною волею обох держав, послідовною гармонізацією

нормативно-правових стандартів та формуванням стабільного й передбачуваного ділового середовища.

Еволюція українсько-польських торговельно-економічних відносин відбувається у широкому контексті геополітичних змін, що визначали траєкторію розвитку Східної Європи на межі XX – XXI століть. Польща виступає не лише близьким сусідом, але й ключовим стратегічним партнером України, що активно сприяє її європейській інтеграції та посиленню економічної стійкості в умовах зовнішніх викликів.

Історія договірної бази українсько-польських економічних відносин демонструє поступове розширення та ускладнення механізмів двосторонньої співпраці (табл. Е.1 у додатку Е). У період 1991-2014 рр. ця взаємодія ґрунтувалася переважно на укладенні ключових міждержавних угод, що регламентували правила інвестування, митного регулювання та механізми уникнення подвійного оподаткування.

З 2014 року розпочинається новий етап, пов'язаний з імплементацією Угоди про асоціацію та функціонуванням Поглибленої та всеохопної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС (ПВЗВТ). У цей період взаємодія виходить на якісно новий рівень: зростає роль спільних інституційних інструментів, активізуються процеси модернізації прикордонної інфраструктури, цифровізації митних процедур та узгодження регуляторних стандартів у логістичній сфері [111].

Укладення торговельних угод між Україною та ЄС безпосередньо вплинуло на динаміку двосторонньої торгівлі: якщо у 2014 році частка товарообігу з ЄС для України становила 35,14%, то у 2024 році вона сягнула 53,82%. Таке стрімке зростання пояснюється низкою чинників, зокрема переорієнтацією структури експорту та імпорту, проте саме інституційне зміцнення торговельних відносин через угоди мало визначальний вплив на обсяги співробітництва [186, с. 105].

У сучасних умовах ключового значення набуває двостороння координація в галузях енергетики, аграрних технологій, цифрової інфраструктури та транспорту. Саме ці напрямки залишаються найбільш уразливими до правових та процедурних розбіжностей. Особливо актуальним є врегулювання механізмів співпраці у сфері

експорту аграрної продукції, бо переважна частка українського експорту транспортується саме через польсько-українські пункти пропуску.

Це зумовлює зростання потреби в гармонізації процедур санітарного та фітосанітарного контролю (SPS - Sanitary and Phytosanitary Measures), а також у створенні умов для взаємного цифрового визнання супровідної документації - насамперед е-сертифікатів походження та якості продукції [95].

Значущість аналізу нормативно-правової бази між Україною та Польщею (Додаток Е) полягає у визначенні пріоритетних угод та міждержавних договорів, що потребують змін задля забезпечення сталого та якісного продовження розвитку торговельно-економічного, інвестиційного, грантового та іншого співробітництва.

Період з 1991 по 2013 рік слід розглядати як фазу інституційного закладення правових, економічних та митних основ українсько-польського економічного партнерства. Польща стала першою державою, що офіційно визнала незалежність України. Уже в 1992 році сторони уклали Договір про добросусідство, дружбу і співробітництво, який став основою для подальшої нормалізації двосторонніх економічних відносин [208].

Наступним важливим етапом стало підписання у 1994 році Угоди про взаємне сприяння та захист інвестицій. Документ запровадив національний режим для іноземних інвесторів, гарантував доступ до міжнародного арбітражу та встановив юридичні механізми захисту капіталу відповідно до положень типових двосторонніх інвестиційних угод [219].

Угоди про співпрацю у митній справі (1996 р.) та про уникнення подвійного оподаткування (2000 р.) стали дієвими інструментами для зменшення фіскального тиску, усунення правових прогалин у сфері транскордонної торгівлі та сприяння прозорому економічному середовищу.

Після вступу Польщі до Європейського Союзу у 2004 році її зовнішньоекономічна політика у відносинах з Україною зазнала структурних змін, а саме: автономність двосторонніх механізмів співпраці зменшилася, натомість зросло значення Польщі як посередника в адаптації України до «acquis

communautaire» та торговельної політики ЄС. Польща послідовно виступала політичним союзником України в інституціях ЄС, підтримуючи її стратегічний курс на інтеграцію до європейського економічного простору.

Таким чином, період 1991–2013 років сформував основоположний договірно-правовий і регуляторний каркас українсько-польських економічних відносин. Гармонізація у сферах митного регулювання, оподаткування та інвестування заклала передумови для поглиблення співпраці на якісно новому рівні після 2014 року.

Слід зазначити, що період 2014 - 2025 років відображає якісно новий рівень українсько-польського економічного зближення, зумовлений системною інтеграцією України до внутрішнього ринку ЄС. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, зокрема її ключового складника - ПВЗВТ, Польща набула ролі не лише головного транзитного хабу для українських товарів, але й важливого каналу адаптації інституційної, митної та логістичної інфраструктури України до стандартів «*acquis communautaire*».

Отже, аналізуючи поточний стан та рівень міждержавних угод, можна констатувати, що було пройдено шлях від базових політико-економічних угод та декларацій до складної мережі правових та економічних інструментів інтеграції. Якщо у період 1991 - 2014 років головним завданням угод було створення умов для торгівлі та інвестицій, то сьогодні вони фактично формують спільний економічний простір, що забезпечує послідовну адаптацію України до норм і стандартів ЄС через польський «міст» інтеграції.

Формування розгалуженої договірної бази відбувалося протягом останніх трьох десятиліть і охоплює ключові сфери (інвестиції, торгівлю, митне регулювання та інфраструктуру), однак українсько-польські відносини залишаються вразливими до системних викликів.

Природа цих викликів має комплексний характер і являє собою багатовимірне завдання, що постає на різних рівнях міждержавної співпраці. Зовнішні чинники, передусім необхідність гармонізації українського законодавства з нормами ЄС, зумовлені членством Польщі в Європейському

Союзи та відповідними зобов'язаннями сторін. Внутрішні виклики пов'язані зі структурними обмеженнями економік обох країн, а також із недосконалістю окремих положень чинних міждержавних угод.

У 2024 році Польща ініціювала новий етап стратегічного партнерства, створивши при Канцелярії Прем'єр-міністра спеціалізований дорадчий орган — Раду з питань співпраці з Україною (*Rada do spraw Współpracy z Ukrainą*). Основним завданням даної Ради є координація зусиль у процесі відбудови України, моніторинг, аналіз та узгодження міждержавних ініціатив у сферах економічної, інституційної та гуманітарної співпраці між Україною та Польщею.

Ключовою функцією Ради є забезпечення постійного обміну інформацією між органами державної влади, представниками бізнесу та неурядовими організаціями задля системного аналізу та розробки рекомендацій щодо поліпшення співпраці на міждержавному та загальноєвропейському рівнях. Створення такого дорадчого органу свідчить про бажання Польщі виступати не лише як торговельний партнер України, а й інституційний координатор на євроінтеграційному шляху України [190].

По-перше, після вступу Польщі до ЄС у 2004 році двостороння договірна база між Україною та Польщею поступово втратила автономність, бо у багатьох випадках вона підпорядковується регламентам та директивам ЄС [111]. Це проявляється, зокрема, у митній сфері, де українські експортери користуються положеннями договору про транскордонне співробітництво 2015 року, але часто змушені дотримуватись більш жорстких процедур митного контролю ЄС, замість спрощень, прописаних у цьому договорі, бо загальноєвропейські процедури мають вищу силу. Саме це спричиняє глибоку інституційну асиметрію у двосторонніх відносинах: Польща діє в межах європейських правил та постанов, а Україна, не будучи членом ЄС, має докладати зусилля для адаптації до цих норм без можливості прямого впливу на них.

По-друге, проблема фрагментарності та правового охоплення сучасних секторів економіки та їхня неврегульованість впливають на торговельні обсяги та товарообіг між державами. Чинна нормативно-правова база регулює переважно

базові сфери співпраці, а саме: митну, торговельну, інвестиційну сфери та транскордонну логістику. Натомість стрімка трансформація економіки, зокрема активізація цифрової торгівлі, розвиток інноваційних сервісів та зростання ролі відновлюваної енергетики, не супроводжуються укладанням нових спеціалізованих угод.

Ці прогалини створюють певний регуляторний вакуум, у якому певні види діяльності залишаються неврегульованими. До таких проблем можна віднести відсутність положень щодо захисту інтелектуальної власності в спільних кластерних проєктах або відсутність юридичного статусу транскордонних інноваційних кластерів тощо.

По-третє, критичним викликом є неповна гармонізація фітосанітарних норм та промислових стандартів. Аграрні товари посідають чільне місце в українському експорті до Польщі, тому гармонізація фітосанітарних норм (SPS) набула критичного значення з початком повномасштабної війни. Європейська комісія розробила спеціальну програму «Шляхи Солідарності» для спрощення вивозу української продукції наземним шляхом. Згідно з останніми даними, за період з травня 2022 року по квітень 2024 року 54% української аграрної продукції було вивезено за спрощеною схемою перетину кордону. Крім того, дана програма сприяла експорту 60 мільйонів тонн несільськогосподарської продукції, а загальний товарообіг у межах цієї програми з травня 2022 року оцінюється у 157 млрд євро [45].

Однак, попри масштабну підтримку з боку ЄС, процес експорту товарів різних галузей усе ще потребує подальшої гармонізації. Відсутність механізмів автоматичного визнання сертифікатів якості та походження українських товарів часто призводить до повторної експертизи на кордоні.

Також важливим аспектом залишається технічне врегулювання і стандартизація, умови яких плануються покращити шляхом підписання угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів (АСАА). Така інтеграція передбачає, що торгівля товарами здійснюватиметься на умовах,

ідентичних до тих, що застосовуються у внутрішньосоюзній торгівлі між членами ЄС. Це призведе до зменшення бар'єрів та гармонізації торгівлі [209].

По-четверте, до сучасних викликів можна віднести цифровізацію та взаємне визнання електронних процедур. Між Україною та Польщею було укладено ряд угод, що регулюють сферу взаємного визнання електронних сертифікатів, підписів тощо. Також було розроблено план інтеграції та цифровізації митниці (NCTS) [171].

Відсутність та не опрацювання даної системи призводять до того, що підприємства досі мають подавати звітність у двох форматах, паперовому та електронному, що призводить до витрати часу. Крім того, у процесі впровадження цих систем постають питання сумісності програмних рішень, забезпечення захисту персональних даних та законодавчого узгодження електронного документообігу.

По-п'яте, важливим викликом для співпраці залишаються інфраструктура, логістичні бар'єри у вигляді пропускної спроможності, технічний стан прикордонних переходів. Попри реалізацію спільних проєктів у межах програм «Interreg» та ініціативи «Шляхи солідарності», транспортні «вузькі місця» на кордоні зберігаються. Відсутність механізмів оперативного розширення пропускної спроможності та централізованої координації створюють ризики для стабільності ланцюгів постачання і знижують конкурентоспроможність експортерів.

По-шосте, викликом у сфері транскордонного співробітництва та кластерних ініціатив виступають обмежені правові рамки. Чинна нормативно-правова база не забезпечує необхідних умов для створення спільних індустріальних та науково-дослідницьких кластерів. Попри наявність декларацій про співпрацю в рамках кластерів та транскордонних індустріальних парків у політичних заявах, вони не підкріплені конкретними правовими положеннями. Це ускладнює формування довгострокових коопераційних проєктів у сфері машинобудування, високотехнологічної промисловості чи переробки сільськогосподарської продукції. Розв'язання цих проблем у договірно-правовій

площині українсько-польських економічних відносин потребує комплексного підходу, який поєднує інституційні, правові та організаційні інструменти.

Для проведення більш детального аналізу та визначення значущості українсько-польських торговельно-економічних відносин слід визначити частку Польщі у структурі зовнішньоекономічної діяльності України з країнами ЄС.

З огляду на євроінтеграційний вектор України та роль Польщі як одного з провідних торговельних та логістичних партнерів, порівняння частки експорту українських товарів до Польщі в контексті загального обсягу торгівлі з країнами ЄС дозволяє оцінити динаміку, стабільність та виділити сталий розвиток цієї взаємодії.

Рис. 2.1 ілюструє частку товарообігу України з Польщею у загальному товарообороті України з країнами ЄС за період 2004–2024 років, що дозволяє наочно оцінити вагу Польщі як торговельного партнера та простежити, як змінювалася її роль у структурі європейського економічного зв'язку України. Такий підхід дає змогу відповісти на запитання, чи зберігає Польща позиції одного з провідних партнерів у довгостроковій перспективі.

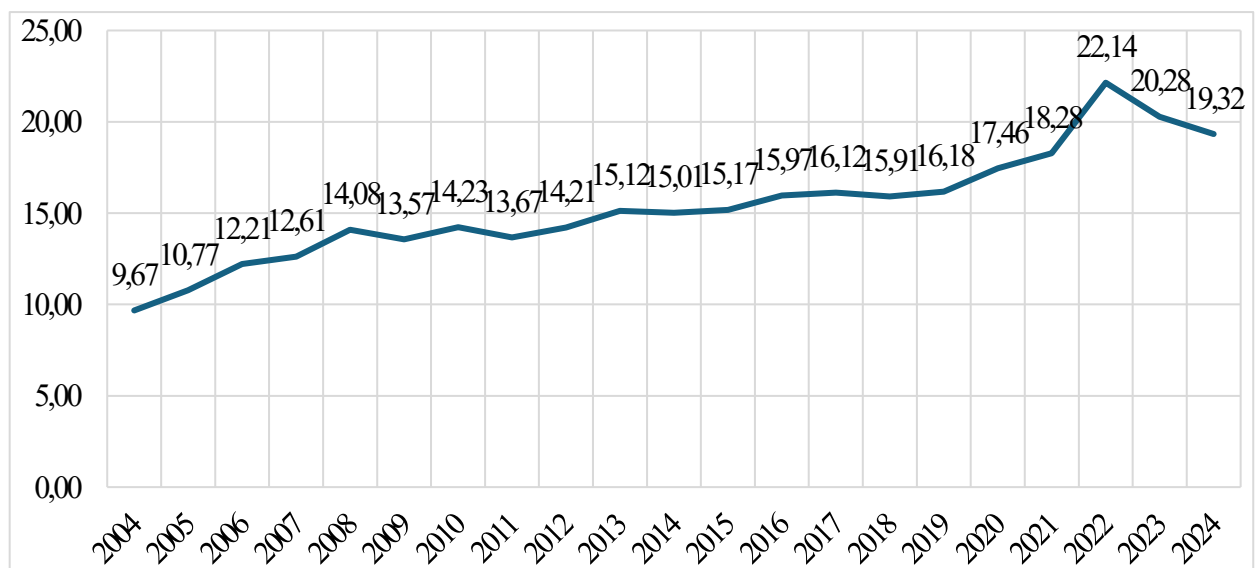


Рис. 2.1. Частка товарообігу України з Польщею у загальному товарообороті України з ЄС, 2004–2024 роки

Джерело: побудовано автором за [172]

Аналізуючи частку Польщі у структурі торгівлі України з країнами ЄС, ми можемо прийти до висновку, що за період 2004-2021 рр. відбувалося стале зростання. Частка експорту зросла з 9,67% до 18,28%, що вказувало на сталий та послідовний розвиток двох держав. У 2014–2019 роках показник коливався в межах 15–16%, у той час як ефект ПВЗВТ та технічної гармонізації розкривався поступово. 2020–2021 роки є підйомом до 17,46–18,28%, що відображає перерозподіл потоків і зміни в ланцюгах постачання.

Структурний злам відбувається у 2022 році та призводить до стрибка до 22,14% через переорієнтацію логістики. Далі відбувається корекція 20,28% у 2023 році та 19,32% у 2024 році на тлі часткового переформатування маршрутів і регуляторних викликів в агросекторі, проте рівень лишається істотно вищим за докризовий.

Польща утвердилася як системний торговельний і логістичний вузол для України. Навіть після нормалізації частка стабілізується вище історичного середнього. Однак варто пам'ятати, що показник відносний, бо на нього впливають як зміни у двосторонньому обороті, так і коливання торгівлі України з іншими членами ЄС.

Українсько-польську торговельно-економічну взаємодію варто розглядати не лише через інституційні рішення, а й через цифри. Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі в часовому розрізі дозволяє побачити реальний масштаб співпраці, окреслити стійкі тренди та переломні моменти, а також оцінити, як змінювався торговельний баланс у ретроспективі.

У табл. 2.2 подано річні значення експорту з України до Польщі, імпорту з Польщі до України, загальний двосторонній товарообіг, темп його приросту у порівнянні з попереднім роком, а також сальдо торговельного балансу. Період 1992-2004 рр. відображає фазу становлення двостороннього зв'язку і формування первинної архітектури співробітництва.

За період становлення двосторонньої торгівлі товарообіг України з Польщею зріс майже у сім разів із 285,4 млн дол. у 1992 р. до 1 948,6 млн дол. у

2004 р. Середньорічний темп приросту товарообігу становив близько 17%, однак шлях був нерівномірним, бо поруч із роками зростання траплялися й різкі провали.

Таблиця 2.2

**Динаміка торговельно-економічних українсько-польських відносин у
1992-2004 рр.**

Рік	Експорт України до Польщі (млн дол. США)	Імпорт з Польщі до України (млн дол. США)	Загальний товарообіг (млн дол. США)	Річна динаміка товарообігу до попереднього року (%)	Сальдо (млн дол. США)
1992	161,60	123,80	285,40	100	37,80
1993	187,50	201,10	388,60	136,15	-13,60
1994	280,40	204,90	485,30	124,88	75,50
1995	742,40	290,80	1 033,20	212,89	451,60
1996	977,80	418,50	1 396,30	135,14	559,30
1997	1 206,80	415,50	1 622,30	116,18	791,30
1998	1 086,40	377,20	1 463,60	90,21	709,20
1999	702,20	338,40	1 040,60	71,09	363,80
2000	924,00	350,00	1 274,00	122,42	574,00
2001	497,43	450,84	948,27	74,43	46,60
2002	505,99	537,22	1 043,21	110,01	-31,23
2003	763,21	802,35	1 565,56	150,07	-39,15
2004	979,91	968,68	1 948,59	124,46	11,23

Джерело: складено автором за [172]

Перші п'ять років характеризувалися висхідною динамікою, процесом послідовного нарощування. Кульмінація припала на 1995 рік: товарообіг збільшився на 112,9%, а експорт України досяг 742,4 млн дол. Позитивне сальдо у ці роки було системно високе і в 1997 році доходило до 791,3 млн дол. Винятком став 1993 рік, коли фіксувався невеликий дефіцит -13,6 млн дол.

На тлі регіональної турбулентності двічі поспіль фіксувався спад товарообігу у 1998 році на -9,8%, та у 1999 році на -28,9%. Попри це, сальдо залишалося позитивним для України: 709,2 млн у 1998-му і 363,8 млн у 1999-му роках. У 2000 р. настав момент пожвавлення та зростання загального товарообігу на 22,4% зі збереженням позитивного сальдо для України на 574,0 млн дол.

Початок 2000-х років змінив конфігурацію: імпорт із Польщі зростав швидше, ніж український експорт. У 2001-2003 роках сальдо для України було від'ємним, що свідчило про переорієнтацію попиту на більш технологічну або якісну польську продукцію та про посилення присутності польського бізнесу на українському ринку.

Напередодні вступу Республіки Польща до ЄС у 2004 році торговельне сальдо України залишалося позитивним (11,23 млн дол.), а товарообіг збільшився на 24,5%. За період 1992 - 2004 рр. середнє річне сальдо для України лишалося позитивним, приблизно на 272 млн дол., проте імпорт зростав швидше: так у 1992–2004 роках імпорт із Польщі збільшився приблизно в 7,8 разів, тоді як експорт України – лише у 6,1 разів. Саме це випереджальне зростання імпорту детермінувало перехід від домінування українських товарів у 1990-х роках до більш збалансованої, а згодом і імпоротно-орієнтованої моделі співпраці на початку 2000-х років.

Статистичні дані демонструють тренд до розширення економічного зв'язку за умов високої волатильності: у 1990-ті роки – швидке нарощування й профіцит, у 1998–1999 роки – короткий спад, у 2000-ні роки – поступове вирівнювання структури торгівлі. До 2004 року партнерство входить у нову фазу з якістю та насиченістю імпорту та більш рівномірним балансом, що дозволяє сформувати фундамент для подальшої інтеграції у форматі політики ЄС [214, с.55-56].

Отже, можна констатувати, що період 1992 - 2004 рр. характеризувався позитивною динамікою розвитку торговельного зв'язку між Україною та Польщею, попри певні економічні труднощі та кризові явища [214, с.59-60].

Представлена нижче табл. 2.3 ілюструє динаміку товарообігу між Україною та Польщею за період 2004-2014 рр. Цей період, на нашу думку, є другим етапом розвитку двосторонніх відносин, що мав місце бути після 2004 року, а саме вступу Польщі до складу ЄС.

Вступ Польщі до Європейського Союзу у 2004 році кардинально змінив траєкторію двосторонньої торгівлі України та Польщі. Як свідчать дослідження ефектів трансформації польської економіки в процесі євроінтеграції, саме

безперешкодна торгівля з державами ЄС та активне залучення іноземних інвестицій стали одними з ключових чинників структурної модернізації економіки Польщі та її успішного просування в межах єдиного європейського ринку [29].

Таблиця 2.3

**Динаміка торговельно-економічних українсько-польських відносин у
2004-2014 р.**

Рік	Експорт України до Польщі (млн дол. США)	Імпорт з Польщі до України (млн дол. США)	Загальний товарообіг (млн дол. США)	Річна динаміка товарообігу до попереднього року (%)	Сальдо (млн дол. США)
2004	979	968	1947	100,00	11
2005	1010,92	1406,68	2417,59	124,06	-395,76
2006	1344,52	2109,12	3453,63	142,85	-764,60
2007	1636,94	2920,48	4557,42	131,96	-1283,54
2008	2338,30	4280,31	6618,61	145,227	-1942,01
2009	1213,11	2170,31	3383,42	51,1198	-957,20
2010	1787,23	2788,81	4576,03	135,249	-1001,58
2011	2794,09	3183,39	5977,48	130,626	-389,30
2012	2576,20	3567,10	6143,29	102,774	-990,90
2013	2547,82	4068,69	6616,51	107,703	-1520,86
2014	2644,66	3070,82	5715,48	86,3821	-426,16

Джерело: складено автором за [172]

Перспективи й виклики для співробітництва після такого приєднання були взаємопов'язаними: Польща була вимушена змінити підхід до укладання окремих угод, оскільки зовнішньоекономічна політика стала частиною спільної політики ЄС.

З іншого боку, статус члена ЄС дозволив Польщі активно просувати українські інтереси в різних структурах ЄС, посилюючи політичну й економічну підтримку України в європейських структурах. Відтак співпраця перейшла у площину інтеграції України до європейського ринку, що дало поштовх для швидкого нарощування обсягів торгівлі. Цифрові показники свідчать про те, що за 2004–2008 роки загальний товарообіг зріс у 3,4 рази: з 1947 млн дол. до 6618,61 млн дол., причому середньорічний приріст у зазначений період становив 36%. Це

був період економічного піднесення як для України, так і для Польщі, коли український експорт демонстрував швидке зростання, а імпорт із Польщі збільшувався ще швидше.

Окрім ефекту взаємної інтеграції, таке зростання пояснюється активним розвитком прикордонної, транспортно-логістичної інфраструктури та активізацією польських інвестицій в Україну, зокрема, у модернізацію доріг, залізничного та енергетичного секторів.

Розбудова логістики дала змогу українським підприємствам полегшити доступ до європейського ринку через польські порти та склади; водночас розширювався доступ польських товарів на український ринок [122].

Після перших років стрімкого зростання траєкторія змінилася. Глобальна фінансова криза 2008-2009 року завдала удару обом країнам: товарообіг у 2009 році скоротився практично вдвічі. Особливо відчутно впав український експорт на -48 %, тоді як імпорт скоротився менш різко. Наступні роки стали періодом поступового відновлення, однак структурний баланс змінився. Якщо у 2004 році товарне сальдо було майже збалансованим, то після 2005 року щороку фіксувався дефіцит для України, який коливався від -389 млн дол. до -1520,9 млн дол. У 2014 році дефіцит залишився помірним (-426 млн дол.), але загальний товарообіг знизився до 5715,48 млн дол., що відбиває вплив внутрішніх кризових процесів в Україні та переорієнтацію її зовнішньої політики після Революції Гідності. Основна перевага польського імпорту зумовлена кількома причинами:

По-перше, польські виробники мають переваги у випуску машинобудівної, хімічної, електронної та пластмасової продукції - тобто товарів із високою доданою вартістю, тоді як український експорт до Польщі залишається орієнтованим на металургію, сировину та сільськогосподарські товари [155].

По-друге, підтримка Польщею європейських стандартів і поступова гармонізація українського законодавства з нормами ЄС відкривали ринок для польських підприємств, що було додатковим стимулом нарощування обсягів торговельного обороту.

По-третє, дослідники зазначають, що потенціал двосторонніх економічних відносин протягом цього періоду не був повністю реалізований через економічні труднощі України та недостатню диверсифікацію її експорту [153, с.107-108].

Узагальнений аналіз свідчить, що у 2004–2014 рр. україно-польські торговельні відносини мали тенденцію до розширення, але відбувалося це переважно коштом польського експорту. Такий стан справ вказує на потребу посилення конкурентоспроможності українських товарів, удосконалення структури експорту та поглиблення кооперації у високотехнологічних сферах. Лише такий перехід дозволить двосторонньому товарообігу зберегти тенденцію до зростання і набути більшої збалансованості у довгостроковій перспективі.

Наведені у табл. 2.4 статистичні дані допомагають проаналізувати обсяги та динаміку товарообігу між Україною та Польщею за період 2014-2022рр.

Таблиця 2.4

**Динаміка торговельно-економічних українсько-польських відносин у
2014-2022 р.**

Рік	Експорт України до Польщі (млн дол. США)	Імпорт з Польщі до України (млн дол. США)	Загальний товарообіг (млн дол. США)	Річна динаміка товарообігу до попереднього року (%)	Сальдо (млн дол. США)
2014	2 644,66	3 070,82	5 715,48	100	-426,16
2015	1 977,33	2 324,05	4 301,38	75,25	-346,72
2016	2 200,01	2 693,33	4 893,34	113,76	-493,32
2017	2 724,59	3 453,82	6 178,41	126,26	-729,23
2018	3 257,25	3 641,92	6 899,17	111,66	-384,67
2019	3 295,85	4 109,08	7 404,93	107,33	-813,23
2020	3 276,68	4 140,91	7 417,59	100,17	-864,23
2021	5 227,41	4 962,50	10 189,91	137,37	264,91
2022	6 653,03	5 491,36	12 144,39	119,18	1 161,67

Джерело: складено автором за [172]

Дані табл. 2.4 повною мірою відображають складну траєкторію зовнішньоекономічних потоків між Україною та Польщею в останні роки. Період 2014-2022 рр. можна виділити як третій етап у структурі розвитку міжнародних відносин України й Польщі. Він характеризується активною співпрацею України

з європейськими інституціями та її євроінтеграційними прагненнями. Цей час є турбулентним для обох економік, що зумовлено політичними кризами, інтеграційними процесами та структурними зсувами в економіці обох країн.

Цей період починається з 2014 року, коли двосторонній товарообіг складав 5715,48 млн дол., та мав негативне сальдо для України у розмірі -426,16 млн дол., що стало наслідком зростання імпорту польської продукції. Через внутрішню кризу та початок збройної агресії показники 2015 року чітко демонструють ці зсуви: падіння загального товарообігу склало 24,75%.

Проте, починаючи з 2016 року, ми маємо змогу побачити динаміку поступового відновлення української економіки, зростання обсягів двостороннього товарообігу. Попри це, сальдо залишалося від'ємним для України через збільшення обсягів споживчих товарів із Польщі. Така диспропорція пояснюється структурними особливостями двосторонньої торгівлі: постачальники польських товарів спеціалізуються на товарах із високою доданою вартістю (машинобудування, хімічна галузь тощо), тоді як українські підприємства переважно експортували продукти аграрної галузі [128].

У 2018 році динаміка змінилася: зафіксовано зростання двостороннього торговельного обороту та скорочення від'ємного сальдо. Стабілізація пояснюється диверсифікацією українського експорту та розширенням секторів із відносними перевагами, зокрема деревообробки, виробництва меблів, експорту плодів та горіхів, що робить відносини більш симетричними.

У 2020 році, з початком пандемії SARS-CoV-2, економічного спаду та кризи зазнала вся всесвітня економіка, і господарські комплекси України та Польщі не стали винятком. Проте обсяги падіння товарообігу не виявилися критичними для співпраці цих держав та продемонстрували відносну стійкість каналів співпраці.

Справжнім проривом став 2021 рік - період відновлення після пандемії, що відзначився стрімкими темпами зростання обсягів двосторонньої торгівлі. Експорт з України до Польщі становив 5227,41 млн дол., а імпорт - 4962,5 млн дол.; відтак загальний торговельний оборот зріс на 37,37% відносно попереднього року. Цей рік став знаковим, бо сальдо торговельного балансу стало позитивним

для України на 264,91 млн дол. Такий результат пояснюється, по-перше, різкою переорієнтацією логістики через польські транспортно-логістичні коридори, по-друге - активною підтримкою Польщею відкриття ринку ЄС для українських товарів, що відповідає її ролі лобіста українських інтересів. Дослідження вказують на те, що після 2014 року потенціал двосторонніх відносин реалізується лише частково: через економічні труднощі України та руйнування інфраструктури гальмується віддача, а перспективи співпраці пов'язані з відбудовою транспортних і логістичних мереж [153, с.110-111].

Отже, аналіз періоду з 2014 по 2022 роки демонструє, що українсько-польська торгівля пройшла шлях від спаду й дефіциту до активного зростання й досягнення позитивного сальдо. Цей прогрес став можливим завдяки поєднанню економічних, політичних та інфраструктурних чинників: послідовній підтримці Польщею євроінтеграційних прагнень України, інтеграції у спільний ринок, диверсифікації українського експорту та розвитку транскордонної співпраці. Попри зростання обсягів торгівлі, можливості співробітництва досі не вичерпані, подальший розвиток залежатиме від модернізації української інфраструктури, підвищення якості продукції та активізації взаємних інвестицій.

Аналізуючи еволюцію розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею, варто згадати обсяги торгівлі послугами. Однак через обмеженість доступу до статистичної інформації, через її секретність, ми маємо змогу проаналізувати динаміку лише за 2005 - 2021 роки.

Дані табл. 2.5 демонструють порівняльну динаміку торговельного обороту послугами між Україною та Польщею.

Отримані дані дозволяють констатувати перевагу України в галузі торгівлі послугами, яка сформувалася у 2013 році та збереглася до 2021 року, останнього року з відкритою інформацією (рис. 2.2).

Початковим етапом аналізу є проміжок із 2005 по 2012 рік. Ми можемо проаналізувати, що обсяг торгівлі послугами між Україною та Польщею демонстрував постійне зростання, проте імпорт польських підприємств у наданні послуг переважав над українським експортом. Це зростання було поступовим та

відносно незначним, що можна описати як період сталого розвитку. Польща в цей час проходила процес вступу до ЄС, що пояснює відносно малий експорт послуг за кордон, бо відбувалась концентрація на внутрішньому ринку.

Таблиця 2.5

Динаміка обсягів торгівлі послугами між Україною та Польщею у 2005-2021 рр.

Рік	Експорт України до Польщі (млн дол. США)	Імпорт з Польщі до України (млн дол. США)	Загальний товарообіг (млн дол. США)	Річна динаміка товарообігу до попереднього року (%)	Сальдо (млн дол. США)
2005	62,21	76,96	139,17	100	-14,74
2006	80,77	96,95	177,72	127,69	-16,19
2007	104,51	146,3	250,81	141,12	-41,79
2008	152,67	230,59	383,26	152,80	-77,93
2009	83,54	126,41	209,95	54,78	-42,87
2010	92,99	141,16	234,14	111,52	-48,17
2011	134,58	142,94	277,52	118,52	-8,36
2012	141,84	175,83	317,67	114,46	-33,99
2013	219,59	168,92	388,52	122,30	50,67
2014	202,8	148,37	351,17	90,38	54,43
2015	181,92	98,75	280,66	79,92	83,17
2016	220,57	138,65	359,22	127,99	81,92
2017	296,31	150,24	446,55	124,31	146,07
2018	350,18	196,13	546,31	122,34	154,05
2019	420,86	242,48	663,34	121,42	178,38
2020	440,97	201	641,97	96,77	239,97
2021	477,58	285,04	762,63	118,79	192,54

Джерело: складено автором за [172]

У 2010 та 2011 роках обсяги торгівлі послугами майже вирівнялися, а темпи зростання пояснювалися збільшенням кількості послуг в контексті євроінтеграційних намірів України. Переважну частку становили транспортні або логістичні послуги, що пов'язані зі зростанням обсягів торгівлі товарами.

Злам усталеної системи торгівлі послугами відбувся у 2013 році, коли експорт українських послуг перевищив імпорт польських. Це зумовлено зміною у структурі економіки та активним розвитком секторів комп'ютерних та

інформаційних сервісів, ділових послуг тощо. У 2013 році експорт українських послуг становив 219,59 млн дол., тоді як імпорт польських послуг - 168,92 млн дол.

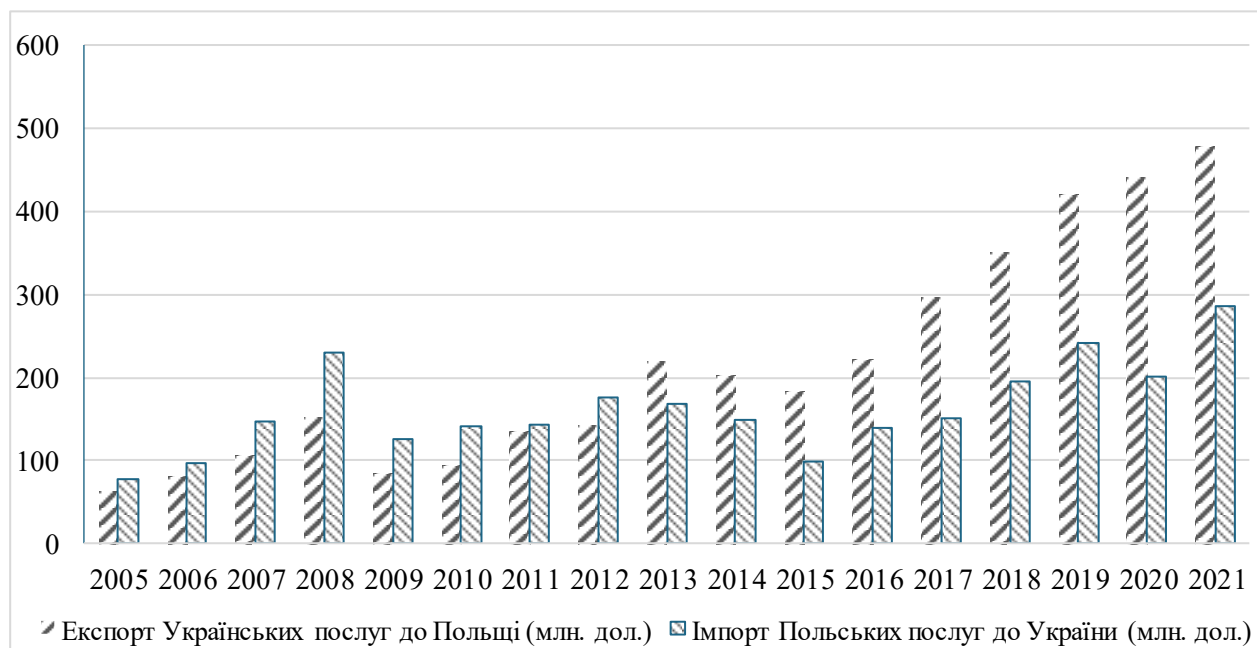


Рис. 2.2. Порівняльна динаміка торговельного обороту послугами між Україною та Польщею, 2000-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за [172]

Так, основними статтями українського експорту стали інформаційні, цифрові послуги та послуги з переробки мінеральних ресурсів. В той час як Польща імпортувала переважно транспортні, ділові, туристичні та послуги, пов'язані з інтелектуальною власністю [98, с. 150-153].

Етап кризи та відновлення з 2014 по 2021 рік можна описати як період короткого зменшення обсягів послуг із подальшим швидким зростанням. У 2014 році експорт українських послуг до Польщі становив 202,8 млн дол., а імпорт - 148,37, проте, у 2021 році експорт становив 477,58 млн дол., а імпорт - 285,04 млн дол. Дана інформація дозволяє нам оцінити стрімке зростання обсягів імпорту та експорту послуг за 7 років: обсяги імпорту зросли на 135%, та експорту - 92%. Також відбулося зростання загального торговельного обороту послугами з 351,17 млн дол. у 2014 році до 762,63 млн. дол. у 2021 році.

Збільшення обсягів торгівлі послугами між Україною та Польщею було доволі стійким трендом та займало вагомую частку у розрізі двосторонніх торговельно-економічних відносин. З відкритої статистики на 2021 рік можна побачити, що Україна експортує ділові послуги, послуги у сфері будівництва та послуги у сфері інформаційних технологій. Польща в цей час експортує до України туристичні послуги, транспортні послуги та послуги, пов'язані з інтелектуальною діяльністю [183].

Сукупно така синергія допомагає формувати підґрунтя для подальшого зростання обсягів двосторонньої торгівлі послугами між Україною та Польщею, особливо в контексті євроінтеграції України. Зокрема, в останніх роботах із дослідження сфери послуг між Україною та Польщею, науковці роблять наголос на перспективах та розширенні двосторонньої торгівлі послугами. Ці прогнози базуються на можливостях поглиблення та розширення кооперації, відновленні та модернізації інфраструктури [153, с. 111].

Отже, аналізуючи наявні дані, ми можемо прийти до висновку, що Україна не лише вийшла на паритетний рівень товарообігу послугами, а й спромоглася сформувати стійкий профіцит. Це стало можливим завдяки зростанню послуг, пов'язаних з інформаційною діяльністю, переробкою матеріальних ресурсів та діловими послугами, а також розширенню транскордонної логістики. Структурний потенціал такої співпраці при поглибленні інтеграції, модернізації та розробки механізмів в інноваційних галузях є ключовою передумовою подальшого розвитку торгівлі послугами між Україною та Польщею.

Отже, еволюція сучасних україно-польських торговельних відносин походить із 1991 року і до нині. Вона обумовлює собою закономірність «накопичувальної інтеграції» між країнами. Цей процес розпочався з розробки та підписання базових міждержавних угод про торгівлю, митну співпрацю та інвестиції, поступово трансформувавшись у глибоку взаємну інтеграцію на тлі євроінтеграційних процесів, що зрештою призвело до розширення галузевої співпраці.

Можна стверджувати, що після 2014 року, а саме угоди про асоціацію Україна-ЄС, Польща виступає як провідний партнер в адаптації та гармонізації українського ринку й законодавства з європейськими нормами. Це підтверджується рівнем та спрямованістю угод, що вже були підписані або плануються до підписання у найближчому майбутньому. До таких угод можна віднести угоди про гармонізацію митниці, визнання стандартів в агропромисловій, промисловій і цифровій галузях тощо. Це допомагає сформувати «контур м'якої євроінтеграції» для України.

Дані офіційної статистики демонструють важкий шлях розвитку та нарощування двостороннього товарообігу. Попри кризові періоди (1998–1999, 2009 та 2014 роки), обсяги торгівлі з 1992 по 2022 рік зросли з 285,4 млн дол. до 12144,39 млн дол. Ключовими віхами для такої співпраці стали вступ Польщі до ЄС та активізація євроінтеграційного курсу України у 2014 році. Це відкрило нові можливості для двосторонніх торговельно-економічних відносин та кооперації, розвитку національних економік та спільних проєктів. Спочатку отримання доступу до європейського ринку через Польщу, а потім і підписання угод про ПВЗВТ з ЄС, відкрили для України нові стратегічні можливості розвитку економіки, інституцій та суспільства в цілому.

На відміну від товарної торгівлі, обмін послугами набув сталого стійкого профіцитного характеру для України, що стало наслідком розвитку та масштабування інформаційної, ділової галузей та сфери послуг із переробки матеріальних ресурсів. З 2013 року позитивне сальдо у торгівлі послугами для України набуло великого значення, бо саме через розвинені цифрові та сервісні канали можна досягти антикризової еластичності у двосторонньому обміні.

Логістична та інфраструктурна співпраці України та Польщі завжди відігравали велике значення для обох країн: для України це можливість ефективного виходу на європейський ринок, а для Польщі — надання транспортно-логістичних послуг для подальшого транзиту українських товарів до країн ЄС. Саме після 2022 року така логістична та інфраструктурна співпраця набула системного значення через можливість обробки великого обсягу як

товарних, так і пасажирських потоків. У цьому контексті варто згадати програму «Шляхи Солідарності», запроваджену ЄС задля організації та забезпечення альтернативних маршрутів для українських товарів [43].

Фактором поглиблення взаємної інтеграції України та Польщі та подальшого вступу України до ЄС є спільний розвиток зусиль у митній співпраці, гармонізації стандартів виробництва товарів, узгодження фітосанітарних норм і вимог. Ці аспекти є критично важливими для забезпечення безперешкодного доступу українських товарів на європейський ринок та їхньої конкурентоспроможності.

Економічна взаємодія між Україною та Польщею протягом багатьох років відіграє визначну роль у процесах інтеграції України до європейського простору. Результатом такої співпраці є модернізація різних секторів економіки, формування сприятливого середовища для інноваційного розвитку та зміцнення регіональної згуртованості. Спільні ініціативи, які реалізують обидві держави, демонструють прагнення до створення стійких економічних механізмів, що здатні адаптуватися до постійних змін глобального ринку [131].

Активний діалог і пошук нових напрямів партнерства підсилюють не лише економічну стабільність, але й наближають Україну до стандартів та цінностей Європейського Союзу. Варто зазначити, що дане співробітництво забезпечує додатковий потенціал для оперативного реагування на складні міжнародні виклики та слугує запорукою сталого розвитку в майбутньому.

Загалом, аналізуючи етапи співпраці України та Польщі з 1991 року, особливу увагу ми маємо приділити періоду 2021–2024 років для розуміння докорінних змін у структурі галузевого імпорту та експорту. Польща є частиною ринку ЄС та де-факто виступає торговельним шляхом та «воротами» для українських товарів, що постачаються на європейський ринок. Тенденції зміни обсягів експорту та імпорту товарообігу України та країн ЄС у період з 2021 по 2024 рік свідчать про зменшення експорту на 12,7% та збільшення імпорту на 12,2%. Такі показники вказують на збільшення диспропорції у структурі торгового балансу та збільшення розриву торговельного сальдо, що зумовлює необхідність

проведення глибокого аналізу для розробки дієвих інструментів подолання економічних викликів [183, с. 24-25].

2.2. Стан та тенденції соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу

Україна, Польща та країни ЄС за останні роки зіштовхнулися з різними соціально-економічними викликами, що постали перед Європейським континентом та світом у цілому. Україна пройшла шлях від поступової гармонізації з європейськими стандартами добробуту населення до шоку повномасштабної війни та подальшого відновлення. До пандемії COVID-19 Україна відчутно нарощувала темпи цифровізації: так, у рейтингу цифрової трансформації Україна з 75-го місця у 2019 році посіла 35-те місце у 2023 році. А показники якості життя, попри всі виклики, що постали перед державою та населенням, покращилися з 82-го до 59-го місця у 2019 та 2023 роках відповідно [64, с. 109].

Варто зазначити, що Україна спромоглася, попри усі виклики, зробити помітний крок до мережевої економіки, незважаючи на низьку частку високотехнологічного виробництва, нерівність доходів, забруднення екології та проблеми у сфері відновлювальної енергетики [64, с. 110-111].

У 2022 році Україна зіштовхнулася з безпрецедентним викликом у своїй сучасній історії – повномасштабною війною. Військовий конфлікт спричинив падіння ВВП, руйнування інфраструктури, виробництва, міграцію населення та високий рівень інфляції. Втім, у 2023 році спостерігалось поступове відновлення економіки завдяки зусиллям Національного банку України, міжнародній допомозі та цифровізації багатьох процесів в економіці.

Можна констатувати провідну роль цифровізації як інструменту подальшого економічного розвитку. У багатьох країнах Європи існують свої міністерства, агентства та департаменти. Задля визначення ступеня готовності або наявного використання інноваційних технологій у сучасних умовах було

проаналізовано основні цифрові засоби та їх особливості (Додаток Ж). Зокрема, проаналізовано різні індекси цифровізації, такі як E-Participation Index (EPI) від ООН, GovTech Maturity Index (GTMI) від Світового банку та Digitalisation від Єврокомісії.

EPI оцінює ефективність та актуальність цифрової інформації та послуг, що пропонуються урядами для заохочення громадян до участі у формулюванні державної політики. Це важливий елемент оцінки електронного урядування, метою якого є сприяння участі громадськості та розширення прав і можливостей за допомогою цифрових інструментів.

Згідно з Технічним додатком до дослідження E-Government Survey 2024 від ООН, Польща має показник EPI 0,7534 (42-ге місце у світовому рейтингу), тоді як Україна отримала максимально можливий показник EPI — 1, що відповідає першому місцю у цьому глобальному рейтингу [132, с. 27].

Індекс GMTI містить субіндекси Core Government Systems (CGS), Public Service Delivery (PSD), Digital Citizen Engagement (DCE) та GovTech Enablers (GTE). Усі вони впливають на різні сфери життя. Так, CGS описує ступінь розвитку ключових урядових платформ для взаємодії з громадянами. PSD визначає ступінь зрілості онлайн-сервісів та їхню доступність для громадян. DCE описує доступність та активність використання громадських засобів отримання інформації, доступ до зворотного зв'язку та відкритість інформації. GTE – правові рамки та інститути цифровізації, запроваджені державою [141].

Згідно зі звітом Світового банку, Україна входить до категорії «А» (дуже високий показник), тоді як Польща входить у категорію «В». Польща має CGS 0,68, PSD 0,79, DCE 0,91 та GTE 0,29. У той час як Україна має CGS 0,77, PSD 0,69, DCE 0,97 та GTE 0,66 [132]. Ці показники свідчать про вищий рівень українського цифрового розвитку державної співпраці з громадянами: вона оцінена як більш розвинена та доступна для громадян, що підтверджується входженням України до країн із найвищим рейтингом GTMI.

У контексті порівняння України та ЄС варто згадати аналітичну доповідь Єврокомісії. У документі, де вивчався рівень цифровізації, було відзначено, що

відповідний показник України становить 115,6% від середнього рівня серед країн [42].

Аналізуючи ці показники у різних індексах цифровізації, ми можемо встановити, що ступінь розвитку української цифровізації в певних аспектах випереджає як Польщу, так і ЄС загалом. Однак, усі зазначені індекси не є повним вичерпним списком аналізу ступеня цифровізації, проте, у галузі цифровізації державних послуг та певних аспектах цифрової комерції Україна посідає провідні місця у світі.

Цифровізація відіграє значну роль у соціально-економічному розвитку суспільства. На соціальний розвиток цифровізація впливає як інструмент розширення доступу населення до інформації та державних сервісів. Для економіки цифровізація є критично важливою, оскільки допомагає усувати певні бар'єри для ведення підприємницької діяльності та полегшує процес пошуку контрагентів у інших країнах задля ведення економічної діяльності.

На рис. 2.3 наведено структуру Українського ВВП за 2024 рік, проте, через обмеженість статистичної інформації, можливі мінімальні розбіжності та погрішності.

Структура ВВП України у 2024 році вказує на домінування сфери послуг із показником 60,6%, що є нижчим за середньоєвропейський показник. Попри все, він залишається на досить високому рівні, що дозволяє стверджувати: структура ВВП України, хоч і зазнавала потрясінь та змін, залишається на загальноєвропейському рівні.

Частка аграрного сектору становить 7,1%, що значно перевищує середньоєвропейські показники, але відображає природно-ресурсну спеціалізацію та роль експорту аграрної продукції в економіці України.

Частка промисловості складає 19%, що значно нижче європейських показників. Таке падіння зумовлене повномасштабною агресією, зокрема втратою виробничих підприємств та наявними енергетичними та транспортними обмеженнями. До категорії «інше» входять податки на продукти, субсидії тощо, тому вони виділені в окрему категорію.

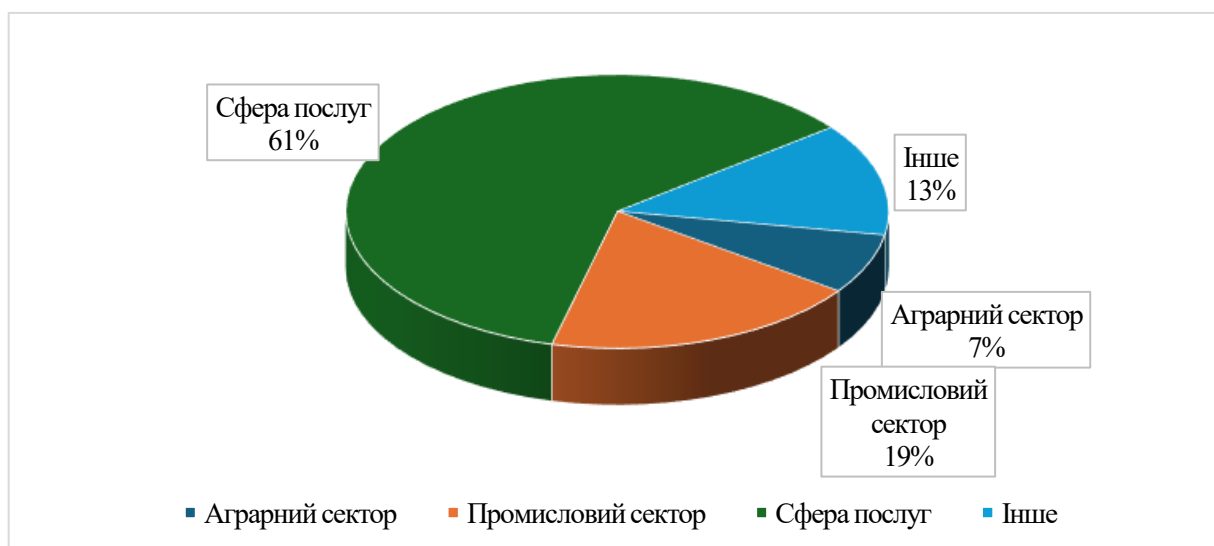


Рис. 2.3. ВВП України за секторами економіки у 2024 році

Джерело: складено автором за [144;172]

Польща у період з 2019 по 2024 рік також зазнала потрясінь, пов'язаних з епідемією COVID-19, але, на відміну від України, уникнула прямого впливу бойових дій. Наявність спільного кордону з Україною дозволила Польщі прийняти велику кількість біженців з України, багато з яких інтегрувалися в польський ринок праці та вплинули на обсяги ВВП Польщі після 2022 року.

Структура ВВП Польщі за 2024 рік дозволяє оцінити її склад та виявити прямі відмінності від структури українського ВВП (рис. 2.4).

Така конфігурація свідчить про зрілу сервісно-орієнтовану модель польської економіки з виразною промисловою опорою. Частка сектору послуг майже відповідає середньоєвропейським показникам, але показники промислового сектору значно вищі за середньоєвропейські. Такі високі показники у промисловості відображають глибокий ступінь інтеграції польської економіки у виробничі ланцюги ЄС, зокрема у галузях машинобудування, електротехніки тощо.

Показники сільського господарства становлять 2,6% ВВП, що відповідає середньоєвропейським нормам та є характерними для розвинених країн Європи. Хоча цей сектор має відносно невелику частку у структурі ВВП, ланцюги доданої вартості в агропереробці, логістиці та харчовій

промисловості тісно переплітаються з промисловим сектором і сферою послуг.

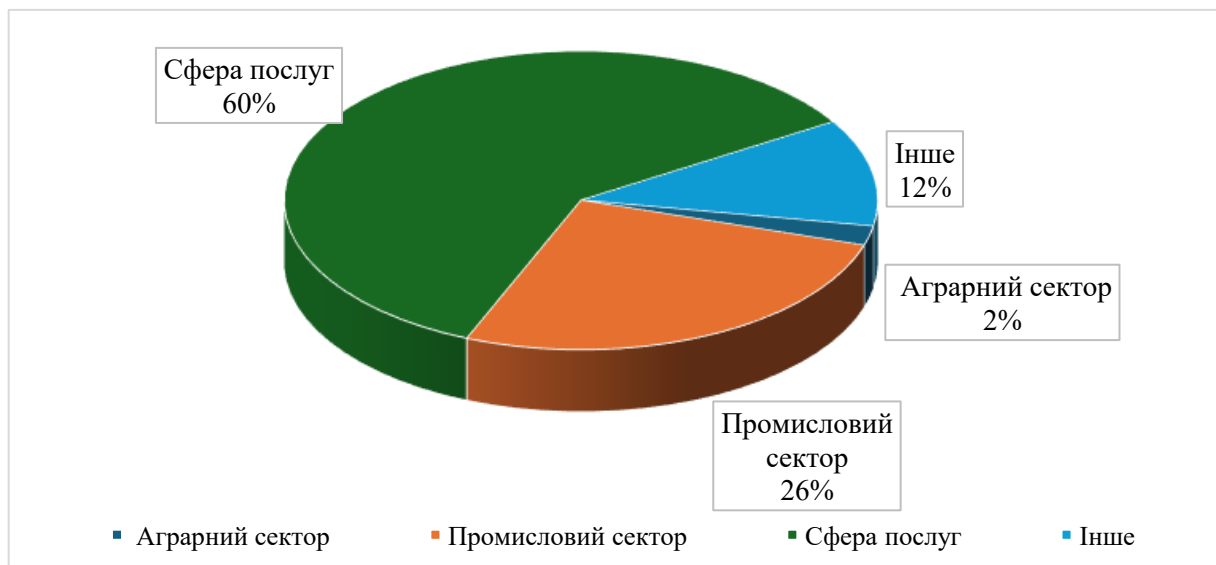


Рис. 2.4. ВВП Польщі за секторами економіки у 2024 році

Джерело: складено автором за [144]

Структура ВВП країн ЄС у 2024 році дозволяє побачити та проаналізувати середньоєвропейські показники ВВП (рис. 2.5).

Наведені показники вказують на середньоєвропейські показники розподілу секторів економіки у ВВП. Вони дають змогу визначити оптимальний баланс між виробництвом та сферою послуг, що притаманні розвиненим країнам ЄС. Вони дозволяють оцінити відхилення української та польської структури ВВП, а також послідовно пояснюють відмінності у ВВП. Так, український ВВП складається з аграрного сектору – 7,1%, промислового сектору – 19% та сфери послуг – 60,6%. Польський ВВП складається з аграрного сектору – 2,1%, промислового сектору – 26,4% та сфери послуг – 59,9%.

Грунтовний аналіз складу ВВП був проведений Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР). Так у звіті за 2024 рік було відзначено зростання частки сфери послуг по всій Європі. Таке зростання поступово зменшувало частку промислового виробництва, але не впливало на спад аграрного сектору, бо така частка і так мала. Відзначена роль цифровізації, яка

дозволяє проводити торгівлю послугами з меншими бар'єрами, що напряду впливає на обсяги ВВП. Крім того, у звіті наголошується, що у країнах ЄС частка послуг в експорті зростає швидше за темпи збільшення ВВП [109].

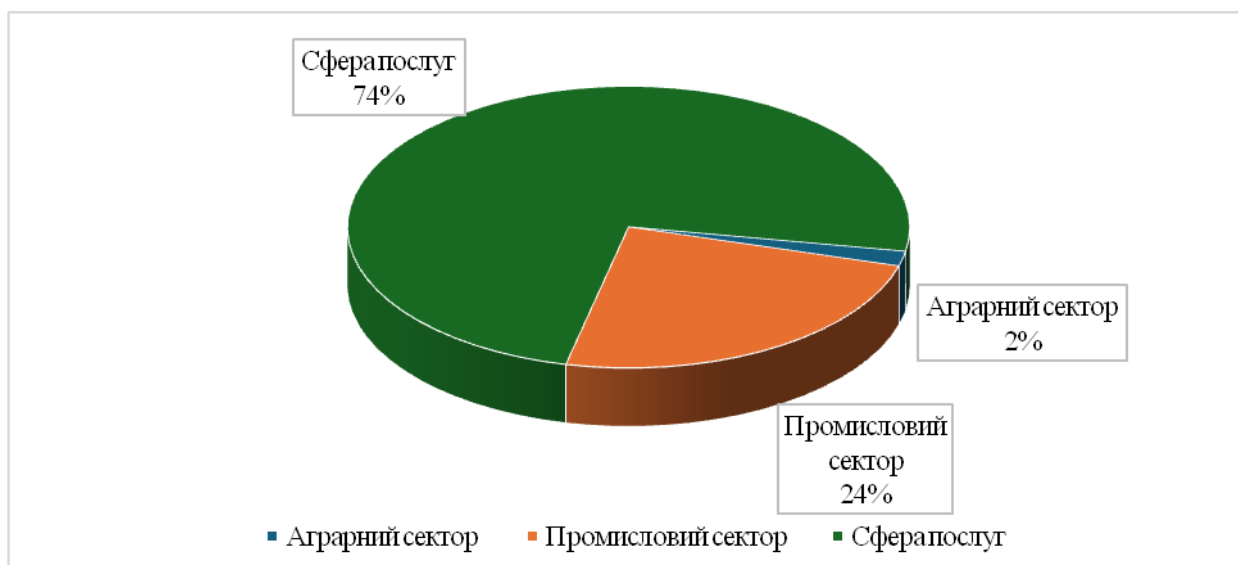


Рис. 2.5. ВВП країн ЄС за секторами економіки у 2024 році

Джерело: складено автором за [36]

Польща, як частина ЄС, стає активним учасником такої трансформації структури ВВП, а Україна має схожі тенденції, але в меншому обсязі. При цьому ЄС виступає основним орієнтиром до такого розвитку.

Порівняння із середньоєвропейською структурою ВВП дає змогу дійти висновку, що Україні потрібно нарощувати виробничі спроможності та розширювати сферу послуг задля гармонізації та стабілізації економіки та еволюції від ролі агропромислового експортера до економіки з вищою доданою вартістю. Водночас Польщі потрібно лише розвинути сферу послуг, проте це не є суперечністю для радикальних змін, бо показники аграрного та промислового секторів відповідають середньоєвропейським нормам.

Для ефективного аналізу пропонується порівняльна таблиця показників ВВП України, Польщі та країн ЄС (табл. 2.6).

Динаміку показників ВВП на душу населення та чисельності населення України, Польщі та країн ЄС наведено у табл. 2.7.

Таблиця 2.6

Динаміка ВВП України, Польщі та країн ЄС у 2004-2024 рр., млрд дол. США

Рік	Україна	Динаміка у % до попереднього року	Польща	Динаміка у % до попереднього року	ЄС	Динаміка у % до попереднього року
2004	67,22	100	256,27	100	11 449,1	100
2005	89,24	132,76	307	119,80	11 954,40	104,41
2006	111,88	125,37	345,9	112,67	12 768,40	106,81
2007	148,73	132,94	429,72	124,23	14 789,50	115,83
2008	188,11	126,48	535,61	124,64	16 365,10	110,65
2009	121,55	64,62	440,89	82,32	14 846,10	90,72
2010	141,21	116,17	478,11	108,44	14 643,10	98,63
2011	169,33	119,91	527,85	110,40	15 876,30	108,42
2012	182,59	107,83	498,15	94,37	14 733,60	92,80
2013	190,5	104,33	518,18	104,02	15 399,90	104,52
2014	133,5	70,08	542,13	104,62	15 764,80	102,37
2015	91,03	68,19	480,05	88,55	13 655,10	86,62
2016	93,36	102,56	473,26	98,59	13 990,60	102,46
2017	112,09	120,06	528,36	111,64	14 870,10	106,29
2018	130,89	116,77	594,62	112,54	16 092,20	108,22
2019	153,88	117,56	602,68	101,36	15 809,30	98,24
2020	156,62	101,78	605,91	100,54	15 505,70	98,08
2021	199,77	127,55	689,17	113,74	17 498,50	112,85
2022	161,99	81,09	695,61	100,93	16 996,10	97,13
2023	181,22	111,87	812,45	116,80	18 602,70	109,45
2024	190,74	105,25	914,7	112,59	19 423,30	104,41

Джерело: складено автором за [144;172;47].

Отже, аналіз та зіставлення даних таблиць 2.6 і 2.7 дають змогу чітко простежити актуальні зміни та диспропорції у стані загального ВВП, ВВП на душу населення та кількість населення в цілому.

Варто наголосити, що порівнюючи Україну, Польщу та ЄС у період з 2004 по 2024 рік, ми маємо змогу побачити три різні траєкторії розвитку в єдиному зовнішньому полі кризових ситуацій. ЄС у цих порівняннях виступає повільним та гармонічним лідером, що має постійну та стійку тенденцію до зростання, попри два економічні спади у 2009 та 2015 роках, і переходить до повільного відновлення після пандемії.

Таблиця 2.7

**Динаміка показників ВВП на душу населення та чисельності населення
України, Польщі та країн ЄС**

Рік	Україна		Польща		Країни ЄС
	ВВП на душу населення (тис. дол. США)	Кількість населення	ВВП на душу населення (тис. дол. США)	Кількість населення	ВВП на душу населення (тис. дол. США)
2004	1 401,00	47 979 507	6 711,70	38 182 222	27 883,00
2005	1 875,30	47 585 556	8 043,90	38 165 445	28 332,00
2006	2 366,50	47 278 694	9 068,90	38 141 267	29 243,00
2007	3 160,30	47 062 798	11 272,50	38 120 560	30 056,60
2008	4 017,80	46 819 175	14 048,60	38 125 759	30 142,60
2009	2 607,10	46 623 731	11 556,30	38 151 603	28 769,80
2010	3 039,60	46 456 003	12 567,70	38 042 794	29 351,70
2011	3 656,70	46 307 853	13 867,70	38 063 255	29 973,10
2012	3 951,30	46 210 056	13 087,40	38 063 164	29 700,60
2013	4 129,90	46 126 770	13 621,90	38 040 196	29 666,10
2014	3 054,90	45 972 380	14 262,30	38 011 735	30 115,80
2015	2 094,50	45 784 896	12 637,50	37 986 412	30 769,10
2016	2 158,50	45 616 832	12 464,00	37 970 087	31 305,60
2017	2 604,30	45 436 041	13 913,30	37 974 826	32 133,70
2018	3 059,10	45 208 907	15 658,20	37 974 750	32 719,60
2019	3 619,90	44 957 458	15 874,50	37 965 475	33 290,50
2020	3 709,80	44 680 014	16 150,90	37 515 748	31 437,90
2021	4 775,90	44 298 640	18 635,50	36 981 559	33 484,70
2022	4 199,70	41 048 766	18 891,20	36 821 749	34 539,80
2023	5 139,60	37 732 836	22 145,30	36 687 353	34 564,10
2024	5 389,50	37 860 221	25 022,70	36 554 707	34 859,60

Джерело: складено автором за [144;172;47].

Польща демонструє сталу конвергенцію, що виражається зростанням масштабів економіки й частки у сукупному ВВП ЄС, попри кризові корективи, що відбувалися у 2009, 2015 та 2020 роках. Натомість Україна характеризується високою волатильністю економічних показників: стрімке зростання у періоди стабільності змінюється різкими спадами під час криз (особливо у 2022 році), що, утім, супроводжується швидкою адаптацією та відновленням після активних потрясінь. Аналізуючи динаміку ВВП України у період з 2004 по 2024 рік, можна відзначити зростання показників у 2,84 рази з середньорічним темпом 5,35%.

Водночас ВВП на душу населення збільшився на 285%: з 1401 дол. до 5390 дол., при цьому середньорічні показники приросту становили 6,97%. Цей показник вище, ніж темп загального зростання ВВП, але в той самий час відбулось скорочення населення на 21%, особливо різко після 2022 року внаслідок чинників, зумовлених повномасштабною війною.

Отже, довгострокове зростання ВВП на душу населення формувалося всупереч демографічним показникам. У коротшому відрізку 2022-2024 роках і ВВП, і показник ВВП на душу населення знизилися у 2022 році, але, починаючи з 2023 року, почався процес поступового відновлення на тлі високої невизначеності та загрози.

Аналізуючи показники ВВП Польщі за період 2004-2024 років, ми можемо відзначити збільшення обсягу польського ВВП з 256,27 до 914,7 млрд дол., що становить збільшення на 257% загалом при середньорічному темпі у 6,57%. Ці показники є найбільшими відсотковими маркерами серед трьох порівнюваних об'єктів. На відміну від України, польські показники зростали поступово та менш волатильно, ніж українські. Навіть попри короткочасні спади у 2009 та 2015 роках, вони відзначалися поступовим зростанням та збільшенням від року до року.

ВВП на душу населення в Польщі за вказаний період зріс із 6712 дол. до 25023 дол., що становить 273% росту при середньорічному темпі у 6,8%. При цьому чисельність населення Польщі за цей час скоротилася лише на 4,3%. Отже, хоча демографічний внесок у динаміку залишається негативним, він нівелюється інтенсивним економічним розвитком. Усе це узгоджується з фактом, що частка польської економіки у загальній структурі економіки ЄС зросла з 2,24% у 2004 році до 4,71% у 2024 році, що є індикатором успішної конвергенції та інтеграції.

Зіставлення даних таблиць 2.6 та 2.7 дозволяє констатувати, що масштаб економіки Польщі зростає насамперед завдяки підвищенню продуктивності праці та рівню доходів, а не завдяки демографічним факторам.

Аналізуючи структуру ВВП країн ЄС, ми можемо побачити зростання ВВП з 11,45 до 19,42 трлн дол. у період з 2004 по 2024 роки, ВВП ЄС зріс на 69,6%, із середньорічним темпом у 2,68%. Даний цикл зростання має невисоку амплітуду,

незважаючи на спад у 2009, 2015 роках та загальносвітовий спад під час пандемії, а 2023-2024 роки стали часом відновлення та зростання.

Аналізуючи ВВП на душу населення, ми можемо побачити зростання у країнах ЄС з 27883 дол. до 34860 дол., що дорівнює 25,1%, водночас кількість населення зросла на 3,7%, з 434,2 до 450,2 млн осіб.

Тобто, довгострокове збільшення ВВП на душу населення відбувалося на тлі демографічної стабільності, тому можна стверджувати, що ЄС виконував роль демографічного якоря, який поступово та стабільно зазнавав зростання.

Отже, аналізуючи показники ВВП та чисельності населення, ми можемо дійти наступних висновків:

- в період з 2004-2024 років Польща демонструвала найвищі середні темпи й найбільш стрімкий приріст, у ЄС відбувалося помірне зростання з низькою волатильністю, а Україна мала найбільшу амплітуду циклів, де періоди швидкого підйому змінювалися періодами швидкого та різкого спаду;

- аналіз показників ВВП на душу населення показав, що в Україні ВВП на душу населення зріс на 285%, тоді як кількість населення скоротилась на 21%, що підсилювало падіння у кризові роки та приглушувало зростання у роки відновлення. У Польщі помірне скорочення населення (-4,3%) майже не вплинуло на показники ВВП на душу населення, де головним драйвером економіки виступав розвиток виробництва. У країнах ЄС населення зросло на 3,7%, а ВВП на душу населення - на 25,1%, що є показником гармонійного та сталого розвитку економіки;

- ключовими епізодами у процесі порівняння зазначених вище показників для України, Польщі та ЄС стали наступні роки: 2009 рік - глобальна світова криза, що завдала удару по світовій економіці, 2014-2015 роки та 2022 рік стали суто українським переломним моментом, що підсилювалось демографічним шоком. Відновлювальна фаза у період з 2021-2024 років характеризується для Польщі як стійка, для ЄС - як помірна, для України - як адаптаційна та крихка.

Дані табл. 2.6 та табл. 2.7 вказують на те, що номінальні масштаби економік та доходів на душу населення в Україні, Польщі та ЄС у 2004-2024 роках

розвивалися за різними амплітудами та з різним внеском демографії. Польща забезпечила рівномірне зростання, ЄС – помірне зростання, а Україна скомбінувала фази стрімкого зростання і глибоких спадів, де 2022 рік став вирішальним роком.

Порівняльний графік динаміки ВВП України та Польщі з 2004 по 2024 роки представлено на рис. 2.6.

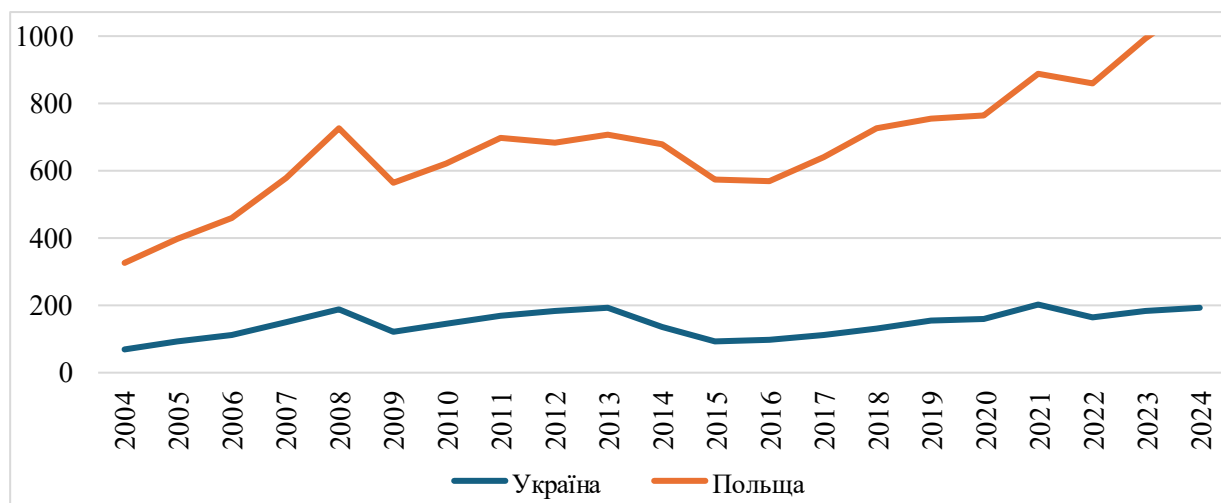


Рис. 2.6. Динаміка ВВП України та Польщі у 2004-2024 роках, млрд дол. США

Джерело: складено автором за [144;172]

Аналізуючи дані рис. 2.6, ми можемо простежити тенденцію до синхронного зростання обох економік у докризові періоди, після чого різкий спад в обох у 2009 році, пов'язаний зі світовою фінансовою кризою. Польща втратила менше, оскільки уникла формальної рецесії завдяки гнучкому курсу, стабільній банківській системі й превентивними антикризовими діями. Натомість Україна відчула цю кризу глибше через високу зовнішню вразливість. Розуміння цих чинників формує траєкторію подальшого розвитку економік при кризових ситуаціях.

У період посткризового відновлення (2010-2013 роки) Польща демонструє поступовий підйом. Вона прискорює інтеграцію до європейських виробничих ланцюгів і стабільного внутрішнього попиту. Українська крива одночасно

зростала лише до 2013 року, але відбувалася втрата стійкості через розбалансування рівноваги в економіці, зниження інвестиційної активності та загальну вразливість економіки.

Різке падіння показників у 2014-2016 роках для України пояснюється втратою частини територій, виробничих можливостей та фінансовими кризовими явищами. Натомість Польща пройшла цей період із малим, але стійким зростанням.

Перед пандемією польський ВВП стабільно розвивався та наближався все ближче до 1 трлн дол., що відповідає реальній конвергенції Польщі у межах ЄС, а рушіями такого подвоєння економіки стали продуктивність праці та вдала інтеграція в європейський ринок [40].

Обидві криві реагували на зміни, пов'язані з пандемією та її подальшим відновленням: 2020 рік став роком помірного спаду, а 2021 рік позначився швидким відновленням як для України, так і для Польщі.

2022 рік став роком радикальних змін для української економіки, повним переглядом галузей виробництва та переорієнтацією експортних потоків. ВВП зазнав падіння на 30%, що пояснюється втратою виробничого сегмента, руйнуваннями інфраструктури, логістичними та енергетичними кризами. Зростання ВВП сповільнилося через енергетичну й інфляційну хвилю потрясінь, але, попри сповільнення темпів зростання через глобальну енергетичну та інфляційну хвилю, економіка Польщі зберегла тенденції сталого розвитку [114].

Аналізуючи поточний стан та тенденції до зміни у ВВП у 2023-2024 роках, ми бачимо збільшення на 11,9% та 5,2% відповідно. Усе це відбувалося на тлі зростання дефіциту робочої сили, енергетичних обмежень та високого ступеня невизначеності. Базові сценарії Світового Банку закладають на 2025 рік незначне зростання ВВП України, попри усі кризові виклики, що постають перед нею [143].

Наведені дані підтверджують стабільну конвергенцію і більшу антикризову стійкість Польщі, що зумовлено високим ступенем інтеграції у спільний європейський ринок, глибшими виробничими ланцюгами з високою часткою доданої вартості, низькою фінансовою вразливістю та якістю інституцій [143].

Українські ж показники підтверджують високу волатильність циклу з різкими фазами падіння та відновлення. Після кризового потрясіння у 2022 році ВВП України адаптивно зростає, але потенціал такого зростання заблоковано безпековими ризиками, інфраструктурними та виробничими втратами, дефіцитом на ринку праці [143].

Аналіз стану соціально-економічного розвитку України та Польщі дає змогу стверджувати наступне. Починаючи з 2019 року до 2021 року, Україна переживала поступове підвищення цифрової зрілості та покращення індексів якості життя. Так, у період з 2019 по 2023 рік Україна у світовому рейтингу цифрової трансформації піднялася з 75-го на 35-те місце, а за індексом якості життя за той самий період змістилася з 82-го на 59-те місце [64, с.110-111]. Ці зміни відображають масштабне впровадження цифрових сервісів із боку держави та підприємств, але водночас гострою залишається проблема забезпечення енергетичної стійкості [114].

Радикальні зміни спіткали Україну у 2022 році внаслідок повномасштабного вторгнення. ВВП України впав на 30%. Втрата інфраструктури та виробничих об'єктів призвела до втрат потенційного випуску продукції на суму більше ніж 150 млрд дол.; вимушеними переселенцями за кордоном стали 6,4 млн осіб, а 3,7 млн осіб стали внутрішніми переселенцями, що становить 23% від довоєнного населення України [114]. Втрата людського капіталу через вимушене переміщення, окупацію або мобілізацію, руйнування логістики означають, що продуктивність праці може залишатись низькою, а це, у свою чергу, потребує вирішення у подальших інвестиціях, націлених на відновлення України.

Польща в зазначений період часу була одним із найдинамічніших членів ЄС у сфері розвитку та зростання економіки. Період 2019-2021 років відзначився завершенням помірного пандемічного спаду. Але перші зміни вже були відчутні у 2020 році, проте високий рівень інфляції накладав свої обмеження. Так, за оцінками Європейської Комісії, реальний ВВП Польщі у період 2024 зріс на 2,9%, а інфляція - на 3,7% [40].

Крім того, Польща спромоглась уникнути глибокої рецесії економіки в часи пандемії та стабільно збільшує свій ВВП в загальній структурі ВВП країн ЄС. Частка промисловості в польській економіці перевищує середньоєвропейську частку на 2%, що відображається глибокою інтеграцією у виробничі ланцюги ЄС.

Таким чином, Польща продовжує конвергенцію з ЄС завдяки стабільному зростанню й промислово-сервісному балансу, у якому ЄС виступає об'єктом із низькою амплітудою кризового циклу та забезпечує стає післякризове відновлення. Натомість Україна в цей час зазнавала різких зростань та спадів, а найбільший спад припав на 2022 рік, з наступним адаптивним відновленням. Низька частка промисловості й висока аграрна складова в структурі українського ВВП залишаються вразливими місцями, тоді як Польща наближається до середньоєвропейських показників.

Разом із тим структура українського ВВП обумовлює також характер зовнішньоекономічних відносин з країнами ЄС. Торговельно-економічні відносини України з країнами ЄС базуються на Угоді про асоціацію та Поглиблену зону вільної торгівлі (DCFTA) [43], що була підписана у 2014 р. і набула повної сили у 2017 р. За період 2021–2025 рр. торгівля зазнала значних змін через пандемію COVID-19, повномасштабну російську агресію з лютого 2022 р., а також запровадження Автономних торговельних заходів ЄС (ATMs) [43], які тимчасово скасували тарифи та квоти для українського експорту. Це сприяло переорієнтації українського експорту на ЄС: частка експорту до країн ЄС у зовнішній торгівлі України зросла з приблизно з 40% у 2021 р. до майже 50% у 2024–2025 рр. [172]. Водночас війна спричинила руйнування інфраструктури, блокування портів та логістичних проблем, що призвело до зменшення обсягів промислового експорту, але одночасно посилило агроекспорт України. Крім того, у 2023–2025 рр. виникли обмеження (квоти, заборони в окремих країнах ЄС, як Польща), що вплинуло на динаміку торговельно-економічних відносин України та країн ЄС.

На рис. 2.7 наведено динаміку експорту, імпорту та торговельне сальдо України та країн ЄС у поквартальному вимірі за 2021-2025 роки.

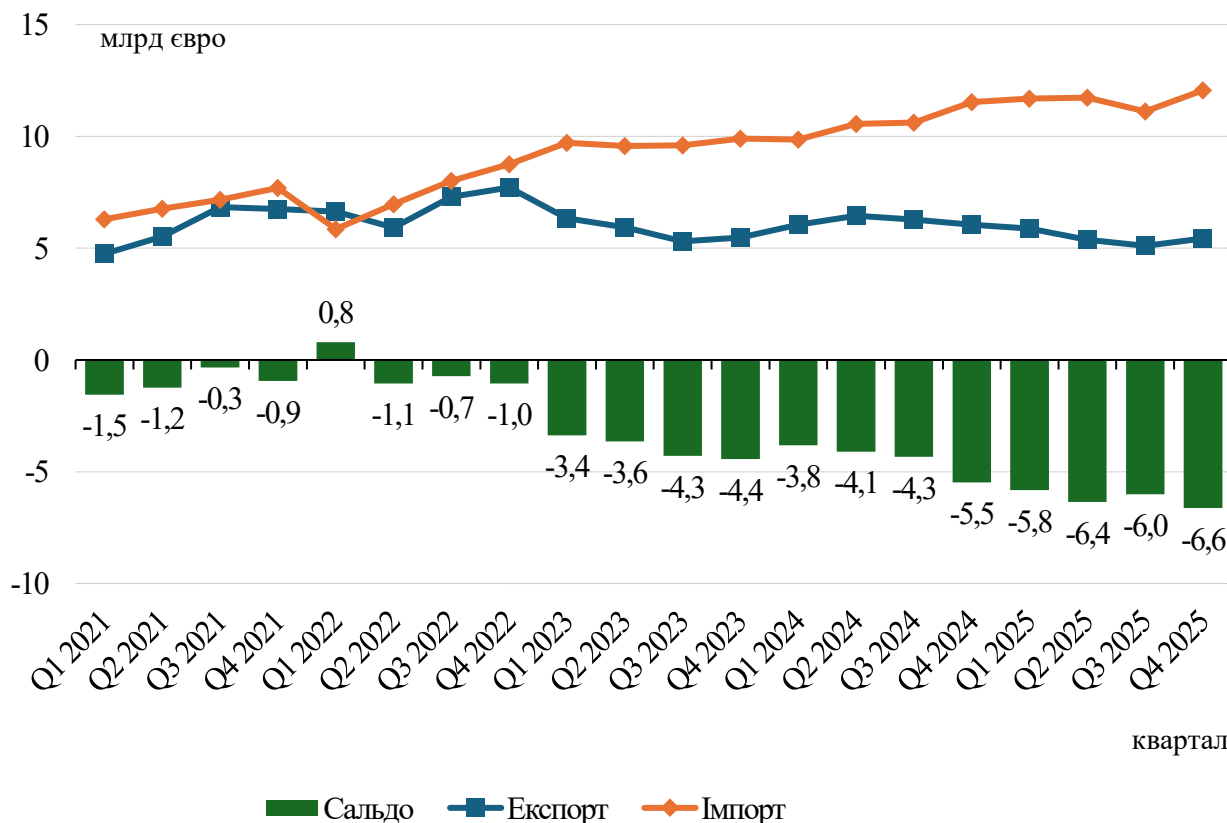


Рис. 2.7. Торгівля товарами України з країнами ЄС за 2021-2025 роки (щоквартально)

Джерело: складено на основі даних [172]

Так, на основі представлених даних з рис. 2.7 можна відзначити, що торгівля між Україною та ЄС мала тенденцію до зростання за період, що аналізується, але з асиметрією: експорт України до ЄС (імпорт ЄС з України) коливався через війну, тоді як імпорт із ЄС стабільно зростав для підтримки української економіки (машини, паливо). Сальдо торгівлі для України було від'ємним, дефіцит зростав з €4.3 млрд у 2021 р. до €18.3 млрд у 2024 р. За 2025 р. дефіцит України досяг піка €6.6 млрд у 4-му кварталі, з тенденцією до зростання через обмеження українського агроекспорту.

Пріоритетними групами товарів для українського експорту до країн ЄС у цей час залишаються агропродукція та сировина (70–80% обсягу), тоді як для імпорту – промислові товари. Війна посилила залежність від агроекспорту,

проте запроваджені протягом 2023–2025 років обмеження, зокрема квоти на постачання зернових та деяких інших категорій продовольства, призвели до скорочення часток окремих товарних груп у загальній структурі українського експорту.

Торговельний баланс між Україною та країнами ЄС за деякими товарними групами за період 2021-2025 рр. представлено на рис. 2.8.

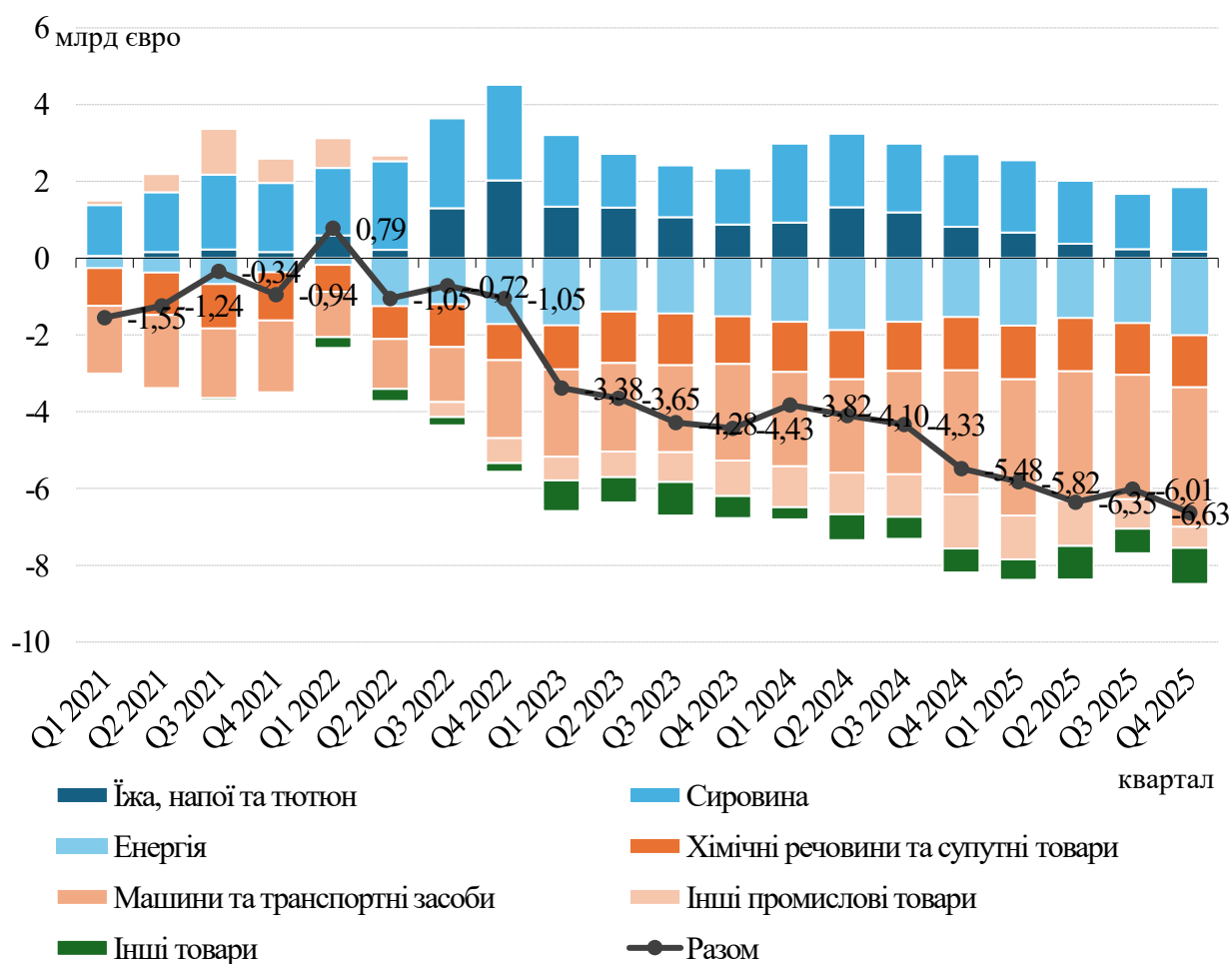


Рис. 2.8. Торговельний баланс між Україною та країнами ЄС за товарними групами за 2021-2025 рр. (щоквартально)

Джерело: складено на основі даних [172]

Так, на основі даних рис. 2.8 відзначається зростання експорту їжі, напоїв та тютюнових виробів з 4-го кварталу 2022 року. У 2025 році частка цієї продукції в експорті починає знижуватися, тоді як постачання сировини з України до країн ЄС залишається майже на незмінному рівні.

Експорт України до ЄС за період 2021–2025 рр. характеризується зменшенням зернових (кукурудза, пшениця) приблизно на 8% з 51% у 2021 році до 42% у 2025 році через введені квоти; соняшникова олія збільшилася на 4,5 % з 87,5% у 2021 році до 92,0% у 2025 р. Рапсове насіння зменшилося в структурі імпорту ЄС з України на 16,1 % з 39,2% у 2021 році до 23,1 % у 2025 році; соєва олія збільшилася на 30,5 % з 35,9% у 2021 році до 66,4 % у 2025 році; частка заліза та сталі зменшилася на 5,2 % з 10,7% у 2021 році до 5,5% у 2025 році; деревина зросла з 9,8% у 2021 році до 12,7% у 2025 році. Постачання руди, шлаків та золи було стабільним, але вразливим до воєнних ризиків (рис. 2.9).

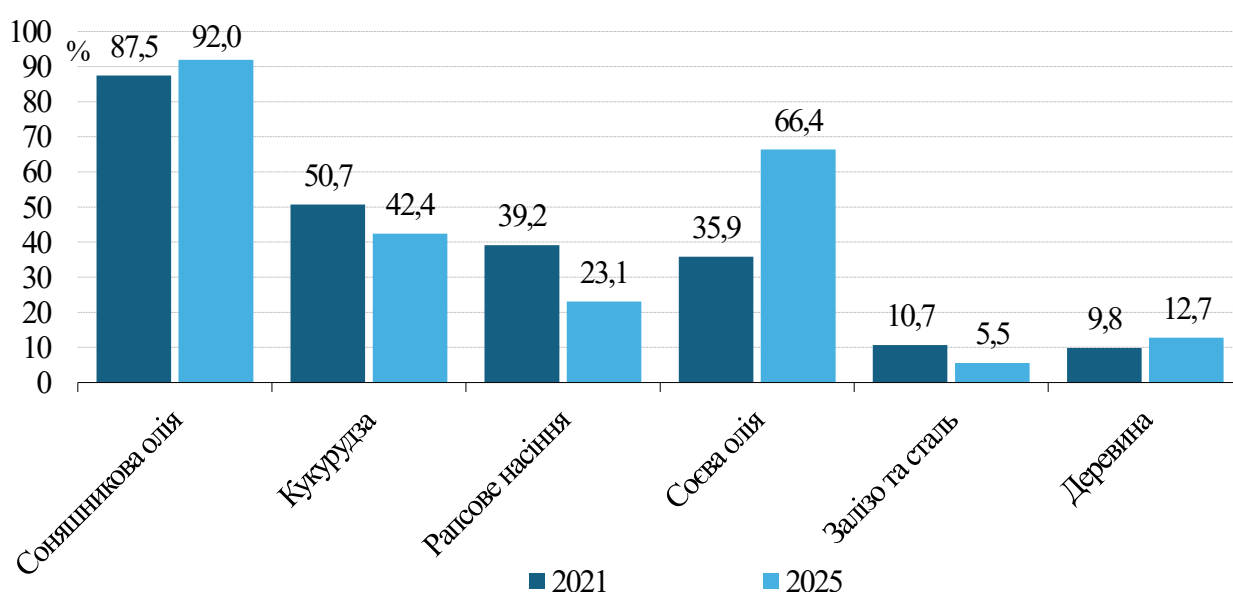


Рис. 2.9. Частка України в імпорті ЄС для окремих товарів (%)

Джерело: складено на основі даних [172;43]

В абсолютному вимірі за вартістю найбільшими імпортованими з країн ЄС до України товарними групами були паливо, електротехніка, транспортні засоби, машини та фармацевтичні продукти (табл. 2.8).

Так через енергетичну кризу в Україні, починаючи з 2022 року, зростає імпорт палива: у 2022 році у порівнянні з 2021 роком постачання палива зросло в 2,17 рази, в 2023 році - ще на 5,2%, у 2024 році – на 8,8%, у 2025 році – на 6,6%. Також стабільно зростає постачання електричних машин: у 2022 році у порівнянні з 2021 роком – на 7,9%, у 2023 році – на 22,5%, у 2024 році – на 19,3%, у 2025 році

– на 28,3%. Динаміка постачання транспортних засобів демонструє стійке зростання протягом усього періоду дослідження: у 2022 році – на 3,0%, у 2023 році – на 30,0%, у 2024 році – на 5,2%, у 2025 році – на 2,2%. Водночас постачання машин зменшилося у 2022 році майже на 40% у порівнянні з попереднім роком, але в 2023 році відбулося відновлення - зростання на 40,1%, у 2024 році – зростання на 17,5%, у 2025 році – зростання на 11,1%.

Таблиця 2.8

Обсяги імпорту основних груп товарів з країн ЄС до України за 2021-2025 рр.

Продукт	2021	2022		2023		2024		2025	
	Обсяг, млн. євро	Обсяг, млн. євро	Темп зростання, %	Обсяг, млн. євро	Темп зростання, %	Обсяг, млн. євро	Темп зростання, %	Обсяг, млн. євро	Темп зростання, %
Паливо	2 714	5 904	217,5	6 212	105,2	6 757	108,8	7 201	106,6
Фармацевтика	1 677	1 207	72,0	1 449	120,0	1 566	108,1	1 532	97,8
Машини	4 189	2 518	60,1	3 527	140,1	4 145	117,5	4 605	111,1
Електричні машини	2 624	2 832	107,9	3 468	122,5	4 139	119,3	5 310	128,3
Транспортні засоби	2 845	2 930	103,0	3 809	130,0	4 007	105,2	4 097	102,2

Джерело: розраховано за даними [172]

Отже, в останні роки ЄС залишається найбільшим торговельним партнером України, забезпечуючи понад 50% загальної торгівлі товарами. Так, у 2024 році загальний товарообіг із країнами ЄС складав 67,4 млрд євро, у тому числі експорт України до країн ЄС 24,8 млрд євро, імпорт з країн ЄС – 42,6 млрд євро. У 2025 році загальний товарообіг України з країнами ЄС зріс на 1 млрд євро та складав 68,4 млрд євро. Проте експорт України зменшився на 3 млрд євро та склав 21,8 млрд євро, тоді як імпорт – зріс на 4 млрд євро та дорівнював 46,6 млрд євро.

Україна мала значний дефіцит торгівлі з більшістю ключових країн ЄС. Позитивне сальдо для України спостерігалось у відносинах з Іспанією, Нідерландами, Румунією, Болгарією, що зумовлено великими обсягами

агроекспорту (зерно, олія, насіння). Негативне сальдо спостерігалось у період 2021-2025 років з більшістю промислово розвинених країн ЄС (Німеччина, Італія, Франція), де імпорт машин, авто, хімікатів, палива перевищував експорт сировини. Основною причиною негативного сальдо України є дисбаланс в обсязі та структурі експорту та імпорту: так, спостерігався імпорт з ЄС в основному високотехнологічної та середньотехнологічної продукції: промислових товарів, машин, а також палива, який значно перевищував експорт сировини та агропродукції з України.

Україні важливо займатися створенням та відновленням переробної промисловості, розвитком високопродуктивних послуг, пов'язаних з інформаційною діяльністю та продовжувати інтеграцію до логістичної та енергетичної мереж ЄС. Цей комплекс заходів дозволить послідовно стабілізувати та збільшити показники розвитку українською економіки в контексті євроінтеграційних прагнень України.

Досвід Польщі свідчить, що членство в Європейському Союзі супроводжувалося не лише зростанням обсягів зовнішньої торгівлі, а й глибокою якісною трансформацією її торговельно-економічних відносин, яка проявилася у переорієнтації торговельних потоків на внутрішньорегіональний ринок ЄС, формуванні позитивного торговельного сальдо та зростанні ролі продукції з високою доданою вартістю в структурі експорту [174].

Отже, на основі доступних статистичних даних за 2024 рік [172] визначено, що торгівля між Україною та країнами ЄС характеризується асиметрією: Україна має дефіцит із більшістю промислово розвинених країн ЄС (наприклад, Польща, Німеччина), але профіцит із деякими партнерами (наприклад, Іспанія, Нідерланди, Румунія), що забезпечується переважно експортом агропродукції та сировини. Проте, результати аналізу дозволяють визначити помірну позитивну кореляцію (рис. 2.10).

Встановлено, що країни з більшим експортом з України часто мають більший імпорт до України, але не завжди пропорційно. Залежність є позитивною, але слабкою через асиметрію (Україна експортує сировину, імпортує готову

продукцію). Для країн із низьким експортом (як Іспанія) імпорт низький, для ключових партнерів (Польща) – високий.

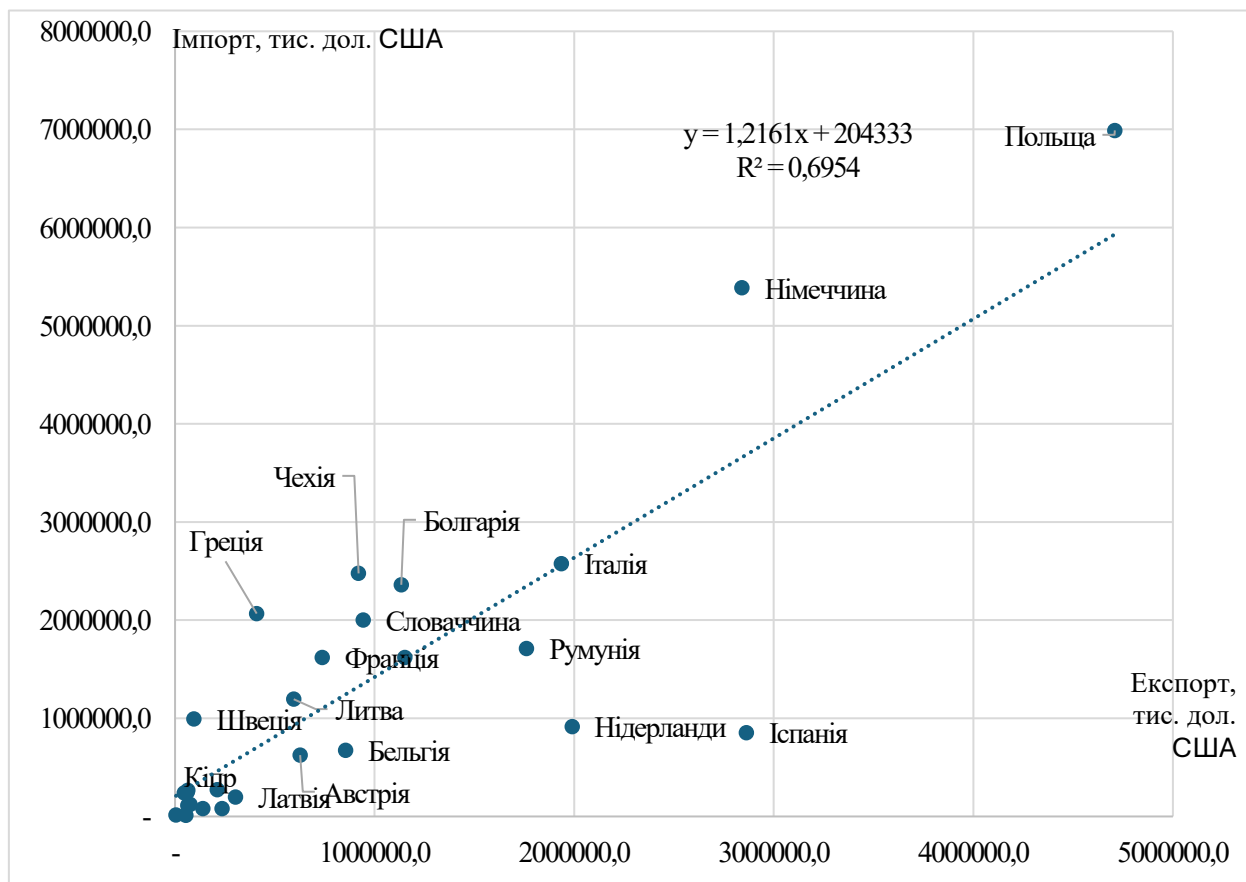


Рис. 2.10. Співставлення експорту та імпорту між країнами ЄС та Україною

Джерело: побудовано автором на основі [172]

На основі даних рис. 2.10 можна зробити висновок, що торговельно-економічні відносини України з країнами ЄС є нерівномірними: деякі країни мають активнішу співпрацю, яка визначається більш ефективними двосторонніми відносинами. Наприклад, Польща є абсолютним лідером із країн ЄС у 2024 році в торгівлі з Україною за обсягами як експорту, так і імпорту, але водночас у торгівлі з Польщею зафіксовано найбільший дефіцит для України.

Таким чином, торговельно-економічні відносини між Україною та Польщею є стратегічно важливими для обох країн, особливо в контексті російської агресії з 2022 року, євроінтеграції України та післявоєнного

відновлення. Торгівля демонструє стійке зростання, але супроводжується асиметрією, політичними напруженнями та невикористаним потенціалом. Більш детальний аналіз є необхідним для розуміння динаміки цих відносин, виявлення бар'єрів, оцінки взаємовигідних можливостей, невикористаного потенціалу та формування політики, що сприятиме стабільному розвитку регіону Центральної та Східної Європи [187].

У регіональному вимірі українсько-польські торговельно-економічні відносини доцільно розглядати в ширшому контексті зовнішньоторговельних трансформацій країн Центрально-Східної Європи та Балтії, пов'язаних із розширенням Європейського Союзу. Такий підхід дозволяє повніше оцінити не лише двосторонню динаміку відносин між Україною та Польщею, а й виявити спільні закономірності адаптації національних економік до умов європейського ринку, структурних змін у зовнішній торгівлі та нові інтеграційні можливості [224].

2.3. Форми та напрями розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин у процесі євроінтеграції України

Торговельно-економічні відносини між Україною та Польщею в останні роки зазнали значного розвитку. Загальний товарообіг між Україною та Польщею складає 11696,97 млн дол., що відповідає 11,28% від загального експорту українських товарів. Саме ця взаємодія відіграє критичну роль у процесі інтеграції національної економіки в європейський економічний простір, сприяючи підвищенню її стійкості, модернізації виробничих потужностей та адаптації до складних зовнішніх кризових чинників.

Торговельно-економічні зв'язки, що виникли між Україною та Польщею, взаємовигідно доповнюють економіки обох сторін та спонукають їх до подальшого розвитку, починаючи зі створення спільної інфраструктури до взаємодії у високотехнологічних галузях.

Варто розібрати та оцінити динаміку обсягів двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею з 2021 по 2024 роки, зображену у табл. 2.9 задля розуміння зміни обсягів торгівлі після постпандемічного відновлення та під час повномасштабного збройного конфлікту.

Таблиця 2.9

Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та Польщею у 2021-2024 рр.

Рік	Експорт України до Польщі (млн дол. США)	Імпорт з Польщі до України (млн дол. США)	Загальний товарообіг (млн дол. США)	Річна динаміка товарообігу до попереднього року (%)	Сальдо (млн дол. США)
2021	5 227,41	4 962,50	10 189,91	100,00	264,91
2022	6 653,03	5 491,36	12 144,39	119,18	1 161,67
2023	4755,386	6577,759	11 333,15	93,32	-1822,37
2024	4760,050	6936,92	11 696,97	103,21	-2279,14

Джерело: складено автором за [172]

Аналізуючи дані табл. 2.9, що є прямим продовження табл. 2.5, можемо побачити: у 2021 році постпандемічне відновлення та зростання товарообігу збільшилося на 2772,32 млн дол. порівняно з 2020 роком. Це вказує на стрімке відновлення після зняття карантинних обмежень. Знаковим цей рік є через позитивне торгове сальдо для України у розмірі 264,91 млн дол. США.

2022 рік став шоковим періодом для української економіки, ефект від якого був відкладеним з об'єктивних причин. У цьому році двосторонній товарообіг, попри повномасштабні бойові дії, показав зростання, зумовлене активізацією експортерів у міжнародній торгівлі, через високий ризик для виробництв, товарів, повну переорієнтацію економіки. Це призвело до збільшення українського експорту та позитивного торговельного сальдо в розмірі 1161,67 млн дол. Український експорт зріс на 27,27%, а імпорт польських товарів - лиш на 10,66% порівняно з попереднім роком.

Поточний стан та тенденції розвитку торговельних відносин між Україною та Польщею в контексті євроінтеграції України свідчать про зростання ролі

Польщі як одного з ключових партнерів в межах європейського ринку, особливо в умовах трансформації зовнішньоторговельних потоків після 2022 року [65].

2023 рік став роком радикальної зміни торговельного балансу та його гармонізації, без значних чинників первісних потрясінь. Торговельне сальдо в цьому році стало різко від'ємним та становило -1822,37 млн дол., у той час, як падіння українського експорту відбулось на -28,52%, а імпорт із Польщі зріс на 19,78%, що вказує нам на збільшення залежності української економіки від польської.

2024 рік став роком помірної стабілізації економіки України, попри значні втрати обсягів та можливостей виробництва протягом 2022 та 2023 років. На жаль, фактор військових дій можна охарактеризувати як перманентно негативний, що має тенденції до погіршення стану економіки з року в рік. Розрив торговельного сальдо продовжив тенденцію до збільшення та становив -2279,14 млн дол. У цей час український експорт впав лише на 0,98%, а польський імпорт зріс на 6,24%, порівняно з попереднім роком.

2024 рік став роком умовної стабілізації через помірні темпи падіння українського експорту (менше ніж на 1%) і не такими стрімкими темпами зростання польського імпорту порівняно з динамікою 2023 року.

Отже, за чотири останніх роки товарообіг між Україною та Польщею зріс на 14,79%, у той час, як співвідношення експорту й імпорту змістилось на користь Польщі. Після різкого профіциту, зумовленого факторами війни, настав період глибокого дефіциту, зумовленого тривалою дією тих самих безпекових та логістичних чинників.

Для формування всебічного розуміння структури товарного експорту, що склалася на 2024 рік, було створено табл. 2.10 та 2.11, що відображають структуру товарного експорту за узагальненими групами товарів з України до Польщі та з Польщі до України у 2024 році у млн дол. Такий аналіз дозволить не лише виявити головні товарні групи українського експорту, а й оцінити ступінь диверсифікації товарного експорту, виявити залежності, а також визначити експортні пріоритети у контексті євроінтеграції та актуальних викликів.

Таблиця 2.10

**Структура товарного експорту за узагальненими групами товарів з
України до Польщі у 2024 році**

Товарні групи	Експорт з України (млн дол. США)	% від загального експорту товарів з України до Польщі у 2024 році
Живі тварини; продукти тваринного або рослинного походження.	1 452,70	31,20
Мінеральні продукти	602	12,93
Продукти хімічної та пов'язаної з нею галузей	179,1	3,85
Деревина та вироби з неї	361,6	7,77
Текстильні матеріали та текстильні вироби	127,51	2,74
Недорогоцінні метали та вироби з них	976,2	20,97
Машини, обладнання та механізми	535,8	11,51
Товари військового призначення	0,1	0,002
Різні промислові товари	391,9	8,42
Інше	29,3	0,63

Джерело: складено автором за [172]

Аналіз табл. 2.10 дає змогу чітко ідентифікувати ключові напрямки двосторонньої торгівлі, а також виявити панівні галузі, у яких Україна має конкурентні переваги. Експорт української продукції у 2024 році сягнув 4708,91 млн дол., що становило 11,15% від всього українського експорту продукції у 2024 році. При цьому видно, що український експорт до Польщі є структурованим: 65,1% припадає на аграрну галузь, галузь недорогоцінних металів та виробів із них, галузь мінеральних продуктів. Такий профіль відображає поточну інвестиційну та галузеву спеціалізацію, а також радикальні зміни у структурі та логістиці експорту після 2022 року.

Продукція аграрного сектору стала головною товарною групою експорту з України до Польщі, частка якої склала 31,2% від загального обсягу експорту до Польщі. Домінування аграрного сектору підкреслює аграрну спеціалізацію України та узгоджується зі структурою українського ВВП. Також із 2022 року Польща є основним транзитним коридором для української продукції, що експортується на ринок ЄС. Цьому сприяло впровадження ініціативи

Європейської Комісії «Шляхи солідарності» [38], яка значно полегшує та спрощує експорт української аграрної продукції та пов'язаних з нею супутніх товарів.

Протягом періоду з травня 2022 року по квітень 2024 року програма «Шляхи Солідарності» сприяла експорту 76 млн тонн зерна, олії та супутніх продуктів, що становило 54% від загальної кількості експорту цих продуктів за той самий період [45]. Висока частка цієї групи товарів підкреслює, що пріоритетом для України залишається розвиток глибокої переробки, і без нарощування виробництва готових харчових продуктів частка аграрної сировини у загальному експорті збережеться, а можливості диверсифікації будуть обмежені.

Галузь недорогоцінних металів та виробів із них склала 20,97% від загального експорту української продукції до Польщі. До цієї галузі відносяться постачання чорних металів, феросплавів, трубопрокату. Попри втрату великої кількості виробничих або добувних підприємств на сході України внаслідок бойових дій, металургія залишається важливою експортною складовою економіки. ЄС розробив та впровадив програму пільгового оподаткування продукції цієї галузі для України через важливість підтримки української економіки, бо експорт українського заліза та сталі до ЄС є значним джерелом доходів [25]. Також високий показник експорту продукції цієї галузі зумовлений тим, що польські будівельні або машинобудівні підприємства активно імпортують металеві вироби задля використання у виробництві. У перспективі післявоєнного відновлення української економіки експорт товарів цієї групи може зрости через відновлення виробництв та впровадження вищих екологічних стандартів.

Категорія мінеральних продуктів містить у собі вугілля, кокс, вапняк, руди тощо, частка якої становила 12,93% українського експорту до Польщі. Такий високий показник вказує на високу частку мінерально-сировинного потенціалу України в контексті співпраці з ЄС. Але в перспективі майбутнього розвитку екологічних стандартів ці показники можуть із часом зменшуватися через використання більш екологічних засобів у виробництві та енергетиці. Тому необхідно заздалегідь розробляти план дій на випадок зменшення обсягів експорту цієї галузі.

Категорія «Машини, обладнання та механізми» склала 11,51% українського експорту до Польщі. Важливо, що ці товари переважно є комплектуючими для більш технологічного виробництва з більшою доданою вартістю, що здійснюється на території Польщі. До цієї категорії увійшли генератори, трансформатори, мотори, вузли агрегатів, колеса залізничного транспорту тощо. Наявність таких позицій у структурі експорту підтверджує існування стійкої промислової кооперації між підприємствами обох країн.

Нарощення капітальних інвестицій у машинобудування та розширення кооперації з польським бізнесом здатне підвищити обсяги виробництва готової продукції цієї галузі в Україні та докорінно змінити структуру експорту української економіки. Це стане можливим за умови створення та розробки підприємств кінцевого збирання на території України, що будуть виробляти товари цієї групи з вищими показниками доданої вартості.

Категорія «Деревина та вироби із неї» становила 7,77% від загального українського експорту до Польщі у 2024 році. До цієї категорії включені пиломатеріали, ліс кругляк, меблі тощо. Після повномасштабної агресії у 2022 році потреба у твердому паливі та будівельних матеріалах у Європі зросла, тоді як постачання з Росії та Білорусі скоротилося. Польща стала основним покупцем української деревини та меблевих заготовок, що допомагало українським лісопереробним підприємствам утримуватися на плаву. У перспективі створення підприємств більш глибокої переробки дозволило б збільшити експортний виторг України та розвинути економіку коштом модернізації виробництва.

Категорія різних промислових товарів склала 8,42% експорту. До неї відносяться іграшки, різні промислові вироби тощо. Наявність високої долі таких товарів вказує нам на інтеграцію малих або середніх підприємств та їхню співпрацю з польськими компаніями.

Категорія хімічної галузі складає 3,85% та вказує на слабку відновлюваність хімічної галузі у 2024 році. Бойові дії призвели до втрати високої кількості хімічних підприємств, таких як добрива, фармацевтика тощо. Втрата виробничих підприємств та логістичні проблеми поглибили кризу у цій галузі та виявили

структурні проблеми, що потребують вирішення. Відбудова та модернізація хімічних підприємств необхідна для відновлення балансу експорту та імпорту такої продукції, бо вона має більший потенціал доданої вартості, що напряду вплине на стан економіки України.

Текстильні матеріали та вироби склали 2,74% від загального українського експорту до Польщі, що вказує на незначну роль текстильної галузі, проте українські підприємці активно розвивають її. У разі розвитку аграрного сектору задля виробництва сировини для текстильної галузі, взаємна кооперація та створення спільних виробництв одягу тощо можуть призвести до замикання циклу виробництва в Україні та подальшого експорту продукції за кордон.

Товари військового призначення склали 0,002%. Глибокий аналіз цієї галузі наразі є неможливим з огляду на режим державної таємниці, проте категорія включена до аналітики для забезпечення повноти структури даних.

Категорія товарів «Інше» – це товари мистецтва, товари, придбані в портах тощо - становить 0,63% від експорту, що також вказує нам на незначущість даної категорії.

Табл. 2.11 демонструє структуру товарного експорту за узагальненими групами товарів з Польщі до України у 2024 році.

У 2024 році 64,04% польського імпорту в Україну приходилось на 3 галузі: машинобудування, мінеральні продукти та хімічну галузь. Загальний імпорт польських товарів у 2024 році становив 6936,92 млн дол. Розглянемо детальніше кожен товарну групу.

Машини, обладнання та механізми становлять 22,48% від імпорту польських товарів до України. Саме постачання машин, транспортних засобів, комплектуючих стало головною статтею польського експорту в Україну. Після початку повномасштабного вторгнення польські підприємці наростили постачання автомобільного транспорту, автобусів, вантажівок, генераторів та іншого обладнання в Україну. Аналітики центру Східних досліджень (OSW) у своїй доповіді відзначили, що постачання у сегменті транспорту та машин у 2023 році зросло в декілька разів, що обумовлено об'єктивною потребою України у

генераторах та іншому обладнанні, пов'язаному з руйнуванням енергетичної інфраструктури [88].

Таблиця 2.11

**Структура товарного експорту за узагальненими групами товарів з
Польщі до України у 2024 році**

Товарні групи	Імпорт з Польщі (млн дол. США)	% від загального імпорту товарів з Польщі до України у 2024 році
Живі тварини; продукти тваринного або рослинного походження.	854,1	12,20
Мінеральні продукти	1 460,00	20,85
Продукти хімічної та пов'язаної з нею галузей	1 449,70	20,70
Деревина та вироби з неї	226	3,23
Текстильні матеріали та текстильні вироби	115,42	2,58
Недорогоцінні метали та вироби з них	564,2	8,06
Машини, обладнання та механізми	1 573,70	22,48
Товари військового призначення	1,2	0,02
Різні промислові товари	252,2	3,60
Інше	440,4	6,29

Джерело: складено автором за [172]

Порівняльний аналіз структури імпорту та експорту в категорії машинобудування доводить, що Польща не лише нарощує пряме постачання техніки до України, а й поступово інтегрує свої виробничі потужності з українськими підприємствами. Це свідчить про перехід від моделі простої купівлі-продажу до глибинної промислової кооперації.

Категорія мінеральних продуктів у структурі імпорту польських товарів склала 20,85%. Такий високий відсоток пояснюється тим, що в Україні виник дефіцит мінеральних продуктів для нафтогазового виробництва та руйнуваннями нафтопереробних заводів. Аналітики OSW наголошують, що Україна задля усунення паливної кризи, що виникла з початком збройної агресії, була вимушена закупати як сировину, так і готову продукцію для цих підприємств [88].

Така структура імпорту свідчить, що в умовах війни польський напрям став для України одним із ключових каналів забезпечення критично важливих ресурсів

для підтримки функціонування економіки та стабілізації внутрішнього ринку. Зростання залежності від імпорту мінеральної та хімічної продукції відображає не лише наслідки руйнування частини виробничих потужностей, а й посилення ролі Польщі як найближчого торговельного партнера, здатного оперативно забезпечувати потреби України у стратегічно важливих товарах [62].

Продукти хімічної та пов'язаної з нею галузями склали 20,7% від загального імпорту з Польщі у 2024 році, що є вкрай високим показником залежності та диспропорції торговельних операцій. Такий високий показник пов'язаний зі скороченням власного виробництва Україною та потребами у фармацевтичній, аграрній галузях тощо. Тому через обмеженість власного виробництва та технологій виникла така залежність від цієї категорії товарів.

Категорія живих тварин та продуктів тваринного або рослинного походження становить 12,2% від експорту з Польщі до України. Такий високий показник, попри аграрну орієнтацію України, зумовлений тим, що Польща експортує товари аграрного походження: харчові продукти, молочну та м'ясну продукцію тощо.

Зазначена структура двостороннього обміну свідчить про необхідність поступового ускладнення аграрного експорту України шляхом розвитку виробництва продукції з вищою доданою вартістю, що дозволить зменшити наявну асиметрію у двосторонній торгівлі [227].

Продовольчі товари залишаються важливою складовою двостороннього обміну, який полягає у тому, що Польща переважно експортує окремі харчові продукти, в той час як Україна експортує зернові та олійні культури [3].

Категорія недорогоцінних металів та виробів із них становить 8,06% від загального імпорту польських продуктів. Зокрема, Україна активно закуповує алюмінієві та чавунні вироби, необхідні для масштабного відновлення пошкодженої інфраструктури. Зростання ж імпорту в цьому сегменті пояснюється критичною потребою у специфічних будівельних матеріалах та обладнанні для ремонту транспортних і логістичних мереж. При цьому в експорті до Польщі

металургія займає високу частку (20,97%), що свідчить про комплементарність: Україна продає напівфабрикати, але закуповує більш складні вироби.

Категорія «Деревина та вироби із неї» складає 3,23%. Така частка імпорту польської продукції також пояснюється потребою у відновленні постраждалих об'єктів, попри наявність власного виробництва у цій галузі. Воно не здатне покривати усі нагальні потреби.

Імпорт текстильної галузі включає тканини, одяг, технічний текстиль. Польща є важливим постачальником готового одягу та спецодягу, особливо для гуманітарних потреб. Водночас українські швейні підприємства виступають субпідрядниками для європейських брендів, тому частина текстилю є сировиною для перероблення [5].

Категорія різних промислових товарів становить 3,6%, що є незначним показником та свідчить про помірну частку та диверсифікацію потреб українського ринку, активізацію підприємств із продажу дрібних товарів.

Категорія товарів військового призначення також має низькі показники - 0,02%. Це зумовлено секретністю та обмеженим доступом до даних щодо оборонних закупівель.

Категорія «інше» становить 6,29%, що свідчить про активний експорт до України товарів мистецтва, товарів, закуплених у портах тощо.

Рис. 2.11 демонструє порівняння обсягів двосторонньої торгівлі у 2024 році між Україною та Польщею.

Наочно видно перевагу Польщі у двосторонній торгівлі у галузях мінеральних продуктів, хімічної та пов'язаної з нею галузями, машинобудуванні, обладнанні та механізмах, категорія «Інше» має окрему специфіку. У той час, як Україна переважає в експорті продукції аграрного сектору, деревини та виробів із неї, недорогоцінних металів, а також окремих категорій промислових товарів. Україна переважно сконцентрована на сировинних групах товарів із низькою доданою вартістю, що вказує на вразливість країни до коливань цін на світовому ринку, логістичних шоків. Без стратегічної переорієнтації на виробництво та

експорт продукції з високим ступенем перероблення (високою доданою вартістю) експортна база України залишатиметься нестійкою.

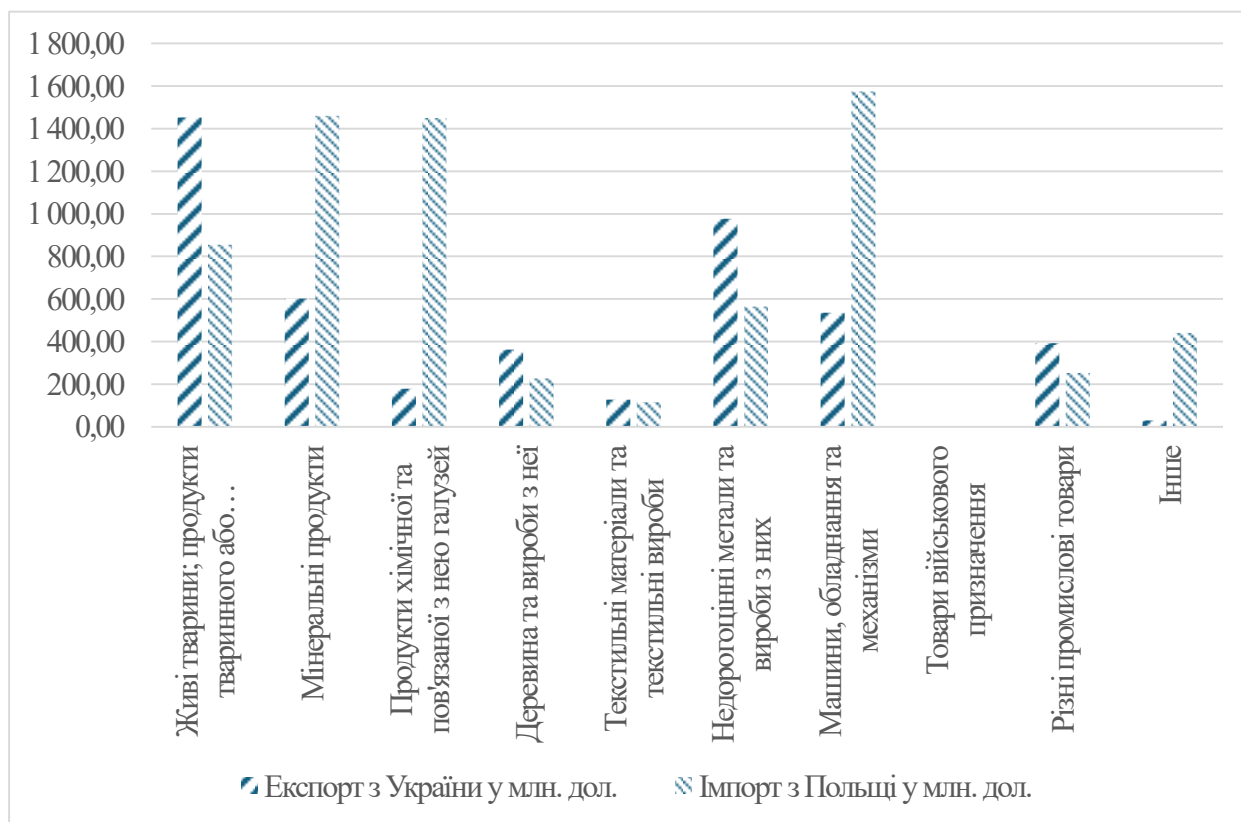


Рис. 2.11. Порівняння обсягів торгівлі товарами між Україною та Польщею у 2024 році, млн дол. США

Джерело: побудовано автором за [172]

Ряд тимчасових тарифних та податкових мит та квот на українські товари має суттєвий вплив на збільшення аграрного та металургійного експорту товарів. Таким чином, у випадку майбутніх змін у цій політиці ЄС це може призвести до радикальної зміни експортної бази. Задля уникнення майбутніх потрясінь та спаду експортної продукції вже зараз необхідно розробляти та впроваджувати більш технологічні методи обробки сировинної продукції. Україна потребує диверсифікації у галузях машинобудування, електроустаткування, хімічної галузі задля розвитку та зміцнення внутрішнього ринку. Це можливо у контексті євроінтеграції та співпраці

України з Польщею та ЄС, тільки у спільному розвитку, інвестуванні та розробці підприємств у цих галузях, що дозволить збільшити обсяги експорту.

Також важливою задачею є розвиток та покращення логістичної інфраструктури, що призведе до збільшення обсягів товарообміну, спрощення та зниження вартості експортних операцій шляхом усунення проблемних ділянок на спільному кордоні [117, с. 30-31].

Повномасштабна війна та зростання безпекових ризиків суттєво трансформували торговельні потоки між Україною та ЄС, посиливши значення західного логістичного напрямку та сусідніх держав-членів Союзу, насамперед Польщі. У цих умовах модернізація прикордонної та транспортної інфраструктури набуває не лише економічного, а й стратегічного значення, оскільки дозволяє зменшити вразливість зовнішньої торгівлі від шоків, забезпечити стабільність експортного постачання та створити нові можливості для подальшого розвитку торговельно-економічних відносин [86].

Важливим аспектом двосторонньої торгівлі є торгівля послугами (рис. 2.12). Обмеженість у доступі до статистичної інформації дозволяє проаналізувати лише період до 2021 року і без урахування державних послуг та обмежень у деяких інших категоріях, бо вони є закритою інформацією.

Послуги з перероблення матеріальних ресурсів становлять 41,6% від загального обсягу експорту українських послуг. Відповідно до методології вимірювання цієї категорії, узгодженої з Європейською Комісією, у статистичних показниках відображається лише винагорода за таку діяльність, без урахування затратної частини, що забезпечує стабільний грошовий потік при низькій товарній матеріалізації у зовнішній торгівлі [48].

Транспортні послуги складали 29,9%, що вказує на формування попиту як на транзитні, так і на експортно-імпортні перевезення. При цьому сальдо транспортних послуг є від'ємним через активізацію експорту української продукції та збільшення пасажиропотоку до країн ЄС на фоні відновлення після пандемії.

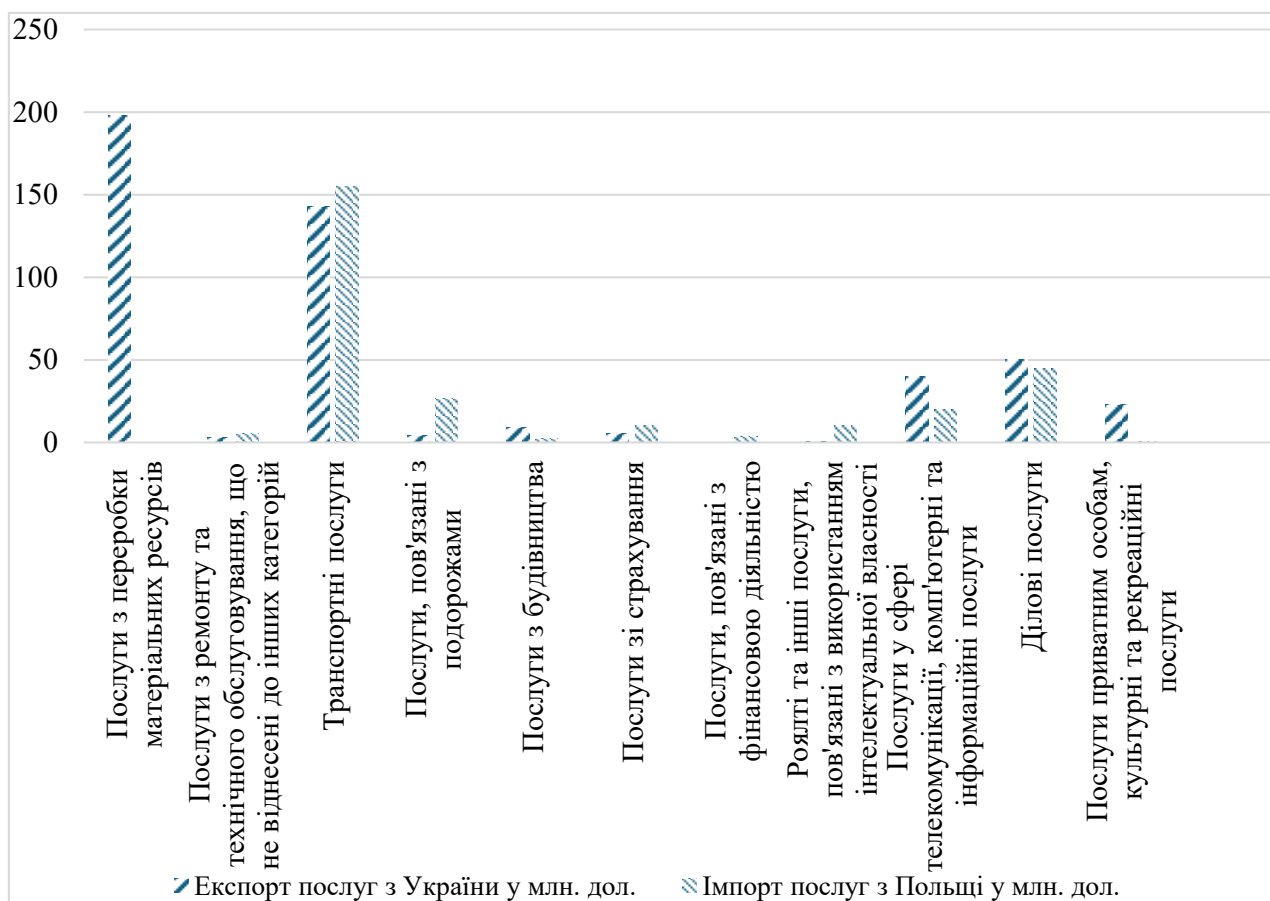


Рис. 2.12. Порівняння обсягів торгівлі послугами між Україною та Польщею у 2021 році, млн дол. США

Джерело: побудовано автором за [172]

Ділові послуги та послуги в інформаційній галузі склали разом 19% експорту послуг з України до Польщі та мали позитивне сальдо для України. Ці послуги є важливими для виробничих ланцюгів, бо розширюють можливості взаємодії у реальному секторі економіки.

Загалом структура експорту та імпорту послуг України й Польщі є збалансованою та прибутковою для української економіки: експорт становив 476,9 млн дол., а імпорт - 279,7 млн дол. Проте, реальний вплив двосторонньої торгівлі послугами важко оцінити через обмеженість доступу як на державних статистичних сайтах України, так і Польщі.

Для оцінки комплементарності структури експорту між Україною та Польщею ми використали індекс торговельної комплементарності. Його логіка полягає у співвідношенні відсотків експорту та імпорту товарів: чим більше

збігаються у показниках торгової групи, тим вищий індекс комплементарності, що вказує на кращий потенціал співробітництва.

У роботі використовується двостороння адаптація формули індексу комплементарності з розрахунком мінімальних значень [149, с. 30] (1.3) теоретико-методичного підходу до аналізу торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції (рис. 1.8).

У цьому контексті доцільно враховувати, що двостороння лібералізація митного регулювання між Україною та ЄС вплинула не лише на обсяги зовнішньої торгівлі, а й на рівень її економічної складності. Це дає підстави розглядати торговельно-економічні відносини України з Польщею не тільки крізь призму динаміки товарообігу, а й з позицій структурного ускладнення експорту, диверсифікації товарної номенклатури та поступового включення українських виробників до європейських ланцюгів створення вартості [156].

Для обчислення індексу комплементарності використовується інформація з табл. 2.10 та табл. 2.11 через попередній розрахунок у них відсоткового значення товарних груп. Визначення мінімальних показників, згідно з цією формулою, наведено у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

**Мінімальні показники індексу комплементарності торгівлі між
Україною та Польщею у 2024 році**

Група товарів	X_k – експорт з України до Польщі	m_k – імпорт з Польщі до України	Мінімальні показники.
Живі тварини; продукти тваринного або рослинного походження.	31,20	12,20	12,2
Мінеральні продукти	12,93	20,85	12,93
Продукти хімічної та пов'язаної з нею галузей	3,85	20,70	3,85
Деревина та вироби з неї	7,77	3,23	3,23
Текстильні матеріали та текстильні вироби	2,74	2,58	2,58
Недорогоцінні метали та вироби з них	20,97	8,06	8,06
Машини, обладнання та механізми	11,51	22,48	11,51
Товари військового призначення	0,002	0,02	0,002
Різні промислові товари	8,42	3,60	3,6
Інше	0,63	6,29	0,63

Джерело: розраховано та складено автором за [149;172]

Отже, загальний індекс комплементарності за мінімальними показниками становить 58,592. За шкалою виміру індексу комплементарності (від 0 до 100), отримані показники свідчать про середній рівень узгодженості товарних структур. Також спостерігається суттєвий вплив у галузі мінеральних продуктів TCI 12,93, аграрній галузі TCI 12,20, машинах та обладнанні TCI 11,51, недорогоцінних металів TCI 8,06, які сукупно формують 76% всього індексу комплементарності.

Водночас частина сегментів демонструє значну асиметрію, яка забирає на себе потенціал збільшення індексу комплементарності, зокрема, хімічна галузь, у якій український експорт значно нижче польського імпорту, або аграрна галузь, у якій український експорт значно вище польського імпорту.

Таким чином, підвищення індексу комплементарності потребує розширення експорту України в галузях із високою часткою польського імпорту та поглиблення кооперації у виробничих ланцюгах, у яких двостороннє перекриття індексу вже є значним.

Після розрахунку індексу комплементарності торгівлі ми отримали статичну інформацію про якість структури експорту однієї країни порівняно з якістю імпорту іншої країни. Однак цей індекс не дає змоги побачити фактичні потоки та не враховує вплив таких факторів, як масштаб економік, географічна наближеність, рівень інституційної інтеграції, а також наявні кризові явища в україно-польських відносинах. Необхідно відзначити, що стійке зростання торговельно-економічних відносин, що спостерігається між Україною та Польщею на основі аналізу статистичних даних, супроводжується низкою проблем, які часто пов'язані з асиметрією економік, конкуренцією в агросекторі, логістикою та геополітикою. Основні проблеми, які спостерігаються за останні роки, часто перетинаються з політичним напруженням, але не призводять до «торговельної війни», а радше - до прагматичного захисту інтересів країн [27].

Так, конкуренція в агропромисловому секторі та протекціоністські заходи, які обмежують імпорт окремих українських агропродуктів (зерна,

олійних культур, яєць, м'яса птиці тощо) в Польщу, були введені у 2023 році. Офіційним обґрунтуванням таких кроків став захист місцевих виробників від дестабілізації ринку «дешевим» імпортом на тлі масових протестів фермерів. Також польські фермери звинуватили ЄС у високих витратах на екологічні норми (обмеження добрив, угіддя під пар), що робить український імпорт ще більш конкурентним. У 2023–2024 рр. такі заборони поширилися на інші країни (Угорщина, Словаччина, Болгарія), а ЄС намагався пом'якшити ситуацію через квоти та субсидії, однак це не розв'язало проблему. Таке обмеження українського експорту у 2025 р. призвело до збільшення дефіциту торгівлі України з Польщею до 2,9 млрд доларів США [95;3]. Польща, навпаки, мала за підсумками 2024 року профіцит у 2,3 млрд доларів США, що посилює асиметрію торговельно-економічних відносин: Україна постачає сировину (зерно, руди), а Польща – готову продукцію з високою доданою вартістю (косметика, машини) [14].

Конфлікт перейшов у юридичну площину після того, як Україна подала офіційний позов до СОТ проти Польщі (DS619, 2023 р.). У межах цієї справи українська сторона апелювала до порушень Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) [147].

Також торговельно-економічним відносинам між Україною та Польщею заважали логістичні проблеми, коли у 2023–2024 рр. польські фермери блокували кордони, викидаючи українське зерно та вимагаючи скасування преференцій для України в ЄС. Це призвело до черг із тисяч вантажівок, зростання логістичних витрат і втрат для українського експорту (до \$1 млрд у 2023–2024 рр.). Протести відновилися у 2024 р. після продовження автономних торговельних заходів (АТМ) ЄС для України.

Крім того, російська агресія змусила Україну переорієнтувати експорт через Польщу, що створило перевантаження логістичних шляхів. Попри часткове відновлення роботи морських коридорів у 2025 році, логістика через Польщу все ще залишається критичною, супроводжується ризиками через ракетні удари та санкції. Також санкції ЄС проти РФ та Білорусії впливають

на торгівлю, зменшуючи експорт до Східної Європи, а війна ускладнює інвестиції та кооперацію [14].

Крім того, треба враховувати, що Польща, підтримуючи захист та позиції України у війні, робить заяви проти швидкого вступу її до ЄС, аргументуючи ризиками для свого агросектору та економіки. Попри потенціал (зокрема у промисловості, енергетиці), україно-польські відносини не завжди трансформуються у довгострокову кооперацію, оскільки сторони фокусуються на отриманні короткострокових вигод.

Для більш детального аналізу торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею пропонується застосувати розширену гравітаційну модель для обчислення та виявлення впливу на обсяги двостороннього співробітництва між цими країнами в період з 2004 - 2024 рр. [66;67].

Розрахунки з використанням гравітаційного моделювання України та Польщі проводилися і раніше, проте, в умовах, що склалися, дуже важливим фактором, що впливає на отримання якісних результатів стає чинник ризику та конфлікту [169, с.186-188]. Таким чином, у роботі пропонується ввести додатковий показник, який характеризує та відображає конфлікт інтересів, який виникає в ході торговельно-економічних відносин між окремими країнами світу. Введення цього показника має дуже важливе значення в сучасних умовах, коли на міжнародні економічні відносини впливає не тільки розмір економік та відстань між країнами, культурний чинник (схожість мов), але й інституційний вплив та вплив політичних ризиків, який визначається підсумковим фактором конфлікту.

Для забезпечення об'єктивної та всебічної оцінки відносин у цей період, позначений трансформаціями в економіках обох країн, дослідження базується на комплексному аналізі динаміки двосторонньої торгівлі, показників ВВП та інституційних змін, а ключовий акцент зроблено на дослідженні впливу кризових потрясінь. Саме γ -коефіцієнт Conflict є важливою складовою такого гравітаційного моделювання, бо дає додаткову змогу обчислити проблеми торговельно-економічної взаємодії, які виникають між відповідними країнами. Для взаємодії України та Польщі це такі: конкуренція в агропромисловому секторі

та протекціоністські заходи; блокади кордонів та логістичні проблеми; політичні та інституційні напруження; структурні асиметрії та економічні ризики; вплив бойових дій на обсяги торгівлі [169].

Так ми зможемо визначити ступінь узгодження українських інституцій із ЄС, вивчити вплив факторів на обсяги двосторонньої торгівлі та дослідити реальні чинники зміни динаміки у торгівлі. Для коректного розрахунку використовується статистична інформація з табл. 2.4, табл. 2.6, табл. 2.8.

Відповідно до теоретико-методичного підходу, представленого в аналізі торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції (рис. 1.8), на основі розширеної гравітаційної моделі (формула 1.4) було розраховано її ключові коефіцієнти та індикатори (табл. 3.1, додаток 3). Аналіз даних табл. 3.1. базується на такій логіці: показники товарообігу, показники ВВП України та Польщі, отримані з офіційних статистичних джерел, є послідовними та чітко вираженими. На нашу думку, показник FTA – це показник наявності угод, до якого ми віднесли угоду про ПВЗВТ, але з кореляцією індексів у діапазоні від 0,5 до 1, що зумовлено затримкою в отриманні вигоди від застосування таких угод. Показник Conflict також був проаналізований: у період з 2014 по 2021 рік він становив 0,5, що свідчило про обмеженість та локалізацію фактору конфлікту, проте після 2022 року його значення досягає 1, що відповідає масштабам збройного конфлікту. Показники Border та Language мають постійні значення - 1 та 0,25 відповідно через постійну наявність спільного кордону та схожість мов. Логарифм Distance також є незмінним через незмінну дистанцію між столицями держав.

Тепер для визначення β -коефіцієнтів та γ -коефіцієнтів нам необхідно взяти $\ln T_{ij}$, $\ln GDP_{UA}$, $\ln GDP_{PL}$, FTA, Conflict – далі змінні чинники. Чинники Border, Language, Distance незмінні впродовж періоду, що аналізується, тому вони мають стійкий вплив та окремо не оцінюються у рівнянні.

Наступним кроком буде оцінка логарифмічно-лінійної гравітаційної специфіки, у якій залежними змінними є логарифм двостороннього товарообігу, який пояснюється логарифмами ВВП України та Польщі, а також індикаторними

змінними конфлікту та угод. Одержані параметри при логарифмах ВВП сприймаються як еластичності: вони показують, на скільки відсотків у середньому зміниться обсяг торгівлі у відповідь на 1% зміну відповідного ВВП. Параметри ж індикаторних змінних відображають множинний ефект змінення обсягів торгівлі в зазначені періоди. Оцінювання здійснюється методом найменших квадратів, який підбирає такі значення параметрів, що мінімізують суму квадратів різниць між фактичними та розрахованими значеннями логарифма товарообігу за всі роки спостереження. Результат такого розрахунку було зображено у табл. 2.13 [139].

Таблиця 2.13

Розрахунок коефіцієнтів гравітаційної моделі Україна-Польща

Змінна	Коефіцієнт	Стандартна похибка	p-значення
$\ln GDP_{UA}$	0,99	0,18	0,00005
$\ln GDP_{PL}$	0,17	0,27	0,54998
FTA	0,22	0,08	0,02411
Conflict	0,40	0,15	0,01875
Constanta	2,42	0,90	0,01630

Джерело: розраховано та складено автором за [10]

Отримане значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,9765$ вказує на те, що модель досить повно описує варіацію досліджуваного показника. Зокрема, 97,65% змін логарифма двостороннього товарообігу пояснюються включеними до моделі факторами, тоді як решта припадає на вплив інших чинників, не врахованих у моделі, та випадкові відхилення.

У табл. 2.13 представлено результати оцінки параметрів моделі, що включає ВВП України, ВВП Польщі, наявність угоди про ПВЗВТ, фактор конфлікту та константу, яка в цьому випадку виступає незмінним чинником. Отримані коефіцієнти вказують на вплив змінної на логарифм товарообігу. Для заданих змінних, таких як ВВП, цей показник інтерпретується як еластичність, тобто, збільшення ВВП на 1% призведе до збільшення товарообігу. Для індикаторних змінних угод та конфлікту цей коефіцієнт показує відносний зсув рівня впливу.

Стандартну похибку ми визначаємо методом побудови регресії між показниками ВВП статистичними та показниками, що прогнозуються. Потім проводимо оцінку виявлених похибок та отримуємо середнє значення [139].

Колонка р-значення відображає статистичну вагомість отриманого ефекту, а саме: отримання не менших ніж розраховано результатів за умови, що справжній вплив дорівнює 0. Якщо $p \leq 0,05$, то ефект вважають вагомим, а якщо $0,05 < p \leq 0,1$, то ефект оцінюють на межі вагомості.

Аналізуючи дані табл. 2.13, можемо прийти до висновку, що економіка України є вирішальною силою для розвитку двосторонньої торгівлі. Коефіцієнт при $\ln GDP_{UA}$ є значущим та близьким до одиниці. Це вказує на те, що при зростанні ВВП України на 1%, товарообіг із Польщею зросте на 0,99%, що у більшому вимірі та за умови зростання ВВП України на 10%, призведе до зростання товарообігу на 9,90%. Такий результат узгоджується з динамікою 2021-2024 років, коли українська економіка зазнала різкого спаду у 2022 році та почала поступове відновлення, починаючи з 2023 року.

Аналіз отриманих результатів свідчить, що розмір ВВП Польщі має слабкий вплив на обсяги двосторонньої торгівлі: коефіцієнт $\ln GDP_{PL}$ становить 0,17, проте є статистично незначущим. Це означає, що збільшення ВВП Польщі на 1% призведе до збільшення двостороннього товарообігу з Україною на 0,17%. Це пояснюється розмірами польської економіки, її стабільним збільшенням. Водночас різкі структурні шоки та спади в українській економіці виступають головним обмежувальним фактором.

Натомість ефект від Угоди про вільну торгівлю (FTA) має доданий та статистично значущий коефіцієнт 0,22. Такий результат інтерпретується як перехід від відсутності угоди до її повної дії, збільшує товарообіг на 22%. У контексті розвитку торговельних відносин між Україною та ЄС підписання та впровадження Угоди про ПВЗВТ між Україною та ЄС і подальші тимчасові покращення умов торгівлі у вигляді зниження мита тощо призводять до зростання обсягів торгівлі.

Індикатор Conflict демонструє нетривіальний ефект. Наприклад, бойові дії мають скорочувати об'єми торгівлі, однак коефіцієнт дорівнює 0,40. Це пояснюється тим, що після початку конфлікту українська економіка мала повністю перебудувати та переорієнтувати ринки закордонного збуту, тому у цьому випадку Польща, як найближчий та найбільший партнер, стала реципієнтом цих змін.

Константою виступає наявність спільного кордону, близькість мов та фіксована відстань між столицями. Ці показники залишаються незмінними протягом всього періоду, що аналізується.

Проведений аналіз стану українсько-польської двосторонньої торгівлі у період 2004-2024 років, з акцентом на останні роки взаємодії показав, що процес інтеграції двох економік поєднує високий рівень інтенсивності потоків із помірною структурною асиметрією та підвищеною чутливістю до кризових ситуацій.

У структурі українського експорту переважають сировинні та нетехнологічні групи товарів, зокрема, аграрна продукція, недорогоцінні метали та мінеральні продукти, що становлять 65,1% українського експорту до Польщі у 2024 році.

Водночас польський експорт до України складається переважно з продукції галузей машинобудування, хімічної та мінеральної промисловості, що можна віднести до галузей із високим рівнем доданої вартості та технологічності. Ці галузі складають 64,04% від імпорту польських товарів до України.

Варто відзначити також активну співпрацю у торгівлі товарами між обома країнами та зазначити позитивне торговельне сальдо України у цій статистиці. Проте, оцінити реальну картину у галузі торгівлі послугами на 2024 рік неможливо через обмежений доступ до інформації у безпекових цілях.

Задля оцінки якості взаємодії між Україною та Польщею було проведено аналіз комплементарності торгівлі та отримане середнє значення TCI 58,6 у 2024 році. Це вказує на середній рівень узгодженості експортно-імпоротної структури взаємодії. Використовуючи метод мінімальних значень, ми встановили групи з

найбільшим та найменшим внеском у комплементарність торгівлі. До груп найбільшого внеску відносяться мінеральна та аграрна галузі, галузь машинобудування, обладнання та галузь недорогоцінних металів. Разом вони становлять 76% всього індексу. Водночас слабкою ланкою торгівлі залишаються продукти хімічної галузі.

Проте, індекс комплементарності торгівлі – це лише статичний показник узгодженості структур експорту та імпорту. Задля фактичного розуміння змін потоків торгівлі в певному періоді нами був проведений аналіз із використанням розширеної гравітаційної моделі з логарифмічними змінними та індикаторними чинниками. Було встановлено залежність між обсягами торгівлі, ВВП України та Польщі з урахуванням фактору конфлікту.

У результаті аналізу динаміки двосторонньої торгівлі було встановлено стійку залежність обсягів товарообігу від змін ВВП та інституційних угод. Окрему увагу приділено парадоксу зростання торгівлі в умовах конфлікту, який полягає у збільшенні обсягів двосторонніх потоків попри скорочення ВВП та виробничих потужностей України. Це явище зумовлене повною переорієнтацією логістичних шляхів та зовнішньоекономічних зв'язків української економіки на польський вектор.

Поєднання індексу комплементарності торгівлі з результатами гравітаційного моделювання дає змогу визначити потенційні вектори розвитку співпраці за галузями економіки. Індекс комплементарності вказує на галузі економіки, що мають простір до нарощення обсягів, а гравітаційна модель описує умови, при яких можливо перетворити потенціальні обсяги торгівлі у реальні.

Галузі з високими показниками індексу комплементарності мають найбільший потенціал до нарощення двосторонньої торгівлі. Водночас результати гравітаційної моделі свідчать, що реалізація цього потенціалу загалом залежить від економічної динаміки України, оскільки коефіцієнт при $\ln GDP_{UA}$ вказує на майже одиничну еластичність сукупного товарообігу.

Чинник ФТА виступає каталізатором, що дозволяє реалізовуватись у торгівлі шляхом покращення умов для експорту, підсилюючи ефект збігу

структур. Водночас чинник Conflict може обмежувати реалізацію цього потенціалу через порушення ланцюгів постачання та підвищення ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Таким чином, навіть високі показники комплементарності торгівлі не є достатньою умовою її зростання без розвитку інституційної та інфраструктурної взаємодії.

У цілому, результати аналізу свідчать про високий потенціал розвитку українсько-польських торговельних відносин. Короткостроковий потенціал полягає у відновленні ВВП України та збереженні пільгового доступу до європейського ринку. Середньостроковий та довгостроковий потенціал полягають у структурній зміні українського експорту шляхом поглиблення та збільшення участі в польських та європейських виробничих ланцюгах із більшою доданою вартістю.

Висновки до розділу 2

1. На основі дослідження еволюції двосторонніх відносин встановлено, що вона демонструє трансформацію – від базових торговельних угод до стратегічного партнерства, де Польща виступає ключовим посередником у євроінтеграції України, сприяючи гармонізації стандартів та логістичній підтримці, але з викликами, пов'язаними з асиметрією інтересів (протекціонізм в агросекторі, блокади кордонів).

Договірно-правова база відносин еволюціонувала від двосторонніх угод до інтеграції в рамки Угоди про асоціацію з ЄС та ПВЗВТ, що суттєво підвищило обсяги торгівлі й закріпило за Польщею роль транзитного хабу та лобіста українських інтересів. Водночас наявна база підкреслює необхідність подальшої гармонізації законодавства для подолання бар'єрів, зокрема квот на агропродукцію та логістичні ризики.

2. В результаті проведеного аналізу торгівлі товарами та послугами між Україною та Польщею за 2004–2024 р. було виявлено стійке зростання обсягів. Для України провідними галузями стали аграрний сектор, галузь недорогоцінних металів та виробів із них, мінеральні ресурси, на які припало 65,1% загального

експорту до Польщі. Натомість основний імпорт із Польщі відбувався у хімічній галузі, машинобудуванні та мінеральних продуктах, на які припало 64,04% від загального імпорту до України. Обґрунтовано взаємозв'язок між такою структурою експорту та імпорту, встановлено потребу України у розвитку галузей, що зможуть оброблювати товар та експортувати його з вищою доданою вартістю.

3. Визначено, що Україна має високу волатильність економіки при помірному зростанні з урахуванням високого безпекового, виробничого та інфраструктурного фактора. Польща відзначилась стрімкими та стабільними темпами зростання порівняно з Україною та країнами ЄС. Країни ЄС у середньому відзначились помірним, поступовим зростанням, здатним протидіяти кризовим ситуаціям, що виникають перед ними.

4. Запропонована в роботі розширена гравітаційна модель із фактором конфлікту емпірично підтвердила високу еластичність торгівлі до ВВП України (коеф. 0,99, $p < 0,001$), слабку – до ВВП Польщі (0,17, $p > 0,05$) та позитивний вплив ФТА (0,22, $p < 0,05$). Парадоксальний ефект конфлікту (0,40, $p \approx 0,05$), коли обсяги двостороннього товарообігу зростали навіть в умовах стрімкого падіння ВВП України, пояснюється переорієнтацією українського експорту через Польщу, що свідчить про адаптивність моделі до кризових умов – попри наявність військового конфлікту, який має скорочувати обсяги експортної діяльності, він відіграв роль посилювача обсягів двосторонньої торгівлі. Це нове удосконалення дозволяє кількісно оцінити вплив геополітичних ризиків, на відміну від класичних специфікацій. Одночасно чинник збройного конфлікту може як посилювати, так і обмежувати потенціал, з одного боку, він сприяє перенаправленню постачання на польський ринок, а з іншого - створює ризики порушення логістичних ланцюгів.

5. Індекс комплементарності торгівлі (середнє значення TCI – 58,6 у 2024 р.) вказує на середній рівень узгодженості структур із високим потенціалом у мінеральній, аграрній, машинобудівній та металургійній галузях, але низьким у хімічній. Поєднання цих результатів із результатами гравітаційного аналізу обґрунтовує необхідність структурних реформ для переходу від сировинної

залежності до високотехнологічних ланцюгів вартості, а також дозволяє окреслити перспективні напрямки розвитку двосторонньої співпраці. Найбільший потенціал виявлено в галузях аграрного сектору, машинобудуванні, галузі недорогоцінних металів, які мають високі показники еластичності.

6. Емпіричним аналізом доведено, що інституційні зміни виступають каталізатором розвитку торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України. Без впровадження інституційної гармонізації, взаємної інтеграції та покращення інфраструктурних умов співпраці високі показники комплементарності не забезпечать сталий та міцний розвиток двосторонніх торговельних відносин між Україною та Польщею.

Проведене дослідження демонструє потенціал українсько-польських відносин як моделі регіональної інтеграції, але водночас підкреслює необхідність подолання асиметрії та криз. Отримані результати закладають емпіричну основу для подальшого обґрунтування стратегій поглиблення співпраці, що є внеском у теорію міжнародних економічних відносин та практичну політику євроінтеграції України.

Основні наукові результати розділу опубліковані у публікаціях автора [65;66;67;168;179;180;181;182;183;184].

РОЗДІЛ III

ПЕРСПЕКТИВИ ПОГЛИБЛЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА РЕСПУБЛІКОЮ ПОЛЬЩА В ПРОЦЕСІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

3.1. Стратегічні напрями поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України

Спираючись на комплекс проблем, виявлених у підрозділі 2.1, пов'язаних з інституційно-правовою базою, нагальної потреби набувають методи їх вирішення.

По-перше, це інфраструктурні та логістичні проблеми, що є на кордоні між Україною та Польщею. Саме ці проблеми впливають на обсяги та швидкість товарообігу, що призводить до неповного використання потенційних можливостей співпраці між країнами.

По-друге, фрагментарність та прогалини правового поля призводять до затримок, а через технічні регламенти кластерна співпраця залишається без правового регулювання, що призводить до труднощів у двосторонній кластерній співпраці.

По-третє, структурна асиметрія торгівлі полягає у тому, що Україна експортує до Польщі сировинні та аграрні товари. Водночас Польща експортує товари високого ступеня обробки, що мають більшу додану вартість. Саме співпраця окремих підприємців або об'єднань, кластерів має потенціал до зменшення такої асиметрії.

По-четверте, розвиток сучасних технологій взаємодії, що полягає у цифровізації співпраці, інтеграції митниць та координації між відомствами створює додаткові проблеми, які потребують вирішення.

Насамперед доцільним є створення постійно діючої двосторонньої координаційної платформи на рівні міністерств економіки та закордонних справ обох країн, яка б здійснювала моніторинг виконання чинних угод, проводила

правовий аудит нормативно-правової бази та розробляла пропозиції щодо усунення дублювання або суперечностей у регуляторних положеннях.

Наступним напрямом є розробка дорожньої карти гармонізації договірної бази, у якій кожна з чинних угод отримає чіткі індикатори виконання, відповідальних виконавців та часові рамки. Запровадження такого підходу дозволить мінімізувати ситуації, коли положення договорів залишаються декларативними або втрачають актуальність через зміни у законодавстві ЄС.

Для забезпечення стабільності співпраці доцільно створити мережу тематичних робочих груп, зокрема, торговельної, агропромислової, енергетичної, цифрової та екологічної, які об'єднували б представників профільних міністерств, наукових установ, бізнес-асоціацій та громадських організацій.

Важливу роль при цьому відіграють органи місцевого самоврядування, бо дослідження Інституту Центрально-Східної Європи підкреслює, що після 1990-х років українські громади стали активними партнерами польських воєводств, а співпраця базується на різних моделях: від нормативно закріплених угод до неформального партнерства, але її гальмують відсутність членства України в ЄС та історичні стереотипи [122, с. 222-227].

Разом із тим, спільні цілі розвитку, демократизації та децентралізації надають потужний імпульс до інтеграції, тому корисним буде обмін найкращими практиками та навчальними програмами для українських посадовців у галузі управління структурними фондами та комунікація з громадою. Також особливої уваги потребує вивчення та залучення польського законодавчого досвіду, що буде корисним для підготовки українського законодавства про місцеве самоврядування і регіональну політику, дозволить Україні уникнути типових помилок на шляху до членства в ЄС.

Ці групи мали б функціонувати у взаємодії з Європейською комісією та профільними структурами, що гарантувало б дотримання європейських зобов'язань обома сторонами.

Важливо, щоб правовим регулюванням було враховано не лише формальну гармонізацію, а й адаптацію адміністративних процедур. Створення уніфікованих

«довідників процедур» для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності могло б суттєво спростити застосування норм і скоротити витрати на юридичний супровід.

На 10-му засіданні українсько-польської міжурядової комісії з економічного співробітництва у Варшаві, що відбулось 13 березня 2025 року, сторони домовилися активізувати модернізацію пропускних пунктів і логістичних маршрутів, користуючись механізмами програми ЄС «Connecting Europe Facility»; було відзначено фіналізацію Угоди про спільний митний та прикордонний контроль і реалізацію модернізації КПП «Краківець - Корчова», «Шегіні - Медика» та «Рава-Руська - Гребенне» коштом польського кредитування [200].

Окремо підкреслено необхідність реконструкції КПП «Ягодин - Дорохуськ» та запуску повноцінного спільного контролю на «Устилуг - Зосін» [200]. Паралельно Україна впроваджує систему електронної черги та планує до 2030 р. відремонтувати 29 наявних пунктів пропуску, а також побудувати 17 нових, що має зменшити черги й прискорити рух.

Іншим стратегічним напрямом є інтеграція залізничних систем. Так у липні 2025 року ЄС виділив 76 млн євро грантових коштів для будівництва залізничної колії європейського стандарту на ділянці Сканилів-Мостиська II, яка з'єднає Львів із польським кордоном та дозволить рух пасажирських і вантажних поїздів без перестановки вагонів [201].

На тлі російської агресії цифрова взаємодія стала елементом національної безпеки. У травні 2024 року Україна та Польща підписали Меморандум про співпрацю у сфері цифровізації. Документ передбачає спільний розвиток ІТ-галузі, штучного інтелекту, електронного урядування, а також підтримку електронних сервісів [170].

У ширшому регіональному контексті така співпраця відображає нову логіку розвитку країн Центрально-Східної Європи, за якої цифрова стійкість стає невід'ємною частиною національної та регіональної безпеки. В умовах російської агресії захист критичної інформаційної інфраструктури, безперервність функціонування державних сервісів і здатність до швидкого обміну даними

стають важливими чинниками не лише безпекової стабільності, а й підтримання стійких економічних зв'язків між державами [85].

Польща надала інфраструктуру для зберігання українських державних реєстрів, а також забезпечила роботу резервних дата-центрів для Державної податкової служби та Міністерства юстиції України, що гарантує безперервність та стабільність роботи сервісів [170].

У рамках цієї співпраці варто створити «цифровий коридор» на українсько-польському кордоні, який дозволить інтегрувати системи електронної черги та контролю вантажів, синхронізувати електронні довірчі послуги та взаємне визнання цифрових підписів, розгорнути міждержавний канал обміну даними для митних, податкових і ветеринарних органів.

Також слід запровадити спільні програми із кібербезпеки, що включатимуть підготовку фахівців, оперативний обмін інформацією про кіберзагрози та розбудову надійної телекомунікаційної інфраструктури на прикордонних територіях. Це забезпечить стійкість цифрових коридорів та захист стратегічних логістичних вузлів.

Крім цього, у рамках програми «Interreg Polska–Ukraine 2021–2027» створено фонд обсягом понад 214 млн євро для підтримки невеликих транскордонних ініціатив у сфері освіти, культури та соціальної взаємодії [63].

Важливо використати ці механізми для формування кластерів у ключових секторах, зокрема в ІТ - галузі, машинобудуванні, агротехнологіях, відновлюваній енергетиці та креативних індустріях тощо.

Політика кластеризації повинна поєднувати інструменти обох країн: пільгове фінансування, митні та податкові стимули, спрощений доступ до ринку ЄС, забезпечення прав інтелектуальної власності.

Усі запропоновані заходи повинні бути інтегровані у ширший контекст європейської інтеграції України. Угода про асоціацію й статус кандидата зобов'язують Україну до впровадження «*acquis communautaire*», а Польща, як член ЄС, може виступити провідником до впровадження європейських практик.

Це стосується не лише технічних регламентів та стандартів, а й таких комплексних сфер, як регіональна політика, управління структурними фондами, безпека енергопостачання та перехід до «зеленої енергетики».

Досвід Польщі, пов'язаний із використанням структурних та інвестиційних фондів ЄС, у побудові інституційної спроможності та реалізації програм місцевого розвитку є неоціненним для України. У цьому контексті окремого значення набуває формування стійких форм транскордонної взаємодії, здатних поєднувати науковий, виробничий та управлінський потенціали двох держав.

Важливим інструментом зміцнення двосторонньої кооперації є інституційно оформлені об'єднання, що забезпечать постійний обмін інформацією між підприємствами, органами державної влади, місцевим самоврядуванням, а також університетами й науково-дослідними інститутами. Їхня ефективність особливо проявляється у довгострокових проєктах, де завдання полягає не лише у збільшенні товарообігу, але й у формуванні інноваційних продуктів, спільному виході на нові ринки та залученні фінансування з європейських структурних інструментів.

Паралельно в рамках програми «Interreg Polska–Ukraine 2021–2027» було створено Фонд малих проєктів «Cooperation» з бюджетом понад 5 млн євро, який фінансує спільні ініціативи у сферах освіти, культури та соціального розвитку на прикордонних територіях [63].

Використання таких інструментів дозволить налагоджувати міцні виробничо-наукові ланцюги, забезпечувати обмін досвідом та прискорювати інтеграцію до європейського економічного простору. Фонд надає змогу громадам та організаціям реалізовувати проєкти, що мають високий соціально-економічний ефект при відносно невеликих витратах.

Перспективними напрямками подальшого розвитку таких ініціатив є поєднання наявних ресурсів з обох сторін для створення спільних інноваційних платформ, інкубаторів технологій, а також підтримка підприємств, що впроваджують екологічно чисті технології та “зелені” стандарти виробництва.

Враховуючи активну участь Польщі у відбудові України, подібні формати співпраці здатні не лише сприяти економічному зростанню, але й забезпечити сталий розвиток прикордонних територій, формуючи основу для глибокої інтеграції в європейський економічний простір.

Кластерна співпраця між Україною та Польщею має підґрунтя, закладене ще до 2022 року. З 2019 року було започатковано регулярні обміни між українськими та польськими промисловими об'єднаннями [129].

Зокрема, у період з 2019 по 2021 рік в Україні існував кластерний комітет у межах платформи Industry4Ukraine, який визначав напрямки інтеграції до загальноєвропейських ланцюгів вартості та програм підтримки малих та середніх підприємств [129].

Також у 2016 році було описано та окреслено потенційні області кластерної взаємодії між Україною та Польщею у вигляді реалізації спільних проєктів за кошти ЄС, пряму кооперацію між учасниками кластера при підтримці кластерних організацій, а також реалізацію двосторонніх ініціатив на ринках третіх країн [72, с.42-44].

Таким чином, станом на початок 2022 року вже існувала база для поглиблення співпраці, хоч її масштаб і був обмеженим. Повномасштабна агресія проти України суттєво вплинула на інтенсивність кластерної співпраці. У березні 2022 року був заснований Український Кластерний Альянс, який об'єднав 48 українських кластерів [131].

На цій основі співпраця з польськими та загальноєвропейськими партнерами різко активізувалася, закладаючи основу для інтеграції України в європейський економічний простір. Програми на загальноєвропейському та міждержавному рівнях створили інституційні рамки для українсько-польської кластерної співпраці.

«Interreg», або програма транскордонного співробітництва, сенс якої полягає у підтримці коштом ЄС спільних проєктів у прикордонних регіонах, у 4-ох регіонах Польщі та 6-ти регіонах України, стала основним механізмом підтримки транскордонної взаємодії. Дана програма була схвалена та затверджена

30-го листопада 2022 року, а вже у першому кварталі 2023 року було відкрито перші проєктні конкурси для подальшого фінансування. Наразі дана програма має бюджет у 214,4 млн євро, опікується 72 проєктами та налічує 189 партнерів [63].

«Interreg NEXT Poland–Ukraine 2021–2027» фінансує проєкти розвитку прикордонних регіонів із рівноправною участю українських та польських сторін, вона наголошує на покращенні довкілля, охороні здоров'я та відновленні водної інфраструктури. Через такі проєкти «Interreg» зміцнює довготривалі зв'язки між регіональними кластерами обох країн та сприяє спільному розв'язанню місцевих економічних проблем.

Особливу програму було розроблено для підвищення конкурентоспроможності малого і середнього підприємства («SMP-COSME»). У межах цієї програми від ЄС також було започатковано спеціальні заходи зі співпраці кластерів. Зокрема, протягом 2024 року у межах даної програми було виділено 5 млн євро підтримки для ініціатив [37].

Метою виділення цих коштів стало створення 6-ти консорціумів кластерних організацій з України та ЄС, задля налагодження стійкого партнерства, інтеграції українських товарів до європейського ринку та підвищення кваліфікації менеджерського складу. Пріоритет участі у цій програмі надавався підприємствам критично важливим для відбудови економіки України, а саме: аерокосмічній, оборонній, агропромисловій, будівельній, цифровій, електронній та машинобудівній галузям і відновлювальній енергетиці [37].

У 2022 році на базі Європейської платформи кластерної співпраці було створено «EU Clusters Support Ukraine Forum». Це онлайн-форум для координації зусиль щодо надання допомоги Україні кластерами з ЄС. Створення даного форуму дозволяє українським організаціям, при підтримці Єврокомісії подавати запити на організовану допомогу, а європейським кластерам та компаніям пропонувати підтримку, надсилати гуманітарні вантажі через логістичні хаби, переважна більшість яких розташована в Польщі [41].

Таким чином, інструменти «SMP-COSME» не лише стимулюють бізнес-кооперацію, а й створюють нові та зміцнюють вже чинні стійкі виробничі ланцюги.

Вагомим кроком на шляху до інноваційної модернізації стало приєднання України у 2022 році до програми «Horizon Europe», що надає можливості для участі українським дослідницьким кластерам або підприємствам. Участь у даній програмі «Horizon Europe» є значущою, бо за період з 2021 по 2027 рік вона планує надати грантів на 93,5 млрд євро [46]. Уже у першій половині 2023 року до участі в цій програмі долучились 4 проєкти з України [129].

Крім того, українські партнери беруть участь у програмі Європейських цифрових інноваційних хабів та інших ініціативах ЄС із розвитку інноваційних екосистем. Проєкти «Horizon», де українські кластери інтегруються в пан'європейські мережі знань, отримують доступ до нових технологій і фінансування, сприяють підвищенню їх спроможності та наближають українську індустрію до вимог Єдиного ринку ЄС.

Участь у загальноєвропейських та регіональних кластерних платформах, співпраця в таких ініціативах відіграють важливу роль у євроінтеграційних процесах України. Зокрема, у березні 2023 року відбувся форум «Clusters Meet Regions» за участі понад 300 представників кластерів та МСП з України, Польщі, Словаччини, Чехії, Литви, Румунії, Німеччини та інших країн. Під час цього заходу кластерні асоціації шести країн – України, Польщі, Чехії, Словаччини, Литви та Румунії – підписали Меморандум про кластерне партнерство на підтримку України [103].

Серед прикладів співпраці саме українсько-польських кластерів за останні роки можна виділити кілька конкретних прикладів, які мають формалізовану та спільну економічну діяльність у межах концепції «Industry 4.0». У 2023 році Український кластерний альянс разом із Фундацією «Платформа Індустрія Майбутнього» та Асоціацією польських кластерів ініціювали створення комітету «Польща – Україна: співпраця в smart - індустріях» [131].

Даний комітет ставить своєю ціллю координацію чисельних проєктів у сфері розвитку «розумного» виробництва і нової фази індустріалізації, де основна увага приділяється чинникам сталого розвитку, циркулярного виробничого процесу та стратегічному урядуванню. Цей комітет є прикладом інституційно закріпленої співпраці, що має чітку економічну спрямованість на розвиток конкурентоспроможних індустрій майбутнього в обох країнах.

Українські та польські кластери спільно формують консорціуми для отримання грантового фінансування для участі у міжкластерних проєктах за підтримки ЄС. Так, кілька українських кластерів, а саме: Подільський кластер моди, Київський хай-тек кластер, Карпатський екоенергетичний кластер, розробили проєкт «Burshtyn+» для програми «Interreg Next», присвячений трансформації енергетичного сектору Західної України. Цей проєкт вже знайшов партнерів у Польщі, Словаччині та Німеччині, які готові долучитися до впровадження [63].

Участь польських партнерів забезпечує українським кластерам доступ до європейської експертизи й ринків збуту, водночас польські компанії отримують нові можливості у процесі повоєнної відбудови України.

Кластерна співпраця України та Польщі в медичній та реабілітаційній галузі також є важливою частиною кластерної взаємодії між країнами. Польський кластер реабілітації активно розширюється в Україні. З 2022 року цей кластер за підтримки Польського агентства інвестицій та торгівлі бере активну участь у місіях в Україні, галузевих заходах та здійснює пряму координацію з українськими партнерами у сфері розробки та впровадження медичних технологій.

Попри воєнний час, налагоджено експорт польських виробів для потреб українських медичних закладів. Цей кластер сконцентрувався на проєктах розбудови сучасної системи реабілітації в Україні, зокрема на постачанні інноваційних протезів та розвитку мережі реабілітаційних центрів для поранених військовослужбовців і цивільних осіб [112].

Польська сторона має високі технології та досвід, що можуть відіграти ключову роль у зміцненні потенціалу України в медично-технічній галузі. Ця співпраця є яскравим прикладом економічно вигідного партнерства, в якому українські пацієнти отримують доступ до сучасних рішень, а польські виробники - новий ринок збуту та можливість зробити вагомий внесок у гуманітарну місію.

Стратегічного значення набуває кластерна кооперація у високотехнологічних секторах. Наприклад, Краківський кластер композитних матеріалів у жовтні 2023 р. запросив делегацію українських промислових кластерів до участі у виставці «Kompozyt-Expo» в Кракові [131].

Це дало можливість українським підприємствам презентувати свої розробки в секторі новітніх матеріалів, знайти польських партнерів для спільних проєктів та отримати досвід комерціалізації інновацій.

Паралельно розвивається співробітництво у сфері фотоніки та квантових технологій. Налагодження взаємодії між українськими кластерними ініціативами та Польською платформою фотоніки за підтримки польської фахової спільноти дозволяє інтегрувати українських розробників у передові ланцюги створення оптичних та сенсорних систем [131].

Окремим вектором безпекової інтеграції стало створення ініціативи «Clusters4Defense». Її мета полягає у вдосконаленні наявних та розробці перспективних військових технологій із використанням українського досвіду [130].

Такі контакти у високотехнологічних секторах відкривають доступ до науково-дослідної кооперації, європейських інноваційних екосистем та венчурного капіталу, створюючи передумови для появи спільних стартапів та виробництв.

Для наочної демонстрації було складено та виділено основні кластерні міждержавні співпраці між Україною та Польщею (Додаток II). Наведені приклади не вичерпують усіх випадків співпраці. Також спостерігаються численні неформальні контакти, в яких українські кластери ІТ та креативних індустрій співпрацюють із польськими партнерами через Європейську мережу підприємств.

Аграрно-інноваційні кластери використовують можливості програм «EU4Business» та «ERA» тощо. Проте ми робимо акцент саме на формалізованому партнерстві, підкріпленому угодами або спільними проектами [19, с.53].

Українсько-польська кластерна співпраця у 2022–2024 роках характеризується безпрецедентною інтенсивністю та системністю на тлі викликів воєнного часу. Інституційні механізми, отримані від програм «Interreg», «Horizon», «SMP-COSME», забезпечили платформу для прямої взаємодії між кластерами обох країн. Співпраця в цих кластерах має чітко окреслений економічний та галузевий рівні, зокрема спільні проекти та партнерства, що охоплюють різні економічні галузі. За короткий проміжок часу було досягнуто конкретних результатів у вигляді підписання меморандумів кластерних асоціацій на підтримку України, створено двосторонні комітети та робочі групи, запущено численні бізнес-місії та ініціативи з обміну досвідом. Це заклало основу для інтеграції українських кластерів у загальноєвропейські мережі та програми.

Вплив кластерної співпраці можна описати як багатоаспектний, бо вона стала важливим фактором для стійкості економіки України під час війни. Цей фактор стійкості пояснюється тим, що у кластерній міждержавній співпраці легше знайти рішення у логістиці, виробництві, імпорті сировини та експорті готового продукту.

Партнерство з польськими кластерами має стратегічний вплив на процеси відновлення України шляхом залучення додаткових інвестицій, грантів у критичні галузі: енергетику, інфраструктуру, охорону здоров'я та оборону. Міждержавна співпраця українських та польських кластерів є каталізатором євроінтеграційних процесів в Україні, бо вона допомагає гармонізувати регуляторні та практичні норми України до загальноєвропейських. Також така співпраця допомагає малим та середнім підприємствам підготуватись до роботи за європейськими нормами, що сприяє формуванню високого рівня взаємної довіри та спільному баченню розвитку.

Аналізуючи динаміку кластерної співпраці 2019–2022 роках, ми можемо стверджувати, що відбувалося поступове зростання кількості контактів, але у 2022

році відбувся різкий стрибок україно-польського кластерного співробітництва, що призвело до стратегічного партнерства між державами.

Нові програми та заходи 2024–2025 рр., пов'язані з міждержавною та транскордонною кластерною співпрацею, розширюють охоплення співпраці й залучають до неї інші країни ЄС. У середньостроковій перспективі це сприятиме успішній економічній інтеграції України до Європейського Союзу, збільшенню інвестицій та інноваційної активності в обох країнах, а також зміцненню регіональної конкурентоспроможності у Центрально-Східній Європі.

Кластери як інструмент об'єднання бізнесу, науки й влади довели свою ефективність у складні часи, стали невіддільним елементом архітектури партнерства між Україною та Польщею на шляху до спільного європейського майбутнього [131].

Таким чином, між Україною та Республікою Польща сформувалася розгалужена договірно-інституційна база, що охоплює широкий спектр питань: від митного, тарифного регулювання до індустріальної та інноваційної політики.

Особливе значення має заплановане укладення Угоди АСАА, яка не лише відкриє доступ українським виробникам до внутрішнього ринку ЄС, а й сприятиме гармонізації технічних регламентів, полегшуючи торговельно-економічну інтеграцію з Польщею як ключовим партнером.

Водночас поглиблюється практична співпраця між інституціями, насамперед у межах кластерних ініціатив. Формалізована взаємодія між українськими й польськими кластерними структурами у таких секторах, як «Industry 4.0», енергетика, оборона, медичні технології та нові матеріали, свідчить про формування сталих каналів кооперації на рівні бізнесу, науки та регіонального розвитку. Це створює не лише інфраструктуру довіри, а й закладає підґрунтя для реалізації масштабних євроінтеграційних проєктів у межах механізмів типу «Interreg», «SMT-COSME» чи «Horizon Europe».

Включення кластерного виміру до міждержавної економічної взаємодії дозволяє перейти від декларативного партнерства до мережевої співпраці, що має сталий стратегічний економічний ефект для обох сторін.

Проведений аналіз динаміки українсько-польської кластерної співпраці свідчить про значний прогрес у формуванні сталих партнерських відносин між кластерними об'єднаннями обох країн. Підґрунтя такої співпраці було закладено, ще до 2022 року, хоч масштаби залишались обмеженими [78, с. 516-517].

Український кластерний альянс об'єднує 48 кластерів по всій території України, що дало змогу активізувати співпрацю з польськими та загальноєвропейськими кластерними об'єднаннями. На цьому тлі актуальним завданням є вироблення стратегічних рекомендацій щодо подальшого поглиблення міжкластерної взаємодії України та Польщі в довгостроковій перспективі.

Отже, необхідно здійснити перехід від ситуативних проєктів до довгострокових інституційних форм співпраці. Мова йде про створення постійно спільних структур на міждержавному та регіональному рівнях. Така інституція має включати представників урядових органів, кластерних асоціацій, бізнесу та наукових кіл обох країн. Інституційно оформлені об'єднання здатні забезпечити постійний обмін інформацією між підприємствами, органами влади, університетами та дослідницькими інститутами, що особливо важливо для реалізації спільних інноваційних проєктів і виходу на нові ринки.

Формалізація партнерства у вигляді меморандумів чи угод між національними кластерними мережами також сприятиме закріпленню зобов'язань сторін. Польща та Україна вже мають розгалужену договірно-інституційну базу економічної співпраці, тож включення кластерної компоненти в існуючі міждержавні комісії та робочі групи є цілком реалістичним кроком. Інституціоналізація дозволить системно розв'язувати проблемні питання, уникати дублювання зусиль та підтримувати сталість контактів між кластерами. Зрештою, міцна інституційна підтримка забезпечить автономність кластерам, щоб їхня взаємодія не залежала від окремих проєктів чи ентузіазму окремих осіб, а була вплетена в структуру економічного партнерства двох країн.

Впровадження запропонованого кроку здатне підняти українсько-польську кластерну взаємодію на принципово новий рівень і забезпечити тривалий

позитивний ефект для обох держав. Коли партнерство набуде чіткої інституційної форми й буде підкріплено сучасними цифровими інструментами координації та достатнім фінансуванням, виникне синергія, що прискорить інноваційні процеси та зміцнить конкурентоспроможність національних економік. Узгодження регуляторних правил і глибше включення у європейські мережі співпраці створюватимуть передумови успішної євроінтеграції України, переводячи її з позиції отримувача підтримки у статус повноправного учасника спільного ринку.

Спільні кластерні ініціативи та проєкти відбудови, розгорнуті на післявоєнному етапі, працюватимуть як фундамент сталого зростання. Вони дозволять обом країнам підійматися вище у ланцюгах доданої вартості й формувати нові, стійкі конкурентні переваги на глобальних ринках.

У цьому контексті післявоєнна відбудова України може розглядатися як геостратегічне вікно можливостей для її інноваційно-інвестиційної модернізації. За умови належного інституційного регулювання та формування дієвих організаційно-економічних механізмів розвитку зовнішньоекономічної діяльності це створює передумови не лише для відновлення виробничого потенціалу, а й для якісного оновлення моделі інтеграції України до європейського економічного простору [222].

Для Польщі реалізація такої стратегії означає появу поруч економічно потужного та інноваційно активного партнера, що поділяє європейські цінності й посилює безпековий вимір східного кордону ЄС.

Для України це не лише доступ до ресурсів відбудови, а й здобуття практик, зв'язку і ринкових позицій, необхідних для трансформації у сучасну, витривалу економіку. У підсумку, комплексний підхід до поглиблення міжкластерної співпраці між Україною та Польщею може стати одним із ключових наріжних каменів повоєнного розвитку й інтеграції України до об'єднаної Європи.

3.2. Пріоритетні вектори розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у регіональному та глобальному вимірах

У контексті поточних інтеграційних процесів у Європі торговельно-економічні відносини України та Польщі набувають стратегічного значення не тільки у двосторонньому, а й у ширшому регіональному та глобальному вимірах.

Польща в останні роки посідає перші місяця серед усіх торговельних партнерів України в межах ЄС. Зокрема, за підсумками 2024 року товарообіг між Україною та Польщею досягав рекордних 11698,99 млн дол., що становило понад 11,28% загального обсягу української зовнішньоторговельної діяльності [172].

У цьому контексті важливим є також врахування макроекономічних факторів, зокрема впливу війни в Україні з 2022 року, яка зумовила зростання ролі Польщі як ключового транзитного та логістичного хабу для українського експорту до ЄС та глобальних ринків [45].

Узагальнюючи зазначене, ми можемо констатувати, що співпраця між Україною та Польщею демонструє ознаки системності та багаторівневості з чітко вираженими пріоритетними секторами. Для їх визначення доцільно застосувати інструментарій аналізу індексу Грубеля-Ллойда (GLI), який дозволяє оцінити ступінь взаємодоповнюваності структур експорту та імпорту між країнами [179].

Індекс Грубеля-Ллойда – це загальновизнаний показник, що використовується для оцінки інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі, тобто одночасного експорту й імпорту товарів однієї галузі. Формально GLI розраховується як частка збалансованої торгівлі в межах галузі за формулою (1.5), що була представлена в теоретико-методичному підході до аналізу торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції (рис. 1.8).

У 2024 році торговельно-економічні відносини між Україною та Польщею характеризувалися значною часткою товарів із середнім та високим рівнем внутрішньогалузевої торгівлі [93, с. 21-24].

Значення індексу коливається від 0 до 1. Чим ближче GLI до 1, тим більш збалансованим є двосторонній обмін у цій категорії, тобто країни взаємно імпортують та експортують подібні товари в приблизно рівних обсягах. Низькі значення, близькі до 0, вказують на міжгалузеву спеціалізацію, коли одна країна є переважним експортером, а інша - імпортером даної продукції [54].

Таблиця 3.1

Розрахунок індексу Грубеля-Ллойда за товарними групами торгівлі між Україною та Польщею у 2024 році

Товарні групи	Експорт з України (млн дол. США)	Імпорт з Польщі (млн дол. США)	Індекс Грубеля-Ллойда
Живі тварини; продукти тваринного або рослинного походження.	1 452,70	854,1	0,7405
Мінеральні продукти	602	1 460,00	0,5838
Продукти хімічної та пов'язаної з нею галузей	179,1	1 449,70	0,2199
Деревина та вироби з неї	361,6	226	0,7692
Текстильні матеріали та текстильні вироби	127,51	115,42	0,9586
Недорогоцінні метали та вироби з них	976,2	564,2	0,7325
Машини, обладнання та механізми	535,8	1 573,70	0,5079
Товари військового призначення	0,1	1,2	0,1538
Різні промислові товари	391,9	252,2	0,7831
Інше	29,3	440,4	0,1247

Джерело: розраховано та складено автором за [54]

Нижче наведено розгорнутий аналіз десяти основних товарних груп у торгівлі між Україною та Польщею. Дані товарні групи були сформовані на основі статистичних даних з української Державної служби статистики.

Галузь текстильних матеріалів та текстильних виробів має $GLI = 0,95$. Дана товарна група продемонструвала майже повну внутрішньогалузеву інтеграцію. Експорт з України до Польщі становив 127,51 млн дол., імпорт із Польщі - 115,42 млн дол. Така абсолютна симетрія торгових потоків відповідає

GLI на рівні 0,95 і свідчить про надзвичайно тісні виробничо-логістичні зв'язки у сфері легкої промисловості.

Обидві країни як експортують, так і імпортують схожі за номенклатурою товари легкої промисловості, що характерно для горизонтальної внутрішньогалузевої торгівлі.

З наукового погляду, такий баланс свідчить про фазу «розширеної внутрішньогалузевої торгівлі» за концепцією Б. Баласси, тобто про глибоку взаємну інтеграцію виробництва між країнами.

Категорія «Різні промислові товари», де GLI становить 0,78, охоплює широкий спектр готової продукції середнього технологічного рівня, зокрема меблі, побутову техніку та інші товари широкого вжитку. Україна експортувала до Польщі таких товарів на 391,9 млн дол., імпортувала з Польщі на 252,2 млн дол. Високе значення $GLI = 0,78$ вказує на активний двосторонній обмін товарами цієї групи [93].

Така структура типова для партнерів, економіки яких мають розвинений промисловий середній сегмент і взаємний споживчий попит. Варто відзначити, що внутрішньогалузева торгівля у цій групі стабільно зростає, особливо після 2022 року, що пов'язано з поступовим відновленням попиту на промислові споживчі товари в Україні після початку активної фази військового конфлікту.

У категорії «Деревина та вироби з неї» GLI становить 0,76, що вказує на те, що в цій товарній групі також спостерігається високий рівень інтеграції. Український експорт деревини та виробів становив 361,6 млн дол., імпорт із Польщі - 226,0 млн дол. $GLI = 0,76$ відображає значну частку внутрішньогалузевої торгівлі, хоча вона носить переважно вертикальний характер. З одного боку, Україна постачає сировину та напівфабрикати, а з іншого – Польща експортує до України готову продукцію з деревини (з високим ступенем обробки). Такий показник відповідає моделі вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі, у якій країни залучені в різні етапи єдиного виробничого ланцюга.

Торгівля аграрними та тваринними товарами між Україною та Польщею також має високий рівень інтеграції. У цій категорії GLI дорівнює 0,74. У даній галузі Україна значно переважає за експортом 1 452,7 млн дол. проти 854,1 млн дол. імпорту з Польщі. Високе значення $GLI = 0,74$ пояснюється тим, що обидві країни торгують товарами одного аграрного сектора, хоч і різного ступеня перероблення. Україна виступає великим експортером сировинної продукції (зернові та олійні культури, насіння, соняшникова олія, інші продуктів рослинництва та тваринництва), яка потрібна Польщі для забезпечення власного харчового виробництва. Натомість Польща постачає в Україну аграрні товари більш глибокого перероблення, такі як готові харчові продукти, насіння овочевих культур, кормові добавки тощо [155, с.203-207].

За даними звітів Європейської Комісії, саме цей аграрний сегмент відіграє ключову роль в ініціативі «Шляхи Солідарності», що була започаткована для підтримки українського експорту продовольства через територію Польщі [44]. Така співпраця в аграрному та пов'язаному з ним секторах є критичною для обох країн і свідчить про їхню взаємозалежність у продовольчому забезпеченні регіону.

Група «Недорогоцінні метали та вироби з них», де GLI становить 0,73, охоплює чорні та кольорові метали й металеві вироби. Обсяг українського експорту становив 976,2 млн дол., імпорт з Польщі - 564,2 млн дол. Досить високий індекс 0,73 вказує, що значна частина торгівлі металургійною продукцією носить внутрішньогалузевий характер.

При цьому простежується традиційний розподіл ролей, де Україна, маючи потужну сировино-металургійну базу, експортує до Польщі переважно первинні метали (сталь, прокат, заготовки), а Польща експортує в Україну продукцію вищого рівня металообробки (готові металеві вироби, комплектуючі, обладнання з металу тощо) [128, с. 95-97].

Така кооперація узгоджується з висновками досліджень металургійного комплексу країн Вишеградської групи, де наголошується на взаємодоповнюваності виробництва сталі та металопродукції між сусідніми

країнами. Отже, металургійна сфера України та Польщі тісно інтегрована внаслідок вертикальної спеціалізації в межах галузі.

Категорія «Мінеральні продукти», де $GLI = 0,58$, вказує на помірний рівень інтеграції взаємної торгівлі мінеральною сировиною та продуктами її перероблення. Експорт України у цій категорії склав 602 млн дол., тоді як імпорт з Польщі - 1460 млн дол. Значення GLI 0,58 відображає, що близько половини торгівлі цією групою можна віднести до внутрішньогалузевого обміну. Однак структура торгівлі асиметрична, бо Україна постачає до Польщі переважно необроблені або мало оброблені мінеральні ресурси: залізну руду, щебінь, іншу сировину. Водночас Польща експортує в Україну продукти високого рівня перероблення, зокрема енергоносії та паливно-мастильні матеріали [212, с. 218].

Фактично, обидві сторони виконують різні функції у спільному виробничому циклі: Україна як постачальник ресурсів, Польща як їх переробник і споживач, що відображено у нерівних обсягах експорту-імпорту.

Категорія «Машини, обладнання та механізми», $GLI = 0,50$, вказує на помірну, але вже помітну внутрішньогалузеву торгівлю. Експорт України цієї продукції склав 535,8 млн дол., імпорт з Польщі - 1 573,7 млн дол. Тут бачимо суттєву асиметрію: український експорт машин і обладнання майже втричі менший за імпорт із Польщі.

Це означає, що хоча певний взаємний обмін комплектуючими та технікою існує, Україна переважно імпортує готові машини, устаткування, транспортні засоби та механізми з Польщі. Структура експорту-імпорту свідчить про технологічний розрив між країнами: польська промисловість, яка інтегрована в європейські виробничі ланцюги, постачає більш високотехнологічну продукцію, тоді як український машинобудівний експорт обмежений за номенклатурою і обсягами, відповідно і значення GLI невисоке [98, с. 144-145].

Такий дисбаланс корелює з офіційними даними торгівлі, які вказують на залежність України від імпорту машин та обладнання для промисловості й

інфраструктури. Частково це зумовлено і наслідками війни, зокрема пошкодженням українських промислових підприємств та потребою повоєнної відбудови, що призвело до зростання імпорту техніки з Польщі.

Товарна група «Продукти хімічної та пов'язаних із нею галузей», де $GLI = 0,21$, вказує на те, що хімічна продукція є найбільш нерівномірною за структурою двосторонньої торгівлі. Експорт України до Польщі у 2024 році становив лише 179,1 млн дол., тоді як імпорт хімічних товарів Польщі - 1 449,7 млн дол. $GLI = 0,21$ відображає вкрай низький рівень внутрішньогалузевої торгівлі, фактично, торгівля цією групою має односторонній характер на користь Польщі. Україна майже повністю залежить від імпорту польської хімічної продукції, насамперед це фармацевтичні препарати, добрива, полімери, мийні засоби та інші товари хімічної промисловості. Натомість власний експорт України в цій сфері мізерний.

Така ситуація зумовлена як історичними структурними диспропорціями, бо значна частина хімічних підприємств України або втрачена, або технологічно відстала, так і актуальними чинниками, бо внаслідок війни та руйнування виробничих потужностей, зокрема заводів на сході України, країна ще більше стала покладатися на імпорт хімікатів. Офіційні статистичні дані підтверджують цю односторонню залежність [192, с. 10-12].

Низький GLI для хімічної галузі відображає відсутність значущої кооперації між Україною та Польщею у виробництві хімічних товарів, скоріше тут діє модель міжгалузевої торгівлі, де кожна країна спеціалізується на різних сферах, Польща – хімія, Україна – аграрна сировина, металургія тощо.

Категорія «Товари військового призначення», де $GLI = 0,15$, продемонструвала майже нульовий рівень внутрішньогалузевої торгівлі. Експорт української продукції військового призначення до Польщі офіційно становив 0,1 млн дол., а імпорт з Польщі - 1,2 млн дол. $GLI = 0,15$ вказує, що взаємний обмін практично відсутній. Такий низький показник пояснюється специфікою цієї групи товарів, бо торгівля зброєю та військовою технікою є державно регульованою і часто засекреченою. Значна частина взаємодії у

сфері оборони між Україною та Польщею у 2022–2024 роках відбувалася у форматі військово-технічної допомоги, а не комерційної торгівлі, тому в офіційній статистиці ці обсяги не відображені. Нечисленні ж торговельні потоки, на кшталт постачання запчастин чи амуніції є разовими та спеціалізованими [179].

У результаті GLI вказує фактично на відсутність внутрішньогалузевої інтеграції у військовій сфері, що є очікуваним з огляду на виключно стратегічний характер такої продукції.

Категорія «Інше», де GLI становить 0,12, охоплює усі товари, не віднесені до основних груп, а тому її склад різномірний. У 2024 році український експорт за цією статтею становив 29,3 млн дол., імпорту з Польщі - 440,4 млн дол. Надзвичайно низький GLI 0,12 свідчить, що спільних товарних позицій в експорті та імпорті практично немає. Торговельні потоки в цій групі мають нерегулярний і односторонній характер, значний надлишок імпорту з Польщі вказує, що до України постачаються певні унікальні товари чи обладнання, які Україна сама не експортує до Польщі.

Загальна структура торгівлі між Україною та Польщею у 2024 році, відображена через показники індексу Грубеля–Ллойда, є типовою для двох тісно пов'язаних економік, що перебувають у процесі поглиблення регіональної інтеграції.

Частина секторів демонструє високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі, передусім це сектори середньої технологічності та споживчих товарів, легка промисловість, деревообробка, виробництво товарів широкого вжитку, а також деякі базові сировинні галузі: металургія, аграрний сектор, де відбувається обмін різними стадіями продукції.

Інші галузі, навпаки, залишаються сильно асиметричними, зокрема, хімічна промисловість та машинобудування, де Україна виступає здебільшого імпортером кінцевої продукції. Такий контраст між секторами пояснюється відмінностями у структурі економік: Україна традиційно експортує сировину

і напівфабрикати, тоді як Польща - більш оброблені товари та технологічну продукцію.

Проведений аналіз дозволяє зробити важливий методологічний висновок: найвищий GLI спостерігається не у найбільших за обсягами торгівлі галузях, а в галузі текстильного виробництва, тоді як деякі ключові за вартістю торговельні категорії, машини чи хімія мають низькі індекси через структурний дисбаланс. Це підкреслює, що внутрішньогалузева інтеграція не завжди корелює з обсягами торгівлі; вона залежить передусім від схожості та взаємодоповнюваності національних виробничих структур.

Середній показник індексу Грубеля-Ллойда становить 0,5574, що свідчить про помірний рівень внутрішньогалузевої взаємодії. Наявність збалансованих груп, зокрема деревини, різних промислових товарів та продукції тваринного або рослинного походження, відображає потенціал для подальшого поглиблення інтеграції та диверсифікації двостороннього обміну.

Водночас суттєва асиметрія у торгівлі хімічною продукцією, товарами військового призначення та деякими іншими сегментами вказує на структурні диспропорції, які потребують цільових політик вирівнювання. Отримані результати демонструють, що хоча внутрішньогалузева торгівля з Польщею має значну питому вагу, однак її зміцнення можливе шляхом стимулювання виробництв, орієнтованих на двосторонній обмін, та удосконалення механізмів кооперації у високотехнологічних і капіталомістких секторах.

Отримані результати узгоджуються із класичними теоріями і концепціями міжнародної торгівлі та інтеграції. Високі GLI в окремих секторах підтверджують дію принципу внутрішньогалузевої спеціалізації, описаного в роботах Грубеля і Ллойда, а також відповідають уявленням Б. Баласси про етапи економічної інтеграції.

Низькі показники індексу Грубеля-Ллойда у ряді галузей свідчать про те, що українська та польська економіки ще зберігають риси традиційної міжгалузевої торгівлі згідно з класичною моделлю Д. Рікардо, де кожна країна

експортує товари, у виробництві яких має відносні переваги, та імпортує те, в чому поступається партнеру.

Таким чином, структура двосторонньої торгівлі відображає перехідний характер економічних відносин України та Польщі: від простої взаємодоповнюваності до більш глибокої взаємної інтеграції в межах єдиного ринку.

Цей висновок підтверджується й актуальними публікаціями щодо регіональної економічної інтеграції Східної Європи, які наголошують, що з просуванням України до членства в ЄС поступово зростає частка внутрішньогалузевої торгівлі між нею та країнами ЄС [76].

Важливим орієнтиром для України є польський досвід щодо включення до європейських виробничих ланцюгів через спеціалізацію на виробництві комплектуючих і компонентів, що дозволило польській промисловості зайняти вигідну нішу в європейському поділі праці та підвищити власну конкурентоспроможність [30].

Очікується, що подальша інтеграція України в єдиний європейський ринок сприятиме вирівнюванню дисбалансу в торгівлі високотехнологічними товарами та збільшенню показників GLI у цих секторах, закладаючи основу для стійкого економічного партнерства двох країн у довгостроковій перспективі.

Аналіз індексу Грубеля–Ллойда дає змогу оцінити структуру двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею, визначити, чи носить вона внутрішньогалузевий або міжгалузевий характер. Виявлено, що у 2024 році частина товарних груп мали високі значення GLI, тобто збалансований двосторонній обмін подібною продукцією, тоді як в інших галузях спостерігався дисбаланс [98, с. 154-155].

Логічним наступним кроком є перехід до гравітаційної моделі, інструмента макроекономічного аналізу, що пояснює обсяги торгівлі між країнами на основі їх економічного потенціалу та відстані. Такий перехід

дозволяє пов'язати мікроструктурні особливості, відображені через GLI, із макрореакторами, що визначають інтенсивність торгівлі [92, с.221].

Відтак запропонована модель дозволяє краще врахувати реалії постпандемічного, конфліктного та інтеграційно насиченого середовища, що, разом із тим, забезпечує більш точну і релевантну аналітику для розробки торговельної політики України в контексті її євроінтеграційного курсу та стратегічного партнерства з Польщею. Модель також має прикладне значення для прогнозування змін торгових потоків у разі ескалації чи деескалації конфлікту, що є важливим для органів державного управління, бізнес-спільноти та іноземних інвесторів.

У межах дослідження українсько-польських торговельно-економічних відносин гравітаційна модель використана як інструмент кількісної оцінки потенційних обсягів взаємної торгівлі з урахуванням комплексу макроекономічних та інституційних змінних [154, с. 6-8].

У розрахунках, відображених у підрозділі 2.3, застосовано модифіковану специфікацію, що доповнює класичні параметри моделі, а саме: обсяги валового внутрішнього продукту обох держав та географічну відстань між ключовими економічними центрами, які характеризують рівень транспортно-логістичної інтегрованості, участь у спільних угодах, наявність або відсутність митних і нетарифних обмежень, а також інтенсивність двосторонніх інвестиційних потоків [169, с 187].

Отримані значення свідчать, що фактичні показники товарообігу у 2024 році загалом корелюють із прогнозним рівнем, визначеним моделлю, що вказує на відповідність чинних структурних та інституційних параметрів задекларованому економічному потенціалу партнерства. Водночас виявлені відхилення у бік нижчих фактичних величин в окремі часові інтервали можуть бути інтерпретовані як наслідок впливу короткострокових дестабілізуючих чинників, зокрема, обмежень експорту окремих товарних груп, воєнних ризиків та тимчасових розривів у логістичних ланцюгах.

У контексті середньострокової та довгострокової перспективи результати моделювання підтверджують наявність значного резерву для нарощення двосторонньої торгівлі, який може бути реалізований через зменшення інфраструктурних обмежень, розширення виробничої кооперації та гармонізацію регуляторних механізмів у межах інтеграційних форматів.

Аналіз за індексом Грубеля-Ллойда та розширеною гравітаційною моделлю засвідчує взаємодоповнюваний характер цих підходів. GLI дозволяє оцінити ступінь подібності й взаємодоповнюваності товарної структури експорту та імпорту між Україною і Республікою Польща, виокремлюючи сфери, де торгівля має симетричний характер або демонструє ознаки спеціалізації.

Гравітаційна модель, зі свого боку, дає змогу визначити потенційний обсяг двостороннього товарообігу на основі масштабів економік обох країн, просторової близькості та впливу інституційних чинників. Поєднання цих методів не лише окреслює структурний профіль взаємної торгівлі, але й дає змогу співвідносити його з прогнозним потенціалом, сформованим макроекономічними параметрами та інтеграційними можливостями.

Результати розрахунків коефіцієнтів у гравітаційній моделі (таблиця 2.13) в поєднанні з аналізом за GLI демонструють високий рівень узгодженості між прогнозними та фактичними обсягами товарообігу, фіксуючи не лише масштаби інтеграції національних економік і сталість торговельних потоків, але й ступінь галузевої взаємодоповнюваності, що посилює конкурентні позиції обох держав у регіональному та глобальному вимірах.

Водночас періодично спостережувані відхилення фактичних значень від прогнозних показників свідчать про наявність структурних та інституційних бар'єрів, зокрема, обмеженого доступу до окремих сегментів ринку, логістичних «вузьких місць» і регуляторних неузгодженостей.

Виявлений розрив між потенційними та фактичними показниками створює підґрунтя для детальнішого вивчення факторів, що здатні як посилювати, так і стримувати розвиток торговельно-економічних відносин.

З огляду на це, проведення комплексного SWOT-аналізу (Табл. I.1, Додаток I) є методично обґрунтованим, оскільки інтегрує кількісні результати гравітаційного моделювання та GLI із якісною оцінкою внутрішніх і зовнішніх чинників, дозволяючи чітко визначити сильні та слабкі сторони співробітництва, а також виявити можливості та загрози для його подальшої оптимізації.

Системна інтерпретація результатів аналізу за GLI та розширеною гравітаційною моделлю дозволяє окреслити глибину логіки розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща.

GLI як структурний індикатор симетричності товарних потоків демонструє, що в окремих секторах, зокрема, у текстильній промисловості, деревообробці, агропромисловому комплексі та виробництві промислових товарів середнього технологічного рівня спостерігається висока внутрішньогалузева інтегрованість. Це свідчить про сформовані виробничо-логістичні ланцюги, у межах яких відбувається взаємне постачання напівфабрикатів, комплектуючих та готової продукції [3, с. 377-378].

Такі галузі є природними платформами для подальшого розвитку транскордонних кластерів, здатних генерувати додану вартість у рамках єдиного економічного простору ЄС.

Водночас низькі значення GLI у високотехнологічних сегментах, машинобудуванні, хімічній промисловості, оборонно-промисловому комплексі сигналізують про збереження технологічної асиметрії. Це вимагає цілеспрямованої інвестиційної політики, орієнтованої на технологічний трансфер, створення спільних інноваційних центрів та інтеграцію українських виробників у виробничі ланцюги ЄС.

Розширена гравітаційна модель доповнює цей структурний аналіз макроекономічною перспективою. Вагомі β -коефіцієнти для логарифмів ВВП обох країн підтверджують, що економічне зростання безпосередньо корелює з інтенсивністю двостороннього товарообігу.

Просторова близькість та наявність спільного кордону, зафіксовані у моделі через показник відстані, створюють природні конкурентні переваги в порівнянні з іншими зовнішньоекономічними партнерами.

Також той факт, що змінна FTA виявилась статистично значущою, свідчить про потенціал режиму вільної торгівлі та необхідність подальшого усунення бар'єрів нетарифного характеру, які залишаються поза межами формальних угод [216].

Виявлена у моделі змінна Conflict, попри позитивний коефіцієнт 0,40 та статистично значний вплив, демонструє складну природу взаємозалежності торгівлі та безпекових ризиків. З одного боку, наявність усталених економічних зв'язків сприяє збереженню певного рівня товарообігу навіть у періоди дестабілізації. Проте, поточні показники збільшення товарообігу при наявності чинника конфлікту можуть виявитись тимчасовими через кризову переорієнтацію торговельних шляхів [73].

З іншого боку, зростає вразливість критичних виробничих ланцюгів, що потребує диверсифікації логістичних маршрутів та розширення спектра партнерів для мінімізації ризиків.

Поєднання GLI, гравітаційної моделі та TCI дозволяє не лише фіксувати поточний стан торгівлі, а й виявляти структурні диспропорції, що стримують її розвиток. Це особливо важливо для формування стратегії подальшого співробітництва, яка б ґрунтувалася не тільки на розширенні обсягів товарообігу, а й на збалансованій структурі експорту та імпорту, що забезпечує стабільність економічних відносин у довгостроковій перспективі.

SWOT-аналіз, проведений на основі кількісних та якісних результатів, інтегрує виявлені переваги та вразливості у комплексну оцінку потенціалу співпраці.

Сильні сторони, виявлені через високі значення GLI та підтверджені результатами гравітаційної моделі, визначають точки зростання для подальшої кооперації.

Слабкі сторони, навпаки, окреслюють сфери, де необхідне структурне та технологічне оновлення. Можливості, зокрема розвиток транскордонних кластерів, використання логістичного потенціалу Польщі для виходу на ринки ЄС, диверсифікація експортних напрямів, дозволяють формувати поле для активних інституційних та інвестиційних рішень.

Загрози збереження технологічного розриву, політична нестабільність, посилення конкуренції на єдиному ринку ЄС вимагають активної політики управління ризиками.

Таким чином, інтеграція кількісного та якісного аналізу створює підґрунтя для науково обґрунтованих рекомендацій щодо оптимізації українсько-польського торговельно-економічного партнерства. Зокрема, стратегічними завданнями стають поглиблення участі у високотехнологічних сегментах внутрішньогалузевої торгівлі, стимулювання спільних інноваційних проєктів, розбудова кластерних структур на базі вже сформованих виробничих ланцюгів, а також підвищення інституційної спроможності до впровадження промислової політики, узгодженої зі стандартами ЄС.

Лише поєднання цих заходів забезпечить сталий розвиток і підвищення конкурентоспроможності обох країн у регіональному та глобальному економічному просторі.

На підставі вище запропонованого SWOT-аналізу (Табл. I.1, Додаток I) була розроблена SWOT-матриця (Табл. I.2, Додаток I), що відображає потенційно слабкі та сильні сторони для можливостей та загроз.

Отже, підсумовуючи поєднання трьох підходів, а саме: індексу комплементарності торгівлі, індексу Грубеля-Ллойда та гравітаційної моделі, можемо сформулювати цілісну та узгоджену картину українсько-польських торговельно-економічних відносин.

GLI фіксує високий рівень внутрішньогалузевої взаємодії у текстильній галузі, різних промислових товарах, агросекторі та недорогоцінних металах, що свідчить про сформовані виробничо-логістичні ланцюги та взаємну

спеціалізацію. Середнє значення TCI становить 58,59, що вказує на помірний, але значний рівень узгодженості структур із ключовими збігами у мінеральних продуктах, аграрному секторі, машинобудуванні й галузі недорогоцінних металів. Саме ці галузі формують основу поточного товарообігу.

Розширена гравітаційна модель дає можливість оцінити, що розмір української економіки є основним чинником двостороннього товарообігу, еластичність ВВП України у цьому контексті становить 0,99, а режим вільної торгівлі дає примітний приріст у 2%. Показники ВВП Польщі мають слабший ефект, що є статистично нестійким. Парадоксально позитивний ефект конфлікту вказує не на логічне зростання товарообігу, а швидше на переорієнтацію торговельних потоків.

Беручи до уваги всі чинники, описані вище, ми можемо зазначити, що потенціал торгівлі полягає у підвищенні частки товарів із більшою доданою вартістю у секторах, де GLI та TCI й так високі, а саме: аграрній галузі та галузі недорогоцінних металів. Прискорення регуляторної конвергенції та стабілізація логістики дадуть найбільший ефект, оскільки саме вони пояснюють відхилення між прогнозованими та фактичними значеннями.

Структурний розрив у хімічній та машинобудівній галузі, зумовлений наслідками бойових дій: фізичною втратою таких підприємств або їхньою вимушеною переорієнтацією на внутрішні військові потреби. Згідно зі статистичними індикаторами, ці галузі наразі є найбільш вразливими сегментами, що потребують цільового інвестиційного розвитку, масштабної кластеризації та прискореної інтеграції у загальноєвропейські ланцюги постачання.

Отже, стратегія наступного етапу розвитку двосторонніх відносин повинна спиратись на підтримку сильних внутрішньогалузевих зв'язків, гармонізацію стандартів та зняття нетарифних бар'єрів у торгівлі, технологічне оновлення проблемних галузей. Саме таке комбінування заходів найкраще допоможе перетворити наявний комплементарний потенціал у стале зростання двосторонньої торгівлі.

У межах цього дослідження для прогнозування динаміки українсько-польського товарообігу використано модифіковану версію гравітаційної моделі міжнародної торгівлі, спеціально адаптовану до умов двосторонньої взаємодії між Україною та Республікою Польща.

Також було побудовано прогноз товарообігу рис. 3.1 між Україною та Польщею на 2025-2035 роки за допомогою моделі експоненціального згладжування з трендом, входними даними якого стали статистичні дані загального товарообігу. Метод експоненціального згладжування з трендом ETS автоматично надає показники та коригує тренди, що робить його придатним для економічних часових рядів [61].

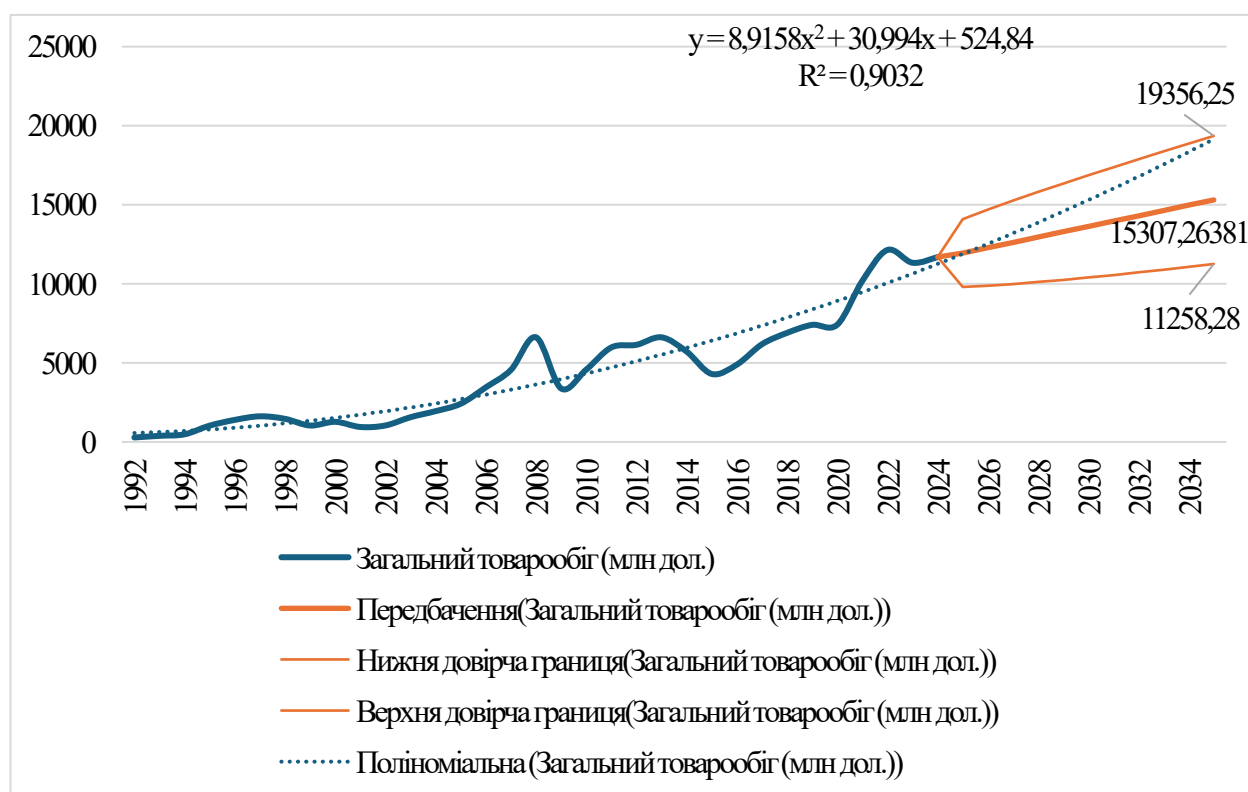


Рис. 3.1. Прогноз загального товарообігу між Україною та Польщею до 2035 року

Джерело: розраховано та побудовано автором за [61]

Побудований прогноз демонструє помірні темпи зростання базового тренду двостороннього обігу з 11,7 млрд дол. США у 2024 році до 15,31 млрд дол. США у 2035 році.

Середньорічний темп зростання у період 2024-2035 роки прогнозується на рівні 2,5% на рік (період 2022-2030 роки – 2,58%), що призведе до збільшення товарообігу до 13,63 млрд дол. США у 2030 році.

У даному виді аналізу існують довірчі межі нижньої та верхньої ймовірності. Для 2025 року інтервал становить 9,8-14,1 млрд дол. США, що складає близько 18% від точки прогнозу. Для 2035 року 11,26-19,36 млрд дол. США, півширина якого становить 26-27%. Отже, чутливість цього прогнозу до шоків та політичних потрясінь має великий вплив на його результати: верхня межа відповідає щорічному зростанню на 4,7%, базовий прогноз 2,5%, у той час як нижній прогноз -0,35% щорічно.

Порівняно з фактичною динамікою 2016-2024 років і номінальним збільшенням на 11,5% щорічно, дана модель згладжує нетипові коливання і повертає траєкторію до більш сталого прогнозування, що узгоджується з нашими висновками, отриманими з гравітаційного моделювання.

Високі показники еластичності торгівлі до ВВП України (β -коефіцієнт 0,99) означають, що кожний відсоток зростання ВВП України дорівнює збільшенню товарообігу з Польщею на 1%.

Ефект Угоди про вільну торгівлю має γ -коефіцієнт 0,22 і працює як постійний зсув угору рівня торгівлі. Тому прискорення імплементації технічних регламентів АСАА та SPS сертифікації у поєднанні з усуненням нетарифних бар'єрів здатні наблизити прогноз до верхньої граничної межі.

Фактор конфлікту γ -коефіцієнт становить 0,40. Він трактується як позитивний вплив, але у контексті ведення бойових дій його можна описати як переорієнтацію економіки на нові ринки збуту, а довгострокова оцінка цього ефекту є складною. Тому питання нормалізації логістики та ризику повернення до більш стандартної еластичності ВВП зростає.

Також зіставлення прогнозу з індексом комплементарності 58,58 і картиною GLI задає якісні умови до сценарного змінення. Шлях до верхньої межі вимагає пришвидшення перероблення в комплементарних галузях, розвиток кластерної співпраці та впровадження інноваційних підприємств.

Ризики зміщення до нижньої межі можна описати як затримки, пов'язані з модернізацією прикордонної інфраструктури, продовження безпекової невизначеності та залишок нетарифних бар'єрів.

Отже, базовий сценарій прогнозування додає 3,61 млрд дол. США приросту двостороннього товарообігу між Україною та Польщею до 2035 року і є нейтральним сценарієм без урахування різких шоків для економік.

Реалізація механізмів покращення та розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин дозволить наблизити прогноз до верхнього сценарію. Без впровадження механізмів цілком реально повернути динаміку до нижньої межі, де буде зафіксований спад на 0,35% торговельного обороту до 2035 року.

Отже, у регіональному вимірі пріоритетними векторами поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин виступають розвиток транскордонної логістики, модернізація прикордонної інфраструктури, розширення кластерної кооперації та посилення виробничих зв'язків у секторах, де вже сформовано відносно високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі й структурної взаємодоповнюваності. Насамперед це стосується агропромислового сектору, деревообробки, недорогоцінних металів, текстильної галузі та окремих сегментів виробництва промислових товарів середнього технологічного рівня. Саме ці напрями створюють основу для нарощення двостороннього товарообігу, зміцнення стійкості логістичних ланцюгів та поглиблення економічної інтеграції прикордонних регіонів України та Польщі.

У глобальному вимірі пріоритетність набувають напрями, пов'язані з інтеграцією України до європейських і світових ланцюгів створення доданої вартості, підвищенням частки продукції з вищим ступенем перероблення в експорті, гармонізацією стандартів та зниженням нетарифних бар'єрів. Особливого значення набуває розвиток машинобудування, хімічної промисловості, інноваційної кооперації та спільних інвестиційних проєктів, які здатні зменшити наявну структурну асиметрію двосторонньої торгівлі.

Таким чином, поєднання результатів аналізу TCI, GLI, гравітаційної моделі та прогнозу ETS дає підстави стверджувати, що подальше поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин має ґрунтуватися не лише на зростанні обсягів торгівлі, а й на її якісній структурній трансформації відповідно до вимог європейського економічного простору.

3.3. Механізм поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин у контексті євроінтеграції України

У сучасних умовах трансформації глобальної економіки та поглиблення європейської інтеграції ефективність розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею значною мірою визначається здатністю сторін використовувати дієві механізми координації, стимулювання взаємних економічних інтересів. Саме тому особливого значення набуває формування цілісного механізму поглиблення торговельно-економічних відносин, здатного забезпечити не лише адаптацію до сучасних викликів, а й реалізацію довгострокових переваг євроінтеграції для обох держав [182].

Системний підхід до аналізу таких механізмів передбачає врахування як їх інституційної та нормативно-правової основи, так і здатності генерувати позитивні економічні ефекти для обох держав. Застосування цих інструментів, адаптованих до умов спільного європейського ринку, дозволяє не лише розширювати обсяги взаємної торгівлі, а й посилювати інвестиційну взаємодію, розвивати інноваційні кластери, оптимізувати логістичні ланцюги та інтегрувати національні економіки в єдині регіональні виробничі мережі.

У контексті економічної євроінтеграції України варто виділити провідну роль Польщі, бо загальний торговельний оборот України з усіма країнами ЄС становить 60543,12 млн дол., серед яких з Польщею - 11698,99 млн дол., що становить 19,32% від загального товарообігу з країнами ЄС [172].

Ці показники свідчать про високий рівень інтеграції української та польської економік, коли Польща є не просто одним із основних партнерів, а

й ключовим «мостом» для просування українських товарів на європейський ринок. У поєднанні з географічною близькістю, спільними інфраструктурними коридорами та активною участю Польщі у підтримці українських експортерів, це формує стратегічне значення двосторонньої співпраці у контексті євроінтеграційних процесів. У цьому контексті комплексний механізм поглиблення українсько-польських відносин має стратегічне значення, адже він формує довгострокову основу для зростання конкурентоспроможності, підвищення стійкості економічних систем і зміцнення позицій обох держав у структурі світового господарства.

В основі запропонованої нами концептуальної моделі механізму поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею лежить процес євроінтеграції України, який визначає стратегічні орієнтири розвитку двосторонніх відносин (рис. 3.2).

Така модель передбачає взаємопов'язане функціонування інституційних, правових, інфраструктурних та інноваційно-інвестиційних інструментів, здатних забезпечити стійке зростання товарообігу, розширення спільних виробничих ланцюгів та підвищення конкурентоспроможності обох економік у межах єдиного європейського ринку. Її ключова особливість полягає у поєднанні національних пріоритетів із вимогами та стандартами ЄС, що створює умови для формування синергічного ефекту та посилення економічної взаємозалежності двох країн.

Концептуальна модель інтегрує як двосторонні, так і спільноєвропейські інструменти взаємодії, що дозволяє комплексно враховувати вплив регуляторних, митних, логістичних та інноваційних чинників на розвиток співробітництва. Вона передбачає поетапне впровадження певних узгоджених інструментів, які формують сприятливе середовище для диверсифікації структури експорту та імпорту, розширення спільних інвестиційних проєктів, підвищення рівня технологічної інтеграції та гармонізації стандартів. Завдяки цьому досягається не лише зміцнення економічних позицій України та Польщі на ринках ЄС, але й створюється передумова для їхньої активнішої участі у регіональних виробничо-збутових ланцюгах.

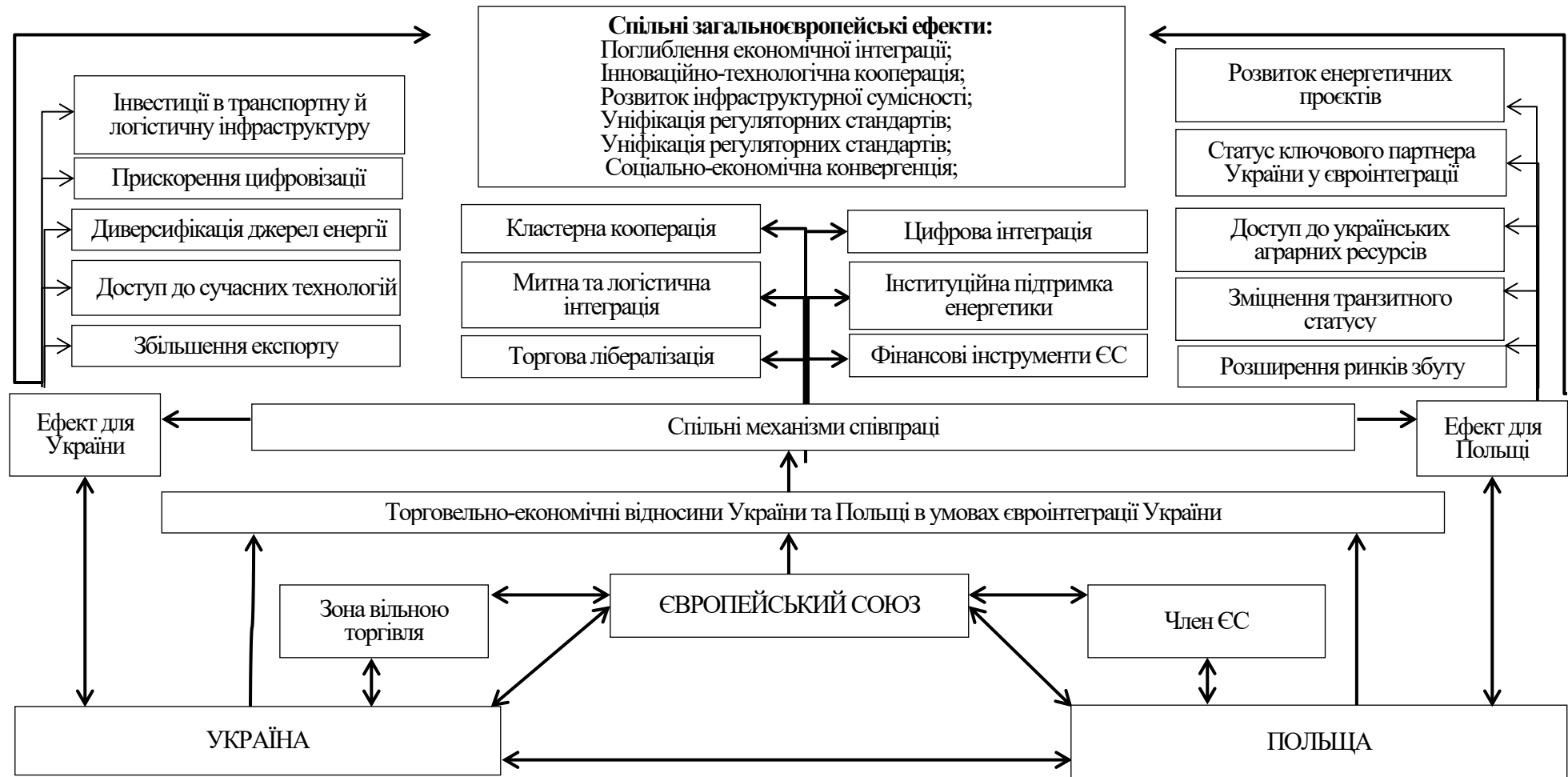


Рис. 3.2. Концептуальна модель механізму поглиблення торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України

Джерело: розроблено автором

Логічною конкретизацією концептуальної моделі поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин є визначені стратегічні напрями, їхня змістовна характеристика та ключові інструменти реалізації (табл. 3.2).

Концептуальна модель окреслює стратегічну логіку поетапного впровадження заходів, тоді як окремі її напрями деталізують практичний зміст і засоби їх реалізації у митній, цифровій, логістичній, енергетичній, інноваційній, агропромисловій та інших сферах. Такий підхід дозволяє чітко простежити, як узагальнені елементи моделі трансформуються у прикладні інструменти з вимірюваними ефектами для України, Польщі та ЄС в цілому.

Так, одним із пріоритетних напрямів поглиблення співпраці є створення інтегрованої транскордонної економічної зони на українсько-польському кордоні задля спрощення митного та прикордонного контролю, пільгового оподаткування та стимуляції інвестиційної діяльності серед резидентів такої зони. У її межах українські та польські підприємства зможуть розміщувати виробничі потужності на прикордонні та без затримок і перешкод переміщувати сировину або товари між країнами. Важливою частиною такої зони може бути розміщення спільних логістичних пунктів, митно-складських терміналів, що дасть можливість перенести частину митних процедур вглиб території. Залученими до реалізації такої зони сторонами можуть виступати місцеві органи влади, державна митна та прикордонна служби, залучені представники координаційного центру з України та Польщі.

Даний напрям призведе до пришвидшення торговельних потоків, виробничої кооперації через зменшення бар'єрів на кордоні, створення нових кластерних об'єднань та подальшої взаємної інтеграції. Необхідно започаткувати та впровадити новий принцип «Кордон не розділяє, а об'єднує». Так, Прем'єр-міністр України у лютому 2025 року підкреслив важливість оновлення 29 наявних пунктів пропуску на кордоні України з країнами ЄС та анонсував створення 17 нових пунктів [170].

Таблиця 3.2

Напрями поглиблення торговельно-економічних відносин України та Польщі в контексті євроінтеграції України

Напрями	Зміст та характеристика	Ключові інструменти реалізації
1. Митна гармонізація та спрощення процедур	Узгодження митних процесів України з нормами ЄС, використання досвіду Польщі для інтеграції до європейських транзитних систем	Електронне декларування, попереднє інформування, уніфіковані правила транзиту
2. Цифрова інтеграція та електронні сервіси	Створення спільного цифрового простору для бізнесу та органів влади обох країн	Єдиний електронний документообіг, інтегровані онлайн-платформи для експортно-імпортних операцій
3. Розвиток транспортно-логістичних коридорів	Розбудова інфраструктури та формування ефективних маршрутів між Україною та Польщею з виходом на ринки ЄС	Інвестиції в транспортні магістралі, інтеграція залізничної, автотранспортної та портової логістики
4. Енергетичне партнерство	Розвиток спільних енергетичних проєктів у сфері відновлюваної енергетики та енергобезпеки	Розвиток енергетичної інфраструктури, створення спільної системи зберігання та опрацювання газо-нафтових продуктів, розвиток відновлювальної енергетики
5. Інноваційно-технологічні платформи	Створення спільних дослідницьких і технологічних проєктів	Кооперація університетів, технопарків, науково-дослідних центрів та дослідницьких кластерів
6. Кластерна кооперація	Формування транскордонних кластерів у пріоритетних галузях економіки	Промислові парки, інтегровані ланцюги постачання, спільні маркетингові платформи
7. Агропромислові альянси	Поглиблення співпраці у виробництві та переробці сільськогосподарської продукції	Кооперативи, спільні переробні підприємства, гармонізація сертифікацій
8. Екологічні ініціативи	Реалізація проєктів «зеленої» економіки та охорони довкілля	Інвестиції у відновлювану енергетику, циркулярну економіку, управління відходами
9. Фінансово-інвестиційна інтеграція	Розвиток взаємодії фінансових ринків та інвестиційної кооперації	Двосторонні інвестиційні угоди, спільні інвестиційні та банківські інструменти
10. Культурно-освітні партнерства	Поглиблення співпраці у сфері освіти, науки та культури	Обміни студентами, наукові програми, культурні заходи

Джерело: розроблено автором

Запропонована транскордонна зона пропонує більший ступінь співпраці для створення безпрецедентного інтеграційно-торговельного простору між Україною та Польщею. Аналогів запропонованого напрямку розвитку взаємодії у двосторонніх відносинах України та Польщі не існує, цей напрям моделює включення України до спільного ринку ЄС на локальному рівні.

Розвиток сучасних технологій дозволяє створити цифровий торговельно-митний коридор, сутність якого полягає у створенні спільної українсько-польської цифрової платформи для митного оформлення та логістики, що де-факто дозволить створити «зелений коридор» для надійних перевізників. Єдина та цілісна онлайн-система дозволить експортерам та імпортерам обох країн подавати всі необхідні митні документи заздалегідь та обмінюватися актуальною інформацією з митницями у режимі реального часу. У функціонал даної системи можна включити автоматичне керування чергою автотранспорту та залізничного транспорту, призначаючи час та місце перетину кордону. Компанії, що будуть зареєстровані у даній системі, що відповідають встановленим критеріям надійності та доброчесності, отримають можливість здійснювати перетин кордону без зупинок, завдяки процедурі попередньої перевірки.

За реалізацію даного напрямку мають відповідати митні органи України та Польщі, оператори транспортних перевезень, а також профільні міністерства, зокрема міністерство економіки та цифрової трансформації.

Очікуваний результат від реалізації такого напрямку – це мінімізація затраченого часу на перетин кордону товарами, максимальне – скорочення людського фактора у процесі контролю, ліквідація живих черг на кордоні. Усі ці результати призведуть до збільшення пропускної спроможності торгівлі та пасажиропотоку, що допоможе наблизити українську митну систему до митної системи ЄС. Наразі окремі елементи даної цифрової співпраці вже введені в дію, наприклад, український сервіс «Черга», що було впроваджено у 2022 році на 28 приграничних пунктах пропуску, який надав можливість у період з 2022 - початок 2025 року скористатись нею 1,7 млн раз [170].

Проте, інтегрована та спільна цифрова платформа стала б якісно іншим напрямом розв'язання даного питання. Вона мала б змогу доповнити та покращити поточний стан митного контролю, додати прозорості й фактор передбачуваності у процесі здійснення міжкордонного перевозу товарів, допомогти закласти новий фундамент торговельної взаємодії.

У межах наряду фінансово-інвестиційної інтеграції пропонується створення Спільного інвестиційного фонду розвитку «Україна-Польща», сутність якого буде полягати у створенні та операційній діяльності фонду реконструкції та розвитку, спільно капіталізованого урядами України та Польщі, включно з можливістю залучення деяких інституцій ЄС. Задачею фонду буде видача грантів, пільгових кредитів та гарантій для фінансування спільних стратегічних проєктів, таких як модернізація інфраструктури, розвиток індустриальних парків, підтримка малих та середніх підприємств, розвиток транскордонного співробітництва та післявоєнна відбудова України. Відповідальність за формування та стратегічне управління фондом мають нести урядові установи, такі як Міністерство економіки та Міністерство фінансів, як України, так і Польщі, і міжнародні фінансові організації у вигляді партнерів фонду. Керування цим фондом може проводити спільно створена наглядова рада, що складається з представників обох країн та ЄС.

У цьому контексті важливо враховувати, що поглиблення українсько-польської інвестиційної взаємодії доцільно розглядати не лише як джерело фінансування окремих проєктів, а й як інструмент розширення експортного потенціалу та інтеграції підприємств до європейського економічного простору [184]. Особливого значення набуває розвиток афілійованих структур і пов'язаних із ними інвестиційно-торговельних зв'язків, які в умовах євроінтеграції та цифровізації здатні посилювати присутність українського і польського бізнесу на суміжних ринках та формувати нові канали економічної кооперації [157].

Операційна діяльність даного фонду дозволить мобілізувати довгострокові інвестиції у визначені пріоритетні галузі, розподілити ризики між партнерами й надати підприємцям додаткові джерела фінансування. Такий фонд стимулюватиме спільні інвестиції та гарантуватиме їх захист. Захист інвестицій у цьому контексті набуває актуальності через підвищені ризики, пов'язані з війною. У 2022 році Польщею був запроваджений механізм страхування воєнних ризиків для польських компаній в Україні державною страховою компанією «KUKE» [14]. Натомість запропонований напрям створення фонду – це новий міждержавний інституційний інструмент, що дозволить здійснювати цільове фінансування

взаємовигідних проєктів розвитку логістики, промисловості, науки, енергетики тощо, посилить інвестиційну взаємодію економік.

Іншим стратегічним напрямом поглиблення міждержавної взаємодії є впровадження програми «парних індустріальних парків». Її сутність полягає у двосторонньому розвитку індустріальних парків на основі принципу партнерства пар таких парків. Для прикладу, кожен український індустріальний парк отримує свого партнера у Польщі, і навпаки, це призведе до утворення двох взаємопов'язаних платформ для ведення діяльності та інвестицій. Усередині таких створених пар передбачено процес обміну резидентами, створення спільних центрів обслуговування, координації, логістичної підтримки. Це призведе до обміну науковими, технічними знаннями та відкриє нові можливості для підприємств-учасників програми, підвищить конкурентоспроможність продукції та рівень взаємної інтеграції. Наприклад, українська компанія займається процесом виробництва комплектуючих, а польська компанія займається етапом кінцевої збірки чи навпаки.

Реалізувати такий напрям можливо при співпраці Міністерств економіки та промисловості, керівників індустріальних парків, агенцій регіонального розвитку та інвесторів. Синергетичний ефект даної співпраці буде полягати у тому, що обидві сторони отримують переваги: польські підприємства будуть мати змогу знизити витрати на виробничий процес, а українські підприємства отримають доступ до нових ринків технологій та інфраструктури. Саме це матиме прямий вплив на збільшення експорту українських товарів, створення робочих місць та розвиток інфраструктури [181]. Реалізація цього напрямку виведе процес двостороннього транскордонного співробітництва на якісно новий рівень індустріальної співпраці та допоможе інституційно зв'язати економічний простір України та Польщі через конкретні промислові процеси.

Логічним продовженням розвитку транскордонної співпраці є створення альянсу кластерів та спільних інновацій на міждержавному рівні. Сутність цього напрямку полягає у створенні спільного українсько-польського кластерного альянсу в межах програми інтеграції промислових, технологічних та наукових

кластерів обох країн. Також передбачається обрати пріоритетні галузеві кластери двох країн, що можуть доповнити один одного, наприклад, кластер машинобудування, аграрний, логістичний, оборонний тощо, університети, наукові парки тощо.

Також важливим аспектом розвитку міжкластерної взаємодії є наявність практичного інструменту, який дасть змогу поєднати інтеграційні наміри макрорівня з економічною динамікою регіонального рівня. У вимірі транскордонної співпраці кластерна взаємодія виступає важливим елементом між державними політиками та реалізацією спільних та конкретних економічних проєктів, стимуляції розвитку інновацій, виробництва тощо.

У такій концепції кластери можуть виступати «з'єднувачами» економічного простору, коштом яких відбувається взаємопроникнення. Кластерна співпраця може забезпечити глибшу інтеграцію, оскільки здатна синергійно охопити виробничі ланцюги, інноваційну діяльність, наукову взаємодію та координацію інституцій.

Саме тому, на нашу думку, постає науково-практична потреба у розробці концептуальної моделі кластерної взаємодії, яка б спиралася на уточнені теоретичні підходи, враховувала сучасні виклики та дозволяла б вивести поточне ситуаційне співробітництво на новий, вищий рівень співпраці.

Наша концептуальна модель кластерної взаємодії складається з п'яти компонентів, що відображають фази співпраці. Особливістю такої моделі виступає її універсальність та циклічність. Модель зображена на рис. 3.3.

Логіка такої моделі полягає у тому, що будь-який проєкт починається з ініціативи, що виходить від держав або приватних підприємців, що є першою фазою нашої моделі. Даний етап відіграє важливу роль, оскільки саме на першій фазі відбувається визначення галузевої спрямованості проєкту та його специфіки, формування чітких параметрів бажаного результату та оцінка потенційного економічного ефекту, ідентифікація необхідних інвестиційних та технологічних потужностей. Після процесу ініціації двостороннього партнерства запускаються наступні фази, що від теорії переростають у практику.



Рис. 3.3 Концептуальна модель циклічної кластерної співпраці між Україною та Польщею

Джерело: побудовано автором

Другою фазою є етап гармонізації правової та регуляторної бази, що виступає необхідною умовою для практичної реалізації будь-якого транскордонного кластерного проєкту. Головною задачею цього етапу є адаптація національних законодавств, упровадження європейських стандартів, визначення процедур тощо. Саме процес гармонізації правових положень дозволяє усунути ключові перешкоди, що обмежують взаємодію підприємств та інституцій та дозволяє створити основу довготривалого партнерства.

Третьою фазою виступає формування кластерних структур, в межах яких визначаються потенційні учасники, їхні компетенції, напрями спеціалізації та потенціал інтеграції виробничих і наукових ланцюгів. Саме на

цьому етапі передбачено створення координаційних платформ, організаційних механізмів тощо.

Четверта фаза взаємодії полягає у реалізації спільного проєкту, повноцінну інтеграцію його учасників, вихід продукту або технології на світовий ринок, налагодження логістики тощо. Саме на цьому етапі відбувається матеріалізація попередніх домовленостей у конкретні економічні результати, що сприяють поглибленню інтеграції між суміжними країнами.

П'ятою фазою є аналіз зворотного зв'язку, оцінка ефективності реалізованого проєкту, що дозволяє чітко визначити, чи були досягнені поставлені цілі. Етап аналізу формує нове розуміння потреб, відкриває можливості для подальшого розвитку та закладає основу для повторного циклу кластерної взаємодії, підвищуючи її стійкість та стратегічну орієнтованість.

Саме таким чином запропонована модель відображає логіку розвитку транскордонної співпраці між Україною та Польщею як безперервного циклу. У межах такої моделі кожний етап націлений на прискорення взаємної інтеграції та економічний розвиток всіх учасників.

Її ключовою перевагою є універсальність, бо модель може застосовуватися для реалізації різних типів проєктів, адаптуватися до галузевої специфіки, масштабуватися залежно від кількості учасників та забезпечувати відтворення проєктів при їх розширенні, модернізації чи технологічному оновленні тощо [168].

Шляхом формування спільних ланцюгів створення інноваційного продукту, починаючи від досліджень та розробки, закінчуючи серійним виробництвом, з використанням переваг і ресурсів з обох країн, ми можемо здійснювати більш складне виробництво. Така кооперація дозволить підприємствам спільно виходити на європейський та світовий ринки й виступати на ньому як єдиний кластерний фронт.

З початку 2022 року даний процес був запущений на неформальному рівні за участю українських та польських кластерних об'єднань. Але запропонований

напрямок дозволить інституціоналізувати ці процеси взаємної співпраці та інтеграції під егідою державних органів та програм ЄС. Спільне кластерне об'єднання наразі особливо потрібно для розвитку та впровадження високотехнологічного й оборонного виробництва, що дозволить об'єднати український досвід із польськими технологіями для досягнення більшої конкурентної переваги як на європейському, так і на світовому ринках.

Іншим напрямом, що дозволить розвинути рівень та масштаб двосторонніх торговельно-економічних відносин, є створення спільної ради з планування та розвитку інфраструктури та логістики. Сутністю цього напрямку буде заснування постійно діючого двостороннього органу високого рівня українсько-польської інфраструктурної ради. Завданнями цього органу буде стратегічне узгодження планів розвитку транспортної, митної та логістичної інфраструктури у транскордонній зоні.

До його складу можуть входити представники Міністерств транспорту та інфраструктури, керівництво залізниць, митниці, а також представники влади прикордонних областей або воєводств. Їхнім основним завданням буде сформувати та синхронізувати інфраструктурні об'єкти, починаючи від будівництва нових магістралей і залізничних колій до модернізації наявної інфраструктури. За своєю суттю, дана рада виступатиме стратегічним координаційним центром, пріоритетним завданням якого є розвиток та комплексна інтеграція транспортних коридорів у просторі між Балтійським та Чорним морями. Польща вже почала активне оновлення прикордонної інфраструктури для стимулювання української сторони до відповідних заходів, що призвело до отримання грантового забезпечення для прокладання залізничної колії європейського зразка до Львова [201]. Саме такий активний розвиток транспорту та інфраструктури дасть змогу Україні більше інтегруватися з ЄС. Спільна рада такого формату дозволить швидко та якісно проводити модернізацію та гармонізацію таких проєктів, уникати дублювання зусиль розрізненими державними групами, що співпрацюють між собою. Це призведе до процесу

фізичної інтеграції України з ЄС внаслідок використання сучасної інфраструктури та дозволить підняти інституційну співпрацю в логістиці на новий рівень.

Проблема визнання стандартів та вирішення спорів у галузі двосторонньої торгівлі потребують свого рішення в межах окремого напрямку розвитку, сутність якого полягає у створенні постійно діючої українсько-польської ради з питань торгівлі, що буде активно впливати на гармонізацію та упередження конфліктів у процесі двосторонньої співпраці. Формат роботи такої ради включатиме регулярний моніторинг торговельного балансу та аналіз проблематики секторів економіки, обмін інформацією про зміни, що пов'язані зі стандартизацією та сертифікацією товарів, розробку та впровадження процедури вирішення двосторонніх спорів для своєчасного врегулювання торговельних суперечок. Складатись така рада може з представників Міністерств економіки, Міністерств аграрної політики, національних органів стандартизації та контролю якості, а також представників великих підприємств або торговельних палат.

Дуже актуальним наразі є своєчасне виявлення потенційних торговельних диспропорцій та розробка інструментів їх вирішення – від тимчасових квот чи захисних заходів до спільних програм підтримки галузей, що зазнали кризових явищ. Наприклад, у разі надлишкового експорту української агропродукції до Польщі така рада могла б рекомендувати інструменти балансування, замість того щоб доводити ситуацію до односторонніх тимчасових ембарго, як було у 2023 році. Запропонована рада як механізм покращення торговельних відносин могла б своєчасно виявити та запобігти даному кризовому явищу шляхом діалогу та розробці механізмів, що стримують. Вона мала б змогу прискорити імплементацію європейських стандартів в Україні з використанням польського досвіду, що здійснювало б прямий вплив на євроінтеграцію України. Створення такого нарадчого органу заповнить прогалину в торговельних відносинах та забезпечить стійке стратегічне співробітництво.

Інтегрована мережа логістичних центрів та коридорів, як напрям покращення взаємодії між Україною та Польщею, може розгорнутись уздовж основних транспортних шляхів по всій Україні та Польщі під спільним

управлінням та координацією. Ця ідея передбачає поєднання між собою найбільших вузлів перевалки товарів двох країн (Київ-Варшава, Львів-Люблін, Одеса-Гданськ тощо), що дозволить оптимізувати логістичні потоки, зокрема наростити обсяги українського експорту до ЄС та інтенсифікувати польський імпорт в Україну. В інших випадках це може стати надійним, ефективним та чинним інструментом транзиту товарів з інших країн. Керувати цією мережею можуть спільно створені підприємства зі співробітників національних залізниць, портів та авто-логістичних компаній. У рамках мережі впроваджуються єдині стандарти обробки вантажів та обмін даними про трафік, а частину митного контролю пропонується перенести з державного кордону на внутрішні центри оформлення вантажів, аби зменшити навантаження на прикордонні пункти.

Створення такого транспортного мосту з урахуванням реалізації раніше запропонованих механізмів гармонізації митниць та розбудови логістичної інфраструктури забезпечить суттєве підвищення пропускної спроможності кордону, а також гарантуватиме безперебійність та стійкість стратегічних логістичних ланцюгів у двосторонній торгівлі. Важливість такого коридору зумовлена не лише економічною зручністю та доцільністю, а й кризовим викликом у вигляді війни, що постала перед Україною, бо переважна частина гуманітарної та військової допомоги проходить транзитом саме через українсько-польський кордон. Дана пропозиція охопить всі види транспорту і сформує цілісну двосторонню мережу. Це унеможливить появу «вузьких місць» на кордоні, прискорить перевезення та закладе основу для інтеграції української інфраструктури у загальноєвропейську в контексті урахування майбутнього членства України в ЄС. Нині кожна держава розбудовує логістичні об'єкти переважно самостійно; запропонована мережа є новаторською, адже перетворює географічну близькість на конкретну економічну перевагу, якої не було формалізовано в програмах співпраці останніх років.

Важливим напрямом розвитку торговельно-економічних відносин є розвиток енергетичної галузі, особливо «зеленої енергетики». Через загрозу енергетичної кризи та ризики, пов'язані із зупинкою виробництв, особливо важкої

промисловості, що є енергозатратною, саме розвиток такого напрямку дасть змогу розвинути енергоефективність та енергонезалежність України. Його сутність полягає в ініціюванні спільної українсько-польської «зеленої» ініціативи у вигляді комплексу спільних проєктів у сфері відновлювальної енергетики та кліматичних технологій. Зокрема, пропонується співпраця у галузях спільних інвестицій у будівництво вітрових та сонячних електростанцій в Україні з можливістю експорту надлишкової енергії до Польщі та інших країн ЄС, обмін технологіями в галузі модернізації та ефективності електромереж, а також синхронізації української енергосистеми з ЄС.

Додатковим перспективним напрямом українсько-польської взаємодії у межах «зеленої» трансформації є розвиток індустрії електромобілів та пов'язаних із нею виробничо-інвестиційних проєктів. Формування спільних ініціатив у цій сфері здатне поєднати енергетичний, промисловий та інноваційний вектори співробітництва, створюючи передумови для розвитку нових сегментів двосторонньої торгівлі, залучення інвестицій і глибшої інтеграції України до європейського економічного простору [121].

Також пропонується створення двостороннього фонду або кластеру для фінансування досліджень у сфері «зеленої енергетики» та координування зусиль у розробці, гармонізації стандартів та сертифікатів, пов'язаних із «зеленою енергетикою». Флагманським проєктом даної ініціативи може стати модернізація та розбудова енергетичної інфраструктури у прикордонних областях України та воєводствах Польщі для подальшого обміну енергією, виробленою на спільних генеруючих об'єктах, що будуть реалізовані в межах даної ініціативи.

Поєднання ресурсів та спільних зусиль обох країн задля видозміни енергетичного сектору сприятиме підвищенню енергоефективності та енергонезалежності регіону, досягненню спільних кліматичних цілей. У цьому контексті перехід до низьковуглецевої економіки є спільним пріоритетом України та Польщі. Україна через свою географію та територію має великий потенціал для розбудови енергетичних об'єктів «зеленої енергетики». Важливість цієї тези можна підкріпити підписанням у 2025 році спільного меморандуму про

стратегічну співпрацю між українським «Нафтогазом» та польським «ORLEN» [202].

Отже, запропонована спільна ініціатива цілісної двосторонньої програми в цій галузі дозволить уперше об'єднати розрізнені проєкти під спільним керівництвом та залучити цільові інвестиції з ЄС. Реалізація цих ініціатив сприятиме не лише динамічному зростанню національних економік, а й забезпечить ефективне виконання Україною євроінтеграційних зобов'язань в енергетичній та екологічній сферах.

Також одним із можливих напрямів є створення спільної цифрової платформи для малих та середніх підприємств. Розробка українсько-польського онлайн-порталу для прямої підприємницької кооперації виконуватиме роль універсального двостороннього цифрового майданчика. Функціонал платформи дозволить підприємцям обох держав оперативно знаходити контрагентів, публікувати оголошення про спільні проєкти, підряди та тендери. Крім того, портал міститиме модуль для прямої комунікації та інтегрований консультативний центр, що надаватиме роз'яснення щодо нормативних вимог, податкового законодавства, особливостей сертифікації товарів в Україні та ЄС, а також стратегій виходу на ринки обох країн. Цифровізація відіграє наразі ключову роль у функціонуванні та розвитку економіки шляхом збільшення частки сектору надавання інформаційних послуг та збільшення частки сфери послуг у структурі ВВП. Саме розвиток та створення нових зв'язків України та країн ЄС мають прямий вплив на інтеграційні процеси. Європейський цифровий простір дозволяє створити умови для покращення якості життя, розширити доступ до державних послуг тощо. Також важливим аспектом розвитку цифровізації в сучасних турбулентних умовах є безпековий фактор, що є критичним у контексті гібридної війни. Саме взаємні інтеграційні процеси у галузі цифровізації дозволяють створювати сумісний інформаційно-цифровий простір [166, с.40].

Дана платформа може спільно адмініструватися торгово-промисловими палатами України та Польщі або інвестиційними агенціями обох країн,

гармонійно доповнювати вже наявну фізичну систему підтримки підприємницької інфраструктури.

На рис. 3.4 зображено запропоновану модель цифрової платформи в межах поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин.

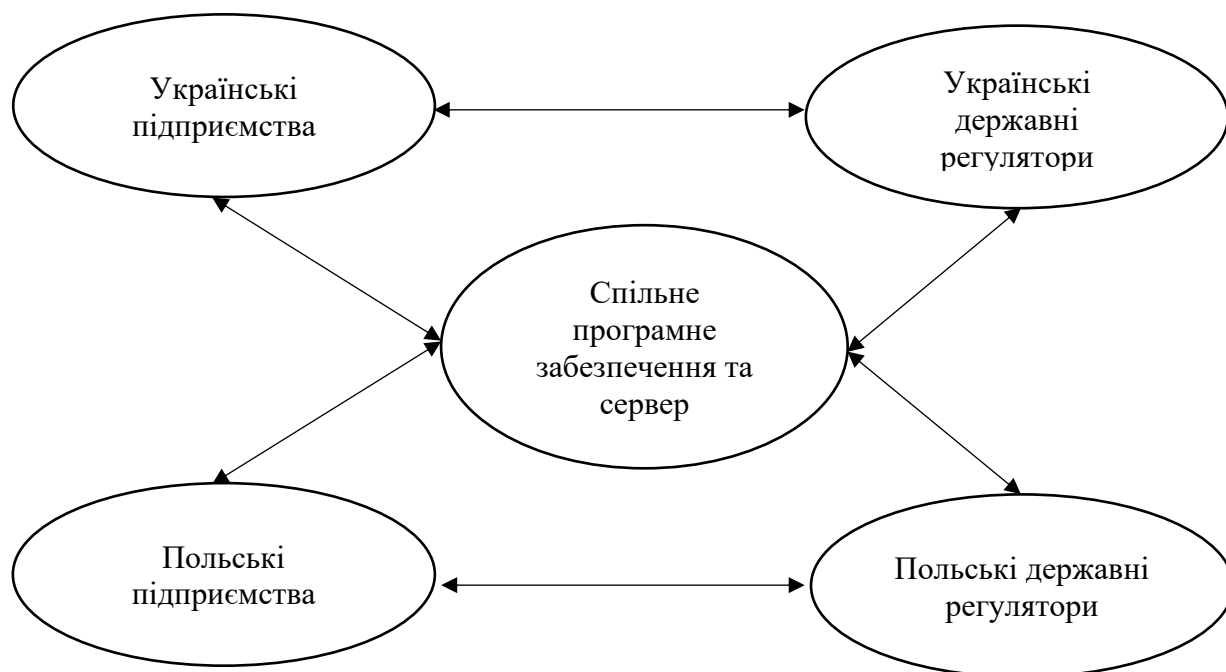


Рис. 3.4. Модель цифрової платформи в межах поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин

Джерело: розроблено автором

Використання такої платформи дозволить усунути інформаційні бар'єри й спростити пошук партнерів, особливо для малих підприємств, які не мають достатньої кількості ресурсів для здійснення такого пошуку зараз. Канали для інтеграції в європейський ринок потрібні як компаніям, зареєстрованим в Україні, так і компаніям, зареєстрованим українцями у Польщі, яких за оцінками Міністерства юстиції Польщі на початок літа 2025 року було 30000 [97].

Створення єдиної державної цифрової платформи, підтриманої обома країнами, дасть змогу кількісно розвинути співпрацю між компаніями й зробити її масовою та всеосяжною: українським малим та середнім підприємствам виходити на новий ринок збуту товарів, а польським підприємствам отримати доступ до нових постачальників та проєктів. Такий портал можна буде згодом інтегрувати

до вже наявної мережі загальноєвропейської «Enterprise Europe Network», що прискорить вихід українського підприємництва на європейський ринок. На сьогодні існують різні розрізнені ресурси для підприємницької кооперації, але відсутній спеціалізований двосторонній онлайн-майданчик (Україна–Польща). Таким чином, запропонований механізм заповнить цю нішу, об'єднавши існуючі інструменти й надавши нову якість взаємодії.

Отже, отримані ефекти від впровадження запропонованих нами механізмів можна розбити на наступні категорії:

- економічні ефекти;
- інституційні ефекти;
- інноваційні та технологічні ефекти;
- логістичні ефекти;
- енергетичні ефекти.

До економічних ефектів можна віднести очікуване зростання обсягів двостороннього товарообігу та інвестицій між Україною та Польщею. Спільний інвестиційний фонд стимулюватиме капіталовкладення в інфраструктуру, виробництво, науку, що призведе до створення робочих місць та покращення транскордонного співробітництва. Розвиток транскордонної та логістичної мережі знизить логістичні витрати для підприємств та дозволить фізично збільшити пропускну спроможність для експорту або імпорту товарів. Розвиток співпраці між малими та середніми підприємствами відкриє доступ багатьом українським компаніям на нові ринки збуту та демократизує зовнішньоекономічну діяльність. У сукупності застосування цих напрямів прискорить післявоєнну відбудову України та позитивно вплине на обсяги двосторонньої торгівлі та ВВП.

Інституційні ефекти, отримані від впровадження цих напрямів, закладуть інституційний фундамент у базу співробітництва між Україною, що прагне до ЄС, та Польщею, що є повноправним членом ЄС, у контексті євроінтеграційних процесів в Україні. Такі механізми, як інфраструктурна рада чи рада торгівлі та стандартів, дозволять створити постійний майданчик для координації політик. Уперше з'явиться двостороння структура, що матиме повноваження узгоджувати

стандарти або інфраструктурні проєкти. Це дасть змогу інституціям України та Польщі працювати у режимі тісного діалогу за принципом, як це відбувається у країнах ЄС. А цифровий митний коридор передбачає інтеграцію інформаційних систем держорганів, що теж становить собою інституційну інтеграційну інновацію. Усе це підвищить прозорість, довіру і передбачуваність у двосторонніх відносинах, зменшить можливості для корупції та бюрократичної тяганини.

Інноваційний та технологічний ефект від застосування даних напрямів, спрямований на розвиток інноваційного потенціалу обох країн, буде мати прямий вплив на економічну частину шляхом розвитку високотехнологічних виробництв із доданою вартістю. Саме реалізація напряму створення кластерного альянсу та парних індустріальних парків сприятиме технологічному обміну між підприємствами. У цій моделі українські компанії отримають доступ до сучасних рішень та управлінської культури ЄС, а польські компанії - доступ до українських інженерних рішень та дослідницьких напрацювань. Платформа для співпраці підприємств малого та середнього бізнесу полегшить процес передачі знань, дозволяючи знаходити партнерів та інвесторів за кордоном, реалізовувати спільні проєкти. Спільні проєкти в «зеленій енергетиці» стимулюватимуть упровадження кліматичних інновацій, зокрема, у водневих технологіях, зберіганні енергії тощо. Таким чином, обидві країни зможуть швидше рухатися вгору ланцюгом доданої вартості, формуючи нові конкурентні переваги на світових ринках.

Логістичний ефект від впровадження запропонованих напрямів надасть переваги транспортно-логістичній системі обох країн. Таким чином, інтегроване планування інфраструктури усуне прогалини та дублювання у прийнятих спільних рішеннях, дороги, залізниця й прикордонні пункти будуть розбудовуватися синхронно, виходячи з актуальних потреб. Спільна мережа логістичних центрів та інтегрована транскордонна мережа економічних центрів допоможуть усунути проблеми на кордоні, перетворивши його з бар'єра на точку зростання, а цифровізація митної співпраці здатна ще радикальніше скоротити час простою вантажів. Як результат – підвищиться швидкість і надійність ланцюгів постачання між Україною та ЄС, зменшаться втрати від затримок, що особливо

актуально для аграрної продукції, товарів з обмеженим терміном зберігання та оборонних вантажів.

До енергетичного ефекту відноситься закладання нової регіональної енергетичної реальності, де енергобезпека та «зелена енергетика» постануть ключовими цілями такої співпраці. У результаті такої співпраці Україна матиме змогу вийти на новий рівень інтеграції в європейський енергетичний ринок, постійно експортувати електроенергію з відновлювальних джерел та використовувати свої переваги у виробництві «зеленої енергії». Водночас Польща отримає диверсифікацію джерел постачання енергії та швидше відмовиться від викопного палива. Об'єднання зусиль обох країн пришвидшить досягнення цілей європейського «зеленого курсу», що матиме довгострокові екологічні та економічні вигоди для цих країн. Таким чином, енергетичне партнерство принесе стратегічний ефект у вигляді зміцнення стійкості енергосистем перед кризовими явищами та інтегрує Україну до спільної енергетичної мережі ЄС.

Україна отримає від реалізації описаних механізмів економічну модернізацію та поступовий вхід до європейського ринку при підтримці Польщі. Завдяки спільним фондам, інфраструктурним проєктам і кластерній кооперації Україна матиме змогу отримати додаткові інвестиційні ресурси для відбудови та розвитку, це сприятиме інтенсивному обміну передовими технологіями та залученню кращого управлінського досвіду. Ключовим результатом стане зростання конкурентоспроможності української економіки та підготовка її до членства в ЄС. Інституційні механізми допоможуть швидше гармонізувати та адаптувати українське законодавство і стандарти до норм ЄС, уникнути торговельних конфліктів в окремих галузях економіки.

У стратегічній перспективі вигода для України полягає в тому, що вона входить до ЄС більш інтегрованою з його державами-членами, маючи з Польщею спільні виробничі, логістичні та глибокі взаємозв'язки. Іншими словами, запропоновані напрями є своєрідним модулем інтеграції до ЄС, які ще до формального вступу України наблизять українську економіку до європейського простору.

Для Польщі поглиблення економічної співпраці за рахунок використання запропонованих напрямів відкриє нові можливості. Польські підприємства матимуть привілейований доступ до українського ринку шляхом участі в інфраструктурних проєктах, розвитку кластерної співпраці, розвитку спільної енергетики. Реалізація цих напрямів дозволить закріпити й примножити поточний стан співпраці з Україною, зокрема, через усунення логістичних бар'єрів та мінімізацію торговельних ризиків. Крім того, Польща у стратегічному вимірі отримає стабільного східного сусіда, економічно інтегрованого з собою та ЄС. Це означає менше турбулентності на кордоні, наявність спільних стандартів, прозорих процедур, а отже, й вищий рівень безпеки та прогнозованості розвитку прикордонних регіонів та транскордонного співробітництва.

Важливим здобутком Польщі стане посилення позиції у ЄС, бо вона виступатиме рушієм євроінтеграції України, що повністю змінить роль Польщі у регіоні, даючи їй змогу лобіювати власні проєкти, демонструючи успішне включення в спільний економічний простір України. Таким чином, для Польщі це не лише успішна економічна взаємодія, а й стратегічна співпраця для формування міцного союзника на східних кордонах, що розділяє європейський курс розвитку.

Для Європейського Союзу процес поглибленої інтеграції України з Польщею принесе користь усьому об'єднанню. Передусім успішність інтеграції України з Польщею на двосторонньому рівні полегшить подальшу євроінтеграцію та повноправне приєднання України до ЄС. Якщо на момент вступу України до ЄС значна частина української економіки вже буде інституційно та виробничо інтегрована із загальноєвропейськими ринками через Польщу, це дозволить мінімізувати потенційний шок від розширення союзу.

Реалізація запропонованих напрямів сприятиме створенню стабільності та поглибленню економічної взаємозалежності, які виступають запорукою мирного співіснування країн. Крім того, ЄС отримає прямі економічні вигоди від створення спільних виробничих ланцюгів, що поєднують українську ресурсну базу з європейськими технологіями та капіталом. Це призведе до підвищення конкурентоспроможності єдиного ринку перед обличчям загальних викликів.

Розвиток спільних проєктів у енергетиці посилить енергонезалежність та енергобезпеку ЄС та допоможе досягти кліматичних цілей. Наявність спільних інфраструктурних коридорів та центрів стане частиною транс'європейської мережі «TEN-T», покращить поєднання логістики усього ЄС. Успіх українсько-польської інтеграції стане позитивним сигналом для інших країн Східного партнерства, демонструючи ефективну модель зближення з ЄС, що зміцнить геополітичні позиції Союзу на східному фланзі.

Таким чином, реалізація запропонованої концептуальної моделі механізму поглиблення українсько-польських відносин, що поєднує інституційні, цифрові, промислово-інноваційні, логістичні та інші інструменти, забезпечить синергійний ефект для стійкого економічного розвитку двох країн і прискорить інтеграцію України до спільного європейського ринку.

Висновки до розділу 3

1. За результатами проведеного дослідження доведено провідну роль Республіки Польща в євроінтеграційних процесах України. Польща є найбільшим торговельним та стратегічним партнером України серед країн ЄС і послідовно підтримує просування українських товарів на європейський ринок, відстоюючи прагнення України до членства в ЄС. Торговельно-економічні відносини України й Польщі мають взаємовигідний характер. Україна отримує через польський транзитний коридор розширений доступ до ринків ЄС, залучає інвестиції, сучасні технології та користується логістичною інфраструктурою Союзу. Натомість Польща зміцнює свій економічний вплив у регіоні, отримує нові можливості для розвитку спільних проєктів та виступає ключовим вузлом, який інтегрує Україну в європейський економічний простір.

2. Обґрунтовано пріоритетні вектори розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Польщею в регіональному та глобальному вимірах на основі поєднання структурного, порівняльного та економіко-математичного аналізів. Встановлено, що найбільший потенціал для поглиблення двосторонньої взаємодії зосереджений у сферах, де вже сформовано відносно високий рівень

внутрішньогалузевої торгівлі та виробничої взаємодоповнюваності, зокрема, в агропромисловому секторі, деревообробці, виробництві промислових товарів, логістиці, окремих сегментах машинобудування та суміжних галузях. Доведено, що подальше поглиблення торговельно-економічних відносин має бути пов'язане зі збільшенням частки продукції з вищою доданою вартістю, розвитком виробничої кооперації та включенням українських підприємств до європейських ланцюгів створення вартості.

3. Визначено, що застосування індексу Грубеля–Ллойда, індексу комплементарності торгівлі та розширеної гравітаційної моделі дозволяють комплексно оцінити сучасний стан і перспективи українсько-польських торговельно-економічних відносин. Встановлено, що структура двосторонньої торгівлі характеризується одночасною наявністю внутрішньогалузевої інтеграції в окремих секторах і структурної асиметрії у високотехнологічних та капіталомістких галузях. Доведено, що наявний потенціал зростання двостороннього товарообігу може бути реалізований за умови усунення логістичних обмежень, прискорення регуляторної конвергенції, розвитку кластерної взаємодії та зняття нетарифних бар'єрів.

4. Проведено прогнозування товарообігу між Україною та Польщею за допомогою моделі експоненціального згладжування з трендом ETS, в результаті чого визначено, що потенційний розвиток торговельно-економічних відносин має сталий ефект зростання. В процесі даного аналізу описано три варіанти подальших змін обсягів торговельного обороту. Три варіанти поділяються на оптимістичний із зростанням товарообігу на 4,7% щорічно, базовий прогноз із зростанням товарообігу на 2,5% щорічно та песимістичний прогноз із падінням товарообігу на 0,35% щорічно. На підставі чого, описано вплив гравітаційного моделювання, індексу комплементарності торгівлі та індексу Грубеля–Ллойда на варіанти розвитку змін товарообігу до 2035 року.

5. Запропоновано концептуальну модель механізму поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин в контексті

євроінтеграції України, яка, на відміну від наявних підходів, поєднує інституційні, правові, митно-логістичні, цифрові, інноваційно-інвестиційні, енергетичні та кластерні інструменти в єдину систему взаємопов'язаних напрямів. Обґрунтовано, що запропонована модель передбачає можливість як поетапного, так і комплексного застосування окремих інструментів співробітництва, забезпечуючи їх самостійний вплив на розвиток двосторонніх відносин і формування синергійного ефекту при одночасній реалізації. До ключових практичних напрямів віднесено митну гармонізацію, розвиток цифрового торговельно-митного коридору, розбудову транспортно-логістичних коридорів, створення спільного інвестиційного фонду, розвиток парних індустріальних парків, кластерного альянсу, енергетичного партнерства та цифрової платформи для малого і середнього бізнесу.

6. Концептуалізовано кластерну модель взаємодії України та Польщі як одного з ключових механізмів поглиблення двосторонніх відносин. Запропоновано циклічну модель кластерної співпраці, яка охоплює послідовні фази ініціації партнерства, гармонізації правового середовища, формування кластерних структур, реалізації спільного проєкту та оцінювання результатів із формуванням нового циклу взаємодії. Доведено, що інституціоналізація міжкластерної співпраці здатна забезпечити поглиблення виробничої, науково-технологічної та інноваційної кооперації, підвищити адаптацію українських підприємств до стандартів ЄС, посилити інвестиційну та інноваційну активність, а також сформувати стійку основу для інтеграції України до спільного європейського ринку.

Основні наукові результати розділу опубліковані у публікаціях автора [70;163;164;165;176;178;180;183].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукового завдання щодо поглиблення теоретико-методичних засад дослідження розвитку торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України та обґрунтування перспективних напрямів їх подальшого вдосконалення з урахуванням трансформацій міжнародного економічного середовища, інституційних змін та інтеграції України до європейського економічного простору. Це дало змогу сформулювати такі висновки:

1. В результаті узагальнення теоретичних основ дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами встановлено, що в сучасних умовах такі відносини виступають не лише формою реалізації зовнішньоторговельного зв'язку, а комплексною системою міжнародних економічних відносин, які поєднують торговельну, інвестиційну, інноваційну, логістичну, інституційну та виробничо-коопераційну складову. Обґрунтовано, що їхній розвиток визначається не тільки масштабами експорту й імпорту, а й рівнем узгодженості регуляторного середовища, ступенем взаємної адаптації економічних інститутів, глибиною виробничої кооперації, розвитком транспортно-логістичної інфраструктури, інтенсивністю обміну знаннями та інтеграцією країн до регіональних економічних просторів.

Визначено, що теоретичне осмислення двосторонніх торговельно-економічних відносин ґрунтується на поєднанні положень класичних і неокласичних теорій міжнародної торгівлі, інституційного підходу, концепцій міжнародної конкурентоспроможності та сучасних теорій економічної інтеграції. Доведено, що в умовах посилення геоекономічних і геополітичних змін, цифровізації, регіоналізації та зростання торговельних обмежень двосторонні торговельно-економічні відносини набувають значення одного з ключових механізмів забезпечення стійкості національних економік,

диверсифікації зовнішньоекономічного зв'язку і формування передумов для їх довгострокового розвитку.

2. В результаті характеристики розвитку торговельно-економічних відносин між країнами у процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі встановлено, що сучасний етап розвитку світового господарства визначається посиленням взаємозалежності національних економік, інтенсифікацією міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили, технологій і знань, а також переходом від переважно фрагментарних і протекціоністських форм зовнішньоекономічної взаємодії до більш глибоких, інституціалізованих та багаторівневих форм співробітництва.

На підставі проведеного порівняльного аналізу запропоновано авторське уточнення дефініції «економічна інтеграція» як керованого державними інституціями та ринковими механізмами процесу поглиблення взаємодії національних економік, що ґрунтується на поступовому усуненні дискримінаційних бар'єрів у торгівлі товарами й послугами, а також на лібералізації руху факторів виробництва – капіталу, робочої сили, технологій і знань. На відміну від існуючих підходів, таке трактування акцентує увагу на поєднанні інституційного регулювання та ринкової самоорганізації, а також на багатовимірності інтеграційних процесів, що охоплюють не лише торговельні потоки, а й обмін знаннями, інноваціями та людським капіталом.

3. Ідентифікація методичних підходів до дослідження розвитку торговельно-економічних відносин між країнами в умовах світових інтеграційних процесів дала змогу систематизувати їх у межах цілісної аналітичної рамки та виокремити теоретико-методологічні й інструментально-прикладні підходи. Визначено, що до теоретико-методологічних належать системний, інституційний і геоекономічний підходи, тоді як інструментально-прикладні охоплюють кількісні та якісні методи дослідження, зокрема індикаторний, структурний, індексний, економіко-математичний аналіз, моделювання, PESTLE-аналіз, SWOT-аналіз та контент-аналіз. Це дозволило

розробити комплексний методологічний підхід до дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща.

4. На основі оцінки передумов та еволюції розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин було встановлено, що їхнє формування складається з сукупності об'єктивних та набутих чинників. До цих чинників відносяться географічна близькість, наявність спільного кордону, розвинена логістична мережа, транскордонна інфраструктура, а також стратегічна зацікавленість країн у глибшому розвитку двосторонньої співпраці.

Визначено, що еволюція сучасних українсько-польських торговельно-економічних відносин бере початок із 1991 року та характеризується поступовим переходом від базового договірної оформлення співробітництва у сферах торгівлі, митної взаємодії та інвестицій до більш глибокої інтеграції в умовах активізації євроінтеграційних процесів. Обґрунтовано, що після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2014 році роль Польщі в розвитку двосторонніх відносин істотно посилилася, оскільки вона виступає важливим партнером України у процесах адаптації та гармонізації національного ринку й законодавства з європейськими вимогами. Це дало підстави стверджувати, що розвиток українсько-польських торговельно-економічних відносин має закономірний накопичувальний характер і відображає поступове поглиблення інтеграційних зв'язків між двома країнами.

5. Аналіз стану та тенденцій соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу дав змогу встановити наявність суттєвої асиметрії у рівнях, темпах і моделях їх розвитку, що безпосередньо впливає на характер і результати українсько-польських торговельно-економічних відносин. Визначено, що Польща, як економіка-член ЄС, демонструє вищий рівень макроекономічної стійкості, інституційної узгодженості та адаптованості до сучасних інтеграційних процесів, тоді як Україна характеризується поєднанням структурних диспропорцій, наслідків воєнних потрясінь і водночас збереженням потенціалу до відновлення та поглиблення європейської інтеграції. Обґрунтовано, що порівняльний аналіз

соціально-економічного розвитку України, Польщі та країн ЄС дозволяє виявити структурні відмінності моделей зростання, оцінити рівень їх економічної взаємодоповнюваності та визначити передумови подальшого розвитку двостороннього торговельно-економічного зв'язку України та Польщі в контексті євроінтеграції України.

6. На основі характеристики форм та напрямів розвитку українсько-польських торговельно-економічних відносин у процесі євроінтеграції України встановлено, що його сучасний розвиток ґрунтується на сформованій договірно-правовій та інституційній основі, яка охоплює двосторонні угоди між Україною та Республікою Польща. Додатково, на основі застосування розширеної гравітаційної моделі встановлено, що динаміка двостороннього товарообігу найбільшою мірою залежить від макроекономічної динаміки України та інституційних умов взаємодії, зокрема чинника ФТА. Водночас включення змінної Conflict дало змогу врахувати вплив безпекових ризиків на торговельно-економічні відносини. Це дає підстави пов'язувати зростання українсько-польського товарообігу в кризовий період насамперед із переорієнтацією зовнішньоекономічних зв'язків України на польський та європейський напрям.

7. Обґрунтування стратегічних напрямків поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України дало змогу визначити, що подальший розвиток двосторонніх відносин має спиратися на узгоджене поєднання інституційно-правових, інфраструктурно-логістичних, цифрових і виробничо-коопераційних напрямків. Встановлено, що пріоритетного значення набувають гармонізація інституційного середовища та правового регулювання співпраці, усунення логістичних бар'єрів і розширення пропускну здатності прикордонної інфраструктури, цифровізація митних і супровідних процедур, а також розвиток кластерної кооперації як інструменту зменшення структурної асиметрії українсько-польської торгівлі. Обґрунтовано, що реалізація зазначених стратегічних напрямів створює

передумови для підвищення стійкості двостороннього економічного зв'язку, повнішого використання потенціалу співробітництва та поглиблення інтеграції України до європейського економічного простору.

8. Розкриття пріоритетних векторів розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Республікою Польща у регіональному та глобальному розвитку дало змогу встановити, що найбільший потенціал поглиблення двосторонньої взаємодії зосереджений у тих сферах, де вже сформовано відносно високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі та виробничої взаємодоповнюваності, зокрема в агропромисловому секторі, деревообробці, виробництві промислових товарів, логістиці, окремих сегментах машинобудування та суміжних галузях. Визначено, що в регіональному вимірі пріоритетними є розвиток транзитно-логістичної взаємодії, прикордонної кооперації та включення українських виробників до спільних виробничих ланцюгів із Польщею, тоді як у глобальному вимірі ключового значення набувають розширення експорту продукції з вищою доданою вартістю, посилення участі у європейських ланцюгах створення вартості.

Обґрунтовано, що поєднання структурного, порівняльного та економіко-математичного аналізу дозволило виявити напрями, у межах яких українсько-польські торговельно-економічні відносини мають найбільший потенціал для подальшого поглиблення в умовах євроінтеграції України. Додатково встановлено, що прогноз динаміки загального товарообігу між Україною та Польщею до 2035 року засвідчує збереження позитивної траєкторії розвитку двосторонньої торгівлі та підтверджує наявність середньострокового потенціалу для розширення торговельно-економічної взаємодії за умови зниження впливу політичних і шоківих чинників.

9. У процесі дослідження запропоновано механізм поглиблення українсько-польських торговельно-економічних відносин в контексті євроінтеграції України та розроблено концептуальну модель його реалізації, що передбачає формування комплексної системи взаємопов'язаних напрямів

розвитку двосторонньої співпраці, які охоплюють економічну, логістично-інфраструктурну, науково-інноваційну, енергетичну та інші сфери.

Визначено, що запропонований механізм базується на поєднанні двосторонніх та загальноєвропейських інструментів взаємодії, включаючи торговельну лібералізацію, митну та логістичну інтеграцію, кластерну кооперацію, цифрову інтеграцію, інституційну підтримку енергетики та фінансові інструменти ЄС, із визначенням послідовності їх реалізації та очікуваних результатів. Обґрунтовано, що, на відміну від існуючих підходів, така модель передбачає можливість як поетапного, так і комплексного застосування окремих інструментів співробітництва, забезпечуючи їх самостійний вплив на розвиток двосторонніх відносин і створюючи синергійний ефект при одночасному впровадженні, що сприятиме стійкому економічному розвитку обох країн і прискоренню інтеграції України до спільного європейського ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Abreo C., Bustillo R., Rodriguez C. The role of institutional quality in the international trade of a Latin American country: evidence from Colombian export performance. *Journal of Economic Structures*. 2021. Vol. 10. Art. 24. DOI: <https://doi.org/10.1186/s40008-021-00253-5>.
2. Álvarez I. C., Barbero J., Rodríguez-Pose A., Zofío J. L. Does Institutional Quality Matter for Trade? Institutional Conditions in a Sectoral Trade Framework. *World Development*. 2018. Vol. 103. P. 72–87. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.10.010>.
3. Ambroziak Ł. Intra Industry Trade in Agri Food Products: The Case of Poland and Ukraine. *European Research Studies Journal*. 2024. Vol. XXVII. Issue 4. P. 362–382. DOI: <https://doi.org/10.35808/ersj/3522>.
4. Anderson J. E., Marcouiller D. Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics*. 2002. Vol. 84. No. 2. P. 342–352. DOI: <https://doi.org/10.1162/003465302317411587>.
5. Anderson J. E., van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*. 2003. Vol. 93. No. 1. P. 170–192. DOI: <https://doi.org/10.1257/000282803321455214>.
6. Ando M., Urata S. The Impacts of East Asia FTA: A CGE Model Simulation Study. *East Asian Economic Review*. 2007. Vol. 11. No. 2. P. 3–73. DOI: <https://doi.org/10.11644/KIEP.JEAI.2007.11.2.170>.
7. Antràs P., Chor D. Organizing the Global Value Chain. *Econometrica*. 2013. Vol. 81. No. 6. P. 2127–2204. DOI: <https://doi.org/10.3982/ECTA10813>.
8. Archick K. The European Union: Ongoing Challenges and Future Prospects. *Congressional Research Service*. 03.12.2018. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/R44249>.
9. Badinger H. Growth effects of economic integration. The case of the EU Member States (1950-2000). EI Working Papers / Europainstitut. 2001. No. 40. Dec. Vienna : *Forschungsinstitut für Europafragen, WU Vienna University of*

Economics and Business. DOI: <https://doi.org/10.57938/6b17a224-3c9f-4f77-b083-30518ba2296a>.

10. Baier S. L., Bergstrand J. H. Bonus vetus OLS: A Simple Method for Approximating International Trade-cost Effects. *Journal of International Economics*. 2009. Vol. 77. No. 1. P. 77–85. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2008.10.004>.

11. Balassa B. Towards a Theory of Economic Integration. *Kyklos*. 1961. Vol. 14. No. 1. P. 1–17. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>.

12. Baldwin R. Global supply chains: why they emerged, where they are going and what this means for international trade // Global value chains in a changing world. Geneva : WTO, 2013. P. 13–59. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_part1_e.pdf.

13. Baskaran T., Blöchl F., Brück T., Theis F. J. The Heckscher–Ohlin model and the network structure of international trade. *International Review of Economics & Finance*. 2011. Vol. 20. Is. 2. P. 135–145. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2010.11.003>.

14. Bendyk E. War, business, and politics: Poland's support for Ukraine amid agricultural protests. *ECFR Council*, 2025. URL: <https://ecfr.eu/article/war-business-and-politics-polands-support-for-ukraine-amid-agricultural-protests>.

15. Berden K. G., Francois J. F., Tamminen S., Thelle M., Wymenga P. Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment: An Economic Analysis. Report prepared for the European Commission, *Directorate-General for Trade*. Rotterdam : Ecorys Nederland BV, 11.12.2009. URL: https://www.i4ide.org/content/wpaper/ntm_book_final.pdf.

16. Bethlehem D. et al. (eds.). The Oxford Handbook of International Trade Law. 2nd ed. *Oxford Handbooks*, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780192868381.001.0001>.

17. Blatter J. Beyond Hierarchies and Networks: Institutional Logics and Change in Transboundary Spaces. *Governance*. 2003. Vol. 16. No. 4. P. 503–526. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-0491.00226>.

18. Broz T., Buturac G., Parežanin M. Digital transformation and economic cooperation: The case of Western Balkan countries. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta U Rijeci Proceedings of Rijeka Faculty of Economics*. 2020. Vol. 38. No. 2. P. 697–722. DOI: <https://doi.org/10.18045/zbefri.2020.2.697>.
19. Cierpiał-Wolan M. The role of Infostat Ukraine–Poland cluster in creating information infrastructure of cross-border areas. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2020. Вип. 59. С. 44–54. DOI: <https://doi.org/10.30970/ves.2020.59.0.5905>.
20. Cooper R. N. The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community. New York ; Chichester, West Sussex : *Columbia University Press*, 1968. DOI: <https://doi.org/10.7312/coop93392>.
21. Council of Europe. European Outline Convention on Transfrontier Co-operation between Territorial Communities or Authorities (ETS No. 106). Madrid, 21.V.1980. 4 p. URL: <https://rm.coe.int/1680078b0c>.
22. Council of the European Union. Digital single market for Europe. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/digital-single-market/>.
23. Delgado M., Porter M. E., Stern S. Defining Clusters of Related Industries. *NBER Working Paper*. 2014. No. 20375. DOI: <https://doi.org/10.3386/w20375>.
24. Dennis M. P. McCarthy. International Economic Integration in Historical Perspective. New York : *Routledge*, 2006. 254 p. URL: http://ndl.ethernet.edu.et/bitstream/123456789/6258/1/63%20.%20D.m.p_Mccarthy.pdf.
25. Directorate-General for Trade and Economic Security. Commission proposes plan for continued facilitation of Ukraine steel imports. *Trade and Economic Security*. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/news/commission-proposes-plan-continued-facilitation-ukraine-steel-imports-2025-03-07_en.
26. Dixon P., Parmenter B. Computable General Equilibrium Modelling for Policy Analysis and Forecasting // *Handbook of Computational Economics* / eds. H.

M. Amman, D. A. Kendrick, J. Rust. Elsevier, 1996. Vol. 1. Chapter 1. P. 3–85. DOI: [https://doi.org/10.1016/S1574-0021\(96\)01003-9](https://doi.org/10.1016/S1574-0021(96)01003-9).

27. Dnipropetrovsk Investment Agency. What economic benefits Poland derives from trade with Ukraine. *DIA*. URL: <https://dia.dp.gov.ua/en/what-economic-benefits-poland-derives-from-trade-with-ukraine/>.

28. Dollar D., Kraay A. Trade, Growth, and Poverty. *The Economic Journal*. 2004. Vol. 114. No. 493. P. F22–F49. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.0013-0133.2004.00186.x>.

29. Dovgal O. A. Effects of the Transformation of the Economy of the Republic of Poland in the Process of European Integration: Foreign Economic Aspect. *Modern Economics*. 2025. No. 54(2025). P. 54–58. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V54\(2025\)-08](https://doi.org/10.31521/modecon.V54(2025)-08).

30. Dovgal O. A. Foreign Economic Factors of Poland's Development within the EU: Trade, Investment, Innovation. *Економічний простір*. 2026. No. 209. P. 84–88. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.209.84-88>.

31. Dür A., Elsig M. Trade Cooperation: The Purpose, Design and Effects of Preferential Trade Agreements. Cambridge : *Cambridge University Press*, 2015. URL: https://assets.cambridge.org/97811070/83875/frontmatter/9781107083875_frontmatter.pdf.

32. Duval Y., Prince N., Utoktham C. Advancing Digital Transformation: Global Insights into the Digitalization of Trade Procedures. *UN Trade and Development (UNCTAD)*. URL: <https://unctad.org/news/advancing-digital-transformation-global-insights-digitalization-trade-procedures>.

33. Egger P., Larch M., Staub K. E., Winkelmann R. The Trade Effects of Endogenous Preferential Trade Agreements. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2011. Vol. 3. No. 3. P. 113–143. DOI: <https://doi.org/10.1257/pol.3.3.113>.

34. Elsevier. Scopus: наукометрична база даних. 2026. URL: <https://www.scopus.com>.

35. Esaku S. The short- and long-run relationship between trade openness and economic growth in Uganda. *Cogent Economics & Finance*. 2021. Vol. 9. No. 1. Art. 1999060. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1999060>.
36. European Central Bank. Structure of the euro area economy. URL: <https://www.ecb.europa.eu/mopo/eaec/html/index.en.html>.
37. European Commission. EU-Ukraine cluster partnership programme (smp-cosme-2024-clusterua). *European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA)*. URL: https://eisma.ec.europa.eu/funding-opportunities/calls-proposals/eu-ukraine-cluster-partnership-programme-smp-cosme-2024-clusterua_en.
38. European Commission. «Шляхи солідарності» ЄС – Україна. *Mobility and Transport*. URL: https://transport.ec.europa.eu/ukraine/eu-ukraine-solidarity-lanes_uk.
39. European Commission. Customs unions. Access2Markets. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/customs-unions>.
40. European Commission. Economic forecast for Poland. *Economy and Finance*. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-member-states/country-pages/poland/economic-forecast-poland_en.
41. European Commission. EU and Enterprise Europe Network support to Ukraine. *Enterprise Europe Network*. URL: <https://een.ec.europa.eu/eu-and-enterprise-europe-network-support-ukraine>.
42. European Commission. European Innovation Scoreboard 2024 – Country profile Ukraine. Directorate-General for Research and Innovation. 2024. 9 p. URL: https://ec.europa.eu/assets/rtd/eis/2024/ec_rtd_eis-country-profile-ua.pdf.
43. European Commission. EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area. Access2Markets. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/content/eu-ukraine-deep-and-comprehensive-free-trade-area>.
44. European Commission. EU-Ukraine Solidarity Lanes. URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-solidarity-ukraine/eu-assistance-ukraine/eu-ukraine-solidarity-lanes_uk.

45. European Commission. Factsheet: EU-Ukraine Solidarity Lanes. 2024. 2 p. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/878691/Factsheet_EU-UA_Solidarity_Lanes_UK.pdf.
46. European Commission. Horizon Europe. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en.
47. Eurostat. Gross domestic product at market prices. *Eurostat*. URL: <https://doi.org/10.2908/TEC00001>.
48. Eurostat. Measuring international trade in services - from BPM5 to BPM6. *Eurostat*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Measuring_international_trade_in_services_-_from_BPM5_to_BPM6.
49. Farag M. I. H. The Role of SWOT Analysis in Enhancing Business Growth and Long-Term Management Sustainability. *Management Science Advances*. 2025. Vol. 2(1). P. 304–329. DOI: <https://doi.org/10.31181/msa21202528>.
50. Feser E. J. Old and New Theories of Industry Clusters // *Clusters and Regional Specialisation: On Geography, Technology and Networks* / ed. by M. Steiner. London : Pion, 1998. P. 18–40. URL: https://www.researchgate.net/profile/Edward-Feser/publication/273754939_Clusters_and_Regional_Specialisation_On_Geography_Technology_and_Networks/links/550a00560cf20f127f90c44d/Clusters-and-Regional-Specialisation-On-Geography-Technology-and-Networks.pdf.
51. Fomishina V., Prischepo V. SWOT-Analysis and analysis of export potential of Ukraine problems in the global market of agricultural products. *Economic Innovations*. 2017. Vol. 19(2(64)). P. 310–313. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2017.19.2\(64\).310-313](https://doi.org/10.31520/ei.2017.19.2(64).310-313).
52. Francois J., Manchin M., Norberg H. et al. Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment : report / prepared for

the European Commission. London : CEPR, 2013. 124 p. URL: <https://www.italaw.com/sites/default/files/archive/Reducing%20Trans-Atlantic%20Barriers%20to%20Trade%20and%20Investment.pdf>.

53. Goff P. M. Limits to deep integration: Canada between the EU and the US. *Cambridge Review of International Affairs*. 2017. Vol. 30(5–6). P. 549–566. DOI: <https://doi.org/10.1080/09557571.2018.1461806>.

54. Grubel H. G., Lloyd P. J. *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London : Macmillan, 1975. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=qOQiAQAAMAAJ>.

55. Hansen L. P., Heckman J. J. The Empirical Foundations of Calibration. *Journal of Economic Perspectives*. 1996. Vol. 10. No. 1. P. 87–104. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.10.1.87>.

56. Harja I. G. Theories of European Integration Systematic Reflections. *Ovidius University Annals, Economic Sciences Series*. 2019. Vol. XIX. No. 2. P. 111–115. URL: <https://ideas.repec.org/a/ovi/oviste/vxixy2019i2p111-115.html>.

57. Hataley T., Leuprecht C. Determinants of Cross-Border Cooperation. *Journal of Borderlands Studies*. 2018. Vol. 33. No. 3. P. 317–328. DOI: <https://doi.org/10.1080/08865655.2018.1482776>.

58. Helms M. M., Nixon J. Exploring SWOT analysis: where are we now? A review of academic research from the last decade. *Journal of Strategy and Management*. 2010. Vol. 3(3). P. 215–251. DOI: <https://doi.org/10.1108/17554251011064837>.

59. Helpman E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *Journal of Political Economy*. 1984. Vol. 92. P. 451–471. DOI: <https://doi.org/10.1086/261236>.

60. Huseynova L., Huseynov A. Management of International Trade in the Context of Ensuring Innovative Development. *Marketing and Management of Innovations*. 2023. Vol. 1. P. 87–98. DOI: <https://doi.org/10.21272/mmi.2023.1-08>

61. Hyndman R. J., Athanasopoulos G. Forecasting: principles and practice. 3rd ed. Melbourne : OTexts, 2021. URL: <https://otexts.com/fpp3/>.
62. Iatsenko O., Yatsenko O., Dendeberia D. Strategising the behavior of exporters in target global markets. *Вчені записки*. 2024. № 37(4). С. 208–221. DOI: http://doi.org/10.33111/vz_kneu.37.24.04.19.131.137.
63. Interreg. NEXT Poland – Ukraine Programme. Home page. URL: <https://pl-ua.eu/en/>.
64. Ivanova N. Digital transformation of Ukraine: impact on the economy, quality of life and achievement of sustainable development goals. *Економіка розвитку систем*. 2024. Vol. 6. No. 1. P. 100–111. DOI: <https://doi.org/10.32782/2707-8019/2024-1-9>.
65. Izmailov O. Current state and development trends of Ukraine–Poland trade relations in context of European integration. *Current Trends in Scientific Research Development* : proceedings of the XI International Scientific and Practical Conference, Boston, 5–7 June 2025. Boston, 2025. P. 674–680. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/CURRENT-TRENDS-IN-SCIENTIFIC-RESEARCH-DEVELOPMENT-5-7.06.25.pdf>.
66. Izmailov O. Gravity modeling of trade and economic cooperation between Ukraine and Poland. *Science and technology: challenges, prospects and innovations* : Proceedings of XI International Scientific and Practical Conference, Osaka, Japan, 19–21 June 2025. Osaka, 2025. P. 291–297. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENCE-AND-TECHNOLOGY-CHALLENGES-PROSPECTS-AND-INNOVATIONS-19-21.06.25.pdf>.
67. Izmailov O. The advantages of gravity modeling in the modern economy: theoretical foundations and applied effectiveness. *Scientific Achievements of Contemporary Society* : proceedings of the XII International Scientific and Practical Conference, London, United Kingdom, 27–29 June 2025. London, 2025. P. 308–313. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENTIFIC-ACHIEVEMENTS-OF-CONTEMPORARY-SOCIETY-27-29.06.25.pdf>.

68. Johnson R. C., Noguera G. Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*. 2012. Vol. 86, Iss. 2. P. 224–236. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>.
69. Jutten M. The EU's digital trade policy: briefing. European Parliamentary Research Service. 25.01.2024. URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2024\)757615](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2024)757615).
70. Kalaitzi A. S., Cleeve E. Export-Led Growth in the UAE: Multivariate Causality between Primary Exports, Manufactured Exports and Economic Growth. *Eurasian Business Review*. 2018. Vol. 8, No. 3. P. 341–365. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40821-017-0089-1>.
71. Keohane R. O. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy. Princeton : Princeton University Press, 1984. 290 p. URL: <https://professor.pucgoias.edu.br/sitedocente/admin/arquivosUpload/17973/materia/1/KEOHANE%20After%20Hegemony%20-%20Cooperation%20and%20Regimes.pdf>.
72. Kochanska E., Kyzym M., Khaustova V. et al. Determinants for development of cluster initiatives in Poland and Ukraine. *Acta Innovations*. 2016. No. 21. P. 26–50. DOI: <https://doi.org/10.62441/actainnovations.v21i.124>.
73. Korkmaz Ö., Karacan S. The Impact of the Russo-Ukrainian War on the Bilateral Trade in the Region: Evidence from a Panel Gravity Model. *Foreign Trade Review*. 2024. Vol. 59, No. 3. P. 412–428. DOI: <https://doi.org/10.1177/00157325231191891>.
74. Krugman P. R. Increasing Returns and the Theory of International Trade. *NBER Working Paper*. 1985. No. 1752. URL: <https://ssrn.com/abstract=338811>.
75. Krugman P. R. Introduction to “Empirical Studies of Strategic Trade Policy”. 1994. URL: <http://www.nber.org/chapters/c8673>.
76. László T. Economic convergence of Central and Eastern European countries in the European Union. *Political Research Exchange*. 2025. Vol. 7. No. 1. DOI: <https://doi.org/10.1080/2474736X.2025.2507633>.

77. Leontief W. W. Quantitative Input and Output Relations in the Economic Systems of the United States. *The Review of Economics and Statistics*. 1936. Vol. 18, No. 3. P. 105–125. DOI: <https://doi.org/10.2307/1927837>.
78. Liashenko V., Khaustova V., Trushkina N. Cross-border transport and logistics cluster as a tool for territorial development. *Journal of European Economy*. 2023. Vol. 21. No. 4. P. 503–521. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2022.04.503>.
79. Library of Congress. History of International Economics & Trade. Globalization: A Resource Guide. URL <https://guides.loc.gov/globalization/history/international-economics-trade>.
80. Lilley P., Short C., Campbell M. et al. Trade Out of Poverty. *World Economics*. 2011. Vol. 12, No. 2. P. 25–32. URL: <https://ideas.repec.org/a/wej/wldecn/466.html>.
81. Linnemann H. An Econometric Study of International Trade Flows. Amsterdam : North-Holland Publishing Company, 1966. 234 p. (Contributions to Economic Analysis, Vol. 42). URL: <https://ia801406.us.archive.org/33/items/in.ernet.dli.2015.138080/2015.138080.An-Econometric-Study-Of-International-Trade-Flows.pdf>.
82. Lopes C. Challenges to Global Trade Growth in 2025. UN Committee for Development Policy. 2025. URL: <https://policy.desa.un.org/sites/default/files/publications/2025-05/cdp-ib1-2025-1.pdf>.
83. Luttwak E. N. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. *The National Interest*. 1990. No. 20. P. 17–23. URL: <http://www.jstor.org/stable/42894676>.
84. Lyzun M., Lishchynskyy I., Dobrovolska O. Enhancing European partnership for sustainable development in the face of global conflicts: a comprehensive analysis and strategic framework. *Customs Scientific Journal*. 2024. No. 1. P. 80–88. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-6971/2024.1.9>.
85. Lyzun M., Lishchynskyy I., Vitálišová K. et al. Challenges of Regional Security for Central and Eastern European Countries. *Journal of European*

Economy. 2025. Vol. 24, No. 1. P. 41–57. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2025.01.041>.

86. Lyzun M., Vitálišová K., Borseková K. Transformation of trade flows between the EU and Ukraine in the conditions of increasing security risks. *Journal of European Economy*. 2024. Vol. 23, No. 2. P. 289–305. DOI: <https://doi.org/10.35774/jee2024.02.289>.

87. Maher R. International Relations Theory and the Future of European Integration. *International Studies Review*. 2021. Vol. 23, No. 1. P. 89–114. DOI: <https://doi.org/10.1093/isr/viaa010>.

88. Matuszak S. An increasingly important partner. Poland's exports to and investment in Ukraine. Ośrodek Studiów Wschodnich (OSW). 05.08.2024. URL: <https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2024-08-05/increasingly-important-partner-polands-exports-to-and>.

89. Matyushenko I. Y., Trofimchenko K., Reznikov V. F. et al. Innovation and investment mechanism for the formation and implementation of state policy to ensure the technological competitiveness of leading countries and Ukraine in the digital economy. *Linguistics and Culture Review*. 2021. Vol. 5, No. S4. P. 1508–1551. URL: https://www.researchgate.net/publication/356554661_Innovation_and_investment_mechanism_for_the_formation_and_implementation_of_state_policy_to_ensure_the_technological_competitiveness_of_leading_countries_and_Ukraine_in_the_digital_economy.

90. McKittrick R. R. The econometric critique of computable general equilibrium modeling: the role of functional forms. *Economic Modeling*. 1998. Vol. 15.

91. Medeiros E. Territorial Impact Assessment and Cross-Border Cooperation. *Regional Studies, Regional Science*. 2015. Vol. 2, No. 1. P. 97–115. DOI: <https://doi.org/10.1080/21681376.2014.999108>.

92. Melnyk T., Kalyuzhna N., Pugachevska K. A gravity model of trade turnover between Ukraine and the EU. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018.

Vol. 4. No. 4. P. 217–222. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-217-222>.

93. Melnyk T., Tunitska Y. Foreign trade relations of Ukraine and Poland: 2022–2024. *Foreign Trade: Economics, Finance, Law*. 2024. Vol. 136, No. 5. P. 4–24. DOI: [https://doi.org/10.31617/3.2024\(136\)01](https://doi.org/10.31617/3.2024(136)01).

94. Méon P.-G., Sekkat K. Institutional Quality and Trade: Which Institutions? Which Trade? *Economic Inquiry*. 2008. Vol. 46, No. 2. P. 227–240. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2007.00064.x>.

95. Ministry of Agriculture and Rural Development (Poland). We continue the dialogue with Ukraine on agricultural issues. 2025. 21.04. URL: <https://www.gov.pl/web/agriculture/we-continue-the-dialogue-with-ukraine-on-agricultural-issues>.

96. Ministry of Economic Development and Technology (Poland). Polish Ukrainian talks underway. 17.01.2024. URL: <https://www.gov.pl/web/development-technology/polish-ukrainian-talks-underway>.

97. Ministry of Justice of the Republic of Poland. URL: <https://www.gov.pl/web/sprawiedliwosc>.

98. Motorin R., Prykhodko K., Slusarczyk B. Asymmetry of foreign trade turnover between Ukraine and Poland. *Statistics in Transition New Series*. 2020. Vol. 21, No. 2. P. 143–156. DOI: <https://doi.org/10.21307/stattrans-2020-017>.

99. Musat M. European Union Economic Integration And Development. *Global Economic Observer*. 2019. Vol. 7, No. 1. P. 80–85. URL: <https://ideas.repec.org/a/ntu/ntugeo/vol7-iss1-19-080.html>.

100. Naanwaab C. B., Yeboah O. A. The Impact of NAFTA on Agricultural Commodity Trade: A Partial Equilibrium Analysis : Paper at Southern Agricultural Economics Association Annual Meeting (Birmingham, Alabama, 4–7 February 2012). Birmingham, 2012. 23 p. DOI: <https://doi.org/10.22004/AG.ECON.119730>.

101. Nandonde F. A. A PESTLE analysis of international retailing in the East African Community. *Global Business and Organizational Excellence*. 2019. Vol. 38. Is. 4. P. 54–61. DOI: <https://doi.org/10.1002/joe.21935>.
102. Narayan S. Indo-Nepalese Trade and Economic Cooperation. *Foreign Trade Review*. 1967. Vol. 2, No. 1. P. 67–75. DOI: <https://doi.org/10.1177/0015732515670105>.
103. National Cluster Assosiation. NCA - NCA attended the Slovak-Ukrainian workshop Clusters meet Region in Košice, 29-30 March 2023. *NCA*. URL: <https://nca.cz/news/nca-attended-the-slovak-ukrainian-workshop-clusters-meet-region-in-kosice-29-30-march-2023>.
104. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance. New York : Cambridge university press, 1990. 82 p. URL: https://epistemh.pbworks.com/f/8.%20Institutions_Institutional_Change_and_Economic_Performance.pdf.
105. OECD. *Enhancing Resilience by Boosting Digital Business Transformation in Ukraine*. Paris : OECD, 2024. 118 p. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/uk/publications/reports/2024/05/enhancing-resilience-by-boosting-digital-business-transformation-in-ukraine_c2e06e50/5d9e86a7-uk.pdf.
106. Oshota S. O., Wahab B. A. Institutional Quality and Intra-Regional Trade Flows: Evidence from ECOWAS. *Journal of African Trade*. 2022. Vol. 9. No. 1. Article 7. DOI: <https://doi.org/10.1007/s44232-022-00005-9>.
107. Perkmann M. Cross-border regions in Europe: Significance and drivers of regional cross-border co-operation. *European Urban and Regional Studies*. 2003. Vol. 10, No. 2. P. 153–171. DOI: <https://doi.org/10.1177/0969776403010002004>.
108. Peterson T. M., Wen S. International Trade, Cooperation, and Conflict: The Role of Institutions and Capabilities. *Foreign Policy Analysis*. 2021. Vol. 17. Is. 4. DOI: <https://doi.org/10.1093/fpa/orab027>.
109. Plekhanov A. Industrial policy in the 21st century. Transition Report 2024–25. European Bank for Reconstruction and Development. London : EBRD,

2024.

P.33

URL:

<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/2f952ea0eba8105423dbec1fd74483cc-0080022025/original/Industrial-Policy-AP-EBRD.pdf>.

110. Poinso F. Ricardo and Haberler: an essay on the evolution of the economic thought based on the four magic numbers in the international trade theory. *Estudios económicos*. 2021. Vol. 38. No. 77. P. 171–185. URL: <https://www.redalyc.org/journal/5723/572367823008/html/>.

111. Polish Institute of International Affairs (PISM). *Regional Cooperation* : report. Warsaw : PISM, 2021. 64 p. URL: [https://www.pism.pl/webroot/upload/files/Raport/Report%20Regional%20Cooperation\(1\).pdf](https://www.pism.pl/webroot/upload/files/Raport/Report%20Regional%20Cooperation(1).pdf).

112. Polska Agencja Inwestycji i Handlu. Współpraca PAIH i polskiego klastra rehabilitacyjnego. *Współpraca z biznesem na rzecz przygotowań do powojennej odbudowy Ukrainy*. URL: <https://odbudowaukrainy.paih.gov.pl/news/wspolpraca-paih-i-polskiego-klastra-rehabilitacyjnego>.

113. Porter M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York : Free Press, 1990. URL: https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf.

114. Rakic D. Two years of war: The state of the Ukrainian economy in 10 charts. Briefing. European Parliamentary Research Service. 02.2024. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/747858/IPOL_BRI\(2024\)747858_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2024/747858/IPOL_BRI(2024)747858_EN.pdf).

115. Rapacki R., Próchniak M. EU Membership and Economic Growth: Empirical Evidence for the CEE Countries. *The European Journal of Comparative Economics*. 2019. Vol. 16, No. 1. P. 3–40. DOI: <https://doi.org/10.25428/1824-2979/201901-3-40>.

116. Rosenfeld S. A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development. *European Planning Studies*. 1997. Vol. 5, No. 1. P. 3–23. DOI: <https://doi.org/10.1080/09654319708720381>.

117. Sadłowski A., Zając A. Export of Ukrainian agricultural products through Poland – route restrictions. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2024. Vol. 10, No. 4. P. 29–46. DOI: <https://doi.org/10.51599/are.2024.10.04.02>.
118. Sapir A. European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration. *Journal of Economic Literature*. 2011. Vol. 49, No. 4. P. 1200–1229. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.49.4.1200>.
119. Shadab S. The nexus between export diversification, imports, capital and economic growth in the United Arab Emirates: An empirical investigation. *Cogent Economics & Finance*. 2021. Vol. 9, no. 1. P. 1914396. URL: <https://doi.org/10.1080/23322039.2021.1914396>.
120. Shen L., Tang H. Predictive Analysis of Industrial Engineering Energy Technology and International Economic Cooperation with KPCA-SVM. *Global NEST Journal*. 2025. Vol. 27(8). P. 1–8. DOI: <https://doi.org/10.30955/gnj.07498>.
121. Shuba M. International trade and investment in the context of global electric vehicle market development: the Ukrainian-Polish dimension. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics*. 2025. No. 11. P. 222–231. DOI: <https://doi.org/10.58423/2786-6742/2025-11-222-231>.
122. Sienkiewicz M. W. Conditions and prospects for cooperation between Polish and Ukrainian local governments. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo Wschodniej*. 2021. Vol. 19. Issue 4. P. 221–241. DOI: <https://doi.org/10.36874/RIESW.2021.4.11>.
123. Song N. Trade in War: Economic Cooperation across Enemy Lines, by Mariya Grinberg. *Global Governance: A Review of Multilateralism and International Organizations*. 2025. Vol. 31(4). P. 543–546. DOI: <https://doi.org/10.1163/19426720-03104009>.
124. Sousa L. Understanding European cross-border cooperation: A framework for analysis. *Journal of European Integration*. 2013. Vol. 35. No. 6. P. 669–687. DOI: <https://doi.org/10.1080/07036337.2012.711827>.

125. Tesche T. Pandemic Politics: The European Union in Times of the Coronavirus Emergency. *Journal of Common Market Studies*. 2022. Vol. 60. No. 2. P. 480–496. DOI: <https://doi.org/10.1111/jcms.13303>.
126. Tinbergen J. International Economic Integration. Amsterdam : Elsevier, 1954. 128 p. URL: <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2485607>.
127. Tinbergen J. Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. *The Economic Journal*. 1966. Vol. 76. No. 301. P. 92–95. URL: <https://scispace.com/pdf/tinbergen-jan-shaping-the-world-economy-suggestions-for-an-46lqyhwp9x.pdf>.
128. Totska O. Зовнішня торгівля товарами України з Польщею, Румунією, Словаччиною та Молдовою: аналіз і прогнозування. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. 2022. Т. 2, № 30. С. 90–98. URL: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2022-02-90-98>.
129. Ukrainian Cluster Alliance. Annual Report 2023: Integration of Ukrainian Clusters into European Industrial Ecosystems. 2023. URL: <https://www.clusters.org.ua/en/integration-of-ukrainian-clusters-into-european-industrial-ecosystems/>.
130. Ukrainian Cluster Alliance. Clusters4Defense: ініціатива українського кластерного альянсу. URL: <https://www.clusters.org.ua/clusters4defense/>.
131. Ukrainian Cluster Alliance. Polish Ukrainian agenda – blog about clusters. 2023. URL: <https://www.clusters.org.ua/en/blog-about-clusters/poland-ukraine-agenda/>.
132. United Nations. United Nations E-Government Survey 2024: Digital Government in the Decade of Action for Sustainable Development. New York : United Nations, 2024. 278 p. URL: <https://desapublications.un.org/sites/default/files/publications/2024-09/%28Web%20version%29%20E-Government%20Survey%202024%201392024.pdf>.

133. Vanham P. A brief history of globalization. World Economic Forum. 17.01.2019. URL: <https://www.weforum.org/stories/2019/01/how-globalization-4-0-fits-into-the-history-of-globalization/>.
134. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*. 1966. Vol. 80, No. 2. P. 190–207. DOI: <https://doi.org/10.2307/1880689>.
135. Viner J. The Customs Union Issue. Oxford : Oxford University Press, 2014. 233 p. URL: https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9780199389513_A23607386/preview-9780199389513_A23607386.pdf.
136. Vitouladiti O. Content Analysis as a Research Tool for Marketing, Management and Development Strategies in Tourism. *Procedia Economics and Finance*. 2014. Vol. 9. P. 278–287. DOI: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00029-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00029-X).
137. VOSviewer: Visualizing scientific landscapes. 2024. URL: <https://www.vosviewer.com>.
138. Wong Villanueva J. L., Kidokoro T., Seta F. Cross-Border Integration, Cooperation and Governance: A Systems Approach for Evaluating “Good” Governance in Cross-Border Regions. *Journal of Borderlands Studies*. 2022. Vol. 37, No. 5. P. 1047–1070. DOI: <https://doi.org/10.1080/08865655.2020.1855227>.
139. Wooldridge J. M. Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. 2nd ed. Cambridge, MA : MIT Press, 2010. 741 p. URL: <https://ipcid.org/evaluation/apoio/Wooldridge%20-%20Cross-section%20and%20Panel%20Data.pdf>.
140. World Bank Group. Можливості залучення приватного сектору до зеленої та стійкої відбудови України Узагальнюючий звіт. Washington, 2023. 63 с. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/099839003082435292/pdf/IDU127f71a211861014e191a7211caa727b7f1b6.pdf>.

141. World Bank. GovTech Maturity Index 2022 Update: Trends in Public Sector Digital Transformation. Washington, DC : World Bank, 2022. 181 p. ISBN 978-1-4648-1890-7. URL:

<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/5e157ee3-e97a-5e42-bfc0-f1416f3de4de/content>.

142. World Bank. Handbook of Deep Trade Agreements / ed. by A. Mattoo, N. Rocha, M. Ruta. 2020. 493 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1539-3>.

143. World Bank. Ukraine – Macro Poverty Outlook (MPO). Washington, DC : World Bank, 2021. 2 p. URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/d5f32ef28464d01f195827b7e020a3e8-0500022021/related/mpo-ukr.pdf>.

144. World Bank. World Bank Open Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=EU>.

145. World Economic Forum. The Future of Jobs Report 2025. Geneva : WEF, 2025. 150 c. URL: https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/infographics-94b6214b36/?gad_source=1&gad_campaignid=22228224717&gclid=CjwKCAiAwNDMBhBfEiwAd7ti1HVtp-HtbTJL4hzCLiFITX-Vbz1zRvM3xwNBL0SVfBQzqfhEYf_FehoCeRAQAvD_BwE.

146. World Economic Forum; McKinsey & Company. The Global Cooperation Barometer 2026: Insight Report. Geneva : WEF, 2026. 37 p. URL: https://reports.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Cooperation_Barometer_2026.pdf.

147. World Trade Organisation. Poland – measures concerning agricultural products from Ukraine. WT/DS619/1 (21.09.2023). URL: <https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/DS/619-1.pdf&Open=True>.

148. World Trade Organization, UNCTAD. A practical guide to trade policy analysis. Geneve : WTO, UNCDAT, 2012. 236 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wto_unctad12_e.pdf.

149. World Trade Organization. Global value chains in a changing world / ed. by D.K. Elms, P. Low. 2013. 436 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradeglobalvalue13_e.pdf.
150. World Trade Organization. World Trade Report 2025: Making Trade and AI Work Together. Geneva : WTO, 2025. 144 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr25_e.pdf.
151. Yatsenko O., Nitsenko V., Mardani A. et al. Global Risks of Trade and Economic Cooperation of Ukraine With Countries of the Northern American Region. *Montenegrin Journal of Economics*. 2019. Vol. 15, No. 3. P. 217–225. DOI: <https://doi.org/10.14254/1800-5845/2019.15-3.16>.
152. Yotov Y. V., Piermartini R., Monteiro J.-A., Larch M. An advanced guide to trade policy analysis: the structural gravity model. Geneva : WTO, 2016. 144 p. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/advancedwtoundctad2016_e.pdf
153. Zabielska I., Brudniak G. Economic relations in times of geopolitical uncertainty – Poland and Ukraine. *Olsztyn Economic Journal*. 2023. Vol. 18. No. 2. P. 99–114. DOI: <https://doi.org/10.31648/oiej.9968>.
154. Žmuk B., Jošić H. Investigating the impact of GDP and distance variables in the gravity model using sign and rank tests. *Eastern Journal of European Studies*. 2021. Vol. 12, No. 1. P. 5–30. DOI: <https://doi.org/10.47743/ejes-2021-0101>.
155. Атаманчук З., Барчук К., Оришко Д. Торговельно-економічне співробітництво України та Польщі. *Галицький економічний вісник*. 2024. № 5(90). С. 201–209. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.05.201.
156. Беренда С. В., Григорова-Беренда Л. І. Економічна складність міжнародної торгівлі між Україною та країнами ЄС в умовах двосторонньої лібералізації митного регулювання. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2025. 1(21). С. 179–191. DOI: <https://doi.org/10.15330/apred.1.21.179-191>.

157. Беренда С. В., Григорова-Беренда Л. І. Інвестиції та торгівля між Україною та Польщею в контексті євроінтеграції й цифровізації: роль статистики афілійованих організацій (FATS) у підвищенні експортного потенціалу. *Ефективна економіка*. 2025. № 11. С. 81. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.11.81%20>.
158. Білорус О. Г. Глобальна економіка: проблеми і виклики : монографія. Київ : КНЕУ, 2009. 408 с.
159. Важинський С. Е., Щербак Т. І. Методика та організація наукових досліджень : навч. посіб. Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2016. 260 с. URL: <https://pedagogy.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/03/vajinskii-posibnyk.pdf>.
160. Власенко Л. В. Комплементарність торгівлі України та країн Європейського Союзу як індикатор успішності євроінтеграції. *Ефективна економіка*. 2021. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.7.77>.
161. Воронич А. Поняття транскордонного співробітництва як механізму забезпечення національної безпеки. *Вісник Прикарпатського університету. Політологія*. 2024. № 19. С. 42–48. DOI: <https://doi.org/10.32782/2312-1815/2024-19-5>.
162. Геєць В. М. Інституційні засади економічного розвитку : монографія. Київ : Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2014. 416 с.
163. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. Київ : Либідь, 1997. 376 с.
164. Григорова-Беренда Л. І. Оцінка концентрації й ризиків залежності в торгівлі між Україною та Польщею. *Ефективна економіка*. 2025. № 9. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.9.36%20>.
165. Гужва І. Україна в глобальній торгівлі : монографія. Київ : Зовніш. торгівля, 2015. 236 с. URL: <https://dndiime.org.ua/wp-content/uploads/2025/05/Gujva.pdf>.
166. Гусєва О. Ю., Плевако Н. О., Василевська В. О. Цифровізація торгівлі в Україні: технології, форми, перспективи. *Економіка. Менеджмент*.

Бізнес. 2023. № 3(42). С. 36–41. DOI: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2023.033641>.

167. Данько Н. І., Ізмайлов О. І. Аналіз та формування механізму торговельно-економічної взаємодії України та Республіки Польщі. *Бізнес Інформ*. 2025. № 10. С. 84–93. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-10-84-93>.

168. Данько Н. І., Ізмайлов О. І. Кластерна модель транскордонної взаємодії України та Польщі в умовах євроінтеграції. *Сталий розвиток економіки*. 2025. № 6(57). С. 361–366. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-47>.

169. Данько Н. І., Ізмайлов О. І. Моделювання торговельно-економічного співробітництва України та Польщі за допомогою гравітаційної моделі. *Бізнес Інформ*. 2025. № 5. С. 184–190. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-5-184-190>.

170. Департамент комунікацій Секретаріату Кабінету Міністрів України. Промова Прем'єр-міністра України Дениса Шмигала на засіданні Уряду. *Урядовий Портал*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/promova-premier-ministra-ukrainy-denysa-shmyhalia-na-zasidanni-uriadu11022025>.

171. Державна митна служба України. Крок до NCTS – фаза 6 : Держмитслужба уклала контракт на розробку нової версії системи : новини. 19 груд. 2024. URL: <https://customs.gov.ua/news/ncts-26/post/krok-do-ncts-faza-6-derzhmitsluzhba-uklala-kontrakt-na-rozrobku-novoyi-versiyi-sistemi-2289>.

172. Державна служба статистики України : офіційний вебсайт. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

173. Довгаль О. А. Диспропорції в розвитку глобальної торговельної системи: причини та наслідки. *Бізнес Інформ*. 2021. № 6. С. 13–20. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2021-6-13-20>.

174. Довгаль О. А. Розвиток торговельно-економічних відносин Польщі в умовах євроінтеграції. *Економічний простір*. 2025. № 208. С. 71–75. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.208.71-75>.

175. Довгаль О. А., Коваленко Р. С. Торговельно-економічні відносини України та Турецької Республіки: євроінтеграційний контекст : монографія. Харків : Видавець О. А. Мірошніченко, 2020. 204 с. ISBN 978-617-7618-51-4.
176. Донковцев Д. Роль цифровізації у зміцненні інвестиційного потенціалу ЄС та України. *Економіка та суспільство*. 2024. № 67. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-67-152>.
177. Дугінець Г., Омран Х. З. Інституційне забезпечення зовнішньої торгівлі України: контекст країн Близького Сходу. *Журнал європейської економіки*. 2021. Т. 20. № 2 (77). С. 272–290.
178. Залізнюк В. П. Вплив української економіки на розвиток торговельних відносин і співробітництва між країнами Африки. *Економічний вісник*. 2022. № 2. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/78.062>.
179. Ізмайлов О. І. Аналіз взаємозв'язку галузей економік України та Польщі. *Економіка та суспільство*. 2025. № 76. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-76-16>.
180. Ізмайлов О. І. Еволюція україно-польських відносин, періодизація співпраці та структурна асиметрія соціально-економічного розвитку в контексті євроінтеграції. *Економіка та суспільство*. 2025. № 81. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-81-28>.
181. Ізмайлов О. І. Основні напрямки розвитку україно-польської логістики в умовах глобалізованого світу. *Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин* : Матеріали XIX науково-практ. конф. молодих уч., м. Харків, 19 квіт. 2024 р. Харків, 2024. С. 167–171. URL: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/52712fbc0d36d2a9d78bc5dba39aa374.pdf>.
182. Ізмайлов О. І. Перспективи євроатлантичної інтеграції України та створення колективної системи безпеки в умовах євроінтеграційних процесів. *Стратегічні пріоритети європейської та світової політики: дипломатія, економіка, туризм* : Всеукр. науково-практ. конф., м. Харків,

24 квіт. 2025 р. Харків, 2025. С. 74–76.
URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/21707>.

183. Ізмайлов О. І. Поточний стан торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом і вплив бойових дій на нього. *Бізнес Інформ*. 2024. № 9. С. 19–27. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-9-19-27>.

184. Ізмайлов О. І. Сталі практики фінансування бізнесу в Україні. *Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація* : Матеріали міжнар. науково-практ. конф., м. Харків, 15–16 лют. 2024 р. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. С. 331–333. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/bb014753-d318-46fe-8531-d5e451916816/content>.

185. Ізмайлов О. І. Теоретико-методологічні основи дослідження торговельно-економічного співробітництва країн в умовах інтеграції. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки»*. 2026. № 2. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2026-2-12003>.

186. Ізмайлов О. І., Халін В. Є. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС у контексті євроінтеграції України. *Бізнес Інформ*. 2025. № 4. С. 100–107. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-4-100-107>.

187. Кайзерова С., Румянцев А. Наукові підходи до оцінки торговельних відносин України з державами Близького Сходу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-56>.

188. Калюжна Н. Г. Підхід до визначення гравітаційних чинників впливу на зовнішньоторговельні відносини країн. *Проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 26–31. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2017-1_0-pages-26_31.pdf.

189. Калюжна Н. Г., Степічева О. В. Неопротекціонізм у сфері торговельно-економічного співробітництва: сутність і рушійні еволюційні

чинники. Проблеми економіки. 2023. № 1 (55). DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2023-1-130-137>.

190. Канцелярія Прем'єр-міністра Польщі. *Rada do spraw współpracy z Ukrainą*: офіційний вебсайт. URL: <https://www.gov.pl/web/premier/rada-do-spraw-wspolpracy-z-ukraina>.

191. Кизим М. О., Крамарев Г. В., Іванова О. Ю., Хаустова В. Є. Теоретичні засади розвитку глобальних ланцюгів створення вартості. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 39–50. URL: https://mail.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2018-12_0-pages-39_50.pdf.

192. Ковеня Т. В. Аналітична оцінка ситуації у хімічній промисловості України за підсумками восьми місяців 2022 року : аналіт. огляд. Черкаси : ДП «Черкаський НДІТЕХІМ», 2022. 12 с. URL: <http://www.nditekhim.com.ua/wp-content/uploads/2022/10/HPUVyp-7202217.10.22.pdf>.

193. Ладиченко К. І., Троян І. А. Шляхи поглиблення торговельно-економічних відносин України із країнами USMCA. *Економіка та суспільство*. 2024. № 62. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-72>.

194. Ліщинський І. О., Лизун М. В. Циркулярні кластери Центральної та Східної Європи: каталізатор стимулювання сталого розвитку. *Міжнародні економічні відносини*. 2024. № 3. С. 5–11. DOI: <https://doi.org/10.37332/2309-1533.2024.3.1>.

195. Лозиченко О. Застосування системного підходу до державного регулювання заощаджень домогосподарств. *Економіка та суспільство*. 2023. № 56. DOI: 10.32782/2524-0072/2023-56-51.

196. Макогін З. Я., Атаманчук З. А. Оцінка торговельної ефективності України з країнами ЄС. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 16–25. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-16-25>.

197. Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Рєзніков В. В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навч. посіб. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. 495 с. URL: https://ndc-ipr.org/media/ndc_old/documents/4_Evrointegr.pdf.

198. Миценко І. М., Бабець І. Г. Стратегічні пріоритети підвищення ефективності зовнішньої торгівлі України в умовах глобальних викликів : монографія. Кропивницький : ЦНТУ ; Поліграф-Сервіс, 2023. 350 с. ISBN 978-966-2294-82-8.

199. Мізюк С. Г., Морозова М. А. Дослідження структури зовнішньої торгівлі та її стратегічні пріоритети. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 39. С. 77–82. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct39-13>.

200. Міністерство розвитку громад та територій України. The 10th meeting of the Ukrainian-Polish Intergovernmental Commission on Economic Cooperation. URL: <https://mindev.gov.ua/en/news/vidbulos-10-te-zasidannia-ukrainsko-polskoi-mizhuriadovoi-komisii-z-pytan-ekonomichnoho-spivrobitnytstva>.

201. Міністерство розвитку громад та територій України. ЄС надасть Україні €76 млн на будівництво Євроколії Львів–Польща – Олексій Кулеба : новини. 03 лип. 2025. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/yes-nadast-ukraini-76-mln-na-budivnytstvo-ievrokolii-lvivpolshcha-oleksii-kuleba>.

202. Нафтогаз України. Нафтогаз і Orlen підписали Меморандум про стратегічну співпрацю. *Нафтогаз* *Груп.* URL: <https://www.naftogaz.com/news/naftogaz-i-pkn-orlen-pidpysaly-memorandum-pro-strategichnu-spivpratsyu>.

203. Олійник Т. І., Скитченко Ю. О. Зовнішньоекономічна торговельна діяльність України: аналіз, тенденції та перспективи розвитку. Бізнес Інформ. 2024. № 7. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-48-57>.

204. Павловська І. Г., Хаустова В. Є., Губарева І. О. Вимірювання участі країн у глобальних ланцюгах створення вартості. *Академічний огляд*. 2022. № 2(57). DOI: <https://doi.org/10.32342/2074-5354-2022-2-57-4>.

205. Парасюк О., Русин-Гриник Р., Фарат О. Принципи розвитку е-комерції у сфері ритейлу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-152>.

206. Пасмор Ю. В. Вплив процесів цифровізації на розвиток відкритих інновацій в Україні // Теоретичні та практичні проблеми земельної реформи в Україні : зб. наук. пр. Харків : НДІ ПЗІР НАПрНУ, 2019. С. 179–183.

207. Патлатой О. Є. Еволюція глобальних ланцюгів доданої вартості під впливом сучасного протекціонізму та геоекономічної турбулентності. *Наукові інновації та передові технології*. 2025. № 7(47). DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7\(47\)-689-698](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-7(47)-689-698).

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

209. Посольство України при ЄС. Доступ українських товарів до ринку ЄС (Угода АСАА) : інформаційно-аналітичні матеріали. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/dostup-ukrayinskih-tovariv-do-rinku-yes-ugoda-asaa>.

210. Про міжнародне територіальне співробітництво України : Закон України від 24.04.2024 № 3668-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3668-20#Text>.

211. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації : Розпорядж. Каб. Міністрів України від 17.01.2018 № 67-р : станом на 17 верес. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-p#Text>.

212. Редько К. Ю., Ткаченко І. О. Аналіз стану міжнародної торгівлі України в умовах повномасштабного вторгнення. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2023. № 2(81). С. 215–222. DOI: <https://doi.org/10.35546/kntu2078-4481.2022.2.28>.

213. Стасюк О. М., Чмирьова Л. Ю., Федяй Н. О. Оцінка конвергентних процесів в експорті та імпорті транспортних послуг між Україною та ЄС. *Статистика України*. 2023. № 2. С. 41–50. DOI: [https://doi.org/10.31767/su.2\(101\)2023.02.05](https://doi.org/10.31767/su.2(101)2023.02.05).

214. Стрільчук Л. В. Польща – Україна: економічні відносини в 90-х рр. XX – на початку XXI ст.: особливості, проблеми, перспективи. *Науковий вісник волинського державного університету ім. лесеї українки*. 2007. № 1. С. 55–58.

URL: [https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/14530/4/4%20\(2\).pdf](https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/14530/4/4%20(2).pdf).

215. Стручок Н. М., Ахеян А. М. Статистичний аналіз зовнішньоторговельної політики України. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2025. № 3(137). С. 47–53. URL: econom.stateandregions.zp.ua

216. Таран С., Шепотило О., Яворський П., Бондаренко Є. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПБЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. Київ : KSE, 2022. 91 с. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>

217. Тарасова І. І. Інституціоналізм в методології наукового дискурсу. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 73–78. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_2_12

218. Томчук О. Ф., Кафлевська С. Г. Системний аналіз як метод ухвалення і обґрунтування рішень. *Збірник наукових праць ВНАУ*. 2012. № 3(69). Т. 2. С. 217–222. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/6276.pdf>

219. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про взаємне заохочення та захист інвестицій : Угода Каб. Міністрів України від 12.01.1993 : станом на 14 верес. 1993 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/616_169#Text.

220. Фаренюк Н. В. Управління глобальними ланцюгами вартості в умовах сталого розвитку. *Бізнес Інформ*. 2024. №7. С. 57–64. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-57-64>

221. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2001. 488 с.

222. Черепанова В., Гузе С., Утенкова О. Моделі міжнародного економічного розвитку країн. *Стратегічні імперативи сучасного*

менеджменту : VII Міжнар. науково-практ. конф., м. Київ, 8 трав. 2024 р. Київ, 2024. С. 412–415.

URL: https://drive.google.com/file/d/1tATkwRXaZH3kYQoskPTwvmQ_tqgGXeV2/edit.

223. Шевчук В., Черкас Н. Вплив структури зовнішньої торгівлі України на економічне зростання в контексті залучення до глобальних ланцюгів вартості. *Економіка України*. 2019. Т. 62, № 2. С. 22–36. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2019.02.022>.

224. Шуба М. В., Макаrchук К. Зовнішньоторговельні відносини України, Польщі та країн Балтії в контексті розширення Європейського Союзу. *Бізнес Інформ*. 2025. Vol. 8, no. 571. Р. 80–87. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-8-80-87>.

225. Шуба М. В., Тимофєєва В. О. Сучасний стан і перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з Європейським Союзом. *Бізнес Інформ*. 2024. Vol. 8, no. 559. Р. 32–38. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-8-32-38>

226. Яценко О., Завадська Ю., Лиськова Л. Геостратегічне вікно можливостей інноваційно-інвестиційної модернізації України: інституціональне регулювання та організаційно-економічні механізми розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. Т. 9, № 1. С. 179–188. URL: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-1-30>.

227. Яценко О., Завадська Ю., Яценко О. Агротрейдинг на глобальному ринку органічної продукції та перспективи для України. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2024. № 2 (98). С. 20–27. URL: <https://doi.org/10.32782/bsnau.2024.2.4>.

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, опубліковані у фахових видання України:

1. Ізмайлов О. І. Поточний стан торговельно-економічних відносин між Україною та Європейським Союзом і вплив бойових дій на нього. *Бізнес-Інформ.* 2024. №9. С. 19–27. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-9-19-27> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2024-9_0-pages-19_27.pdf (0,45 д. а.)
2. **Ізмайлов О. І.**, Халін В. Є. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС у контексті євроінтеграції України. *Бізнес-Інформ.* 2025. №4. С. 100–107. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-4-100-107> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-4_0-pages-100_107.pdf (0,4 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,3 д. а. – аналіз поточних обсягів торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС, визначення динаміки таких потоків; особистий внесок Халіна В. Є.: 0,1 д. а. – аналіз впливу євроінтеграції на поточний стан торговельного співробітництва).
3. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Моделювання торговельно-економічного співробітництва України та Польщі за допомогою гравітаційної моделі. *Бізнес-Інформ.* 2025. №5. С. 184–190. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-5-184-190> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-5_0-pages-184_190.pdf (0,45 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,27 д. а. – обґрунтування необхідності додавання чинника конфлікту до гравітаційного рівняння, розрахунок моделі та формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,18 д. а. – збір та обробка статистичних даних, аналіз факторів моделі).
4. Ізмайлов О. І. Аналіз взаємозв'язку галузей економік України та Польщі. *Економіка та суспільство.* 2025. № 76. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524->

0072/2025-76-16

URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/6227/6170> (0,43 д. а.)

5. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Аналіз та формування механізму торговельно-економічної взаємодії України та Республіки Польщі. *Бізнес-Інформ.* 2025. №10. С. 84–93. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-10-84-93> URL: https://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2025-10_0-pages-84_93.pdf (0,63 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,38 д. а. – розробка механізму, що покращує двосторонні торговельні відносини, та формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,25 д. а. – аналіз проблематики, що перешкоджає розвитку економічної співпраці для подальшого формування механізмів її вирішення).

6. Ізмайлов О. І. Еволюція україно-польських відносин, періодизація співпраці та структурна асиметрія соціально-економічного розвитку в контексті євроінтеграції. *Економіка та суспільство.* 2025. №81. DOI: 10.32782/2524-0072/2025-81-28 URL:

<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/7012/6952> (0,52 д.а.)

7. Данько Н. І., **Ізмайлов О. І.** Кластерна модель транскордонної взаємодії України та Польщі в умовах євроінтеграції. *Сталий розвиток економіки.* 2025. №6(57). С. 361–366. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-47> URL:

<https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/1608/1553> (0,46 д. а.) (особистий внесок Ізмайлова О. І.: 0,26 д. а. – проведення компаративного аналізу термінів, розробка кластерної моделі розвитку співпраці та її обґрунтування, формування висновків; особистий внесок Данько Н. І.: 0,20 д. а. – аналіз проблематики та надання рекомендацій для формування точніших детермінацій і розробки рекомендацій щодо покращення кластерної взаємодії).

8. Ізмайлов О. І. Теоретико-методологічні основи дослідження торговельно-економічного співробітництва країн в умовах інтеграції. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія Економічні науки.* 2026.

№ 2. DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2026-2-12003> URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/economic2026/2/12003> (0,5 д. а)

Наукові праці, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

15. Ізмайлов О. І. Основні напрямки розвитку україно-польської логістики в умовах глобалізованого світу. *Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин* : Матеріали XIX науково-практ. конф. молодих уч., м. Харків, 19 квіт. 2024 р. Харків, 2024. С. 167–171. URL: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/52712fbc0d36d2a9d78bc5dba39aa374.pdf>. (0,15 д.а.)

16. Ізмайлов О. І. Перспективи євроатлантичної інтеграції України та створення колективної системи безпеки в умовах євроінтеграційних процесів. *Стратегічні пріоритети європейської та світової політики: дипломатія, економіка, туризм* : Всеукр. науково-практ. конф., м. Харків, 24 квіт. 2025 р. Харків, 2025. С. 74–76. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/21707>. (0,2 д.а.)

17. Ізмайлов О. І. Сталі практики фінансування бізнесу в Україні. *Бізнес-моделі для сталого розвитку: виклики та цифрова трансформація* : Матеріали міжнар. науково-практ. конф., м. Харків, 15–16 лют. 2024 р. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. С. 331–333. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/bb014753-d318-46fe-8531-d5e451916816/content>. (0,15 д.а.)

18. Izmailov O. Current state and development trends of Ukraine–Poland trade relations in context of European integration. *Current Trends in Scientific Research Development* : proceedings of the XI International Scientific and Practical Conference, Boston, 5–7 June 2025. Boston, 2025. P. 674–680. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/CURRENT-TRENDS-IN-SCIENTIFIC-RESEARCH-DEVELOPMENT-5-7.06.25.pdf>. (0,27 д.а.).

19. Izmailov O. Gravity modeling of trade and economic cooperation between Ukraine and Poland. *Science and technology: challenges, prospects and innovations* : Proceedings of XI International Scientific and Practical Conference, Osaka, Japan, 19–21 June 2025. Osaka, 2025. P. 291–297. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENCE-AND-TECHNOLOGY-CHALLENGES-PROSPECTS-AND-INNOVATIONS-19-21.06.25.pdf>. (0,28 д.а.).

20. Izmailov O. The advantages of gravity modeling in the modern economy: theoretical foundations and applied effectiveness. *Scientific Achievements of Contemporary Society* : proceedings of the XII International Scientific and Practical Conference, London, United Kingdom, 27–29 June 2025. London, 2025. P. 308–313. URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/06/SCIENTIFIC-ACHIEVEMENTS-OF-CONTEMPORARY-SOCIETY-27-29.06.25.pdf>. (0,24 д.а.).

Додаток Б

Таблиця Б.1

Основні економічні теорії за характеристиками

Теорія / Автор	Ключова ідея	Переваги	Обмеження / критика	Тип теорії	Рік(и)
Меркантилізм (Т. Мен, В. Петті, У. Стаффорд)	Багатство це накопичене золото, а держава має забезпечувати активне сальдо торгівлі	Сформував перші державні торговельні політики та інструменти підтримки	Розглядає торгівлю як «гру з нульовою сумою», ігнорує зростання продуктивності	Протекціоністська	XVII–XVIII ст.
А. Сміт – абсолютні переваги	Добробут визначає участь у міжнародному поділу праці; експортувати те, що виробляється дешевше, імпортувати інше	Проста логіка спеціалізації, зрозумілий критерій вибору	Не пояснює торгівлю, якщо країна має переваги в усьому	Класична	1776
Д. Рікардо – порівняльні переваги	Спеціалізація за нижчими альтернативними витратами; взаємовигідна торгівля можлива без абсолютних переваг	Пояснює вигоди обміну навіть для «слабшої» країни	Абстрагується від технологій, якості факторів, інституцій	Класична	1817
Е. Хекшер – Б. Олін (факторні пропорції)	Країна експортує товари, інтенсивні у надлишкових факторах (праця/земля/капітал); великі країни ближчі до самодостатності	Пояснює структуру торгівлі ресурсною націленістю; зв'язує розміри економіки з торговельними потоками	«Парадокс Леонтьєва»; не враховано відмінності технологій і навичок	Неокласична	1919–1933
Стандартна модель (Ф. Еджуорт, Г. Хаберлер)	Модель загальної рівноваги: взаємний попит, криві пропозиції/попиту країни; баланс попиту і пропозиції у торгівлі	Поєднує попит і пропозицію, дозволяє порівняльну статику	Високі вимоги до припущень; складність перевірки на даних	Неокласична (узагальнення)	1890-ті–1930-ті
Технологічний розрив (М. Познер; також Г. Хафбауер, Р. Вернон)	Тимчасова технологічна перевага створює експортні можливості; торгівля триває, доки існує «розрив»	Пояснює технологічно зумовлені хвилі експорту	Короткоживучий ефект; по мірі дифузії технологій переваги зникають	Сучасна	1961

Життєвий цикл продукту (Р. Вернон)	Від впровадження до зрілості й перенесення виробництва в країни з нижчими витратами	Дає динамічне пояснення переміщення виробництва	Не підходить для товарів з коротким циклом/високими транспортними витратами	Сучасна	1966
Ефект масштабу (П. Кругман)	Зростаюча віддача та диференціація продуктів стимулюють внутрішньогалузеву торгівлю між подібними країнами	Пояснює торгівлю між «схожими» економіками та різноманітність	Базові версії слабо враховують інституції/різницю фірм	Нова теорія торгівлі	1979–1985
Перехресний попит (С. Ліндер)	Торгівля інтенсивніша між країнами з подібними доходами/смаками; імпорту компенсує «дефіцит асортименту»	Добре пояснює обмін диференційованими товарами між подібними країнами	Складність вимірювання уподобань; слабша роль пропозиції	Сучасна	1961
Конкурентні переваги націй (М. Портер)	Національна конкурентоспроможність ґрунтується на ефективному використанні факторів, стратегії, кластерах і ролі держави	Інтегрує інновації, середовище, політику; прикладна діагностика	Не є «чистою» теорією торгівлі; високі вимоги до даних	Сучасна (стратегічна)	1990

Джерело: складено автором за [134;74;113;175;197;165]

Таблиця Б.2

Рейтинг ТОП-5 наукових публікацій з тематики торговельно-економічне співробітництво за кількістю цитувань в наукометричній базі Scopus

Автор/ автори	Назва статті	Джерело	Рік	Кількість цитувань	Короткий зміст
Liu X., Buck T., Shu C.	Chinese economic development, the next stage: Outward FDI?	International Business Review, 14(1), pp. 97–115	2005	182	Аналізується перехід Китаю до нової стадії економічного розвитку через зростання прямих іноземних інвестицій за кордон (OFDI)
Baarsch F., Granadillos J.R., Hare W., Schaeffer M., Lotze-Campen H.	The impact of climate change on incomes and convergence in Africa	World Development, 126, 104699	2020	140	Оцінюється вплив кліматичних змін на рівень доходів і процеси економічної конвергенції в країнах Африки
Carmody P.R., Owusu F.Y.	Competing hegemony? Chinese versus American geo-economic strategies in Africa	Political Geography, 26(5), pp. 504–524	2007	131	Автори порівнюють гео економічні стратегії Китаю та США в Африці, аналізуючи інвестиції, торгівлю та політичний вплив
Gamble J.	Transferring organizational practices and the dynamics of hybridization: Japanese retail multinationals in China	Journal of Management Studies, 47(4), pp. 705–732	2010	99	Досліджується процес трансферу управлінських практик японських роздрібних транснаціональних корпорацій у Китаї
Tekdal V.	China's Belt and Road Initiative: at the crossroads of challenges and ambitions	Pacific Review, 31(3), pp. 373–390	2018	79	Стаття аналізує ініціативу «Один пояс – один шлях» (BRI) як масштабний гео економічний і геополітичний проєкт Китаю

Джерело [34]

Таблиця Б.3

Характеристика кластерів ключових словосполучень у наукових дослідженнях за тематикою «trade and economic cooperation»

Номер кластеру	Кількість ключових слів в кластері	Назва тематичного кластера	Домінантні ключові слова	Науковий фокус кластера
1-й кластер (червоний)	77	Інновації, технологічний розвиток та стале зростання підприємств в умовах глобалізації та зовнішньоекономічного співробітництва	Модель, структура, ефект, відношення, підприємство, інновація, виробництво, економічне зростання, технологія, технологічні інновації, іноземні прямі інвестиції, глобалізація, цінність, сталість, сталий розвиток, підтримка, попит, сервіс, вплив, просування, зв'язок	Дослідження присвячені механізмам впливу технологічних та інноваційних процесів на економічне зростання підприємств і економіки в умовах співробітництва країн світу. Основна увага приділяється: моделям і структурам інноваційної діяльності, взаємозв'язку між інноваціями, іноземними прямими інвестиціями (FDI) та глобалізацією, створенню доданої вартості, проблематиці сталого розвитку
2-й кластер (зелений)	74	Геополітика та економічне партнерство	Відносини, двосторонні відносини, партнерство, незалежність, проєкт, територія, повноваження, ініціатива, інтерес, зовнішня політика, дорожня ініціатива, концепція, можливість, США, ЄС, Центральна Азія, економічний пояс Шовкового шляху	Дослідження зосереджені на аналізі міжнародних відносин і економічного співробітництва між країнами світу, зокрема двосторонні та багатосторонні відносини між країнами світу, геополітичні та економічні інтереси сторін, питання суверенітету, незалежності та розподілу повноважень у проєктах, стратегічні ініціативи, дорожні карти та концепції співпраці, оцінка можливостей та ризиків участі в ініціативі для окремих країн та регіонів
3-й кластер (синій)	41	Двостороння торгівля та економічна співпраця між країнами світу	Зовнішня торгівля, двостороння співпраця, двостороння торгівля, торговельні відносини, економічні відносини, порівняльний аналіз, імпорт, перспективна сфера, диверсифікація	Дослідження присвячені аналізу стану, структури та перспектив двосторонньої торгівлі та економічної співпраці між окремими країнами-партнерами. Основний акцент робиться на: характеристиці торговельних та економічних відносин, порівняльному аналізу обсягів,

			обсягів, продукт, покращення, ціна, торговельна співпраця, Україна	структури та динаміки імпорту/експорту, виявленні перспективних сфер та продуктів для розширення співпраці, оцінці можливостей диверсифікації експорту та зменшення залежності від окремих ринків, аналізі цін, торговельних бар'єрів та шляхів покращення торговельної співпраці
4-й кластер (жовтий)	8	Роль і місце БРІКС у системі глобальної економічної конкуренції	Учасник, БРІКС, конкурентоспроможність, існування	Дослідження мають дуже вузький і конкретний фокус: аналіз існування, функціонування та конкурентних позицій об'єднання БРІКС (або окремих його учасників) у глобальній економіці

Джерело: складено автором

Додаток В

Таблиця В.1

Основні види торговельно-економічних відносин

Класифікаційна ознака	Види торговельно-економічних відносин	Короткий опис / характеристика
За об'єктами торговельно-економічних відносин	Торгівля товарами	експорт/імпорт сировини, напівфабрикатів, готової продукції
	Торгівля послугами	ІТ-послуги, транспорт, туризм, фінансові послуги, медичний туризм
	Інвестиційні відносини	прямі іноземні інвестиції, портфельні, спільні підприємства
	Виробничі відносини	інтеграція в глобальні ланцюги вартості, спільне виробництво, спільні підприємства, кооперація, аутсорсинг
	Технологічно-інноваційні та науково-технічні відносини	трансфер технологій, спільні R&D-проекти, патентна кооперація
	Енергетичні відносини	поставки нафти, газу, електроенергії, зелена енергетика
	Цифрові та електронні відносини	e-commerce, цифрові платформи, data flows
За кількістю учасників чи географічним охопленням	Двосторонні (bilateral)	відносини між двома країнами (наприклад, Україна–Польща). Найпоширеніший і найгнучкіший вид
	Багатосторонні (multilateral)	участь трьох і більше країн (наприклад, у рамках СОТ, РСЕР, СРТПР, ЄАЕС)
	Регіональні	обмежені певним географічним регіоном (AfCFTA в Африці, ASEAN, MERCOSUR).
За глибиною та характером взаємодії	Традиційні торговельні відносини	обмін товарами і послугами
	Глибокі торговельно-економічні відносини	охоплює регуляторну гармонізацію, інвестиції, стандарти, сталий розвиток
	Стратегічні відносини	довгострокові партнерства у ключових галузях (енергетика, оборона, технології)
За характером відносин та мотивами	Взаємовигідні (mutually beneficial)	класичні економічні відносини на основі порівняльних переваг
	Асиметричні	одна сторона отримує значно більшу вигоду (наприклад, Китай–країни Африки чи Центральної Азії)
	Стратегічні / геополітичні	ТЕС як інструмент впливу, безпеки, стримування (friend-shoring, near-shoring, технологічні альянси США–Японія–Південна Корея)
	Торгівля у війні (trade in war)	відносини навіть між ворогуючими сторонами
	Примусові / залежні	одна сторона використовує економічну залежність для політичного тиску (економічна зброя)

За формою інституціоналізації	Неформальні	без підписаних угод, на рівні бізнесу (наприклад, торгівля між малими підприємствами)
	Договірні	на основі двосторонніх або багатосторонніх угод (Угода про вільну торгівлю, інвестиційні угоди)
	Інституціоналізовані	у рамках міжнародних організацій (СОТ, регіональні союзи, митні союзи)
За рівнем інтеграції країн	Преференційні торговельні відносини	надання окремих торговельних пільг
	Зона вільної торгівлі	скасування митних обмежень у взаємній торгівлі
	Митний союз	зона вільної торгівлі із єдиним зовнішнім тарифом
	Спільний ринок	вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили
	Економічний та валютний союз	узгоджена економічна політика, спільна валюта
За ступенем відкритості	Відкриті (open) відносини	орієнтовані на максимальну лібералізацію та включення в глобальні ланцюги вартості
	Закриті / протекціоністські відносини	з високими бар'єрами для третіх країн (наприклад, окремі сектори в Китаї чи Індії)
	Гібридні відносини	поєднання відкритості для союзників і протекціонізму для конкурентів (сучасний friend-shoring)
За суб'єктами торговельно-економічних відносин	Міждержавні	між урядами та державними інституціями
	Міжрегіональні	між регіонами та територіальними громадами різних країн
	Корпоративні (міжфірмові)	між компаніями, транснаціональними корпораціями, кластерами
	Публічно-приватні	за участю держави та бізнесу
За сучасними глобальними трендами	Геоекономічні відносини	з урахуванням безпеки та політичних факторів
	Резильентні відносини	орієнтовані на стійкість ланцюгів постачання
	Інклюзивні відносини	спрямовані на соціальну рівність між учасниками
	Відносини з урахуванням принципів сталого розвитку	орієнтовані на екологічну відповідальність та досягнення цілей сталого розвитку

Джерело: складено автором

Визначення терміну економічної інтеграції

Автор	Визначення терміну економічна інтеграція
Козак Ю.Г.	процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони
Дахно І.І.	процес усунення митних та інших бар'єрів, що традиційно існували між країнами. Означає вільний рух капіталів, товарів, послуг і робочої сили у межах певного угруповання країн
Ф. Маухлуп	це процес об'єднання окремих економік у більший економічний регіон, метою якого є використання всіх можливостей ефективного поділу праці та підвищення добробуту учасників
Хлевінська О.	взаємодія й взаємне пристосування національних господарств різних країн, що веде до їхні поступового економічного злиття, на міждержавному рівні регіональних економічних об'єднань, що відбувається шляхом формування держав й узгодження їхні внутрішньої й зовнішньої економічної політики
Б. Баласса	процес, включає заходи щодо усунення дискримінації між господарськими одиницями, що відносяться до різних національних держав; стан, представляє відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами.
Р. Купер	процес, який супроводжується утратою національної свободи або обов'язковою згодою економічних цілей та політики; умова збереження національної автономії
А. Голіков	процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення національних господарств; стійкі взаємозв'язки та міжнародний поділ праці
Авдокушин Є. К	формування (при активній участі державних структур) стійких всебічних зв'язків між національними господарствами двох або більшого числа країн, у ході якого відбувається взаємопроникнення (зрощування) процесів відтворення, наукове співробітництво, створення тісних господарських, науково-виробничих і торговельних зв'язків
Смітєнко Б.	об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їхньої взаємодії, розвиток зв'язків між ними як на рівні національних господарств цілих країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями
Дж. Піндер	процес створення союзу і усунення дискримінації між економічними агентами країн-учасниць, а також створення і введення загальної політики
Тінберген Я.	створення найбільш бажаної структури світової економіки, зняття штучних бар'єрів в її функціонуванні і введення необхідних елементів координації та уніфікації

Сторонянська І.З.	переплетення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів різних суб'єктів господарювання, розділених у просторі , перетворення їх у цілісний господарський механізм
----------------------	--

Джерело узагальнено автором [20;11;126;197;221;165;24]

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1

Перелік чинних митних союзів

Угода	Дата укладання	Члени
Андське співтовариство (CAN)	1988-05-25	Болівія, Колумбія, Перу, Еквадор, Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Чилі
Карибське співтовариство (CARICOM)	1991-01-01	Антигуа і Барбуда, Багамські острови, Беліз, Барбадос, Домініка, Гренада, Гайана, Гаїті, Ямайка, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент, Суринам, Тринідад і Тобаго
Центральноамериканський спільний ринок (CASM)	2004-10-06	Коста Ріка, Домінікани, Беліз, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа, Панама
Східноафриканське співтовариство (EAC)	01.01.2005	Конго, Об'єднана Республіка Танзанія, Республіки Кенія, Бурунді, Руанда, Південний Судан, Уганда
Економічне та валютне співтовариство Центральної Африки (CEMAC)	1999-06-01	Ангола, Бурунді, Камерун, Чад, Демократична Республіка Конго, Гвінея, Габон, Республіка Конго, Руанда, Центральноафриканська Республіка, Сан-Томе і Прінсіпі
Євразійський митний союз (EACU)	01.07.2010	Вірменія, Білорусь, Киргизстан, Росія, Казахстан
Митний союз ЄС (EUCU)	1958	27 держав-членів Європейського Союзу
ЄС – Андорра	1991-07-01	27 держав-членів ЄС і Андорра
ЄС – Сан-Марино	2002-04-01	27 держав-членів ЄС і Сан-Марино
ЄС – Туреччина	1996-01-01	27 держав-членів ЄС і Туреччина
Рада співробітництва Перської затоки (GCC)	01.01.2015	Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати
Південний спільний ринок (MERKOSUR)	1991-11-29	Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай, Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Гайана, Перу, Суринам,
Південноафриканський митний союз (SACU)	1910	Ботсвана, Есватіні, Лесото, Намібія та Південна Африка
Швейцарія–Ліхтенштейн	1924	Швейцарія, Ліхтенштейн
Західноафриканський економічний і валютний союз (WAEMU)	1994-01-10	Бенін, Буркіна-Фасо, Сенегал, Того, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Гвінея-Бісау

Джерело: складено автором за [39]

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1

Порівняння гравітаційних моделей різних авторів

Автори, рік	Модельована змінна	Пояснювальні змінні		
		Показники розміру (відносної значущості) економік	Відстань між об'єктами	Фіктивні змінні
Я. Тінберг, 1962	Специфікація гравітаційної моделі			
	$E_{ij} = \alpha_0 Y_i^{a_1} Y_j^{a_2} D_{ij}^{a_3}$			
	E_{ij} – експорт із країни і до країни j	Y_i, Y_j - ВВП країн і та j	D_{ij} – відстань між країнами і та j	
Х. Ліннеман, 1966	Специфікація гравітаційної моделі			
	$X_{ij} = \alpha_0 Y_i^{a_1} Y_j^{a_2} \times N_i^{a_3} N_j^{a_4} D_{ij}^{a_5} \times A_{ij}^{a_6} P_{ij}^{a_7} + \varepsilon$			
	X_{ij} – вартість торговельного потоку з країни і до країни j	Y_i, Y_j - номінальні ВВП країн у національній валюті	N_i, N_j - чисельність населення в країнах і та j	D_{ij} - фізична віддаленість економічних центрів країн і та j A_{ij} - чинник сприяння або перешкоджання торгівлі; P_{ij} - торговельні преференції
Д. Маккоул, 1995	Специфікація гравітаційної моделі			
	$\log x_{ij} = a_1 + a_2 \ln y_i + a_3 \ln y_j + a_4 \ln d_{ij} + a_5 \delta_{ij}$			
	x_{ij} – експорт із регіону і до регіону j	y_i, y_j - ВВП регіонів і та j	d_{ij} - відстань між регіонами і та j	δ_{ij} – приналежність регіонів
Д. Андерсон та Е. Вінкуп., 2003	Специфікація гравітаційної моделі			
	$\ln x_{ij} = k + \ln y_i + \ln y_j + (1 - \sigma)\rho \ln d_{ij} + (1 - \sigma)\rho \ln b_{ij} - (1 - \sigma)\rho \ln P_i - (1 - \sigma)\rho \ln P_j$			
	x_{ij} – експорт із регіону і до регіону j	y_i, y_j - доходи регіонів і та j	d_{ij} – відстань між регіонами і та j	P_i, P_j - цінові індекси регіонів і та j b_{ij} – приналежність регіонів

С. Байер та Д. Бергстранд, 2009	Специфікація гравітаційної моделі				
	$\ln x_{ij} = \beta_0 + \ln y_i + \ln y_j - \beta_1 \ln d_{ij} - \beta_2 \text{Border} + \beta_1 \ln \text{MRDist}_{ij} + \beta_3 \text{MRBorder}_{ij} + \varepsilon_{ij}$				
	x_{ij} – експорт із регіону і до регіону j	y_i, y_j – ВВП регіонів і та j	d_{ij} – відстань між регіонами і та j	$\text{MRDist}_{ij}, \text{MRBorder}_{ij}$ – індекси віддаленості регіонів і та j від інших	Border_{ji} – наявність державного кордону

Джерело: складено за [127;81;5;10;188]

ДОДАТОК Е

Таблиця Е.1

**Основні чинні торговельно-економічні та євроінтеграційні угоди
між Україною і Польщею (1991–2025)**

Рік	Назва угоди	Сутність / вплив
1991	Угода між Урядом України і Урядом Республіки Польщі про торгівлю та економічне співробітництво	Правова база двосторонньої торгівлі, режим найбільшого сприяння, недискримінація, створення спільних інституцій або комісій; сприяння прикордонній кооперації.
1992	Договір про добросусідство, дружбу і співробітництво	Установлення політичної й економічної співпраці між державами
1994	Угода про взаємне сприяння та захист інвестицій	Національний режим, арбітраж, захист інвестора
1994	Угоду про партнерство та співробітництво з Європейським Союзом	Рамковий політичний і економічний діалог, наближення законодавства до норм ЄС, інституалізація співпраці, технічна допомога ЄС, підготовка до подальшої асоціації та зони вільної торгівлі.
1996	Угода про співпрацю у сфері митної справи	Гармонізація митних процедур, боротьба з контрабандою
2000	Угода про уникнення подвійного оподаткування	Податковий захист бізнесу, уникнення «податкових вилок»
2004	Вступ Польщі до ЄС	Зміна торговельного режиму Польщі, вплив на український експорт / імпорт через спільну політику ЄС
2005	Спільна заява щодо підтримки євроінтеграції України	Декларативна підтримка вступу України до ЄС
2014	Угода про асоціацію Україна–ЄС	Впровадження ПВЗВТ, технічні гармонізації; Польща як імплементатор <i>acquis</i>
2015	Договір про транскордонне співробітництво	Логістика, прикордонна інфраструктура, спрощення митних процедур
2016	Спільне рішення ЄС про автономні преференції для України	Підтримка експорту агропродукції через польські кордони
2018	Участь у програмі Interreg	Прикордонна інфраструктура, агро–логістичні хаби
2022	Угода про взаємне визнання електронних довірчих послуг	Синхронізація е-підписів, довірчих сертифікатів між країнами
2023	Меморандум «Солідарні шляхи»	Координація харчового і аграрного експорту через польські транспортні вузли

2024	План інтеграції України до системи NCTS	Цифровий транзит, е-процедури, єдиний електронний митний режим
2025	Запланована угода про Україно-Польський цифровий митний коридор	Повна цифровізація транзиту, інтеграція eTIR, eCMR, визнання SPS-сертифікацій
2026	Запланована угода АСАА	Після укладення дозволить взаємне визнання промислових стандартів і сертифікатів, що сприятиме поглибленню торгівлі та виробничої кооперації промислових товарів

Джерело: узагальнено та складено автором за [208;209;171]

ДОДАТОК Е

Основні державні засоби цифровізації Україна, Польща та ЄС

	Україна	Польща	ЄС
Державні органи	Міністерство цифрової трансформації України головний орган, що консолідував державну політику цифровізації. Під його керівництвом впроваджуються проекти цифрового розвитку; також залучені спеціалізовані органи.	Міністерство цифрових справ (<i>Ministerstwo Cyfryzacji</i>) – основний координатор цифрової трансформації, відповідальний за цифровий розвиток країни.	Європейська Комісія – зокрема, Генеральний директорат з комунікаційних мереж, контенту та технологій (DG CONNECT) – формує і координує цифрову стратегію ЄС.
Стратегії цифровізації	Створення застосунку “Дія” окреслила курс на переведення 100% державних послуг онлайн. Діяла Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства 2018-2020 років, натомість на початку 2025 року уряд затвердив нову Інноваційну стратегію цифрового розвитку “WINWIN 2030”, що визначає бачення України як країни інновацій та окреслює ключові напрямки й завдання цифрової політики. Ця стратегія спрямована на підтримку бізнесу, стартапів і післявоєнне відновлення, щоб до 2030 року Україна стала регіональним лідером цифрових інновацій	У січні 2023 року набув чинності політичний програмний документ «Шлях до цифрового десятиліття» до 2030 року. Крім того, в 2024 році представлено проєкт «Стратегії цифровізації Польщі до 2035 року», що замінює попередню Програму інформатизації держави. Нова стратегія передбачає суттєві інвестиції в цифровий розвиток та амбітні показники – до 2035 року щонайменше 85% населення матимуть базові цифрові навички, а на цифровізацію буде спрямовано	Цифрова стратегія ЄС ґрунтується на реалізації програми «Цифровий компас 2030» (Digital Decade), яка встановлює чотири головні цілі розвитку: цифрові навички, інфраструктура, цифровізація бізнесу, урядування
Загальний рівень цифрової зрілості	Динамічно зростає, особливо у сфері електронного урядування, вона стала одним зі світових лідерів за якістю цифрових державних послуг (5-те місце за онлайн-послугами. Війна 2022 року навіть прискорила цифрові	Має середній рівень цифрової зрілості за мірками ЄС. Останніми роками Польща покращила багато показників, проте все ще суттєво поступається цифровим лідерам у впровадженні	Європейський Союз належить до світових лідерів цифрового розвитку, більшість країн Західної і Північної Європи стабільно очолюють глобальні рейтинги конкурентоспроможності, електронного

	реформи, проте загалом цифрова економіка ще розвивається за принципом «наздоганяючого розвитку»: інфраструктура і рівень цифрових навичок населення поки поступаються середньоєвропейським. Попри це, Україна вже досягла дуже високого рівня е-урядової зрілості і продовжує швидко скорочувати цифровий розрив з ЄС.	інновацій. Ключові виклики, низький рівень цифрових навичок населення та повільна цифровізація <i>SME</i>.	урядування та мережевої готовності. В середньому ЄС має високу цифрову зрілість, проте визнає наявність розривів між країнами-членами. Через ініціативу Digital Decade 2030 Союз ставить спільні амбітні цілі та координує зусилля, аби всі країни досягли високих показників. Регулярний моніторинг і співпраця в рамках “Шляху до цифрового десятиліття” мають забезпечити вирівнювання цифрової зрілості в ЄС до заданих орієнтирів
--	--	---	---

Джерело: складено автором за [132;141;170;202]

ДОДАТОК 3
Обчислення логарифмів для гравітаційного моделювання

Рік	Товарообіг млн дол	ВВП України (млрд дол)	ВВП Польщі (млрд дол)	Дистанція	lnTij (Логарифм обсягу торгівлі)	lnGDP _{UA} (Логарифм ВВП України)	lnGDP _{PL} (Логарифм ВВП Польщі)	FTA (Чинник угод)	Conflict (Чинник конфлікту)	Border (Чинник кордону)	Language (Чинник спільної мови)
2004	1 948,59	67,22	256,27	689	7,574861	4,207971	5,546232	0	0	1	0,25
2005	2417,59	89,24	307	689	7,790526	4,491329	5,726848	0	0	1	0,25
2006	3453,63	111,88	345,9	689	8,147181	4,717427	5,84615	0	0	1	0,25
2007	4557,42	148,73	429,72	689	8,424512	5,002133	6,063134	0	0	1	0,25
2008	6618,61	188,11	535,61	689	8,797641	5,237027	6,283406	0	0	1	0,25
2009	3383,42	121,55	440,89	689	8,126642	4,800326	6,088795	0	0	1	0,25
2010	4576,03	141,21	478,11	689	8,428587	4,950248	6,169841	0	0	1	0,25
2011	5977,48	169,33	527,85	689	8,695754	5,131849	6,268812	0	0	1	0,25
2012	6143,29	182,59	498,15	689	8,723116	5,207243	6,210901	0	0	1	0,25
2013	6616,51	190,5	518,18	689	8,797323	5,249652	6,250323	0	0	1	0,25
2014	5715,48	133,5	542,13	689	8,650934	4,894101	6,295506	0,5	0,5	1	0,25
2015	4 301,38	91,03	480,05	689	8,366691	4,511189	6,17389	0,5	0,5	1	0,25
2016	4 893,34	93,36	473,26	689	8,49563	4,536463	6,159645	1	0,5	1	0,25
2017	6 178,41	112,09	528,36	689	8,728816	4,719302	6,269778	1	0,5	1	0,25
2018	6 899,17	130,89	594,62	689	8,839156	4,874357	6,387923	1	0,5	1	0,25
2019	7 404,93	153,88	602,68	689	8,909901	5,036173	6,401386	1	0,5	1	0,25
2020	7 417,59	156,62	605,91	689	8,911609	5,053822	6,406731	1	0,5	1	0,25
2021	10 189,91	199,77	689,17	689	9,229153	5,297167	6,535488	1	0,5	1	0,25
2022	12 144,39	161,99	695,61	689	9,404623	5,087535	6,544789	1	1	1	0,25
2023	11 333,15	181,22	812,45	689	9,335487	5,199712	6,700054	1	1	1	0,25
2024	11 696,97	190,74	914,7	689	9,367085	5,250911	6,818596	1	1	1	0,25

Джерело: розраховано та складено автором за [10]

ДОДАТОК И

Основні кластери між Україною та Польщею

Галузевий напрям	Українська сторона (кластер/організація)	Польська сторона (кластер/організація)	Форма співпраці і результати
Industry 4.0	Український кластерний альянс	Фундація “Платформа Індустрія Майбутнього” та Асоціація польських кластерів	Створення постійного комітету для координації проєктів у сфері цифровізації промисловості, взаємні обміни делегаціями, розробка “дорожньої карти” співпраці.
Енергетика і екологія	Карпатський еко енергетичний кластер; інші «зелені» кластери	Регіональні енергетичні/екотехнічні кластери в Польщі	Спільний проєкт Burshtyn+ для програми Interreg (енергоефективність, відновлювана енергетика). Залучено партнерів з Польщі, Словаччини, Німеччини; подано заявку на фінансування
Медичні технології	Споживачі в Україні: лікарні, реабілітаційні центри	Польський кластер реабілітації	Участь у програмах відбудови України: постачання протезів, спільні місії, допомога у створенні реабілітаційних центрів. Посилення потенціалу реабілітації в Україні завдяки польським технологіям.
Фотоніка і оборона (товари подвійного призначення)	ІТ-кластери, оборонні стартап-кластери України	Польська платформа фотоніки; оборонні кластери	Спільні заходи, створення мережі Clusters4Defense, обмін знаннями щодо подвійного призначення інновацій. Метою є розвиток партнерств у оборонно-промисловій сфері та інтеграція у європейські оборонні програми.

Джерело: побудовано автором

ДОДАТОК І

Таблиця І.1

SWOT-аналіз торговельно-економічних відносин України та республіки Польща, з використанням індексу Грубеля-Ллойда, індексу комплементарності торгівлі та гравітаційного моделювання у 2024 році

Сильні сторони (Strengths) Високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі в окремих секторах, текстиль GLI = 0,95, різні промислові товари GLI 0,78, деревина GLI 0,77, аграрна продукція GLI 0,74, метали GLI 0,73. Це свідчить про тісні виробничі зв'язки та взаємодоповнюваність економік у середньо-технологічних та сировинно-промислових галузях. Збіги попиту й пропозиції: 4 групи дають високі показники індексу комплементарності торгівлі (мінерали 12,93, аграрний 12,20, машини 11,51, метали 8,06), загальний індекс комплементарності 58,592 Сильний гравітаційний чинник з українського боку: еластичність торгівлі за ВВП України 0,99 при $p < 0,01$ та інституційно великий вплив FTA 22% до товарообігу	Слабкі сторони (Weaknesses) Низькі показники GLI у галузях з високою доданою вартістю: хімія 0,22, машинобудування 0,51, категорія інше 0,12. Це відображає технологічну асиметрію та обмежену інтеграцію України у виробничі ланцюги ЄС. Значна частка сировинних товарів в експорті України до Польщі, аграрна продукція та метали формує залежність від світової кон'юнктури та обмежує створення доданої вартості. Середній рівень індексу комплементарності 58,592, означає великий запас збільшення саме в хімії та машинобудуванні.
Можливості (Opportunities) Поглиблення інтеграції з ЄС здатне підвищити GLI у високотехнологічних галузях, машинобудування +0,15 за п'ять років, хімія +0,12, електроніка +0,10, що узгоджується з прогнозами гравітаційної моделі ($R^2 = 0,976$). Розширення використання ініціативи «Солідарні шляхи» для зміцнення логістичних каналів експорту та імпорту через Польщу до ЄС. Формування спільних кластерів у галузях із високим GLI, або задля покращення GLI у інших галузях, бо дисбаланс завжди відкриває нові можливості та вихід на ринки третіх країн. Розвиток транскордонних індустріальних і логістичних кластерів та інших інфраструктурних вузлів, що здатні забезпечити синергію у виробництві, переробці та дистрибуції продукції. Підняття індексу комплементарності торгівлі через перехід від сировини до переробки, а саме аграрно-харчова, металообробка, меблі/деревина, компоненти. Розвиток кооперації у військово-промисловому комплексі після завершення активної фази конфлікту, включаючи спільне виробництво товарів військового та подвійного призначення.	Загрози (Threats) Збереження технологічного розриву з Польщею та ЄС у цілому закріплює роль України як постачальника сировини й напівфабрикатів, не дозволяючи підвищити GLI у високотехнологічних секторах. Політична нестабільність та військові ризики, що можуть перервати торговельні потоки, особливо у стратегічно важливих секторах. Можливе посилення конкуренції з боку виробників ЄС після повноцінної інтеграції України до єдиного ринку, що вимагатиме підвищення якості продукції та відповідності стандартам. Обмежена інституційна спроможність України до реалізації промислової та інноваційної політики, необхідної для вирівнювання GLI у ключових секторах. Тривалість і інтенсивність конфлікту у нинішній формі позитивний коефіцієнт 0,40, але це відображає перерозподіл потоків на Польщу, подальша участь може нести шкоду потенціалу торгівлі.

Джерело: побудовано та складено автором за [49;51]

Таблиця І.2

SWOT-матриця слабких та сильних сторін співпраці

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	Географічна близькість та наявність спільного кордону, дозволяють ефективно масштабувати логістично-інфраструктурні рішення, особливо пов'язані з митним регулюванням, задля створення комфортніших умов експортно-імпортової діяльності. Збільшення економічних здобутків, шляхом укладання двосторонніх та тристоронніх угод у економічних рамках, задля отримання ефективного результату. Створення розгалуженої системи логістичної інфраструктури, як наземної так і морської. Розвиток та розширення вже існуючих кластерних об'єднань у галузях, що переважають в українському експорті, задля створення продукції з більшою доданою вартістю.	Створення логістичного захисту, з вже наявних інструментів та впроваджених механізмів, таких як Шляхи Солідарності, задля усунення проблем перетину кордону. Створення спільних угод між компаніями в пріоритетних галузях, задля використання польських можливостей та фінансових інструментів. Прискорене визнання та впровадження норм та стандартів, задля покращення умов торгівлі. Спільний розвиток кластерної взаємодії, задля формування близької взаємодії у провідних галузях, та розвиток відстаючих галузей. Співпраця у галузі аналітики раннього попередження виникнення кризових явищ, задля превентивних спільних дій по їхній протидії.
Слабкі сторони	Низька частка продукції з високою доданою вартістю, є перспективою для подальшого розвитку виробництва технологій, при умові послідовного розвитку співпраці між державами. Розрив у технологічних галузях, можна подолати шляхом створення спільних науково-виробничих центрів, з використанням переваг обох держав. Модернізація прикордонної інфраструктури, впливає на пряму на обсяги двосторонньої торгівлі, тож покращення умов, модернізація інфраструктури призведе до зростання обсягів торгівлі.	Високий рівень залежності України від польської продукції, та сировинна база експорту України, потребують модернізації та переходу до більшого виробництва товарів з доданою вартістю. Задля уникнення кризових ситуацій у прикордонній зоні, важливим аспектом є створення двосторонньої урядової комісії.

Джерело: побудовано та складено автором за [49;51;58]

ДОДАТОК К



ТОВ «МК-ТЕРМО»
 Код ЄДРПОУ 35876518
 61001, Харківська обл., м.Харків
 Майдан Героїв Небесної Сотні, б.3
 п/рUA973052990000026003045918641
 АТ КБ «ПРИВАТБАНК» МФО351533

№ 20/Н від 20.11.2025

Про впровадження результатів
 дисертаційної роботи
 Ізмайлов О.І.

До спеціалізованої вченої ради
 Харківського національного
 Університету ім. В.Н. Каразіна

**ДОВІДКА
 ПРО ВПРОВАДЖЕННЯ
 Результатів дисертаційної роботи
 Ізмайлова Олександра Ільдаровича**

ТОВ «МК-ТЕРМО» розглянуло рекомендації та висновки дисертаційної роботи «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України» Ізмайлова О.І., що були викладені ним у Довідній записці.

У матеріалах автора були проаналізовані можливості розширення комерційної діяльності на польський ринок, включаючи формування партнерських каналів постачання, пошук дистриб'юторів, та підвищення конкурентної стійкості продукції. Окремо розглянуто можливості практичного використання розрахунків, запропонованих у дослідженні, зокрема для оцінки економічної ефективності постачань, прогнозування попиту та визначення комерційно доцільних обсягів збуту на ринку Польщі. Отримані рекомендації були використані при аналізі можливостей розширення ринків збуту продукції, визначенні напрямів розширення торговельної діяльності ТОВ «МК-ТЕРМО».

Директор ТОВ «МК-ТЕРМО»



Мацегора І.В.

ДОДАТОК Л

ПАПЕРОВА КОПІЯ
ЕЛЕКТРОННОГО
ДОКУМЕНТАУКРДЕРЖАРХІВ
ПІВНІЧНИЙ
РЕГІОНАЛЬНИЙ ЦЕНТР
СТРАХОВОГО ФОНДУ
ДОКУМЕНТАЦІЇ
ПІВНІЧНИЙ РЦ СФДвул. Вишгородська, 21, м. Київ, 04074
тел./факс (044) 485-14-00, 485-14-01
E-mail: north_rc@arch.gov.ua,
Web: <http://www.sfd.archives.gov.ua>До спеціалізованої вченої ради
Харківського національного
університету імені В.Н. Каразіна№ _____
На № _____ від _____Про впровадження результатів
дисертаційного дослідження Ізмайлова О.І.

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Ізмайлова Олександра Ільдаровича
на тему: «Розвиток торгівельно-економічних відносин України та Республіки
Польща в умовах євроінтеграції України»

Теоретичні положення, висновки та рекомендації, сформульовані у дисертаційному дослідженні Ізмайлова О.І. на тему: «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України», були використані Північним регіональним центром страхового фонду документації у поточній роботі. Так, у дисертації Ізмайлова О.І. всебічно проаналізовано вплив євроінтеграційного курсу України на модернізацію систем державного управління, зокрема в частині забезпечення сумісності інформаційних ресурсів, підвищення стандартів цифрової безпеки та запровадження сучасних моделей обліку, збереження й аналітичної обробки даних. Зазначені положення набули практичного значення в діяльності Північного регіонального центру страхового фонду документації, оскільки відповідають актуальним завданням адаптації національних підходів до роботи з документацією до вимог, що виникають у зв'язку з інтеграцією України до єдиного європейського інформаційного простору.

СЕД АСКОД
Північний регіональний центр страхового фонду документації (м. Київ)
№ 733/01-09 від 26.11.2025
Підписувач УМАНЕЦЬ ОЛЕНА ЮРІІВНА
Сертифікат SE984D526F82F38F040000000162BE014773C306
Дійсний з 17.10.2025 13:37:20 по 17.10.2026 23:59:59

ПІДПИСАНО КЕП

ПАПЕРОВА КОПІЯ
ЕЛЕКТРОННОГО
ДОКУМЕНТА

Окрім того, окремі рекомендації, присвячені адаптації національних практик управління даними до загальноєвропейських принципів цифровізації та інформаційної сумісності, були використані під час планування заходів, спрямованих на модернізацію технологічних процесів формування, ведення й використання страхового фонду документації України.

Директор

Олена УМАНЕЦЬ

ПІДПИСАНО КЕП

ДОДАТОК М



АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО
«УКРАЇНЬСЬКА ОБОРОННА ПРОМИСЛОВІСТЬ»
ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМСТВО
"ХАРКІВСЬКЕ КОНСТРУКТОРСЬКЕ БЮРО
З МАШИНОБУДУВАННЯ ІМЕНІ О.О. МОРОЗОВА" (ДП "ХКБМ")
вул. Тарасенка Георгія, 126, м. Харків, 61001, Україна, тел.: (057) 757-41-44, факс: (057) 757-41-68,
e-mail: morozov@morozov.com.ua web: www.morozov.com.ua, код ЄДРПОУ 14310299

Розр. N 16-21/11/2-25 від 22.11.2015

До спеціалізованої вченої ради
Харківського національного
Університету ім. В.Н. Каразіна

*Про впровадження результатів
Дисертаційної роботи
Ізмайлова О.І.*

ДОВІДКА

Видана Ізмайлову Олександрові Ільдаровичу про те, що результати його дисертаційного дослідження на тему «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України» були використані Державним підприємством «Харківське конструкторське бюро з машинобудування імені О.О. Морозова» у поточній роботі. Матеріали були подані у формі доповідної записки до підприємства.

Зокрема, у діяльності підприємства можуть бути застосовані такі результати дисертаційного дослідження:

- загальні принципи економічного партнерства у виробничій кооперації з Республікою Польща;
- аналітика двостороннього співробітництва у регіональному вимірі;
- обґрунтування економічних пріоритетів у сфері технологічного співробітництва тощо.

Дана довідка не є підставою для фінансових взаєморозрахунків.

Директор ДП «ХКБМ»

Мо
Яков МОРМИЛО

ДОДАТОК Н



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. Н. КАРАЗІНА**

майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, тел. +38 057 706-13-54, +38 057 707-52-31, факс +38 057 705-02-41
E-mail: univ@karazin.ua, сайт: www.univer.kharkov.ua, код згідно з ЄДРПОУ 02071205

13.02.2016 № 0201/319
на № _____

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Ізмайлова Олександра Ільдаровича
на тему «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки
Польща в умовах євроінтеграції України»
в освітній процес ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного
бізнесу» Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна підтверджує, що результати наукових досліджень і здобуті наукові знахідки дисертаційної роботи Ізмайлова Олександра Ільдаровича використовуються в освітньому процесі при викладанні дисциплін для підготовки бакалаврів за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини», що дозволило збагатити лекційний матеріал та розширити знання студентів, які вивчають відповідні курси:

- «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» (обґрунтування особливостей розвитку торговельно-економічного співробітництва країн у процесі поглиблення інтеграційних процесів),
- «Геоелектронічна стратегія України» (узагальнення передумов та еволюції розвитку українсько-польського торговельно-економічного співробітництва, аналіз стану та тенденцій соціально-економічного розвитку України, Республіки Польща та країн Євросоюзу),
- «Економіка України в умовах трансформації» (визначення стратегічних напрямів поглиблення торговельно-економічного співробітництва між Україною та Республікою Польща у процесі євроінтеграції України, розробка механізму поглиблення українсько-польського торговельно-економічного співробітництва в контексті євроінтеграції України).

У сукупності це засвідчує практичну значущість наукових результатів дисертаційного дослідження Ізмайлова О. І. для освітнього процесу закладів вищої освіти.

Проректор з науково-педагогічних справ
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Антон ПАНТЕЛЕЙМОНОВ

Директор ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики

Анна ЗАЙЦЕВА

080200

ДОДАТОК П



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.П. КАРАЗІНА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ "КАРАЗІНСЬКИЙ ІНСТИТУТ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ"

майдан Свободи, 4, м. Харків, 61022, тел. +38 057 341-27-12

E-mail: univer@karazin.ua, сайт: <https://karazin.ua/>, код згідно з СДРПОУ 02071205

E-mail: irtb@karazin.ua, сайт: <https://international-relations-tourism.karazin.ua/>

№ 4001-33/18 від 06.11.2025 р.

ДОВІДКА

про участь у науково-дослідній роботі кафедри міжнародних економічних відносин та логістики ІІІ «Каразіньський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» Харківського національного університету імені В. П. Каразіна здобувача ступеня доктора філософії

Ізмайлова Олександра Ільдаровича

Підтверджуємо, що результати наукових досліджень, проведених у процесі підготовки дисертаційного дослідження Ізмайлова О. І. на тему «Розвиток торговельно-економічних відносин України та Республіки Польща в умовах євроінтеграції України», було використано при підготовці звіту з науково-дослідної роботи кафедри міжнародних економічних відносин та логістики ІІІ «Каразіньський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» Харківського національного університету імені В. П. Каразіна в межах науково-дослідних тем: «Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів (номер державної реєстрації 0120U100907), у межах якої визначено особисто автором особливості розвитку торговельно-економічного співробітництва країн у процесі поглиблення інтеграційних процесів у світі та «Міжнародні економічні відносини в контексті глобальної цифровізації» (номер державної реєстрації: 0123U101982), у межах якої запропоновано механізми поглиблення українсько-польського торговельно-економічного співробітництва в контексті євроінтеграції України.

Директор ІІІ «Каразіньський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»



доц. Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

Керівник тем ПДР

проф. Олена ДОВГАЛЬ

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 19:33:27 08.04.2026

Назва файлу з підписом: Дисертація_Ізмайлов..pdf
Розмір файлу з підписом: 8.1 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: Дисертація_Ізмайлов..pdf
Розмір файлу без підпису: 8.1 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ІЗМАЙЛОВ ОЛЕКСАНДР ІЛЬДАРОВИЧ
П.І.Б.: ІЗМАЙЛОВ ОЛЕКСАНДР ІЛЬДАРОВИЧ
Країна: Україна
РНОКПП: 3617103472
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 19:33:23 08.04.2026
Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"
Серійний номер: 5E984D526F82F38F040000008CD23C01487AF806
Алгоритм підпису: ДСТУ 4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підписаний PDF-файл (PAdES)
Формат підпису: З повними даними для перевірки (PAdES-B-LT)
Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2026.03.12 13:00