

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

## **Кваліфікаційна робота бакалавра**

на тему: **«ДВОСТОРОННІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ  
ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІНДІЄЮ Й  
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ЇХ РОЗВИТКУ»**

Виконала:

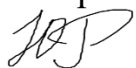
студентка 4 курсу групи УО-41

спеціальності 292 –

«Міжнародні економічні відносини»

освітньої програми «Міжнародні економічні  
відносини»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

 Рулевська Ю.О.

Керівник:

 к.е.н., доц. Марченко І.С.

Рецензент:

Харків – 2024

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу  
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова  
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)  
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»  
Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**  
**В. о. завідувача кафедри**  
**міжнародних економічних**  
**відносин імені Артура**  
**Голікова**  
**Марченко І.С.**

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 року

## **З А В Д А Н Н Я** **НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТА**

Рулевська Юлія Олексіївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Двосторонні торговельно-економічні відносини між Україною та Індією й перспективні напрями їх розвитку

керівник роботи Марченко Іван Сергійович, к.е.н.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від 24.01.2024 р. №4002-5/162

2. Строк подання студентом роботи 22.05.2024

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

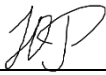
розкрити теорії та аспекти двосторонніх економічних відносин між країнами;  
виявити чинники активізації та стримування двосторонніх торговельно-  
економічних відносин; проаналізувати торговельно-економічні потоки між  
Україною та Індією; визначити напрями посилення торговельно-економічного  
співробітництва України з Індією; виявити економічні перспективи України в  
контексті вдосконалення двосторонньої торговельно-економічної співпраці з  
Індією.

#### 4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні основи дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами
2.	Сучасний стан україно-індійської торговельно-економічної співпраці та напрями й перспективи її розвитку

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент

 Ю.О.Рулевська  
підпис

Керівник роботи

 І.С. Марченко  
підпис

## ЗМІСТ

<b>Вступ</b>	5
<b>Розділ 1. Теоретичні основи дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами</b>	8
1.1. Теорії та аспекти двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами	8
1.2. Чинники активізації та стримування двосторонніх торговельно-економічних відносин	14
Висновки до першого розділу	22
<b>Розділ 2. Сучасний стан україно-індійської торговельно-економічної співпраці та напрями й перспективи її розвитку</b>	24
2.1. Аналіз торговельно-економічних потоків між Україною та Індією	24
2.2. Напрями посилення торговельно-економічного співробітництва України з Індією	32
2.3. Економічні перспективи України в контексті вдосконалення двосторонньої торговельно-економічної співпраці з Індією	37
Висновки до другого розділу	43
<b>Висновки</b>	46
<b>Список використаних джерел</b>	49

## ВСТУП

**Актуальність теми кваліфікаційної роботи.** У сучасному світі глобальні торговельно-економічні відносини відіграють ключову роль у формуванні політичних альянсів та економічних стратегій країн. Взаємодія між державами не тільки стимулює економічне зростання, але й сприяє культурному та технологічному обміну, що є невід'ємною частиною сталого розвитку на міжнародній арені. Дослідження двосторонніх відносин між Індією та Україною є науково актуальною темою через зміни в глобальних економічних тенденціях і стратегіях розвитку обох країн. Вивчення та аналіз цих відносин дозволяють зрозуміти, як взаємодія між країною з перехідною економікою, та країною, що розвивається формують міжнародну торгівлю та економічну політику. Це включає аналіз торговельних потоків, інвестиційних проектів, а також співпраці у таких галузях, як аграрний сектор, фармацевтика та військові технології. Оскільки Індія є одним із стратегічних партнерів України в Азії, дослідження такої співпраці важливе для формування ефективних економічних стратегій. Наступний аспект актуальності теми полягає у важливості та впливі війни в Україні на співпрацю з Індією, особливо в контексті забезпечення регіональної та глобальної стабільності. Аналіз їх економічних відносин допомагає зрозуміти, як економічна співпраця може сприяти політичній стабільності і мирному вирішенню конфліктів. Ці аспекти дослідження вказують на шляхи зміцнення взаємовигідних відносин і відкривають нові можливості для розширення двостороннього співробітництва.

Дослідження сфери торговельно-економічних відносин вивчали та розглядали у своїх публікаціях вітчизняні та закордонні автори: Ю.Козак, М.Макаренко, К. Редженда, Є.Ніколаєв, А.Боярчук, П.Черник, О. Борділовська та інші. Проте, враховуючи динамічні зміни у світі, залишається широке поле для дослідження напрямків двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами та осмислення їх трансформацій і сфер посилення у майбутньому.

**Мета та завдання дослідження.** Метою кваліфікаційної роботи є визначення особливостей двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Індією та перспективних напрямів для їх посилення та розвитку. Досягнення визначеної мети кваліфікаційної роботи буде можливим через вирішення наступних наукових завдань:

- розкрити теорії та аспекти двосторонніх економічних відносин між країнами;
- виявити чинники активізації та стримування двосторонніх економічних відносин;
- проаналізувати торговельно-економічні потоки між Україною та Індією;
- визначити напрями посилення торговельно-економічного співробітництва України з Індією;
- виявити економічні перспективи України в контексті вдосконалення двосторонньої торговельно-економічної співпраці з Індією.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку двосторонніх відносин між країнами.

**Предметом дослідження** є особливості та напрями розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Індією.

**Методи дослідження.** Методика дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами, зокрема Індією та Україною, базується на підході визначення теоретичної та аналітичної частини дослідження. При написанні теоретичної частини роботи були використані такі методи дослідження, як метод пізнання - при дослідженні сутності двосторонніх торговельно-економічних відносин та чинників їх активізації; також застосовано метод пояснення та аналогії, при описі та аналізі чинників, що впливають на зовнішню торгівлю.

Аналітична частина роботи представлена сукупністю та аналізом сучасних даних щодо економічних відносин Індії та України, а також наведенням прогнозів та перспективних напрямків їх розвитку. Це стало

можливим, завдяки таким методам дослідження, як спостереження, що було використано при дослідженні статистичних даних та динаміки їх змін; методу аналізу, що використовувався в другій частині роботи, при дослідженні динамічних процесів та сформування їх впливу у майбутньому; метод порівняння було використано при порівнянні даних таблиць в різні роки, а також при дослідженні сфери інформаційних технологій в Індії та Україні; було застосовано метод опису, щоб дати характеристику індійському ринку та його потребам.

Інформаційною базою роботи є матеріали провідних статистичних та економічних організацій (Statista, ОЕС, UN Comtrade та ін.), а також роботи науковців, що працювали над дослідженням торговельних та економічних відносин між країнами. Окрім цього, робота базується на законодавчих актах України та угодах між державами.

Кваліфікаційна робота складається з наступних частин: вступ, два основних розділи, висновки. Загальний обсяг роботи – 55 сторінок тексту, що включає 7 рисунків та 3 таблиці. Список використаних джерел налічує 51 найменування.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ**

### **1.1. Теорії та аспекти двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами**

Попри всю увагу, яка приділяється концепції глобалізації, двосторонні відносини між країнами продовжують використовуватися як вимірювання порівняльної ефективності національних економічних політик. Вивчення конкретних двосторонніх відносин дозволяє більш детально розглянути взаємодію між відмінними національними економічними моделями організації та типами політики, які спрямовані на посилення або пристосування таких варіацій [1]. Двосторонні та міжнародні економічні зв'язки відіграють ключову роль у формуванні світової господарської системи, виражаючись через рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили та інформації між країнами, регіонами та частинами світу. Важливою складовою двосторонніх відносин між країнами є торговельні та економічні відносини.

Торговельно-економічні відносини — це сукупність економічних зв'язків між країнами щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, що вийшли за межі відповідних національних господарств у зв'язку з безмежністю людських потреб та обмеженістю ресурсів. Торговельно-економічні відносини є складовою міжнародних економічних відносин (МЕВ). Основними формами МЕВ є наступні: міжнародна торгівля товарами і послугами; міжнародний рух капіталу (характеризується вилученням капіталу з національного обігу однієї країни та розміщення його у вигляді грошей або товарів в іншій країні) і закордонних інвестицій; міжнародна трудова міграція; міжнародні валютно-фінансові відносини; кредитні відносини; міжнародний обмін науково-технічних досягнень на комерційній або некомерційній основі [2];



Сутність торговельно-економічних відносин полягає в установленні економічних зв'язків та обміні ресурсами між різними економічними агентами, такими як країни, підприємства чи регіони. Основні аспекти торговельно-економічних відносин включають:

- Торгівля товарами та послугами є основною складовою торговельно-економічних відносин. Країни чи підприємства обмінюються товарами та послугами для задоволення внутрішніх потреб та отримання доступу до різноманітних ресурсів.

- Інвестиції, які охоплюють вкладання капіталу для отримання прибутку або отримання контролю над економічними активами. Це може включати прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, покупку фінансових інструментів та інші форми капіталовкладень.

- Обмін грошовими ресурсами, валютні операції, кредитування, експорт та імпорт капіталу.

- Науково-технічне співробітництво, що включає обмін науково-технічною інформацією, комерційними і виробничими знаннями та досвідом (так зване "ноу-хау"); торгівлю патентами і ліцензіями; обмін передовими технологіями; навчання фахівців за кордоном; здійснення спільних наукових досліджень та проектів, таких як дослідження космосу, охорона довкілля, охорона здоров'я [3].

- Укладення торговельних угод, встановлення тарифів, квот та інших обмежень є необхідними для регулювання та забезпечення справедливості торгівлі.

Близько 80% у системі світового господарства припадає на міжнародну торгівлю [1]. Міжнародна торгівля — це торгівля, що відбувається між резидентами різних країн, включаючи фізичних та юридичних осіб, компанії, транснаціональні корпорації, та некомерційні організації. Це взаємовигідний обмін товарами, послугами та інтелектуальною власністю між учасниками торговельної угоди. Історично торгівля товарами була основною формою

міжнародних економічних відносин, але з часом різні види фінансових операцій набули пріоритету в міжнародній економічній системі.

Двосторонні торгові відносини залишаються важливим індикатором порівняльної ефективності національних економік. У відношенні до однієї країни використовується термін "зовнішня торгівля держави", для двох країн - "міждержавна, взаємна, двостороння торгівля", а для багатьох країн - "міжнародна або світова торгівля" [4].

Формування міжнародного ринку торгівлі товарами та послугами відбувається та контролюється на міжнародному рівні та має декілька характеристик. (табл.1.1)

Таблиця 1.1

## Характеристика світових товарних ринків за класифікаціями

Класифікація	Тип ринку	Пояснення
За еволюцією форм ринку:	Внутрішній ринок	Товари продаються виробниками в межах національних кордонів.
	Національний ринок	Сукупність внутрішньої та зовнішньої торгівлі
	Міжнародний ринок	Частина національного ринку, що безпосередньо пов'язана із закордонними ринками.
	Світовий ринок	Стійка сфера міжнародних відносин, що ґрунтується на міжнародному розподілі праці, товарно-грошових взаємодіях та інших виробничих чинниках.
За ступенем монополізації	Монополістичний	Виробники представлені виключно одним продавцем.
	Олігополістичний	Ринкова структура, в якій є тільки кілька продавців з однорідними або диференційованими продуктами.
	Атомістичний	Невисока концентрація пропозиції товарів за участю багатьох постачальників та загострюється конкурентна боротьба
	Змішаний	Включає в себе декілька характеристик

## Продовження таблиці 1.1.

За методами і формами реалізації товару	Закритий сектор	Частини ринку, де взаємодія між покупцем та продавцем визначається різними формами комерційних відносин. У цьому секторі діють юридичні обмеження, різні взаємозалежності, угоди щодо спеціалізації та кооперації, а також спеціальні торговельно-економічні, валютно-фінансові та воєнно-політичні угоди.
	Відкритий сектор	Сукупність ринкових секторів, де проводяться комерційні операції. Серед їх основних складових - короткострокові угоди, що залишаються активними до 1-1,5 років, гуртова та роздрібна торгівля, а також операції на вільному ринку.
	Торгівля на основі довгострокових контрактів	Здійснення комерційних операцій, де сторони укладають угоди на тривалий період часу, як правило, більше 1-1,5 років.
	Торгівля на основі преференційного режиму	Торговий режим, в рамках якого одна країна в односторонньому порядку надає іншій країні торгові пільги, такі як скасування або зменшення митних зборів.

Джерело: складено автором за матеріалами [5]

Міжнародна торгівля складається з двох зустрічних потоків товарів — експорту та імпорту і характеризується торговельним балансом і торговельним оборотом.

Експорт — продаж товарів або послуг, що передбачає вивезення їх за межі митної території країни. Вивезення за кордон раніш ввезеного товару, що не піддавався в країні експорту будь-якій переробці — це реекспорт.

Імпорт — купівля товарів або послуг та ввезення їх на митну територію країни, для внутрішнього споживання або продажу на внутрішньому ринку. Ввезення до країни раніше вивезених товарів, що не піддавались переробці в країні експорту — це реімпорт.

Коли торговельний баланс країни є позитивним, тобто експорт перевищує імпорт, вважається, що країна веде успішну торговельно-економічну політику, адже вона передусім, отримує прибуток і збільшує ВВП. Позитивний

торговельний баланс є однією із основних цілей для країни при веденні торгівлі. На експортні потоки та торговельний баланс впливають різні чинники. Ранні дослідження чинників, що впливають на торговельно-економічні відносини говорять про те, що відстань між країнами є одним із найважливіших детермінантів торгових потоків. Адже сусідні країни, або країни, що знаходяться в межах одного регіону, з більшою ймовірністю встановлюватимуть двосторонні зв'язки між собою.

Інші дослідження мали більш багатофакторний аналіз. Наприклад, дослідження, проведене Ліннеманом у 1966 говорить про те, що фактори, які безпосередньо впливають на торгові потоки між країнами наступні: ВВП кожної з країн, населення, відстань між ними, обсяги експорту та імпорту обох країн. Окрім цього, зазначено, що склад торгівлі відіграє неабияку роль. До прикладу, дві країни, які виробляють переважно кукурудзу, не будуть торгувати одна з одною [6].

Окрім цього, чинники, що впливають на торгівлю між двома країнами є насамперед наступні:

- Політична стабільність (однієї або двох країн). Наприклад, Україна повністю припинила економічну співпрацю із росією та білоруссю через повномасштабне вторгнення, хоча ці дві країни є її найбільшими географічними сусідами.

- Членство країни в економічних союзах та альянсах. Країна, яка не входить до складу певного союзу, може мати певні складності або підвищенні імпорتنі ставки, що робитиме експорт не вигідним.

- Культурні фактори, такі як релігія чи мова також суттєво впливають на відносини між двома чи декількома країнами. Культурні відмінності у способах спілкування та реклами можуть впливати на торгівлю. Наприклад, реклама, яка ефективна в одній країні, може бути неприйнятною або незрозумілою в іншій через мовні або культурні відмінності. Релігія також має великий вплив на торгівлю. У багатьох країнах Західної Європи, таких як Франція, Нідерланди,

Німеччина проживає велика кількість мусульманського населення. Це призвело до зростання попиту на халяль продукти, які відповідають релігійним вимогам ісламу. Комерційні мережі в цих країнах почали активно пропонувати такі продукти, що призвело до розвитку міжнародної торгівлі з країнами, де виробляються халяль продукти.

Іноземні інвестиції, як важлива складова МEB та вагома частина торговельно-економічних відносин виникають між країнами у різних сферах. Зокрема, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що являють собою частку власності в іноземній компанії або проекті, здійснену інвестором, компанією чи урядом з іншої країни [7], є ключовим елементом у створенні стабільних та довгострокових зв'язків між економіками. Ключовим елементом прямих іноземних інвестицій є елемент контролю. Контроль означає намір активно керувати та впливати на діяльність іноземної фірми. Це основний фактор, що відрізняє ПІІ від пасивних іноземних портфельних інвестицій. Інвестор має кілька способів отримати право голосу в іноземній компанії:

- придбання голосуючого пакету акцій іноземної компанії (в середньому від 10% акцій);
- злиття та поглинання;
- спільні підприємства з іноземними корпораціями;
- створення дочірньої компанії вітчизняної фірми в іноземній країні.

Прямі іноземні інвестиції можуть сприяти та підтримувати економічне зростання як у країні-реципієнті, так і в країні, яка інвестує. З одного боку, країни, що розвиваються, заохочують ПІІ як засіб фінансування будівництва нової інфраструктури та створення робочих місць для місцевих працівників. З іншого боку, транснаціональні компанії отримують вигоду від прямих іноземних інвестицій як засобу розширення своєї присутності на міжнародних ринках.

## **1.2 Чинники активізації та стримування двосторонніх торговельно-економічних відносин**

Країни мають різні підходи до ведення своєї торговельної та економічної політики стосовно окремих груп товарів та послуг, або ж в загальному – це підходи стримування та активізації торгівлі. Мотивації для стримування або активізації економічних та торговельних відносин можуть бути наступні: активізація торговельних відносин відбувається задля збільшення обсягів торгівлі та стимулювання економічного зростання, для диверсифікації ринку, залучення інвестицій та зменшення конфліктів з іншими країнами; з іншого боку, стримування торговельних та економічних відносин застосовують для захисту власного ринку та виробників, як засіб покарання інших країн за їхню політику або агресивні дії тощо.

В ситуації, коли торгівля займає ключове місце на міжнародному ринку, для країн вкрай важливо активізувати її правильним чином.

Міжнародна економічна інтеграція країн є важливим аспектом активізації зовнішньої торгівлі. Виділяють наступні форми економічної інтеграції країн:

- Зона вільної торгівлі - усунення митних бар'єрів між країнами-членами, зберігаючи при цьому власні тарифи щодо "третіх" країн.

- Митний союз - скасування тарифів між країнами-учасниками доповнюється встановленням спільних тарифів щодо "третіх" країн.

- Спільний ринок - на цьому етапі економічної інтеграції передбачено вільне пересування капіталу, робочої сили, технологій, товарів і послуг в межах об'єднання, а також початок інтеграції у сфері виробництва.

- Економічний союз - виникає з необхідності гармонізації національних економічних політик і проведення спільної економічної політики щодо "третіх" країн та інших об'єднань. На цьому етапі створюється регіональна валютно-фінансова система та впроваджується спільна розрахункова грошова одиниця.

- Валютний союз - розширює попередній етап, включаючи повне формування єдиної валютно-фінансової системи та введення єдиної валюти, що виконує всі функції грошей всередині об'єднання та у відносинах з іншими країнами. Європейський Союз знаходиться на цьому етапі.

- Повна інтеграція - передбачає перехід об'єднання до єдиної економічної політики як внутрішньої, так і зовнішньої, базуючись на спільній валютній, фінансовій та кредитній політиці, створюючи передумови на попередніх етапах [8].

Створення міжнародних або регіональних блоків є одним із чинників для активізації і полегшення процесів зовнішньої торгівлі. Приклади найбільших міжнародних регіональних торгових блоків: Європейський союз як наступник європейського економічного співтовариства (ЄЕС), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), Європейська Асоціація вільної торгівлі (ЕАСТ), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), "Меркосур", Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК).

Окрім таких об'єднань, міжнародні економічні організації, такі як Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) та Світова Організація Торгівлі (СОТ), відіграють важливу роль у лібералізації та регулюванні міжнародної торгівлі. ГАТТ була замінена СОТ у 1995 році. СОТ також є форумом, де обговорюються найважливіші проблеми в системі торговельних і зовнішньоекономічних відносин між країнами, виробляється рішення в процесі колективних обговорень, переговорів і примирення суперечок. Серцевиною СОТ є універсальна торговельна система, яку становлять багатосторонні угоди, що підписані більшістю країн світу та ратифіковані їх урядами [9].

Основним напрямком державного контролю міжнародної торгівлі є застосування двох різних видів зовнішньоторговельної політики в поєднанні: лібералізації (політики вільної торгівлі) і протекціонізму.

Під політикою вільної торгівлі розуміють мінімум державного втручання у зовнішню торгівлю, що склалася на основі вільних ринкових сил попиту та

пропозиції, а під протекціонізмом - державну політику, яка передбачає захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції, шляхом використання інструментів тарифної та нетарифної торговельної політики. Ці два види торговельної політики характеризують міру держвтручання в міжнародну торгівлю.

Інструментами для лібералізації та початку активної торгівлі між країнами також можуть стати наступні процеси: участь країни в економічних організаціях та об'єднань із декількох країн, залучення інвестицій, створення спільних культурних та освітніх проектів, співпраця між окремими бізнесами тощо.

Якщо в умовах політики лібералізації основним регулятором зовнішньої торгівлі є ринок, то протекціонізм практично виключає дію вільних ринкових сил. Припускається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн є різними. Тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинених країн. Необмежена конкуренція з боку більш потужних держав може призвести до економічної стагнації та створення неефективної економічної структури в менш розвинених країнах [10]. Політика протекціонізму сприяє розвитку окремих галузей промисловості в країні і часто є необхідною умовою для індустріалізації аграрних держав і зниження рівня безробіття. Основні форми протекціонізму наведені в табл. 1.2.



Таблиця 1.2

## Основні форми протекціонізму

Назва	Визначення
Селективний	Стосується окремих країн чи товарів
Галузевий	Захищає окремі галузі в країні, зокрема сільське господарство.
Колективний	Здійснюється об'єднаннями держав проти країн, які в них не входять
Прихований	Застосування державою інституційних обмежень через внутрішню економічну політику без формального порушення міжнародних зобов'язань перед іншими країнами. Зазвичай основою такої політики є захист власних геополітичних та соціально-економічних інтересів.
Неопротекціонізм	Адміністративні, фінансові, кредитні, технічні та інші бар'єри, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав.

Джерело: складено автором за матеріалами [11]

Зазвичай обмеження імпорту реалізуються через встановлення митних тарифів - податків на імпорт. Митні тарифи представляють собою список податків, які застосовуються до імпортованих товарів. Тут розрізняють два основних типи тарифів: фіскальні, спрямовані на збільшення прибутковості держави, та протекціоністські, які служать для захисту внутрішньої промисловості від іноземної конкуренції [12]. Останні роблять імпортні товари дорожчими, стимулюючи споживачів обирати внутрішню продукцію.

У міжнародній торгівлі режим найбільшого сприяння передбачає, що рівень митних тарифів та інших зборів при імпорті не повинен перевищувати

аналогічних показників для інших країн. Це також відноситься до різноманітних формальностей і процедур, пов'язаних з торгівлею.

За способом стягнення, мита розділяють на:

- адвалорні (вартісні) мита, що накладаються у відсотках до митної вартості товарів, що оподатковуються (наприклад, 20% митної вартості);
- специфічні мита, встановлені у грошовому розмірі за одиницю товару, що підлягає миту (наприклад, \$15 за 1 тонну);
- складені мита, що поєднують два вищезазначені види мита (наприклад, 20% митної вартості, але не більше 15 доларів США за 1 тонну) [12].

Кількісні обмеження у вигляді квот також використовуються. Квоти обмежують кількість імпортованих товарів певного типу і, подібно до протекціоністських тарифів, знижують конкуренцію на внутрішньому ринку. Експортні квоти зазвичай запроваджуються для запобігання надмірному вивезенню певного товару за кордон, коли на зовнішніх ринках ціни на нього значно вищі, ніж на внутрішньому. Основна мета імпортних квот - захист внутрішніх ринків від іноземної конкуренції.

За кількістю країн, яких стосується обмеження, квоти можуть бути:

- глобальними - встановлюються без зазначення конкретних країн, куди товар експортується або з яких він імпортується;
- груповими - встановлюються з визначенням групи таких країн;
- індивідуальними - встановлюються з визначенням конкретної такої країни.

Існують квоти, які застосовуються у виняткових випадках:

- спеціальні квоти — застосовуються до імпорту товарів, що підлягають спеціальному розслідуванню або спеціальним заходам. Використовуються у випадках, коли такі заходи довели наявність значної шкоди вітчизняним виробникам від імпорту цього товару;

- антидемпінгові квоти — вводяться, якщо встановлено, що імпортер використовує демпінг як метод конкурентної боротьби;

- компенсаційні квоти — впроваджуються, якщо доведено, що цінові переваги імпортера зумовлені отриманням субсидій від його держави.

За визначенням СОТ, демпінг полягає в тому, що товари однієї країни потрапляють на ринок іншої за ціною, нижчою за нормальну. Крім підтвердження факту демпінгу з боку країни-експортера, для перетворення національного інституційного середовища через впровадження антидемпінгових заходів повинні бути виконані такі умови [13]:

- демпінг має завдавати значної шкоди промисловості країни-імпортера, створювати загрозу такої шкоди або перешкоджати становленню відповідної галузі в країні;

- обсяг демпінгового імпорту повинен складати не менше 3% від загального обсягу імпорту;

- демпінгова маржа (різниця між даною ціною та середньою на ринку) повинна перевищувати 2% від нормальної ціни.

Китай займає перше місце серед країн-членів СОТ, проти яких вводяться мита – 16,75% від усіх антидемпінгових мит застосовуються саме для усунення демпінгу китайських товарів. Варто зазначити, що більшість країн, які запроваджують антидемпінгові мита, є розвиненими, тоді як країни, проти яких ці мита застосовуються, здебільшого є країнами, що розвиваються.

Наступний тип інструментів захисту внутрішнього ринку — це компенсаційні заходи, які застосовуються у відповідь на субсидування країною-експортером.

Субсидований імпорт — це ввезення на митну територію країни товарів, що користуються пільгами за рахунок субсидії, яка надається для їх виробництва, переробки, транспортування або експорту в країні походження. Субсидії поділяються на:

- заборонені субсидії («червоний кошик») — це експортні субсидії та субсидії на вміст місцевих компонентів;
- субсидії, які є підставою для вживання заходів («жовтий кошик») — субсидії, що не заборонені в СОТ, але можуть стати причиною для ініціювання процедури вирішення зовнішньоторговельних суперечок у межах СОТ та застосування компенсаційних заходів [14].

Усі субсидії, які не є забороненими, можуть застосовуватися до тих пір, доки будь-яка країна-член СОТ не поставить під сумнів легітимність їх застосування і не доведе це. Компенсаційні мита можуть стягуватися тільки після розслідування, проведеного країною-імпортером. Воно повинно показати, чи була отримана субсидія, яким є її розмір, чи завдає субсидія шкоди національним виробникам, а також наявність причинно-наслідкового зв'язку між шкодою і субсидією. У разі якщо експортер хоче уникнути процедури розслідування, він може підвищити ціни. З моменту створення СОТ і до 2022 р. країнами-членами було ініційовано близько 500 розслідувань щодо товарів, які могли бути зроблені із застосуванням забороненої субсидії. Однак не всі вони привели до введення компенсаційних заходів. За цей же період їх число становило 53% від кількості розслідувань [15]. Основними країнами, які вдалися до компенсаційних заходів, були розвинені, перш за все США, ЄС і Канада. Країни, що розвиваються, за використанням цих заходів істотно відстають від розвинених.

Ліцензування - це форма дозволу, виданого державними органами для здійснення конкретної діяльності. Ліцензування колись використовувалося для регулювання торгового балансу, але його роль у зовнішній торгівлі зменшилася у післявоєнні роки [16].

Ліцензії поділяються на експортні та імпорتنі. Також існують ліцензії, що застосовуються в особливих випадках: йдеться про спеціальну, антидемпінгову та компенсаційну ліцензії. До того ж Закон України «Про зовнішньоекономічну

діяльність» [17] залежно від встановлених у ліцензії обсягів експорту чи імпорту товару, кількості операцій та терміну дії, виділяють такі види ліцензій:

- разова (індивідуальна) ліцензія — одноразовий дозвіл, що видається конкретному суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності для здійснення однієї окремої операції протягом періоду, достатнього для виконання цієї операції;

- відкрита (індивідуальна) ліцензія — дозвіл на експорт або імпорт товару протягом визначеного терміну (не менше місяця), із зазначенням загального обсягу товару;

- генеральна ліцензія — дозвіл на здійснення експортних або імпортних операцій з певним товаром та/або певною країною (групою країн) протягом усього періоду дії ліцензійного режиму на цей товар.

Ембарго - повна заборона торгівлі з певною державою або ввіз конкретного товару, також вживається в міжнародних відносинах у деяких випадках. Прикладом може слугувати ембарго на російську нафту з боку Європейських країн. Окрім цього, на сьогоднішній день укладено багато угод щодо "добровільного" обмеження експорту та встановлення мінімальних імпортних цін між країнами. Ці "добровільні" обмеження створюють торгові бар'єри на кордонах країни, що експортує.

Добровільне обмеження експорту – це кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торговельних партнерів обмежити (або не розширювати) обсяг експорту, що прийнятий в рамках міжурядової угоди про квотування експорту продукції. Наприклад, японське автомобільне виробництво прийняло "добровільне" обмеження експорту автомобілів в США, щоб уникнути високих тарифів або низьких квот на імпорт [15].

Необхідно відзначити, що, хоча досягнута певна лібералізація зовнішньої торгівлі, існують виклики удосконалення митного тарифу - основного інструменту регулювання імпорту. Сучасні ставки митних податків настільки високі, що стимулюють імпортерів шукати обхідні шляхи митного оформлення.

## **Висновки до першого розділу**

1. Двосторонні відносини між країнами є одним із основних показників для вимірювання ефективності функціонування національних економік. Ці відносини виражаються через рух товарів, послуг, капіталу, робочої сили та інформації між країнами, регіонами та частинами світу.

Торговельно-економічні відносини є сукупністю економічних зв'язків між країнами щодо виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів і послуг, що вийшли за межі відповідних національних господарств. Їх сутність полягає в установленні економічних зв'язків та обміні ресурсами між різними економічними агентами, такими як країни, підприємства чи регіони. Основними аспектами двосторонніх торговельно-економічних відносин є: торгівля товарами та послугами, інвестиційна діяльність, обмін грошовими ресурсами, валютні операції, науково-технічне співробітництво, укладання угод тощо. Торгові відносини, експорт та імпорт займають ключове місце серед наведених аспектів, маючи частку 80% у світовому господарстві. На двосторонню торгівлю впливають такі чинники, як відстань між країнами, склад торгівлі кожної з них, політична стабільність, членство в економічних союзах та альянсах та культурні фактори.

2. Фактори та причини активізації або стримування двосторонніх торговельно-економічних відносин є наступні: активізація торговельних відносин спрямована на збільшення обсягів торгівлі, стимулювання економічного зростання, диверсифікацію ринку, залучення інвестицій та зменшення конфліктів з іншими країнами. З іншого боку, стримування торговельних та економічних відносин використовується для захисту внутрішнього ринку та виробників, як засіб покарання інших країн за їхню політику або агресивні дії тощо. Чинниками для активізації двосторонніх торговельно-економічних відносин є інтеграція країни у будь-яку з форм економічної інтеграції, її участь в торговельних та економічних альянсах і

організаціях, залучення інвестицій, укладання торгових угод із урядами країн, створення спільних проектів та співпраця між компаніями та бізнесами різних розмірів.

Для стримування двосторонніх торговельно-економічних відносин країни вдаються до різних форм протекціонізму (селективний, галузевий, колективний, прихований, неопротекціонізм). Найпоширеніший спосіб для стримування цих відносин є встановлення митних тарифів, податків на імпорт (фіскальні та протекціоністські). Окрім тарифних методів стримування торговельних відносин, виділяють такі як ліцензування; антидемпінгові та компенсаційні мита, імпортні депозити, "добровільні експортні обмеження" або ембарго.

## **РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН УКРАЇНО-ІНДІЙСЬКОЇ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ**

### **2.1. Аналіз динаміки торговельно-економічних потоків між Україною та Індією**

Після здобуття Україною незалежності українсько-індійські відносини розвивалися неоднаково. Початковий період (1992-1994 рр.) характеризувався високою політичною активністю, включаючи взаємні візити президентів, міністрів оборони та закордонних справ обох країн. Укладено ряд ключових угод, які визначили основи подальшого розвитку відносин, таких як Протокол про встановлення дипломатичних відносин (17 січня 1992 р.) [18], Угода про торговельно-економічне співробітництво (27 березня 1992 р.) [19] і Угода про українсько-індійську Комісію з питань торговельного, економічного, наукового, технічного, промислового і культурного співробітництва (19 квітня 1994 р.) [20].

Проте, з 1994 року до початку нового тисячоліття спостерігалось зниження активності у двосторонніх відносинах. По-перше, це пояснюється тим, що Індія, після розпаду СРСР, втратила свого надійного союзника та прийняла стратегічне рішення орієнтуватися на російську федерацію на теренах колишнього СРСР, приділяючи основну увагу цьому напрямку. У той час Україна стикалася з розв'язанням внутрішніх проблем та впровадженням нових зовнішньополітичних завдань. Також на розвиток українсько-індійських відносин негативно вплинули події, пов'язані з укладенням контракту в середині 1990-х рр. на постачання бронетехніки Пакистану, що спричинило негативну реакцію з боку Індії [21]. У свою чергу, Україна висловила незадоволення відносно ядерних випробувань Індії в 1998 році, що також ускладнило двосторонні відносини.



У новому тисячолітті Україна та Індія відновили співпрацю. Стало зрозуміло, що між цими країнами немає конфліктів, і вони можуть обмінюватися досягненнями на благо своїх народів. Завдяки активній конструктивній роботі були ухвалені ключові політичні рішення, і відносини між країнами стали ще більш дружніми та плідними, як це було протягом багатьох десятиріч. Відновилися політичні контакти на рівні міністерств закордонних справ, відбулися регулярні політичні консультації. У серпні 2003 року відбувся офіційний візит Міністра закордонних справ України А.Зленка. Розпочалася робота Міжурядової українсько-індійської комісії з питань торговельного, економічного, наукового, промислового та культурного співробітництва [22]. Угода полягає в тому, що раз на два роки представники країн мають збирати комісію та узгоджувати питання, пов'язані з двобічними відносинам обох країн. Наприклад, під час п'ятого засідання у Нью-Делі українська сторона запропонувала напрями співробітництва на коротко- та середньострокову перспективу.

Під час шостого засідання комісії 6 лютого 2018 року сторони обговорювали необхідність розвитку та збільшення конкурентності нових альтернативних маршрутів вантажних перевезень та важливість сприяння організації вантажних перевезень між Україною та Індією, зокрема і транзитом до країн Європи. Постало питання щодо проведення спільної роботи з формування вантажної бази з метою збільшення обсягів перевезень маршрутом Мумбаї (Індія) – Бандер-Аббас (Іран) [23].

З 2001 року Україна та Індія успішно укладали важливі двосторонні угоди, такі як Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень, Угода про заохочення та взаємний захист інвестицій, Договір про взаємну правову допомогу в кримінальних справах, Угода про морське торговельне судноплавство, Угода про співробітництво в галузі туризму, Угода про взаємну охорону секретної інформації, Меморандум про взаєморозуміння у сфері стандартизації, метрології, оцінки відповідності та

якості, а також оновлена Угода про співробітництво у використанні космічного простору з мирною метою [24].

Індійська сторона висловлювала своє задоволення від участі українських виробників у тендерах енергетичного сектору, будівництва ліній електропередач, а також у тендерах металургійної та коксохімічної галузей в Індії. Україна проявляє готовність постачати обладнання для трубопроводів та брати участь у реконструкції газопроводів, будівництві автошляхів та інфраструктури. Важливо відзначити, що Україна вже успішно співпрацювала з Індією, зокрема важливу роль відіграла у створенні космічних програм Індії, збираючи перші індійські космічні супутники на підприємстві "Південмаш" у м. Дніпропетровськ [25].

Прикладом успішного співробітництва є придбання індійською компанією "Мітал Стіс" контрольного пакету акцій Криворізького металургійного комбінату. Бхілайський комбінат – ще один приклад співпраці, створений в рамках колишнього радянсько-індійського партнерства за участю українських підприємств [23].

Оцінюючи основні напрями українсько-індійської співпраці, слід відзначити, що торговельно-економічний обіг між країнами позначається високими показниками. Індія традиційно є важливим партнером України в різних сферах, таких як торговельно-економічна, науково-технічна, машинобудівна, електротехнічна та оборонна. Більше 10% загального обсягу двосторонньої торгівлі України з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону припадає на Індію [23]. Експорт з України в Індію включає різні продукти, такі як продукція хімічної промисловості, добрива, чорні метали, обладнання для електростанцій, сталь, алюміній, медичне обладнання, рослинні олії тощо. З іншого боку, імпорт з Індії в Україну включає фармацевтичну продукцію, тютюн, каву, чай, косметику, харчові продукти та інші товари [25].

У 2021 році обсяг товарообігу між Україною та Індією досяг найвищого рівня в історії їхніх відносин, складаючи близько 3,5 мільярдів доларів США

(табл.2.1). Це пояснюється тим, що у 2021 році Україна побила свої рекордні показники збору урожаю та експорту агропродукції, тому мала змогу поставляти надлишок в інші країни . Після 2021 року, обсяг торгівлі почав падати, у зв'язку із війною на території України і складністю транспортування товарів. Вперше за останні роки торгове сальдо торгового балансу стало негативним (у 2022 і 2023 роках).

Таблиця 2.1

Динаміка двосторонньої торгівлі товарами з Індією у 2018-2023 роках  
(млрд. дол. США)

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Товарообіг	2,79	2,76	2,69	3,45	2,57	2,42
Експорт	2,17	2,02	1,97	2,49	0,88	0,54
Імпорт	0,61	0,74	0,72	0,96	1,69	1,88
Сальдо	+1,55	+1,28	+1,25	+1,53	-0,81	-1,34

Джерело: [26, 27]

З таблиці 2.1 видно, що показники товарообігу та сальдо торговельного балансу змінились на користь Індії – країна збільшила експорт до України після початку повномасштабного вторгнення.

Структура експорту з Індії до України не зазнавала суттєвих змін, адже більшу його частину зазвичай складали фармацевтична продукція і нафтопродукти. Індія є одним із найбільших виробників медикаментів та

постачає їх о всьому світі за відносно невисокими цінами. Основні категорії експорту з Індії до України у 2021 році наведені на рис. 2.1.

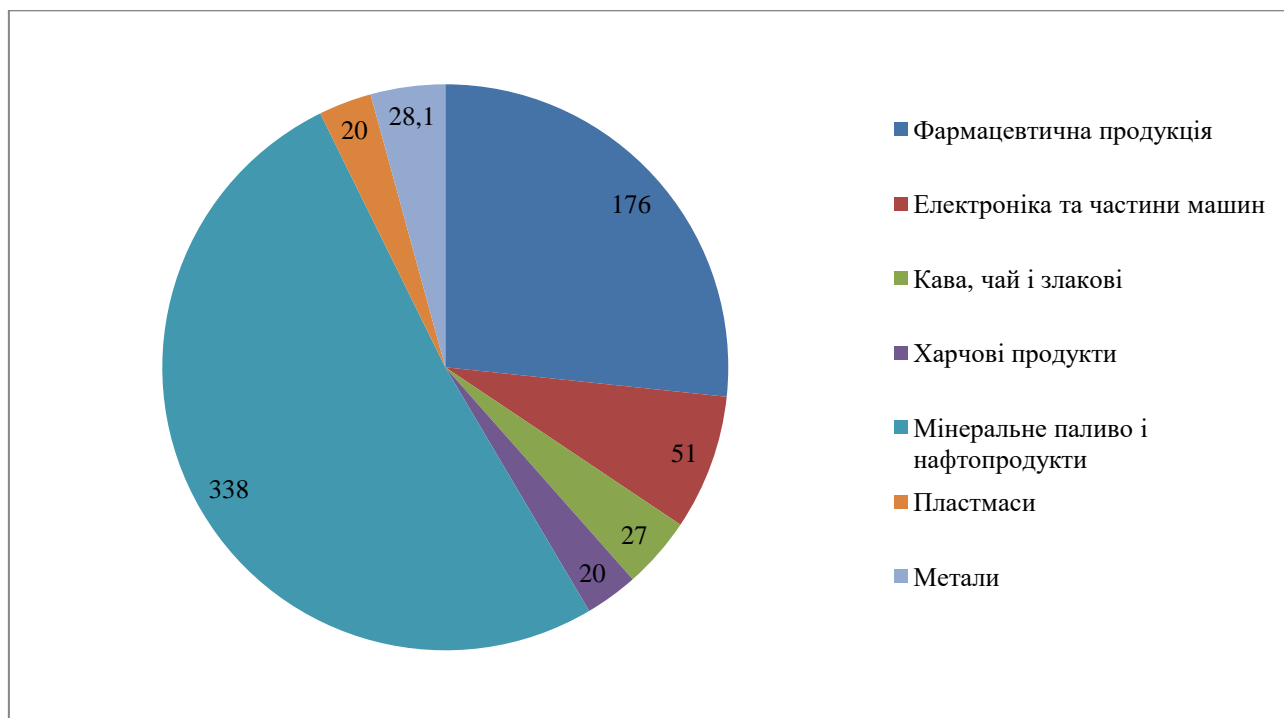


Рис. 2.1. Експорт товарів з Індії до України, за категоріями 2021 (млн. дол.США)

Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Нафтопродукти на мінеральне паливо становлять половину експорту з Індії до України. Одним із найбільших постачальників нафти в Індію залишалась РФ, через знижену ціну за барель, порівняно з іншими країнами. Після початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну, імпорт російської нафти до Індії різко зріс, оскільки НПЗ скористалися дешевшими барелями, яких уникали інші покупці. Однак, у зв'язку із введеними санкціями з боку США, поставляти та розраховуватись за російську нафту стало набагато складніше. Окрім цього, індійським НПЗ потрібне схвалення з боку США, аби продовжувати імпорт російської нафти. З лютого 2024 року, спостерігається

тенденція до зменшення імпорту з РФ. Зокрема збільшилось постачання нафти з Саудівської Аравії на 22% [29].

Стосовно фармацевтичної продукції, яка є другою статтею експорту з Індії до України, то інтереси індійських фармацевтичних компанії на українському ринку представляє Асоціація індійських фармацевтичних виробників. До Асоціації входять ті виробники, що відповідають найвищим міжнародним стандартам (ABRYL PHARM LLC, DIA PHARMA LIMITED, EUROLIFECARE та інші) [30].

Протягом останніх 26 років експорт Індії в Україну зріс на 9,6% у річному обчисленні з 64 мільйонів доларів у 1995 році до 694 мільйонів доларів у 2021 році.

Проаналізувавши структуру експорту з України до Індії, ми бачимо переважання соняшникового насіння та олії. Окрім цього, досить помітну частку займають азотні добрива (рис. 2.2).

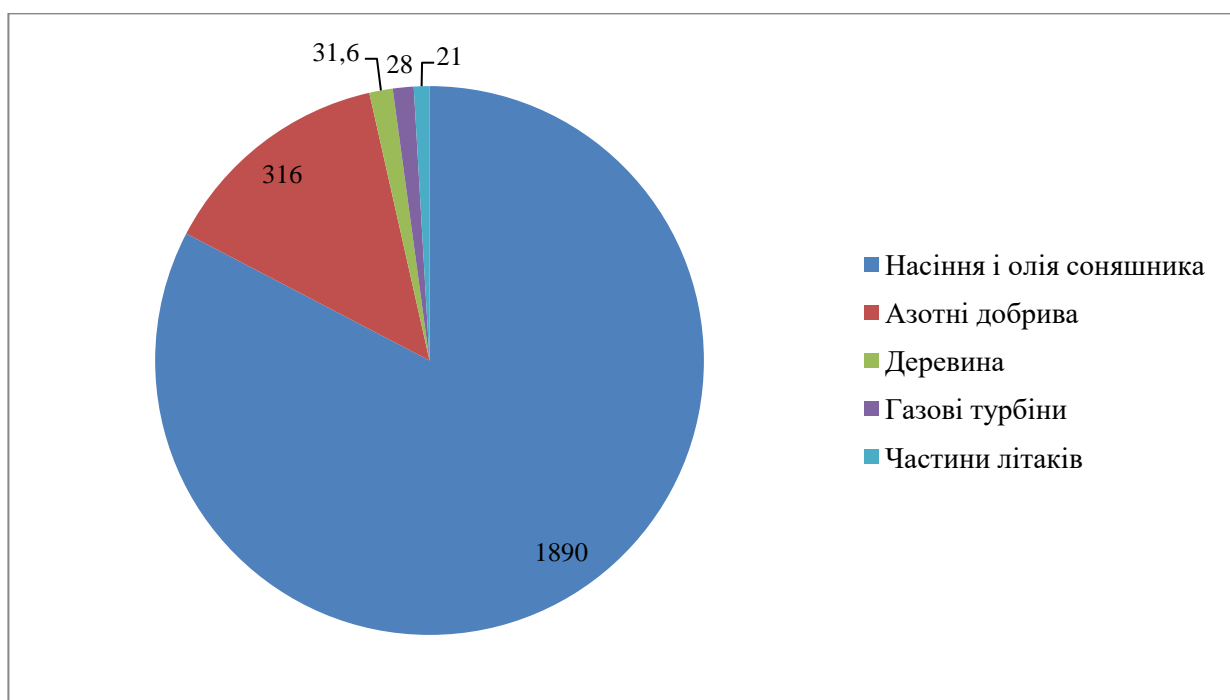


Рис. 2.2. Експорт з України до Індії по категоріям, млн дол. США (2021)

Джерело: складено автором за матеріалами [28]

Український виробник, що є найбільшим експортером соняшникової олії в Індію є агро-компанія «Кернел». Це є найбільший агрохолдінг в Україні, на частку якого припадає близько 8% світового експорту соняшникової олії [31].

Протягом останніх 26 років експорт України до Індії зріс на 8,7% у річному обчисленні з 287 мільйонів доларів у 1995 році до 2,5 мільярда доларів у 2021 році.

У 2023 році показник товарообігу є на 1 млрд. доларів США меншим, ніж це було у 2021 році. Першопричиною у різкому зниженні, передусім є військові дії на території України. На рисунку 2.3 зображена структура експорту товарів з України в Індію за 2023 рік.

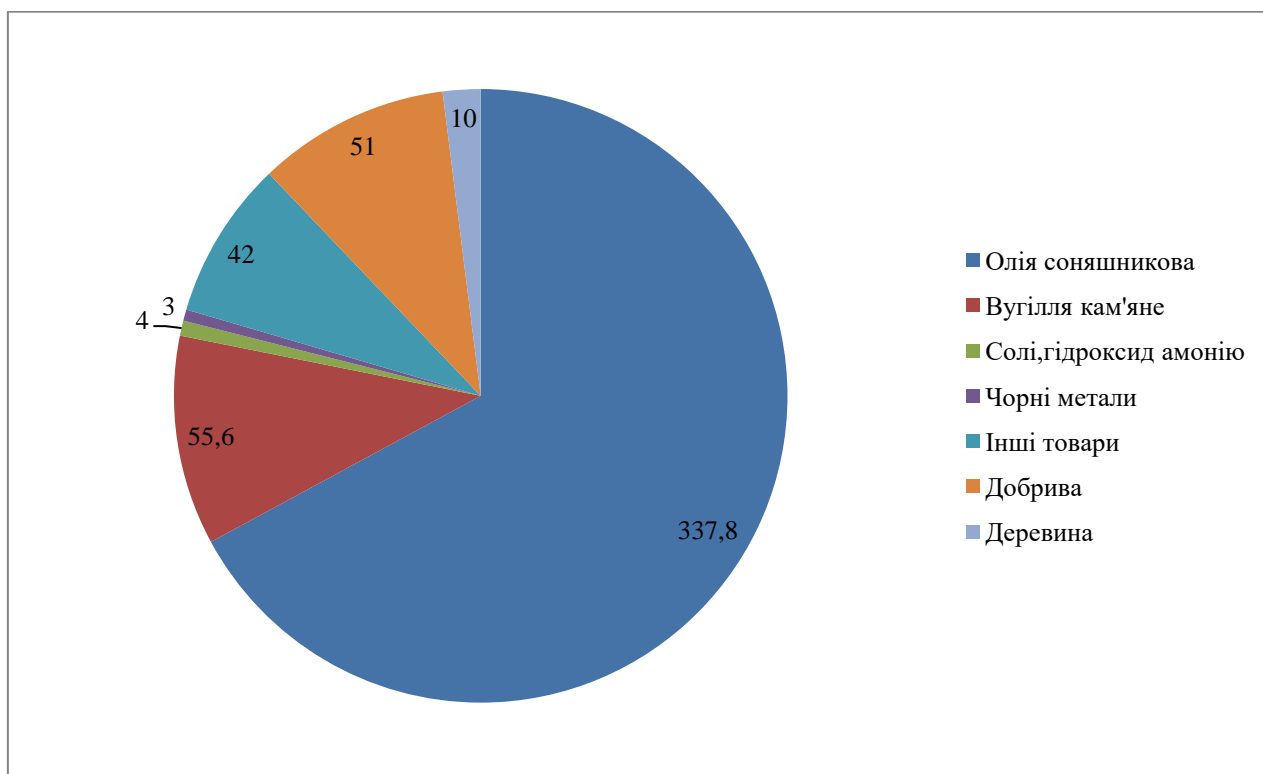


Рис. 2.3 Структура експорту з України в Індію за 2023 р. (млн. дол.США)

Джерело: складено автором за матеріалами [27]

З рисунку видно, що обсяги експорту з України в Індію значно впали, але провідним місцем в структурі експорту залишається соняшникова олія та

насіння. У порівнянні із структурою експорту у 2021 році, замість азотних добрив, друге місце за обсягами зайняло кам'яне вугілля. Це пов'язано зі збільшенням видобутку вугілля у 2023 та 2024 роках в Україні.

Вартість експорту з Індії до України стала рекордною в 2023 році та становила 1,88 мільярдів доларів США. Структура експорту дещо змінилась на користь нафтопродуктів та палива (рис 2.4).

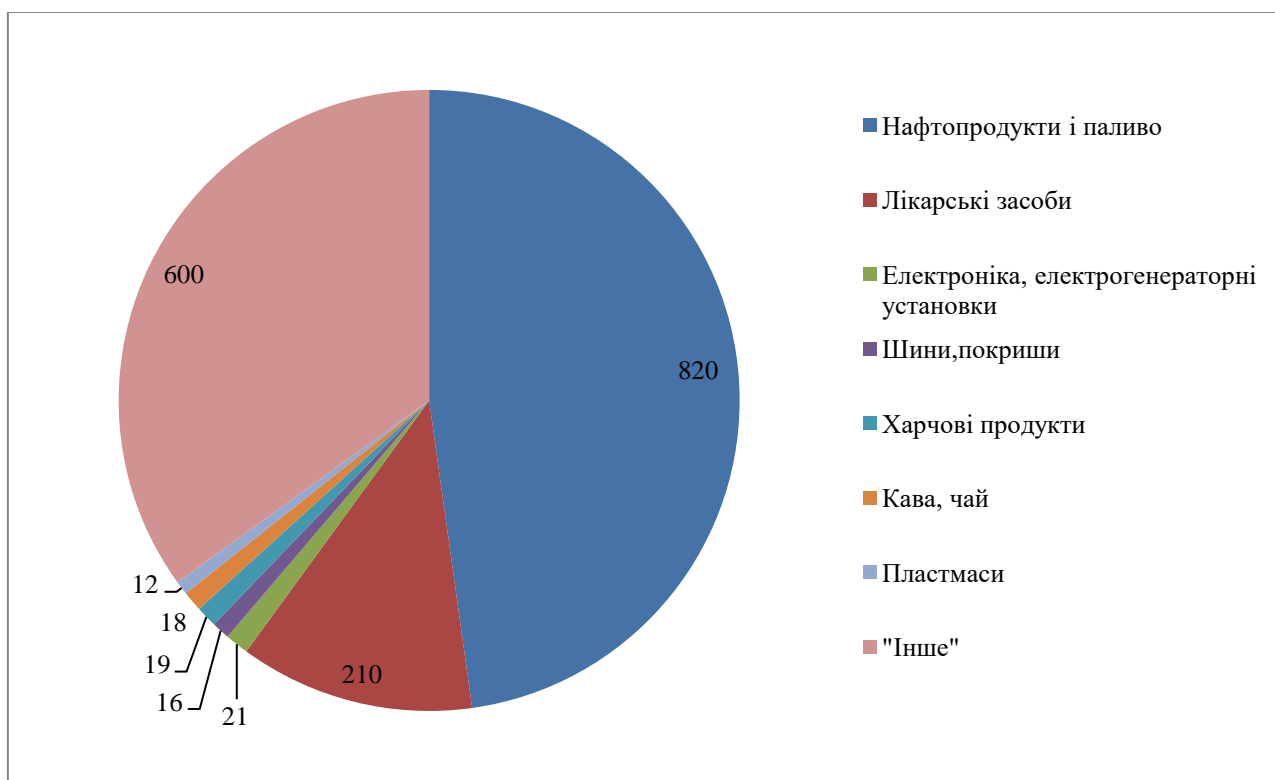


Рис. 2.4 Структура експорту з Індії в Україну за 2023 р. (млн. дол.США)

Джерело: складено автором за матеріалами [27]

У 2023 року більшу частину імпорту з Індії становили нафтопродукти. За обсягами це в 2 рази більше, аніж за 2021 рік в цілому. Це насамперед було пов'язано із дефіцитом палива в Україні, внаслідок ракетних атак на енергопромисловість, нафтопереробні заводи тощо. Вагому частку становить категорія товарів, які не піддаються суспільному розголошенню (в тому числі –

військова техніка), і одним із лідерів також залишається фармацевтична продукція.

За даними статистичних джерел (ОЕС, UN Commodities, Держстату України) торгівлі послугами між Індією та Україною не відбувалось. Загальновідомо, що Індія є одним із найбільших експортерів ІТ-послуг, але це насамперед актуально для країн західної Європи та Північної Америки, де ринок праці на ринку інформаційних технологій є дуже поширеним і дороговартісним. В останні роки, ринок ІТ набув великого поширення і на території України. Отже, для високорозвинених країн є сенс наймати аутсорс та аутстаф співробітників із країн, де є кваліфікована та дешева робоча сила.

## **2.2. Напрями посилення торговельно-економічного співробітництва України з Індією**

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Індією відіграло ключову роль у відносинах між двома країнами з моменту проголошення незалежності. Індія є другим за величиною напрямком експорту України в Азії після Китаю та п'ятим за величиною експортним ринком для українських товарів. Торговельно-економічне співробітництво між країнами триває в кількох основних галузях: аграрна та харчова галузі, військово-технічне співробітництво, освіта та фармацевтика. Після спаду двосторонньої торгівлі в 2014-2015 роках процес покращився після 2016 року.

Окрім напрямів торгівлі, що зазначені вище, можна запропонувати і нові сфери та методи розвитку українсько-індійських відносин.

Потенційним напрямом посилення торгово-економічного співробітництва між обома країнами є співпраця у бізнесі, зокрема у сфері інформаційних технологій і можливості створення спільних аутстафінг-компаній (анг. *outstaffing company*). Аутстафінг — це тип моделі віддаленого найму, при якій компанія-підрядник надає фахівця або групу професіоналів для участі в проєкті



клієнта на період дії контракту. При цьому клієнт повністю контролює і керує “орендованою” командою або фахівцем, а компанія-підрядник займається підбором, юридичними аспектами співпраці, оплачує зарплату і проводить HR-процеси [32].

ІТ сектор Індії розвивається та збільшується щорічно, приносячи все більше прибутку до ВВП (рис. 2.5). За останні десятиліття ІТ-компанії Індії пройшли шлях від виконання другорядних функцій через аутстафф на стороні клієнта, до повного циклу впровадження механізмів цифровізації в роботу ТНК і створення програмних продуктів, що забезпечують мільярди капіталізацій компаніям-розробникам [33].

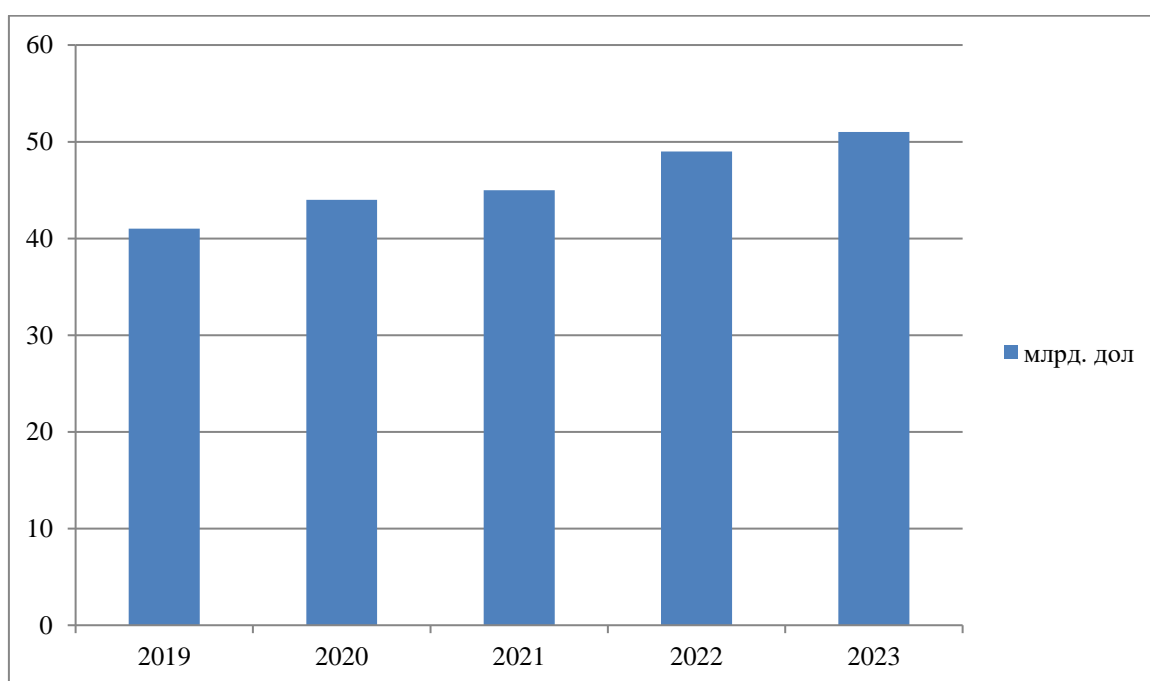


Рис. 2.5. Прибуток Індії на ринку інформаційних технологій 2019-2023 рр  
(млрд.дол. США)

Джерело: складено автором за матеріалами [34]

Така співпраця з іноземними клієнтами набула широкого розповсюдження як в Україні, так і в Індії. Тому, заснування спільної аутстаф-компанії, з боку українських та індійських підприємців є актуально із декількох причин:

- Країни із відносно дешевою і водночас кваліфікованою робочою силою привертають увагу роботодавців із високорозвинених країн (США, Великобританія, Швеція тощо), і прикладами країн, що надають свої послуги за невелику ціну на міжнародному ринку праці виступають як Україна, так і Індія. Середня місячна заробітна плата в Україні становить приблизно 400 дол. США, за підрахунками Take-Profit [35]. Натомість, рівень заробітку індійців не значно відрізняється і дорівнює приблизно 387 дол. США на місяць [36]. Це свідчить про те, що встановивши спільне підприємство, заробіток співробітників не буде значно варіюватись, і тим самим не спричинить нерівність.

Обмін досвідом та взаємозаміна там, де це потрібно – це одна із ключових причин, чому така компанія буде успішною. Індійські ІТ-спеціалісти всесвітньо відомі своєю професійністю, курсами та відео-уроками з програмування. З іншого боку, якщо мова йде про співпрацю із європейським клієнтом, окрім професійності – надзвичайно важлива комунікація та схожість менталітетів. І це одна із причин чому європейські клієнти наймають українських співробітників. Комунікація українців та роботодавців з ЄС є досить схожою та дипломатичною і про це говорить не одна стаття з європейських джерел [37]. Окрім цього, бі-культурна комунікація між українськими та індійськими представниками буде новим випробуванням та великим полем для здобуття нових навичок. Проведення окремих та внутрішніх тренінгів з обох сторін є ще одним напрямом співпраці між країнами та напрямком розвитку.

Така співпраця буде ефективною в економічному розрізі, адже залучатимуться іноземні кошти в скарбниці обох країн, окрім цього процвітатиме експорт послуг та науково-технологічний обмін.

Ще одним потенційним напрямком є співпраця у військовій сфері. Військово-технічне співробітництво є традиційним, але водночас воно має великий потенціал для подальшого розвитку. Так, 7 вересня 2021 року ДП «Зоря»-«Машпроект» уклало контракт на поставку двох газових агрегатів для потреб ВМФ Індії на суму понад 100 млн доларів США. Наразі найбільшим

проектом двостороннього співробітництва між країнами у сфері оборонної промисловості є модернізація літаків АН-32 ВПФ Індії. Очікується, що Україна завершить це замовлення у 2025 році.

Україна брала участь в двох великих військових виставках в Індії – «DefExpo» та «Aero India», і саме там українські експортери укладають угоди у цій сфері (наприклад, під час виставки Aero India 2021 представники Укроборонпрому підписали контрактів на суму 70 мільйонів доларів). У рамках «Aero India 2021» тодішній Міністр оборони України А.Таран зустрівся зі своїм індійським колегою Р.Сінгхом [25]. Важливо, що українській стороні вдалося донести в ЗМІ своє бажання покращити співпрацю в цьому напрямку. Враховуючи складність співпраці Індії з Росією у військово-промисловій та авіаційній сферах через запроваджені європейські та американські санкції, представлення України як надійного та сильного партнера у сфері військової промисловості є надзвичайно важливим.

На фоні повномасштабного вторгнення, експорт зброї з України до Індії не є можливим, особливо в момент активного наступу з боку Росії. Та Україна може стати імпортером зброї у Індії, яка останніми роками значно посилює свій військовий потенціал. Видання Reuters повідомило [38], що у січні 2024 року Індія разом із Францією розпочинають спільне виробництво оборонного обладнання, включаючи вертольоти та підводні човни для збройних сил Індії та виробництво для дружніх країн. Україна є прикладом дружньої країни для Індії та Франції, тож ця угода може стати потенційно привабливою і для України.

Співробітництво у військовій сфері між Індією та Україною є спірним і, дипломатично, дуже складним питанням, адже одним із головних постачальників зброї в Індію є Росія але її частка в імпорті індійської зброї скоротилася з 76% у 2009–2013 роках до 58% у 2014–18 роках, а потім до 36% у 2019–2023 роках. Натомість Індія звернулася до західних постачальників, передусім до Франції, з якої надходить 33% усього імпорту зброї Індії та США, які мають частку 13% в імпорті зброї Індії [39]. Також, Індія позиціонує себе як

нейтральну та мирну країну і вона не приймає жодну із сторін, коли мова заходить за військові конфлікти. У цьому контексті, співпраця у військово-технічній сфері є цілком можливою.

За домовленостями, двостороння торгівля між Україною та Індією має посилюватись в наступні роки. У березні 2024 року Міністр Закордонних Справ Дмитро Кулеба відвідав Індію з візитом задля обговорення співпраці між обома країнами. Сторони домовились відновити співпрацю та двосторонню торгівлю до довоєнного рівня. Індія відкрита до посилення співпраці, а також до підтримки України у військовій сфері [40].

І хоча через військові дії, за прогнозами економістів, Україна навряд чи зможе досягти позитивного сальдо торговельного балансу, але очікується, що обсяги експорту зростатимуть щорічно, в той час коли імпорт залишатиметься на такому ж самому рівні, як і в 2022-2023 роках [41]. Проблеми з логістикою та військові обстріли є ключовими моментами, які заважають торгівлі товарами розвиватись в повному обсязі.

На рис 2.6 зображено прогноз товарообігу між Україною та Індією, на основі даних з 2017 по 2023 рр. За результатами тренд-аналізу, обсяг торгівлі між обома країнами в наступні 3 роки буде триматися на рівні близько \$2.5 млрд дол. США.

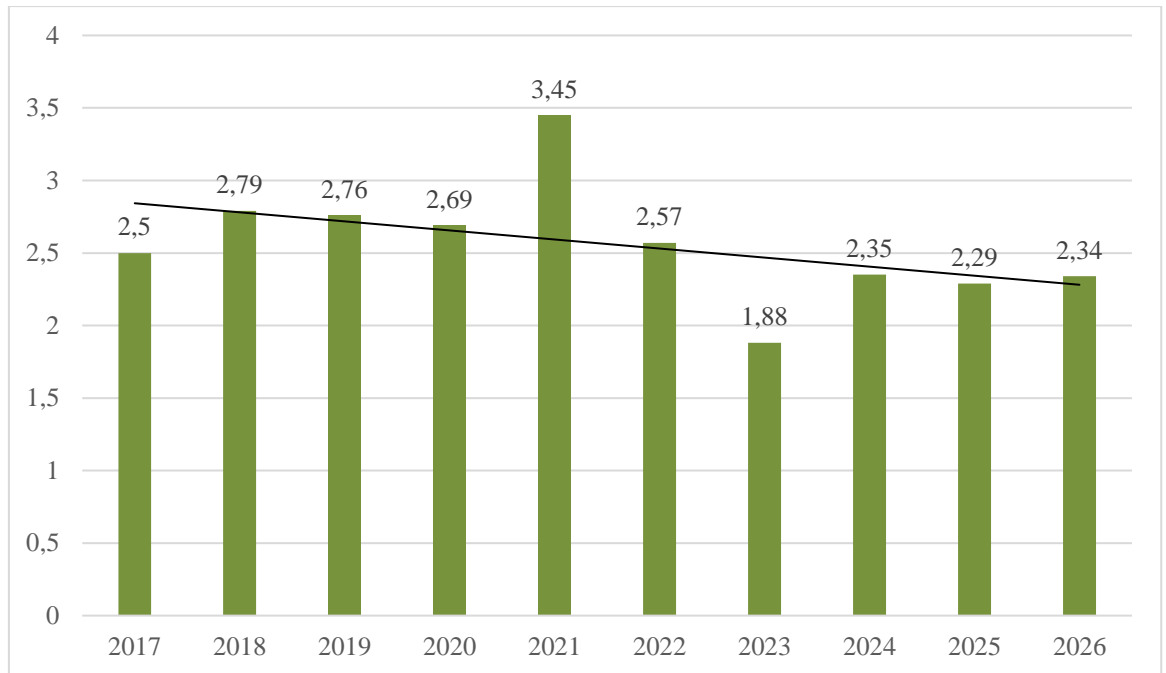


Рис 2.6. Прогноз товарообігу між Україною та Індією на 2024-2026  
рр.(млрд.дол.США)

Джерело: складено автором за матеріалами [26, 27]

Зважаючи на військові дії на території України, буде вкрай складно відновити співпрацю до рівня 2021 року (товарообіг дорівнював 3,45 млрд дол. США) в наступні декілька років. Але більший рівень товарообігу можна досягти за допомогою збільшення експорту зернових зі сторони України та військової допомоги Індії Україні, яка відкрита до співпраці в цьому напрямку.

### **2.3. Економічні перспективи України в контексті вдосконалення двосторонньої торговельно-економічної співпраці з Індією**

Ще у 2016 році, під час свого виступу, Надзвичайний і Повноважний Посол Республіки Індія в Україні, пан М.К. Бгарті, звернув увагу на потенціал Індії, яка пропонує нові можливості. Ця країна відзначається вражаючими темпами економічного зростання (6,5–8% протягом останнього десятиріччя), має вигідне геополітичне положення, багатство природних ресурсів і

досягнення в сфері сучасних технологій (як ядерні, так і космічні програми, сектор ІТ) [43]. Індія також приваблює своїм величезним населенням - 1,25 млрд, з яких 65% молодше 30 років. Значна діаспора, яка нараховує близько 25 мільйонів осіб, є важливим зв'язком з глобальним світом. Україна повинна уважно враховувати ці реалії і визнавати стратегічне значення партнерських відносин з Індією, особливо враховуючи свій досвід співпраці та широкий спектр можливостей для подальшого розвитку [44].

Значення торговельно-економічної співпраці між Україною та Індією з моменту набуття незалежності об'єктивно важливе для обох країн. До повномасштабного вторгнення, Індія стала для України другим (після Китаю) найбільшим ринком експорту в Азії та п'ятим за обсягом для українських товарів (що становило 4% від усього українського експорту). Війна значно вплинула на можливості українського експорту, проте у 2022 році Індія залишилася одним з головних торгових партнерів. Загальний товарообіг між країнами досяг 2,58 мільярда доларів США. Основу експорту становили жири та олії. І це є одним із найперспективніших напрямів для співпраці.

За попередніми розрахунками, до 2030 року потреба Індії в зерні зросте до 32 мільйонів тонн. Пшениця є другою найбільш вирощуваною та споживаною культурою в Індії. [45] Тож перспектива поставок української пшениці просто колосальна. Через складну логістику, фінансові перешкоди та санкції, Індія поступово буде зменшуватиме свою залежність від імпорту російського товару шляхом диверсифікації джерел постачання. Це чудова можливість для українських компаній поставляти продукцію в Індію за цінами, що є нижчими від європейських або американських.

Причин, щоб експортувати зернові продукти в Індію декілька:

- великий ринок споживання: Індія є однією з найбільших країн світу за населенням, що забезпечує великий попит на харчові продукти, включаючи зернові;
- середній клас Індії стрімко зростає, і відповідно його готовність та

бажання платити та отримувати продукти харчування більш високої якості;

- більшість населення Індії – вегетаріанці, тому споживання рослинних продуктів вкрай велике.

Більшість рослин, що користуються популярністю серед Індійського суспільства, мають велику урожайність в Україні та можуть бути експортованими наряду із соняшником.

Одним з важливих напрямів індійського експорту до України є фармацевтична галузь. У 2020 році, під час пандемії COVID-19, Україна імпортувала продукцію індійських фармацевтичних компаній на суму понад 126 мільйонів доларів США. Це ставило Індію на друге місце серед найбільших імпортерів ліків до України після Німеччини. Україні протягом багатьох років вже працюють великі гравці індійського фармацевтичного ринку, такі як Ranbaxy, Sun Group та Dr. Reddy's Laboratories [30] Індія, яку всі називають «аптекою світу» має ряд переваг на ринку фармацевтики:

- в Індії розташовано 8 з 20 провідних світових компаній, що виробляють дженерики (лікарські засоби, які в своїй основі мають ті ж самі активні речовини, що і в оригінальному лікарському засобі);
- Індійські компанії отримували понад 30% дозволів на продаж від Управління з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами США (FDA) щорічно з 2016 року;
- у 2020 фінансовому році фармацевтичний сектор Індії експортував свою продукцію до 202 пунктів призначення;
- з Індії виробляють 70% вакцин, рекомендованих Всесвітньою організацією охорони здоров'я;
- виробництво лікарських засобів в Індії є значно дешевшим, ніж в США, і майже вдвічі дешевше, ніж в Європі, надаючи країні конкурентну перевагу.

Спираючись на той факт, що Україна та Індія активно співпрацюють в медичній сфері (експорт фармацевтики з Індії та навчання індійських студентів

на медичних спеціальностях в Україні), то існує перспектива кооперації в спільному виробництві ліків та заснування спільних медичних закладів. Це буде корисно як з перспективи обміну досвідами, так і з економічної точки зору. Лікарську практику в Україні буде відкрито набагато легше та дешевше, аніж в країнах Європи чи Америки і це стане ще одним напрямком для збільшення українського ВВП та індійського ВВП.

Після війни можна очікувати значного зростання економічних відносин між обома країнами. Однією з причин цього є необхідність відновлення або будівництва нового житла для постраждалих. Сектор нерухомості може стати одним з ключових напрямків індійських інвестицій. Відбудова після війни, яка вимагатиме великої кількості людських ресурсів та фінансових вкладень, не лише сприятиме зростанню товарообігу між державами, але й зміцнить міжлюдські зв'язки. За часів СРСР українські інженери активно брали участь у розвитку промисловості Індії. Цей досвід все ще пам'ятають в Індії, хоча його часто приписують росії як правонаступниці СРСР, а не Україні [46]. Нові контакти можуть як посилити комунікацію, так і змусити пригадати минуле. Але в першу чергу це, буде цікавим індійському бізнесу.

Індійські студенти почали приїжджати до України для навчання ще в період СРСР. Основна галузь освіти, яку обирають індійці в Україні, це медицина (понад 90%). Нині попри те, що більшість із 18 тис. довоєнних студентів продовжує навчання в українських закладах вищої освіти (великою мірою дистанційно та у трьох регіонах на Заході України очно) [47], нові студенти не вступають через безпекові ризики. Для багатьох індійських родин медична освіта в Україні була можливістю отримання вищої освіти. Наразі це питання час від часу виникає в індійських ЗМІ, однак залишається без вирішення. Економічним напрямком для співпраці можуть стати якісні платформи з онлайн освітою для індійців, а також релокейт українських університетів на захід країни або навіть у сусідні країни. Цю ініціативу можна



втілити тільки для іноземних студентів, які не звикли жити в умовах війни, але бажають отримати відносно дешеву та якісну освіту.

Ще одним потенційно успішним напрямком посилення відносин між двома країнами є відкриття центрів медитації та йоги. Щорічно, кількість людей, які займаються йогою зростає надзвичайно швидкими темпами. На сьогоднішній день, йогою займаються більше 300 мільйонів людей, а обсяг світового ринку йоги оцінювався в 107,1 мільярда доларів США в 2023 році, і очікується, що з 2024 по 2030 рік він зростатиме на 9,4% на рік [48]. Фактори, що сприяють розвитку ринку, включають зростання обізнаності споживачів про здоров'я та благополуччя, а також зростання популярності онлайн-курсів йоги.

Індія є однією із батьківщин йоги та духовних практик, тому ця індустрія є надзвичайно популярною у цій країні. Окрім цього, у 2014 році прем'єр-міністр Індії Моді оголосив 21 червня Інтернаціональним Днем йоги, що ще більше підсилило інтерес молоді до цього заняття. М. С. Шрінат, голова студії йоги Pranav Yoga в Нойді, говорить, що День Йоги збільшує його компанію на 30-40% щороку в червні та липні. Понад 300 студентів йоги були зараховані до нього до 2022 року, причому 112 зареєструвалися для постійного членства протягом цих двох місяців (червня і липня). Шрінат також зазначив, що кількість людей, які записуються на заняття йогою, зросла за останні роки [49].

Подібна зацікавленість йогою та медитаціями стрімко зростає і серед українців, які прагнуть віднайти душевного спокою. В Україні уже діють сотні йога-центрів, як Yoga Dao, Earth Creation Center, Arogya Yoga School тощо. Також, існує багато пропозицій щодо «ретрит» поїздок до Індії, з метою поспілкуватись із справжніми гуру йоги та медитацій. Такі поїздки часто перевищують вартість \$2000 за два тижні [50], тож має сенс почати активну співпрацю між Індією та Україною саме в цьому напрямку. Потенційними напрямками посилення цієї кооперації можуть стати:

- інвестиції індійських підприємців у відкриття йога-центрів в Україні. За прогнозами, дивіденди мають бути у значному розмірі, у зв'язку з популярністю цього напрямку в Україні;
- залучення інструкторів з Індії до приїзду в Україну, обмін культурним досвідом, організація спільних поїздок та днів йоги;
- організація семінарів, курсів для українських любителів та майстрів йоги.

Розвиток йога-туризму є потенційно можливим та прибутковим сектором для України. В Україні є велика кількість місць, де можна усамітнитись та з'єднатись з природою (Карпатські гори, озера, ліси і багато інших неторкнутих бізнесами ділянок), і йога-туризм – екологічний напрямок бізнесу на цих ділянках. Прогнозується, що загальний ринок цього напрямку в туризмі зростатиме на 5,8% щорічно (рис 2.7)

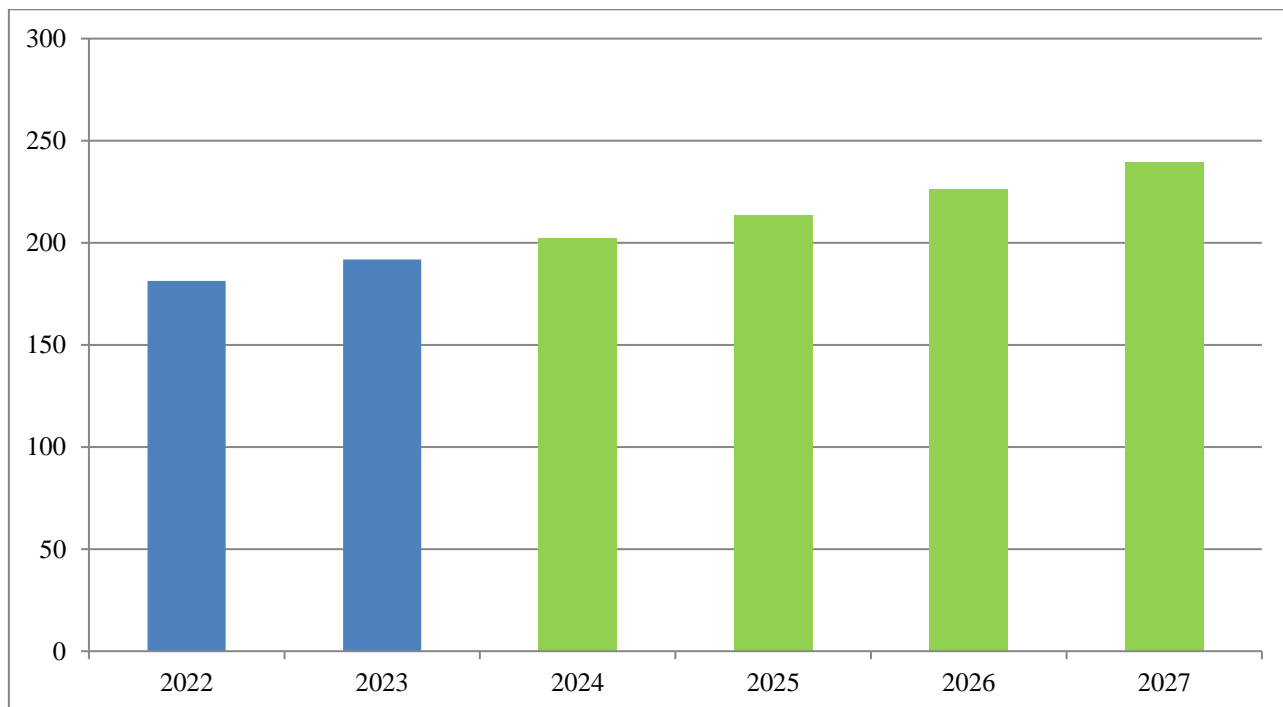


Рис 2.7. Світовий ринок йога-туризму з прогнозом до 2027 року, млрд.дол

Джерело: [51]

Отже, між Україною та Індією є багато спільного та існує велика перспектива посилення та розвитку двосторонніх відносин у різних сферах. Це буде актуально як з економічної перспективи, так і з точки зору інтеграції України до азійського суспільства, де меншість людей мають розуміння українського середовища. Насамперед, така співпраця посилить політичний вплив та розвиток України на міжнародній арені.

### **Висновки до другого розділу**

1. Аналізуючи динаміку двосторонніх економічних відносин між Україною та Індією, можна говорити про їх відновлення ще з 2000-х років, коли розпочалася робота Міжурядової українсько-індійської комісії з питань торговельного, економічного, наукового, промислового та культурного співробітництва. З 2018 по 2022 роки помічаємо високі показники товарообігу із позитивним торговельним сальдо. Товарообіг 2021 року став рекордним для українсько-індійської торгівлі і становив \$3,45 млрд.дол. США. Після повномасштабного вторгнення, український експорт до Індії помітно зменшився. Основними товарами, які Україна експортує до Індії є соняшникове насіння та олія, кам'яне вугілля, добрива; натомість імпортує нафтопродукти, фармацевтику, електроніку з Індії.

2. Окрім тих напрямків торгівлі, що вже існують (аграрна та харчова галузі, освіта та фармацевтика тощо) в українсько-індійських відносинах, можуть бути й потенційно нові напрямки, що зміцнюватимуть двосторонні торговельно-економічні відносини. Одним із таких напрямків є співпраця в ІТ-сфері та інших бізнесах, на основі створення спільних аутстафф компаній. Обидві країни вже мають досвід співпраці з іноземними клієнтами через аутстафф, і через подібність послуг, які виконують експерти з обох країн, спільні навички та рівень їхньої компенсації є можливість утворення спільних підприємств.

Співпраця у військовій сфері наразі є дуже актуальною для України та Індії. На фоні повномасштабного вторгнення, експорт зброї з України до Індії не є можливим, особливо в момент активного наступу з боку Росії. Та Україна може стати імпортером зброї у Індії, яка останніми роками значно посилює свій військовий потенціал. Це зумовлюється тим, що Індія активно бере участь у виробництві зброї разом з Європейськими країнами та США.

Є висока ймовірність підсилення співпраці у торгівлі та збільшення товарообігу, зокрема через домовленості про це між Міністром Закордонних Справ Дмитром Кулебою та міністром закордонних справ Індії Субрахманьямом Джайшанкаром.

3. Індія, як найбільша демократія світу, що розвивається швидкими темпами, є дуже перспективним партнером, потреби якого щорічно зростатимуть. За попередніми розрахунками, до 2030 року потреба Індії в зерні зросте до 32 мільйонів тонн. В цьому можна вбачати економічну вигідність для України, яка вже є надійним експортером зерна в Індію.

Співпраця в фармацевтичній сфері існує ще з початку проголошення незалежності України, тож спираючись на той факт, що Україна та Індія активно співпрацюють в медичній сфері (експорт фармацевтики з Індії та навчання індійських студентів на медичних спеціальностях в Україні), існує перспектива кооперації в спільному виробництві ліків та заснування спільних медичних закладів.

Новим, але перспективним для України напрямком для вдосконалення співпраці з Індією, стане відкриття центрів медитації та йоги, за сприяння індійських гуру та підприємців у цій сфері. Це є економічно вигідною сферою, адже обсяг світового ринку йоги оцінювався в 107,1 мільярда доларів США в 2023 році, і очікується, що з 2024 по 2030 рік він зростатиме на 9,4% на рік. Індія, як батьківщина йоги, вже має великий досвід при створенні центрів йоги і медитації і статистика підтверджує, що зацікавленість цим напрямом зростає

щорічно. Для України такий напрямок може стати фактором, що стимулює як економічне зростання, так і туризм.

## ВИСНОВКИ

1. Визначено, що торговельно-економічні відносини, як складова міжнародних економічних відносин - це система економічних зв'язків між країнами з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів та послуг, що вийшли за межі відповідних національних господарств. Їхніми основними складовими є торгівля товарами та послугами, інвестиції, експорт та імпорт капіталу, науково-технічне співробітництво, укладення торговельних угод та встановлення тарифів і квот. Фактори, що найбільше впливають на розвиток торговельно-економічних відносин є політична стабільність або нестабільність, членство країни в союзах та альянсах, культурні та релігійно фактори. Сутність торговельно-економічних відносин полягає в установленні економічних зв'язків та обміні ресурсами між різними економічними агентами, такими як країни, підприємства чи регіони.

2. Під час дослідження було встановлено, що вагомим чинником активізації торговельно-економічних відносин є міжнародна економічна інтеграція країн, яка відбувається на різних рівнях: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, валютний союз та повна інтеграція. Окрім цього, значно активізує відносини участь країн в міжнародних або регіональних блоках та організаціях. Світова Організація Торгівлі є найяскравішим прикладом організації для лібералізації та регулювання міжнародної торгівлі. Для стримування міжнародної торгівлі країни використовують методи протекціонізму. Найпоширеніші методи обмежування зовнішньої торгівлі є митні тарифи (адвалорні, специфічні, складені), ліцензування, антидемпінгові та компенсаційні мита, квотування, добровільне обмеження експорту, ембарго.

3. Активізація відносин між Україною та Індією розпочалась після 2000 року, із початку роботи Міжурядової українсько-індійської комісії з питань торговельного, економічного, наукового, промислового та культурного

співробітництва у 2003 році. Країни укладали спільні угоди в галузях інвестицій, оподаткування, туризму, логістики тощо. Також Україна та Індія активізували співпрацю в енергетиці, металургії, будівництві тощо (створення космічних програм Індії, українські підприємства збирали перші індійські космічні супутники на підприємстві «Південмаш»; придбання індійською компанією "Мітал Стілс" контрольного пакету акцій Криворізького металургійного комбінату і т.д.). Щодо питань експорту та імпорту, сальдо торговельного балансу зберігало позитивну динаміку на користь України до 2022 року. Найбільшими статтями експорту товарів з Індії до України є нафтопродукти та фармацевтика. Україна, в свою чергу, експортує насіння соняшника та азотні добрива до Індії.

4. Проаналізовано, що торговельно-економічне співробітництво між Індією та Україною триває в кількох основних галузях: аграрна та харчова галузі, військово-технічне співробітництво, освіта та фармацевтика. Існує можливість посилення співробітництва у наявних галузях, як-от військова справа. Україна є постійним гостем двох великих військових виставок в Індії – «DefExpo» та «Aero India», де найчастіше представники українських експортерів підписують великі угоди у цій сфері. Враховуючи складність співпраці Індії з Росією у військово-промисловій та авіаційній сферах через запроваджені європейські та американські санкції, представлення України як надійного та сильного партнера у сфері військової промисловості є надзвичайно важливим. Також, ІТ-співпраця та створення спільних аутстаф-компаній є одним із найекологічніших та модерних напрямків розвитку, у якому обидві країни мають успіх. Цей напрямок співпраці може бути дуже прибутковим та корисним для обох країн. За домовленостями Міністрів Закордонних Справ України та Індії, існує висока ймовірність зростання товарообігу між обома країнами. За результатами тренд-аналізу, в наступні роки товарообіг складатиме близько 2,5 млрд. дол. США.

5. Індія, як найбільша демократія світу, є дуже привабливою для України в контексті експорту, імпорту та обміні послугами. Найбільшим напрямком посилення співпраці для України є експорт зернових та олійних культур, адже споживання зернових в Індії щорічно зростає, що зумовлено стилем життя індійців. Фармацевтична галузь є одним із найголовніших сфер для Індії та спираючись на той факт, що Україна та Індія активно співпрацюють в медичній сфері (експорт фармацевтики з Індії та навчання індійських студентів на медичних спеціальностях в Україні), то існує перспектива кооперації в спільному виробництві ліків та заснуванні спільних медичних закладів. Новим, але дуже перспективним напрямком співпраці можуть стати відкриття центрів йоги та медитації в Україні, за сприяння індійських інвесторів та підприємців в цій галузі безпосередньо в Індії. На сьогоднішній день, йогою займаються більше 300 мільйонів людей, а обсяг світового ринку йоги оцінювався в 107,1 мільярда доларів США в 2023 році, і очікується, що з 2024 по 2030 рік він зростатиме на 9,4% на рік. У зв'язку зі зростанням рівня усвідомленості людей, цей напрямок набуває все більшого поширення і в Україні, тому це та сфера, в яку варто інвестувати.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. An Introduction to International Economic Relations / edited by Yuriy Kozak, Temur Shengelia. Tbilisi, 2014. 224 p.
2. Макаренко Ю. Комплексна оцінка торговельно-економічних відносин України та Республіки Італії у контексті сталого розвитку [Електронний ресурс]. // Ефективна економіка. 2013. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2070>
3. Зовнішні економічні зв'язки України. Україна і світове господарство. [Електронний ресурс]. – URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19330/>
4. Міжнародна торгівля: конспект лекцій: навчальний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня спеціальності 073 «Менеджмент» / за ред. К.О. Кузнецова, В.В. Чорній, О.С. Ченуша. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2018. 287 с.
5. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Аналіз світових товарних ринків» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти усіх форм навчання за освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / за ред. О.Д. Дячун. Тернопіль: ТНТУ, 2022. 86 с.
6. Srivastava R. K., Green T. R. Determinants of Bilateral Trade Flows // The Journal of Business. 1986. № 59. PP. 623–640.
7. Direct Foreign Investment (FDI): What It Is, Types, and Examples. [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/f/fdi.asp>
8. Основні форми інтеграційних процесів. [Електронний ресурс]. – URL: <http://kimo.univ.kiev.ua/MEO/43.htm#:~:text=%2D%20%D0%92%D0%B0%D0%B%D1%8E%D1%82%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7%20%2D%20%D1%82%D1%96%D1%81%D0%BD%D0%BE%20%D0>

%BF%D0%BE%D0%B2',%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%20%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BF%D1%96%20%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F%20%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5%D0%B9%D1%81%D1%8C%D0%BA%D1%96%D0%B9%20%D0%A1%D0%BE%D1%8E%D0%B7

9. Основні принципи регулювання міжнародних торгівельних відносин: угода ГАТТ [Електронний ресурс]. – URL: <https://ru.osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19128/>

10. Ніколаєв Є., Волощенко В. Торговельна лібералізація: конкуренція інститутів // Політичний менеджмент. 2005. №4. С. 148–160.

11. Келічавий А. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки країни // Ефективна економіка. 2014. № 6. [Електронний ресурс]. – URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3133>

12. Митні тарифи. [Електронний ресурс]. – URL: [https://buklib.net/books/26586/#:~:text=%D0%A4%D1%96%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%20%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%20%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D1%83%D1%8E%D1%82%D1%8C%20%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%20%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B9,\(%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D1%84%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%96](https://buklib.net/books/26586/#:~:text=%D0%A4%D1%96%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%20%D0%BC%D0%B8%D1%82%D0%B0%20%D0%B7%D0%B0%D0%B1%D0%B5%D0%B7%D0%BF%D0%B5%D1%87%D1%83%D1%8E%D1%82%D1%8C%20%D0%BC%D0%B0%D0%BA%D1%81%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%20%D0%BC%D0%BE%D0%B6%D0%BB%D0%B8%D0%B2%D0%B8%D0%B9,(%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%96%D1%87%D0%BD%D1%96%20%D1%84%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%84%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D1%96)

13. Скринька Д.В. Інституційна структура та ефективність функціонування Світової Організації Торгівлі // Актуальні проблеми політики. 2012. № 46. С. 82–89.

14. Угода про субсидії і компенсаційні заходи [Електронний ресурс]. / Офіційний портал Верховної Ради України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981\\_015#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015#Text)

15. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / за ред. А.І. Боярчук. Херсон: ТОВ «ВКФ «СТАР» ЛТД», 2018. 374 с.

16. Міжнародний маркетинг: навч.посібник: / За ред. Ю.Г. Козака, С.Смичка, І.Л Літовченко. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 294 с.

17. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. 1991. № 29. ст. 377

18. Протокол про встановлення дипломатичних відносин між Україною і Республікою Індією [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/152\\_003#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/152_003#Text)

19. Угода між Урядом України і Урядом Республіки Індія про торговельно-економічне співробітництво [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356\\_001#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356_001#Text)

20. Угода між Урядом України та Урядом Республіки Індія про міжурядову українсько-індійську Комісію по торговельному, економічному, науковому, технічному, промисловому і культурному співробітництву від 19.04.1994 [Електронний ресурс] / Офіційний портал Верховної Ради України. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356\\_003#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/356_003#Text)

21. Україна уклала новий танковий контракт із Пакистаном [Електронний ресурс] / Радіо Свобода. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/890718.html>

22. Відбулось шосте засідання Міжурядової українсько-індійської Комісії по торговельному, економічному, науковому, технічному, промисловому і культурному співробітництву [Електронний ресурс]. – URL: <https://mtu.gov.ua/news/29518.html>

23. Хмель А. О, Ярошенко К. В. Перспективи українсько-індійських двосторонніх відносин // Наукові праці. Політологія. 2014. № 236. С. 93– 98.

24. Геополітика. Військово-політичні аспекти : навч. посіб. / за ред. О. Бойко. Львів : ЛІСВ, 2008. 343 с.

25. Коротка характеристика відносин Індії та України [Електронний ресурс]. – URL: <http://ukraine-ir.narod.ru/experts/report-8/India.htm>

26. Інформація щодо торговельно-економічного співробітництва між Україною та Індією [Електронний ресурс] / Посольство України в Республіці Індія. URL: <https://india.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/ukrayinsko-indijske-spivrobitnictvo/438-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-indijeju/zagalna-informaciya-shchodo-torgovelnno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-mizh-ukrayinoyu-ta-indiyeyu>

27. UN Comtrade Database [Електронний ресурс]. – URL: <https://comtradeplus.un.org/>

28. OEC - India / Ukraine profiles [Електронний ресурс]. – URL: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ind/partner/ukr?depthSelector=HS2Depth>

29. Індія шукає інших постачальників нафти на заміну РФ [Електронний ресурс] / Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/02/29/710564/>

30. Індія як «аптека світу»: сильний та надійний партнер для України [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.ipma.ua/news/events/1685/>

31. Про компанію – KERNEL [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.kernel.ua/ua/about/>

32. Peopleforce - Аутстафінг [Електронний ресурс]. – URL: <https://peopleforce.io/uk/hr-glossary/outstaffing>

33. DOU - Розвиток ІТ-індустрії Індії. Потенційні уроки для України [Електронний ресурс]. – URL: <https://dou.ua/forums/topic/32078/>

34. Domestic revenue of the information technology industry in India from financial year 2019 to 2022, with estimate of 2023 [Електронний ресурс] / Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/1407101/india-total-revenue-it-industry/>

35. UKRAINE WAGES: MINIMUM AND AVERAGE [Електронний ресурс] / Take-Profit. URL: <https://take-profit.org/en/statistics/wages/ukraine/>

36. Average Salary in India – A Comprehensive Guide [Електронний ресурс]. – URL: <https://desktrack.timentask.com/blog/average-salary-in-india-a-comprehensive-guide/#:~:text=The%20average%20salary%20in%20India%20in%202023%20is%2031%2C900%20INR,per%20the%20recent%20exchange%20rates>

37. Mindy Support: 5 FACTS ABOUT DOING BUSINESS WITH UKRAINIAN COMPANIES [Електронний ресурс]. – URL: <https://mindy-support.com/news-post/5-facts-about-doing-business-with-ukrainian-companies/>

38. India, France agree on joint defence production [Електронний ресурс] / Reuters. URL: <https://www.reuters.com/world/india-france-agree-joint-defence-production-statement-2024-01-27/>

39. India again tops global arms imports, Russia main supplier: SIPRI [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.deccanherald.com/india/india-again-tops-global-arms-imports-russia-main-supplier-sipri-2931533>

40. Україна та Індія відновлять співпрацю до довоєнного рівня – Кулеба [Електронний ресурс] / Mind. URL: <https://mind.ua/news/20271512-ukrayina-ta-indiya-vidnovlyat-spivpracyu-do-dovoennogo-rivnya-kuleba>

41. Що відбувається із зовнішньою торгівлею України? І які перспективи її відновлення [Електронний ресурс]. – URL: <https://dia.dp.gov.ua/shho-vidbuvayetsya-iz-zovnishnoyu-torgivleyu-ukra%D1%97ni-i-yaki-perspektivi-%D1%97%D1%97-vidnovlennya/>

42. Товарообіг України за перші місяці року зріс на 2%: що найбільше експортували та імпортували [Електронний ресурс] / Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/03/8/710931/#:~:text=%D0%97%D0%B0%>

20%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%88%D1%96%20%D0%B4%D0%B2%D0%B0%20%D0%BC%D1%96%D1%81%D1%8F%D1%86%D1%96%20%D1%80%D0%BE%D0%BA%D1%83,%D1%81%D1%83%D0%BC%D1%83%206%2C8%20%D0%BC%D0%BB%D1%80%D0%B4%20%D0%B4%D0%BE%D0%BB.

43. Надзвичайний і Повноважний Посол Республіки Індія в Україні Манодж Кумар Бхарті: «Індія сьогодні така, якою Європа хоче бути завтра» [Електронний ресурс]. – URL: <https://lnu.edu.ua/nadzvychajnyj-i-povnovazhnyj-posol-respubliky-indiya-v-ukrajini-manodzh-kumar-bharti-indiya-sohodni-taka-yakoyu-evropa-hoche-buty-zavtra/>

44. Борділовська О.А. СУЧАСНІ УКРАЇНСЬКО-ІНДІЙСЬКІ ВІДНОСИНИ [Електронний ресурс]. – URL: <http://ud.gdip.com.ua/wp-content/uploads/2020/02/1-2018-65.pdf>

45. Схід - справа тонка, але перспективна. Особливо для зернових [Електронний ресурс] / Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/06/6/648489/>

46. Україна-Індія: Покінчити з радянською спадщиною? [Електронний ресурс] / Українська призма. URL: <https://prismua.org/india/>

47. Як українським вишам повернути іноземних студентів [Електронний ресурс]. – URL: [https://24tv.ua/yak-ukrayinskim-visham-povernuti-inozemnih-studentiv-pid-chas\\_n2500844](https://24tv.ua/yak-ukrayinskim-visham-povernuti-inozemnih-studentiv-pid-chas_n2500844)

48. Yoga Market Size, Share & Trends Analysis Report By Delivery Mode [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/yoga-market-report#:~:text=The%20global%20yoga%20market%20size,popularity%20of%20online%20yoga%20courses>

49. Not just mind and body, yoga is good for economy too [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.indiatoday.in/business/story/craze-for-yoga-turns-into-source-of-income-for-many-1265172-2018-06-20>

50. Знайдіть свій ідеальний Wellness ретрит у Індії [Електронний ресурс]. – URL: <https://ua.bookimed.com/retreats/country=india/direction=wellness-retreats/>
51. Custom Market Insights. Global Yoga Tourism Market 2024–2033 [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.custommarketinsights.com/report/yoga-tourism-market/>