

Хмельницький національний університет  
Факультет міжнародних відносин і права  
Кафедра міжнародних економічних відносин

## КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

### Вплив угоди про ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України

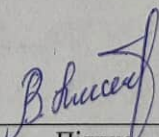
Рівень вищої освіти	<u>Другий (магістерський)</u>
Галузь знань	<u>29 Міжнародні відносини</u> Шифр і назва галузі
Спеціальність	<u>292 Міжнародні економічні відносини</u> Код і найменування
Освітня програма	<u>Міжнародні економічні відносини</u> Назва

Виконав здобувач:  
2 курсу, група МЕВМ-24-1

  
Підпис

Арсеній КОЛЕНЧЕНКО  
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник:  
канд. екон. наук, доцент

  
Підпис

Віктор ЛИСАК  
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:  
Зав. кафедри МЕВ  
д-р. екон. наук, професор

  
Підпис

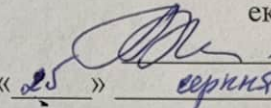
Альона МЕЛЬНИК  
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Хмельницький, 2025

Міністерство освіти і науки України  
Хмельницький національний університет

Факультет: Факультет міжнародних відносин і права  
Кафедра: Кафедра міжнародних економічних відносин  
Рівень вищої освіти: другий (магістерський)  
Галузь знань: 29 Міжнародні відносини  
Спеціальність: 292 Міжнародні економічні відносини  
Освітня програма: Міжнародні економічні відносини

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри міжнародних  
економічних відносин

  
« 25 » вересня 2025 р.  
Альона МЕЛЬНИК

## ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувача освіти

Коленченка Арсенія Дмитровича

1. Тема роботи: «Вплив угоди про ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України», затверджена наказом по університету від 25.08.2025 р. № 65.
2. Строк подання здобувачем роботи на кафедру: 03.12.2025 р.
3. Вихідні дані до роботи: офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Державної митної служби України, Національного банку України, міжнародні бази даних UN Comtrade, World Development Indicators Світового банку, база даних геоекономічних та інституційних змінних СЕРІІ, а також нормативно-правові акти України та ЄС, аналітичні звіти Єврокомісії, міжнародних організацій і наукові публікації вітчизняних та зарубіжних дослідників, присвячені європейській інтеграції та впливу торговельних угод на структуру експорту.
4. Зміст пояснювальної записки роботи (перелік питань, які належить розробити): узагальнити теоретичні та практичні підходи до аналізу впливу торговельних угод нового покоління, зокрема ПВЗВТ з ЄС, на структуру та динаміку експорту, визначити основні канали їхнього впливу на товарну спеціалізацію країн; проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС та іншими партнерами у 2010–2024 рр., виявити галузеві особливості й конкурентні позиції українського експорту на ринку ЄС; оцінити вплив ПВЗВТ з ЄС на обсяги та товарну структуру експорту України на основі гравітаційної моделі й сценарного аналізу та розробити практичні рекомендації щодо вдосконалення зовнішньоторговельної й секторальної політики України.
5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень):
  - не менше 6 таблиць;
  - не менше 15 рисунків;
  - не менше 10 слайдів ілюстративного матеріалу.

6. Консультанти розділів кваліфікаційної роботи:

Розділ	Консультанти	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 01.09.2025 р.

Календарний план

№ з/п	Етап виконання кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапу	Примітка
1.	Підготовка розділу 1 «Теоретико-методологічні засади аналізу впливу торговельних угод на товарну структуру експорту»	05.09.2025-30.09.2025	Виконано
2.	Підготовка розділу 2 «Тенденції розвитку та товарна структура експорту України в контексті євроінтеграції»	01.10.2025-31.10.2025	Виконано
3.	Підготовка розділу 3 «Оцінювання впливу угоди про ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України та напрями політики»	01.11.2025-25.11.2025	Виконано
4.	Оформлення кваліфікаційної роботи	26.12.2025-02.12.2025	Виконано
5.	Передзахист	09.12.2025-11.12.2025	Виконано
6.	Захист	16.12.2025-18.12.2025	Виконано

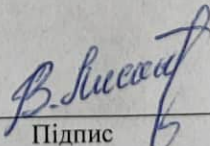
Здобувач(ка)

  
Підпис

Арсеній КОЛЕНЧЕНКО

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник кваліфікаційної роботи

  
Підпис

Віктор ЛИСАК

Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

## АНОТАЦІЯ

Магістерська кваліфікаційна робота студента на тему «Вплив угоди про ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України»

містить 121 сторінку, 14 таблиць, 30 рисунків, список літератури з 87 найменувань, 3 додатків на 9 сторінках

Мета дипломної роботи: кількісно оцінити вплив поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) між Україною та ЄС на обсяги та товарну структуру експорту України й обґрунтувати стратегічні орієнтири зовнішньоторговельної та секторальної політики в умовах реалізації цієї угоди.

Завдання роботи:

- узагальнити теоретико-методологічні підходи до аналізу впливу торговельних угод нового покоління, зокрема ПВЗВТ з ЄС, на структуру та динаміку експорту, визначити основні канали їхнього впливу на товарну спеціалізацію країн;

- проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС та іншими партнерами у 2010–2024 рр., виявити галузеві особливості й конкурентні позиції українського експорту на ринку ЄС;

- оцінити вплив ПВЗВТ з ЄС на обсяги та товарну структуру експорту України на основі гравітаційної моделі й сценарного аналізу та розробити практичні рекомендації щодо вдосконалення зовнішньоторговельної й секторальної політики України.

Об'єкт дослідження: зовнішня торгівля України товарами з Європейським Союзом та іншими основними торговельними партнерами в умовах імплементації Угоди про асоціацію та ПВЗВТ.

Предмет дослідження: сукупність кількісних та якісних характеристик товарної структури експорту України та їхня залежність від режиму ПВЗВТ.

Інструментарій: праці вітчизняних і закордонних учених, інтернет-бази даних, вітчизняні та міжнародні законодавчо-нормативні акти, підручники, монографії, звіти аналітичних компаній.

Ключові слова: ПВЗВТ, Угода про асоціацію Україна–ЄС, Європейський Союз, зовнішня торгівля України, товарна структура експорту, гравітаційна модель, торговельні витрати, сценарний аналіз

## ANNOTATION

The master's thesis entitled «The Impact of the EU–Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area on the Commodity Structure of Ukraine's Exports»

The thesis consists of 121 pages, 14 tables, 30 figures, a list of 87 references, and 3 appendices over 9 pages.

The aim of the thesis is to quantify the impact of the EU–Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) on the volumes and commodity structure of Ukraine's exports and to substantiate strategic guidelines for the country's foreign trade and sectoral policies under this agreement.

Tasks of thesis:

- to summarise theoretical and methodological approaches to analysing the impact of deep trade agreements, in particular the EU–Ukraine DCFTA, on the structure and dynamics of exports and to identify the main channels through which they affect countries' export specialisation;

- to analyse the dynamics and the geographical and commodity structure of Ukraine's trade with the EU and other partners in 2010–2024 and to identify sectoral patterns and competitive positions of Ukraine's exports in the EU market;

- to assess the impact of the DCFTA with the EU on the volumes and commodity structure of Ukraine's exports using a structural gravity model and scenario analysis and to develop practical recommendations for improving Ukraine's foreign trade and sectoral policies.

Subject of research: the set of quantitative and qualitative characteristics of the commodity structure of Ukraine's exports and their dependence on the DCFTA regime.

Tools: works of domestic and foreign scientists, internet databases, national and international legislative and regulatory acts, textbooks, monographs, reports of analytical companies.

Key words: DCFTA, European Union, Ukraine's foreign trade, commodity structure of exports, gravity model, trade costs, scenario analysis.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД НА ТОВАРНУ СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ .....	9
1.1 Міжнародна торгівля та регіональні торговельні угоди в сучасній системі міжнародних економічних відносин .....	9
1.2 Поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі як інструмент європейської інтеграції .....	20
1.3 Теоретичні підходи та методи оцінювання впливу торговельних угод на товарну структуру експорту .....	30
Висновки до першого розділу .....	41
РОЗДІЛ 2 ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	43
2.1 Динаміка та географічна структура зовнішньої торгівлі України з ЄС та іншими партнерами.....	43
2.2 Товарна структура експорту та імпорту України в контексті євроінтеграції	57
2.3 Галузеві особливості та конкурентні позиції українського експорту на ринку ЄС .....	63
Висновки до другого розділу .....	72
РОЗДІЛ 3 ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ УГОДИ ПРО ПВЗВТ З ЄС НА ТОВАРНУ СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПОЛІТИКИ.....	74
3.1 Методичні підходи та інформаційно-статистична база дослідження впливу ПВЗВТ .....	74
3.2 Емпіричний аналіз впливу ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України .....	80
3.3 Стратегічні орієнтири зовнішньоторговельної та секторальної політики України в умовах дії ПВЗВТ з ЄС .....	88
Висновки до третього розділу .....	97
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	104
ДОДАТКИ .....	113

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Актуальність теми дослідження зумовлена глибинною трансформацією зовнішньоекономічних зв'язків України внаслідок укладення та імплементації Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, включно з положеннями про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ). Саме ця угода визначила нові правила доступу українських товарів на ринок ЄС, встановила дорожні карти наближення національного законодавства до права ЄС і стала одним із основних факторів переорієнтації торговельних потоків з традиційних ринків на ринок Європейського Союзу. В умовах воєнних дій, руйнування логістичної інфраструктури, посилення вимог до екологічних стандартів та запуску механізму СВММ питання кількісної оцінки впливу ПВЗВТ на товарну структуру експорту набуває особливого значення для формування зовнішньоторговельної та промислової політики.

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених європейській інтеграції України, проблема впливу ПВЗВТ на структуру експорту часто розглядається фрагментарно – через аналіз окремих індикаторів, секторів чи товарних груп. Менше уваги приділяється побудові цілісних кількісних моделей, які б одночасно враховували загальний ефект угоди на обсяги торгівлі, структурні зрушення у розрізі товарних груп, неоднорідність реакцій між секторами та партнерами, а також можливі сценарії подальшої еволюції ПВЗВТ. Це створює потребу у дослідженні, яке поєднує методи структурного аналізу з інструментарієм гравітаційної моделі і контрфактичного аналізу та забезпечує практично орієнтовані висновки для державної політики.

**Ступінь наукової розробки.** Теоретичні засади міжнародної торгівлі та аналізу впливу торговельних угод досліджуються у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як А. Адаров, Дж. Андерсон, С. Баєр, Р. Балдвін, Дж. Бгаваті, Г. Бергstrand, С. Бестужева, М. Брукнер, Дж. Вайнер, Е. Вінкуп, П. Гавлік, Т. Галецька, Г. Герєффі, Р. Гілпін, Б. Гукман, М. Диха, М. Домбровський, С. Дяченко,

М. Емерсон, Г. Закманн, Є. Іванов, В. Йотов, С. Карр, Г. Конєчний, П. Кругман, В. Лисак, В. Мовчан, М. Обстфельд, Т. Осташко, Р. Петров, О. Піндюк, А. Румянцев, Р. Сіденко, С. Таран, С. Тенрейро, Дж. Фінгер, Т. Фогель, Е. Хелпман, Б. Шеперд та інші.

**Метою кваліфікаційної роботи** є розвиток теоретико-методологічних засад та практичних підходів до кількісного оцінювання впливу ПВЗВТ між Україною та ЄС на обсяги і товарну структуру експорту України та обґрунтування стратегічних орієнтирів зовнішньоторговельної і секторальної політики в умовах реалізації цієї угоди.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено і вирішено такі завдання:

– узагальнити теоретико-методологічні підходи до аналізу впливу торговельних угод, зокрема ПВЗВТ з ЄС, на структуру та динаміку експорту, визначити канали їхнього впливу на товарну спеціалізацію країн.

– проаналізувати динаміку, географічну та товарну структуру зовнішньої торгівлі України з ЄС та іншими партнерами у 2010–2024 рр., виявити галузеві особливості й конкурентні позиції українського експорту на ринку ЄС.

– оцінити вплив ПВЗВТ з ЄС на обсяги та товарну структуру експорту України на основі гравітаційної моделі й сценарного аналізу та розробити рекомендації щодо вдосконалення зовнішньоторговельної і секторальної політики України.

**Об'єктом дослідження** є зовнішня торгівля України товарами з Європейським Союзом та іншими основними торговельними партнерами в умовах імплементації Угоди про асоціацію та ПВЗВТ.

**Предметом дослідження** є сукупність кількісних та якісних характеристик товарної структури експорту України та їхня залежність від режиму ПВЗВТ.

**Методи дослідження.** Методологічною та теоретичною основою роботи є положення класичної та сучасної теорії міжнародної торгівлі, теорії регіональної економічної інтеграції, концепції глибоких торговельних угод, а також апарат структурної гравітаційної моделі. У процесі дослідження використано

діалектичний метод для аналізу еволюції міжнародної торгівлі та інституційного середовища; методи аналізу й синтезу, індукції та дедукції – для структурування факторів, що визначають торговельні потоки; порівняльний, статистичний та графічний аналіз – для оцінки динаміки й структури експорту та імпорту України; індексні методи (індекси концентрації, диверсифікації, порівняльних переваг) та елементи аналізу участі у глобальних ланцюгах створення доданої вартості – для характеристики структурних зрушень; економіко-математичні і економетричні методи – для побудови та оцінювання гравітаційної моделі (зокрема РРМЛ-оцінювання з фіксованими ефектами); методи контрфактичного та сценарного аналізу – для оцінки можливих наслідків змін режиму ПВЗВТ та параметрів торговельних витрат для експорту України.

Інформаційну базу дипломної роботи становлять офіційні статистичні дані Державної служби статистики України, Державної митної служби України, Національного банку України, міжнародні бази даних UN Comtrade, World Development Indicators Світового банку, база даних геоекономічних та інституційних змінних СЕРІІ, а також нормативно-правові акти України та ЄС, аналітичні звіти Єврокомісії, міжнародних організацій і наукові публікації вітчизняних та зарубіжних дослідників, присвячені європейській інтеграції та впливу торговельних угод на структуру експорту.

**Апробація результатів дослідження.** Основні результати та окремі положення кваліфікаційної роботи обговорювалися на Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні економічні відносини: сталий розвиток та діджиталізація» (м. Хмельницький, 21 травня 2025 р.).

**Структура роботи.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, містить 121 сторінку тексту, 30 рисунків, 14 таблиць, 9 додатки на 9 сторінках та список джерел із 87 позицій.

## РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОД НА ТОВАРНУ СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ

### 1.1 Міжнародна торгівля та регіональні торговельні угоди в сучасній системі міжнародних економічних відносин

Міжнародна торгівля посідає центральне місце в системі міжнародних економічних відносин, оскільки саме через обмін товарами і послугами реалізуються переваги міжнародного поділу праці, формується спеціалізація країн та розподіляються вигоди від участі в глобальній економіці [24; 58]. На відміну від внутрішньої торгівлі, що функціонує в межах єдиного правового, інституційного та валютного простору, міжнародна торгівля завжди пов'язана з перетином кордонів і стикається з різними режимами регулювання, валютними ризиками та політичними обмеженнями [82; 87].

Протягом тривалого часу міжнародну торгівлю розглядали переважно через призму класичних концепцій абсолютних та порівняльних переваг, що пов'язували вигоди від участі у торгівлі з відмінностями в продуктивності праці та наділеності факторами виробництва [58]. Пізніше неокласичні моделі доповнили цей погляд, наголошуючи на ролі співвідношення капіталу, праці та природних ресурсів у формуванні торговельних потоків між країнами. Через те міжнародна торгівля постає як механізм вирівнювання граничних продуктивностей факторів і вирівнювання їхніх винагород, що формує передумови для підвищення загального добробуту як країн-експортерів, так і країн-імпортерів [15; 58].

Однак реальна структура світової торгівлі виявилася складнішою, ніж передбачали ранні теорії. Значна частка торгівлі припадає на обмін схожими товарами між розвиненими країнами, продукція є диференційованою за марками, дизайном, якістю, а вирішальну роль відіграють масштаби виробництва, технології та бренди [24; 60]. Це зумовило появу «нової теорії міжнародної торгівлі», яка враховує внутрішньогалузеву торгівлю, монополістичну конкуренцію та економію на масштабі. Надалі «нова нова» теорія торгівлі зосередилася на відмінностях між окремими фірмами експортерами та неекспортерами, їхній продуктивності, здатності виходити на зовнішні ринки та інтегруватися в глобальні ланцюги доданої вартості [24; 55].

Таблиця 1.1 узагальнює еволюцію теоретичних підходів до аналізу міжнародної торгівлі та дозволяє простежити, як змінювалася інтерпретація торговельних потоків науковцями. На початкових етапах розвитку теорії основна увага приділялася відмінностям у продуктивності праці та наділеності факторами виробництва. Класична та неокласичні моделі виходили з припущення про однорідність товарів, досконалу конкуренцію і відсутність бар'єрів, тому вони добре пояснили загальну логіку спеціалізації, але слабо враховували внутрішньогалузеву торгівлю, роль фірм та інституційні особливості [58; 87].

Подальший розвиток теорії відбувався у напрямі ускладнення припущень і «наближення» моделей до реальної структури світової торгівлі. У межах «нової» теорії міжнародної торгівлі акцент зміщується на економії на масштабі, диференціацію продукту і монополістичну конкуренцію, що дозволяє пояснити значні обсяги внутрішньогалузевої торгівлі між розвиненими країнами [24; 82]. Наступний етап у вигляді моделі гетерогенних фірм зробив одиницею аналізу вже не галузь, а окрему фірму [15; 60]. У результаті торгівля розглядалася як механізм перерозподілу ресурсів не лише між секторами, а й усередині них.

Окреме місце в еволюції теорій посідають гравітаційні моделі торгівлі. Спочатку вони були емпіричними, однак з часом отримали чітке мікроекономічне підґрунтя і стали базовим інструментом кількісного аналізу політики, у тому числі для оцінювання впливу торговельних угод [55; 58]. На відміну від класичних теорій, гравітаційний підхід дозволяє одночасно враховувати «економічну вагу» країн, географічну відстань, історичні зв'язки, участь у зонах вільної торгівлі, регіональних інтеграційних об'єднаннях тощо.

Отже, табл. 1.1 показує, що кожне наступне покоління теорій доповнює попередні новими пояснювальними чинниками. Для цілей дослідження впливу ПВЗВТ між Україною та ЄС на товарну структуру експорту це означає необхідність поєднання кількох рівнів аналізу: факторної та галузевої спеціалізації, а також формалізованої оцінки ефектів угоди в рамках структурної гравітаційної моделі. Такий синтез дозволяє вийти за межі описового порівняння показників і перейти до кількісної оцінки того, як саме інституційні зміни, пов'язані з ПВЗВТ, впливають на структуру і динаміку українського експорту.

Таблиця 1.1

## Еволюція теорій міжнародної торгівлі та основні пояснювальні чинники

Етап розвитку теорії	Автори	Основні припущення	Що пояснює	Обмеження
Класична теорія порівняльних переваг	А. Сміт, Д. Рікардо	Країни відрізняються продуктивністю праці; існує один виробничий фактор (праця); відсутні транспортні витрати й бар'єри; досконала конкуренція	Переваги від спеціалізації та обміну; напрямки торгівлі між країнами з різною продуктивністю праці	Ігнорує роль капіталу, технологій, інституцій; не пояснює внутрішньогалузеву торгівлю та торгівлю подібними товарами розвинених країн
Неокласичні факторні моделі	Е. Гекшер, Б. Олін, П. Самуельсон	Країни відрізняються наділеністю факторами (праця, капітал, земля); однакова технологія; досконала конкуренція; відсутність бар'єрів	Зв'язок між факторною структурою економіки і торговельною спеціалізацією; вирівнювання цін на фактори через торгівлю	Не узгоджується з усіма емпіричними даними; недостатньо пояснює торгівлю схожими товарами; слабо враховує фірмовий рівень
«Специфічні фактори» та моделі часткової рівноваги	П. Самуельсон, Р. Джонс, Дж. Вайнер	Частина факторів є специфічними для окремих галузей; мобільність праці між галузями обмежена; аналізується окремий сектор чи угода	Перерозподіл вигод і втрат між галузями та групами факторів; статичні ефекти створення/відхилення торгівлі внаслідок угод	Не описує загальноекономічну рівновагу та довгострокову динаміку; результати чутливі до вибору секторів та параметрів
«Нова» теорія міжнародної торгівлі (економія на масштабі та диференціація продукту)	П. Кругман, Е. Хелпман, К. Ланкастер	Наявність зростаючої віддачі від масштабу, монополістична конкуренція, диференційовані товари; споживачі цінують різноманітність	Внутрішньогалузеву торгівлю схожими товарами; роль розміру ринку і економії на масштабі; формування торговельних блоків між розвиненими країнами	Менше уваги приділяє факторній структурі; переважно агрегований рівень, без явного фокусування на фірмах; обмежена придатність для аналізу країн із перехідною економікою без адаптації
«Нова нова» теорія торгівлі (моделі гетерогенних фірм)	М. Мелітц, Е. Хелпман, Й. Рубінштейн та ін.	Фірми відрізняються продуктивністю; вихід на зовнішні ринки пов'язаний із фіксованими витратами; є відбір: лише найбільш продуктивні фірми експортують	Перерозподіл ресурсів між фірмами в межах галузі; вплив торгівлі на продуктивність, зайнятість, структуру фірм; екстенсивну та інтенсивну маржі експорту	Високі вимоги до даних; складність калібрування; результати чутливі до специфікації і вибору вибірки
Гравітаційні та структурні гравітаційні моделі торгівлі	Дж. Тінберген, Дж. Андерсон, Е. ван Вінкуп, С. Сантос-Сілва та ін.	Двостороння торгівля зростає з «економічною масою» і зменшується з відстанню; у структурних моделях – наявність торговельних витрат і багатосторонніх резистентних факторів; застосування панельних даних	Кількісний вплив відстані, розміру економік, інтеграційних угод, історичних і інституційних чинників на двосторонні потоки; оцінка ефектів ЗВТ/ПВЗВТ та сценарії політики	Переважно редуційний підхід; залежність результатів від якості даних і специфікації (фіксовані ефекти, оцінювач PPML); потреба в обережній інтерпретації причинності

Джерело: розроблено автором на основі [24; 55; 58; 60; 15]

Сучасна міжнародна торгівля дедалі більше пов'язана з функціонуванням глобальних ланцюгів створення доданої вартості, коли виробництво кінцевого товару розподілене між багатьма країнами, а окремі етапи виробництва географічно рознесені [53; 60]. У таких умовах традиційне уявлення про «експорт країни А до країни Б» як постачання готової продукції доповнюється торгівлею проміжними товарами, компонентами та послугами. Це робить товарну структуру експорту чутливішою до змін у регуляторному середовищі [34; 82].

Міжнародна торгівля відбувається в межах певної інституційної архітектури, яка задає основні правила доступу на ринки, механізми врегулювання спорів і ступінь відкритості національних економік. Після Другої світової війни фундаментом цієї архітектури стала багатостороння система, оформлена в рамках Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а з 1995 року – Світової організації торгівлі (СОТ) [34; 87]. Принципи недискримінації, прозорості, поступової тарифної лібералізації та врегулювання спорів через спеціалізований орган стали підґрунтям глобальних торговельних правил.

Однак багатостороння лібералізація стикається з дедалі більшими труднощами. Переговори просуваються повільно, інтереси країн з різним рівнем розвитку і різними моделями економіки важко узгодити, а нові сфери регулювання такі як цифрова торгівля, екологічні стандарти, регулювання інвестицій, субсидій, конкуренції – виходять далеко за межі класичного тарифного розуміння [82; 87;]. На цьому тлі стрімко розвивається інший вимір торговельної інтеграції – регіональний та двосторонній, що базується на укладанні преференційних торговельних угод.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) в широкому розумінні – це договори між двома або більше державами, у межах яких сторони надають одна одній більш сприятливий торговельний режим, ніж третім країнам. Це можуть бути як угоди про часткові преференції щодо окремих товарних груп, так і повноцінні зони вільної торгівлі та митні союзи, що передбачають ліквідацію мит і кількісних обмежень у взаємній торгівлі [25; 87]. Частина таких угод охоплює лише торгівлю товарами, інші включають положення про послуги, інвестиції, державні закупівлі, інтелектуальну власність, регуляторне співробітництво, трудові та екологічні стандарти.

На рис. 1.1 зображено типологію регіональних торговельних угод у вигляді послідовних «сходинок» поглиблення інтеграції – від мінімального рівня координації торговельної політики до майже повної економічної інтеграції. На найнижчому щаблі знаходяться угоди про преференційну торгівлю, які передбачають надання знижених митних ставок або інших переваг лише для окремих товарних позицій чи секторів. Такі угоди мають обмежений вплив на структуру торгівлі та, як правило, не охоплюють ширшого спектра регуляторних питань.

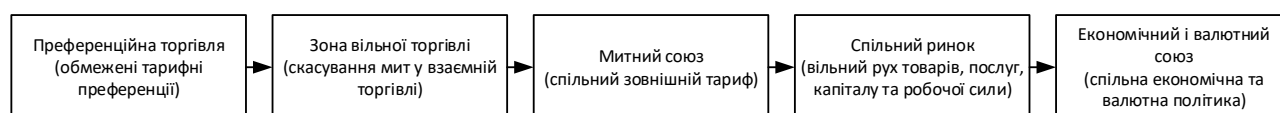


Рисунок 1.1. Типологія регіональних торговельних угод за глибиною інтеграції

Джерело: розроблено автором на основі [1; 25; 85]

Наступний рівень – зона вільної торгівлі, де між країнами-учасницями скасовуються мита і кількісні обмеження у взаємній торгівлі, але кожна держава зберігає власний зовнішній тариф щодо третіх країн. Перехід до митного союзу означає не лише скасування мит у взаємній торгівлі, а й запровадження спільного зовнішнього тарифу, що потребує більшої координації торговельної політики. Подальше поглиблення інтеграції пов'язане з формуванням спільного ринку, де, крім вільного руху товарів, забезпечується вільний рух послуг, капіталу та робочої сили, а отже – частково усуваються внутрішні регуляторні бар'єри.

Найвищим щаблем у представленій типології є економічний і валютний союз, який, окрім спільного ринку, передбачає координацію чи навіть уніфікацію макроекономічної, бюджетної та валютної політики, запровадження спільної валюти та наднаціональних інститутів управління. Кожен наступний рівень інтеграції означає не лише глибше усунення бар'єрів у торгівлі, а й більшу передачу частини національних повноважень на наднаціональний рівень. У цьому контексті ПЗЗВТ України з ЄС можна розглядати як проміжний формат між класичною зоною вільної торгівлі та спільним ринком, оскільки вона поєднує лібералізацію торгівлі з елементами регуляторної та інституційної зближеності.

Країни можуть одночасно входити до кількох інтеграційних угруповань, підписувати окремі двосторонні угоди з основними партнерами, брати участь у

мегарегіональних проєктах. Це створює для бізнесу як потенційні додаткові можливості, так і серйозні виклики [25; 34; 82].

Інституційний вимір регіональних торговельних угод виходить за межі суто економічних питань. З позицій теорії міжнародних відносин РТУ є не лише інструментом лібералізації торгівлі, а й засобом формування регіональних блоків, закріплення сфер впливу та проєкції «м'якої сили» [54]. Через торговельні угоди держави не лише відкривають ринки, а й експортують власні норми і стандарти, поширюють інституційні моделі, посилюють політичну взаємозалежність. Для ЄС угоди нового покоління – зокрема Угода про асоціацію та ПВЗВТ з Україною – виконують функцію інструментів «нормативної сили», через які відбувається поширення європейських стандартів на сусідів [34; 37].

На рис. 1.2 показано, що регіональні торговельні угоди мають одночасно економічний і політичний виміри. По горизонталі відображено економічну глибину інтеграції: від преференційних торговельних угод з обмеженими пільгами до глибоких та всеосяжних угод, економічних і валютних союзів. По вертикалі показано політичну інтенсивність відносин: від суто торговельної кооперації до форм політичної асоціації та появи наднаціональних елементів управління.

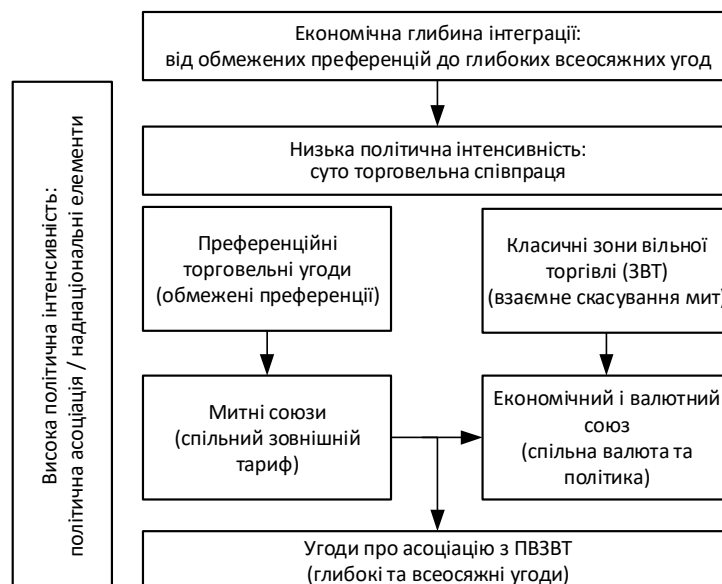


Рисунок 1.2. Регіональні торговельні угоди як перетин економічної глибини інтеграції та політичної інтенсивності відносин

Джерело: розроблено автором на основі [34; 37]

На верхньому рівні розміщені інструменти, де домінує торговельний вимір: преференційні торговельні угоди, що надають обмежені тарифні преференції, та

класичні зони вільної торгівлі, що передбачають взаємне скасування мит, але не вимагають глибокої політичної координації. Нижній рівень представляє угоди з вищою політичною складовою: митні союзи зі спільним зовнішнім тарифом, угоди про асоціацію з ПВЗВТ, які поєднують глибоку лібералізацію торгівлі з масштабним наближенням законодавства, та економічні й валютні союзи, що передбачають спільну валюту та елементи спільної економічної політики.

Таким чином, поглиблення економічної інтеграції зазвичай супроводжується зростанням політичної взаємозалежності та передачею частини суверенних повноважень на наднаціональний рівень. У цьому двовимірному просторі ПВЗВТ між Україною та ЄС займає проміжне місце, проте вона виходить за межі звичайної зони вільної торгівлі і посилює економічну інтеграцію і закріплює політичну асоціацію України з ЄС.

Щоб краще зрозуміти місце міжнародної торгівлі та регіональних угод у системі міжнародних економічних відносин, доцільно виділити кілька рівнів регулювання: глобальний, наднаціональний (регіональний), міждержавний та корпоративний [15; 54].

На глобальному рівні діють універсальні норми та інститути (СОТ, окремі галузеві угоди), які задають «мінімальні стандарти» відкритості та передбачуваності торговельної політики.

На наднаціональному рівні функціонують інтеграційні об'єднання з частковою передачею суверенітету інституціям спільного регулювання. Прикладом є ЄС, де спільна торговельна політика формулюється та реалізується наднаціональними органами [37; 56].

На міждержавному рівні країни укладають двосторонні та багатолатеральні угоди, що конкретизують взаємні зобов'язання щодо доступу на ринки товарів і послуг, захисту інвестицій, координації у специфічних сферах.

На корпоративному рівні діє система контрактів між фірмами, транснаціональними корпораціями, дочірніми компаніями й постачальниками, яка фактично визначає, як саме реалізуються прийняті на міждержавному рівні правила [53; 60].

На рис. 1.3 відображено багаторівневу архітектуру регулювання міжнародної торгівлі, у межах якої формуються реальні умови доступу товарів і послуг на зовнішні ринки. На вершині піраміди розміщено глобальний рівень, представлений передусім СОТ та системою багатосторонніх торговельних угод. Саме тут встановлюються базові правила гри: принципи недискримінації, прозорості, обмеження тарифних і нетарифних бар'єрів, механізми врегулювання спорів. Ці норми формують універсальне тло, спільне для більшості країн світу.

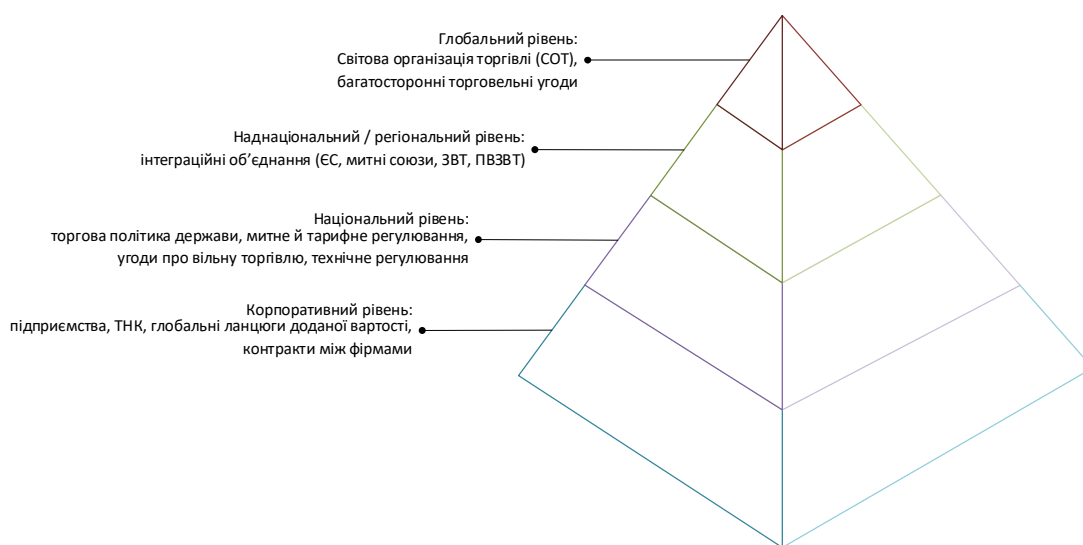


Рисунок 1.3. Багаторівнева архітектура регулювання міжнародної торгівлі

Джерело: розроблено автором на основі [34; 60]

Наднаціональний (регіональний) рівень піраміди представлений інтеграційними об'єднаннями та регіональними торговельними угодами – митними союзами, зонами вільної торгівлі, угодами про асоціацію з ПВЗВТ тощо. Вони поглиблюють і деталізують глобальні правила для окремих груп країн, встановлюючи преференційні режими доступу на ринки, спільні зовнішні тарифи, механізми регуляторної конвергенції. Саме на цьому рівні розташовується ПВЗВТ між Україною та ЄС, яка поєднує зону вільної торгівлі з програмою наближення законодавства до вимог ЄС.

Наступним є національний рівень, де формується і реалізується торгова політика конкретної держави: встановлюються митні тарифи, застосовуються заходи технічного регулювання та санітарно-фітосанітарного контролю, укладаються двосторонні угоди, визначаються інструменти підтримки експорту та

імпорту. Від того, наскільки національна політика узгоджується з глобальними і регіональними зобов'язаннями, залежить передбачуваність і привабливість торговельного режиму для бізнесу.

В основі піраміди є корпоративний рівень – підприємства, транснаціональні корпорації та глобальні ланцюги створення доданої вартості. Саме на цьому рівні приймаються конкретні рішення щодо вибору ринків збуту, розміщення виробництва, структури контрактів, використання режимів преференційної торгівлі. У підсумку саме корпоративні стратегії визначають фактичну географію та товарну структуру експорту, тоді як вищі рівні архітектури створюють рамкові умови і стимули для цих рішень. Таким чином, рисунок підкреслює, що аналіз впливу ПВЗВТ на структуру експорту України потребує врахування взаємодії всіх рівнів – від глобальних правил СОТ до поведінки окремих фірм у ланцюгах доданої вартості.

Взаємодія між цими рівнями визначає реальний зміст торговельного режиму для конкретної країни. Наприклад, з точки зору формальної участі держава може бути членом СОТ, учасником кількох регіональних угод та мати власну національну стратегію експортної політики. Проте з точки зору бізнесу вирішальне значення мають конкретні правила походження товарів, умови доступу до ринку основних партнерів, складність митних процедур, прозорість технічного регулювання, наявність цифрових інструментів декларування тощо [34; 56].

З економічної точки зору вплив регіональних торговельних угод на товарну структуру експорту можна умовно поділити на статичні та динамічні ефекти. Статичні ефекти пов'язані з класичними категоріями створення та відхилення торгівлі, коли внаслідок зниження мит і лібералізації доступу на ринок змінюються відносні ціни та перерозподіляються торговельні потоки між партнерами [25; 58]. Динамічні ефекти включають інвестиційні стимули, розширення масштабів виробництва, посилення конкуренції, технологічний трансфер, участь у ланцюгах доданої вартості, а також інституційні зміни, що розгортаються в середньо- та довгостроковій перспективі [24; 53; 55].

Табл. 1.2 узагальнює основні канали впливу регіональних торговельних угод на структуру експорту, розділяючи їх на статичні, динамічні ефекти та потенційні ризики.

Таблиця 1.2

## Статичні та динамічні ефекти впливу регіональних торговельних угод на структуру експорту

Тип ефекту	Конкретний прояв	Механізм впливу на структуру експорту	Можливі наслідки для країни-учасниці
Статичні ефекти	Створення торгівлі	Заміщення дорожчого внутрішнього виробництва дешевшим імпортом із країни-партнера; зростання взаємного експорту за товарами, де партнер має порівняльні переваги	Зростання частки конкурентних товарних груп у взаємній торгівлі; перерозподіл ресурсів на користь експортно-орієнтованих галузей; зниження цін для споживачів та переробних галузей
	Відхилення торгівлі	Перенаправлення імпорту від більш ефективних виробників з третіх країн до партнерів по угоді через преференційний режим	Підвищення частки товарів партнера у структурі імпорту та експорту переробних галузей; ризик зниження загальної ефективності спеціалізації; можливе «виштовхування» третіх країн із ринку
	Посилення цінової конкуренції	Зниження мит і нетарифних бар'єрів посилює конкуренцію на внутрішньому та зовнішньому ринках між національними виробниками та партнерами	Витіснення менш ефективних виробників; перерозподіл часток ринку між товарами різних країн; структурна перебудова експорту на користь більш продуктивних підприємств і товарів із нижчими середніми витратами
Динамічні ефекти	Притік прямих іноземних інвестицій	Лібералізація торгівлі та доступу до ринків стимулює інвесторів розміщувати виробництво в країнах-учасницях для обслуговування розширеного ринку	Поява нових експортних виробництв; зміна товарної структури експорту на користь секторів з іноземними інвестиціями; зростання частки товарів з вищою доданою вартістю
	Технологічне оновлення та передання ноу-хау	Конкуренція та прихід ТНК стимулюють модернізацію виробництва, впровадження нових технологій, стандартів якості, систем менеджменту	Підвищення якості та складності експортної продукції; поява нових товарних позицій; поступовий перехід від сировинного експорту до продукції глибокої переробки
	Участь у глобальних ланцюгах доданої вартості (ГЛДВ)	Спрощення торгівлі проміжними товарами і послугами підвищує привабливість країни як ланки регіональних і глобальних виробничих мереж	Зростання експорту проміжних товарів і комплектуючих; поглиблення спеціалізації на окремих стадіях виробничого процесу; зміна структури експорту за ступенем переробки
	Інституційні реформи та покращення бізнес-клімату	Виконання зобов'язань за РТУ (реформа митниці, технічного регулювання, конкуренції, держзакупівель) знижує транзакційні витрати та підвищує передбачуваність середовища	Розширення кола експортерів; поява нових галузей та ніш у структурі експорту; формування більш диверсифікованого та стійкого експортного профілю
Потенційні ризики	Надмірна концентрація експорту на обмеженій кількості ринків і товарних груп	Орієнтація на один великий ринок-партнер та кілька «флагманських» секторів може посилювати залежність від кон'юнктури в цих сегментах	Вразливість до зовнішніх шоків (цінових, політичних, регуляторних); ризик різкого падіння експорту в разі зміни умов доступу на ринок або введення захисних заходів
	«Застягання» у низькотехнологічній або сировинній ніші	Якщо реформи та інвестиції відбуваються повільно, торгова лібералізація може закріпити наявну структуру спеціалізації, базовану на сировинному чи низькотехнологічному експорті	Обмежені можливості зростання доданої вартості; посилення структурних дисбалансів; гальмування довгострокової модернізації економіки
	Витіснення місцевих виробників та соціальні наслідки	Посилення конкуренції без достатньої адаптації може призвести до згорання частини виробництв, особливо в чутливих секторах	Втрата робочих місць на окремих підприємствах і в регіонах; політичний опір подальшій інтеграції; потреба в активній політиці перекваліфікації й регіональної підтримки
	Фіскальні втрати та обмежені можливості для промислової політики	Скасування мит зменшує надходження до бюджету, а зобов'язання за РТУ можуть обмежувати використання окремих інструментів промислової та експортної підтримки	Необхідність компенсувати втрати бюджету за рахунок інших джерел; обмеження в застосуванні субсидій і протекціоністських заходів; потреба в більш «тонких» інструментах підтримки експорту

Джерело: розроблено автором на основі [24; 53; 55; 56; 58]

Статичні ефекти пов'язані передусім із безпосередньою зміною торговельних потоків після запровадження преференційного режиму. Угода може стимулювати зростання експорту тих товарних груп, де країна вже має порівняльні переваги, але водночас – витіснити частину імпорту з третіх країн і посилювати тиск на менш ефективних вітчизняних виробників. Це безпосередньо відбивається на структурі експорту: змінюються частки секторів, ролі окремих товарних позицій та конфігурація спеціалізації.

Динамічні ефекти проявляються в довшій перспективі і стосуються інвестицій, технологій, участі в глобальних ланцюгах доданої вартості та інституційних реформ. Лібералізація торгівлі та зближення регуляторних режимів можуть стимулювати прихід прямих іноземних інвестицій, оновлення виробництва, впровадження сучасних стандартів якості, інтеграцію у виробничі мережі регіонального та глобального рівня. У результаті структура експорту поступово зміщується від сировинної та низькотехнологічної до більш диверсифікованої та орієнтованої на продукцію з вищою доданою вартістю. Водночас інституційні реформи, пов'язані з виконанням зобов'язань за угодою, знижують транзакційні витрати і розширюють коло потенційних експортерів. На рівні окремих товарних груп РТУ можуть стимулювати розвиток одних секторів і водночас посилювати тиск на інші [25; 34; 82].

На рис. 1.4 узагальнено основні канали, через які регіональні торговельні угоди впливають на товарну структуру експорту країни. Вихідною точкою є блок «Регіональні торговельні угоди (РТУ)», що відображає укладення та імплементацію угод про вільну торгівлю, митних союзів, поглиблених і всеосяжних угод типу ПВЗВТ. Від цього блоку відходять стрілки до основних груп чинників: цінові стимули, нетарифні бар'єри, інвестиції та участь у глобальних ланцюгах доданої вартості, інституційні реформи. Це означає, що сама по собі угода не змінює структуру експорту, а трансформує середовище, в якому працюють експортери.

Таким чином, міжнародна торгівля в сучасній системі міжнародних економічних відносин функціонує в умовах поєднання глобальних багатосторонніх правил і розгалуженої мережі регіональних та двосторонніх угод.

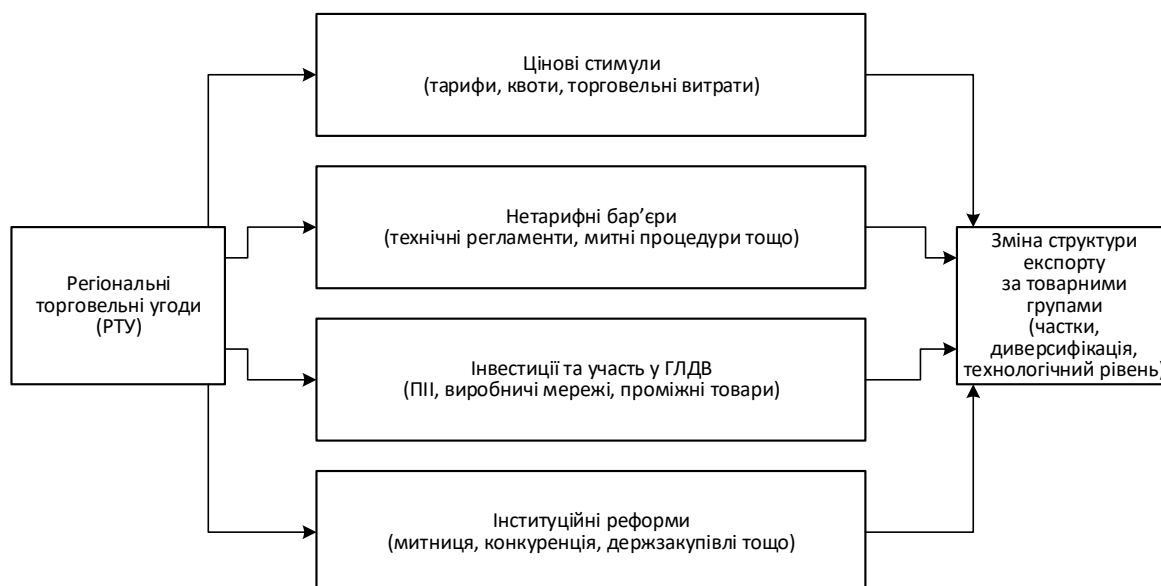


Рисунок 1.4. Канали впливу регіональних торговельних угод на товарну структуру експорту країни

Джерело: розроблено автором на основі [15; 29; 55; 60; 84]

Регіональні торговельні угоди, особливо «глибокі та всеосяжні», не лише змінюють умови доступу на ринки, а й стають важливим каналом трансформації внутрішніх інституцій і структурних характеристик національної економіки. Вони впливають на товарну структуру експорту через поєднання цінових, інвестиційних, технологічних і регуляторних механізмів, формуючи нові можливості та ризики для країн-учасниць. У цьому контексті аналіз впливу ПВЗВТ між Україною та ЄС на товарну структуру українського експорту потребує ґрунтовної теоретико-методологічної бази, складовою якої є викладена у даному підрозділі характеристика ролі міжнародної торгівлі та регіональних торговельних угод у сучасній системі міжнародних економічних відносин.

## 1.2 Поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі як інструмент європейської інтеграції

ПВЗВТ між Україною та ЄС є центральним елементом Угоди про асоціацію та одним із основних інструментів реалізації євроінтеграційного курсу України. Вона поєднує класичні риси зони вільної торгівлі із масштабною програмою наближення законодавства, інституцій та стандартів до вимог ЄС, створюючи

передумови для глибокої економічної інтеграції без формального членства [22; 69; 83]. Такий формат нерідко описується в літературі як «інтеграція без членства», коли країна-партнер поступово включається у правовий та економічний простір ЄС, зберігаючи при цьому статус третьої держави [57; 69].

Передумови формування ПВЗВТ пов'язані з еволюцією політики сусідства ЄС та прагненням Союзу створити кільце стабільності і процвітання вздовж своїх кордонів. Європейська політика сусідства та ініціатива «Східне партнерство» запропонували країнам-сусідам новий тип договірних відносин – асоціацію з можливістю створення глибоких і всеосяжних зон вільної торгівлі [42; 57]. Україна в цьому контексті посіла особливе місце як найбільша за розміром населення та економічним потенціалом країна Східного партнерства, з виразно задекларованою євроінтеграційною перспективою.

Угода про асоціацію між Україною та ЄС була підписана 27 червня 2014 р. Її політичні положення та значна частина положень про секторальну співпрацю почали тимчасово застосовуватися з 1 листопада 2014 року, а торговельна частина (Розділ IV «Торгівля та питання, пов'язані з торгівлею») – з 1 січня 2016 року. Повністю Угода набула чинності 1 вересня 2017 року після завершення ратифікації всіма державами-членами ЄС та Україною [22; 47].

На рис. 1.5 зображено основні етапи формування та еволюції ПВЗВТ між Україною та ЄС у часовій послідовності – від початку переговорів до сучасного етапу перегляду умов угоди. На початку схеми показано період переговорів щодо Угоди про асоціацію та її торговельного блоку, які тривали з кінця 2000-х років і завершилися узгодженням тексту угоди. Наступним важливим етапом є підписання Угоди про асоціацію 27 червня 2014 року, що зафіксувало політичне рішення сторін про поглиблення співпраці та створення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі.

Подальші блоки відображають поетапне введення Угоди в дію. З 1 листопада 2014 року розпочалося тимчасове застосування політичних положень Угоди, що засвідчило політичну асоціацію України з ЄС. З 1 січня 2016 року до тимчасового застосування була допущена і торговельна частина – ПВЗВТ, що означало фактичний старт нового режиму доступу українських товарів на ринок ЄС. З 1 вересня 2017 року Угода про асоціацію набрала повної чинності, а ПВЗВТ перейшла із режиму

тимчасового застосування до повноцінного, створюючи стабільні, договірно закріплені рамки для розвитку торгівлі та регуляторної інтеграції.



Рисунок 1.5. Хронологія формування ПВЗВТ між Україною та ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [22; 23; 47]

Завершальний елемент схеми – перегляд умов ПВЗВТ відповідно до статті 29 Угоди, ініційований та політично погоджений у 2025 році. Це підкреслює, що ПВЗВТ є не статичною конструкцією, а динамічним інструментом, який може адаптуватися до змін у структурі двосторонньої торгівлі, викликів для окремих секторів, а також до нового статусу України як країни-кандидата на вступ до ЄС.

З правової точки зору ПВЗВТ є невід’ємною складовою змішаної Угоди про асоціацію, укладеної між ЄС, його державами-членами, з одного боку, та Україною – з іншого. У доктрині європейського права підкреслюється інноваційний характер цього інструменту: він поєднує класичні елементи асоціаційних угод ЄС із розширеним торговельним блоком, спрямованим на глибоку регуляторну інтеграцію [57; 69; 83]. У преамбулі та положеннях Угоди прямо наголошується, що створення поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі, пов’язаної з процесом поступового наближення законодавства, має сприяти подальшій економічній інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС [22; 23].

Особливість ПВЗВТ полягає в тому, що вона виходить за рамки «класичної» зони вільної торгівлі у розумінні статті XXIV ГАТТ і статті V ГАТС. Лібералізація торгівлі товарами і послугами тут доповнюється комплексною програмою наближення законодавства України до права ЄС у сферах технічного регулювання,

санітарних та фітосанітарних заходів, митних процедур, захисту прав інтелектуальної власності, державних закупівель, конкуренції, енергетики, сталого розвитку тощо [57; 63; 69]. Через це ПВЗВТ часто характеризують як інструмент «правового зондування», спрямований на часткове «вбудовування» економіки країни-партнера у регуляторний простір ЄС [69; 83].

Важливим елементом правового механізму ПВЗВТ є закріплення в Угоді чітких строків і дорожніх карт наближення законодавства України до вимог ЄС. Додатки до Угоди містять переліки директив і регламентів ЄС, до яких Україна зобов'язується наблизити своє законодавство протягом 2–10 років від набуття чинності Угоди, із подальшим моніторингом з боку спільних інституцій – Ради асоціації, Комітету асоціації в торговельній конфігурації та відповідних підкомітетів [22; 63]. Саме на основі таких дорожніх карт формується внутрішня нормативна база, яка визначає умови доступу українських товарів та послуг на ринок ЄС.

Основні напрями законодавчого наближення України до вимог ЄС у рамках ПВЗВТ та як ці реформи потенційно трансформують умови торгівлі і товарну структуру експорту подані у додатку А.1. Кожна сфера має власну дорожню карту імплементації з різними горизонтами у 2–10 років. Це означає, що ефекти ПВЗВТ не є миттєвими: вони накопичуються у міру прийняття законодавчих актів, створення інституцій та практичного застосування нових правил.

З точки зору торгівлі, більшість зазначених напрямів працюють через зниження нетарифних бар'єрів, підвищення прозорості та передбачуваності регуляторного середовища, стимулювання інвестицій і модернізації виробництва. Таким чином, законодавче наближення в рамках ПВЗВТ виступає не лише умовою доступу до внутрішнього ринку ЄС, а й важливим драйвером довгострокової зміни структури українського експорту.

На відміну від класичних угод про вільну торгівлю, де регуляторний компонент обмежується окремими положеннями про технічні бар'єри, ПВЗВТ передбачає логіку «регуляторної конвергенції», коли Україна поступово запроваджує норми ЄС як власні внутрішні стандарти. Внаслідок цього європейське право стає основним

орієнтиром для формування національного законодавства в основних сферах, пов'язаних з торгівлею та інвестиціями [57; 69; 83]. Замість взаємного визнання стандартів за принципом «еквівалентності» домінує підхід «acquis adoption», тобто імплементації норм ЄС в українське законодавство.

У наукових дослідженнях наголошується, що така модель ПВЗВТ є характерною саме для найближчих сусідів ЄС, які декларують прагнення до більш тісної інтеграції, але не мають наразі чітко визначеної перспективи членства. ПВЗВТ виступає в цьому контексті як «шаблон» глибокої економічної інтеграції, який можна адаптувати до різних країн – України, Молдови, Грузії – з урахуванням особливостей їхніх економік та політичних відносин з ЄС [42; 57; 63].

На рис. 1.6 подано відмінності між класичною зоною вільної торгівлі та поглибленою і ПВЗВТ за основними напрямками регулювання.

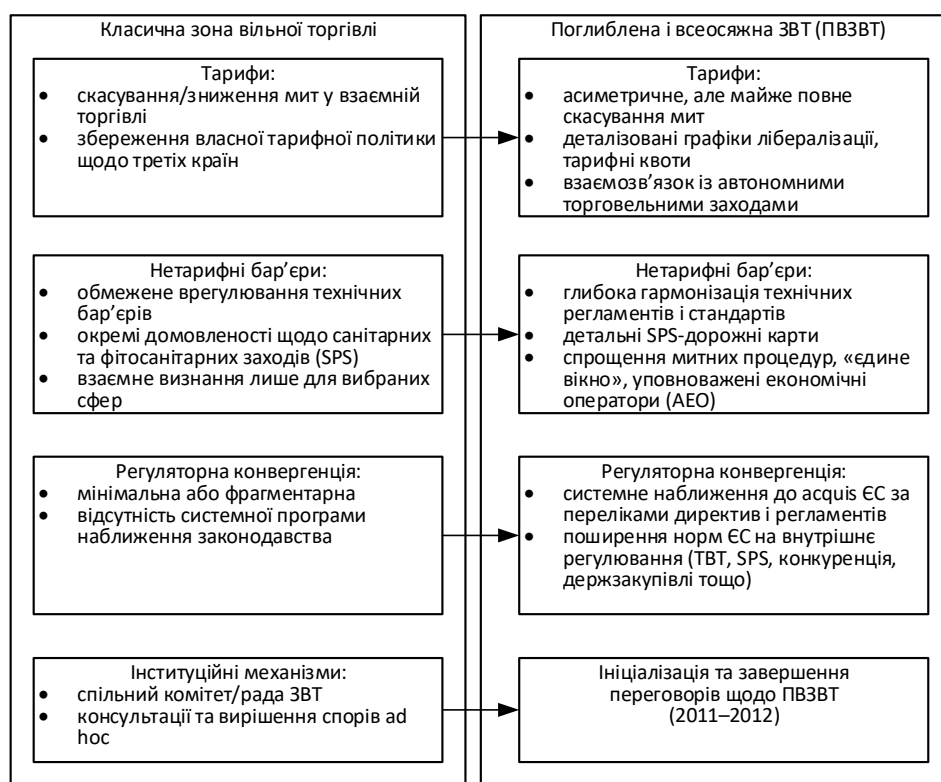


Рисунок 1.6. Порівняння класичної зони вільної торгівлі та ПВЗВТ за основними сферами дії

Джерело: розроблено автором на основі [22; 42; 57; 69; 83]

У лівій колонці зображено типові риси звичайної ЗВТ, де акцент робиться переважно на взаємному скасуванні або зниженні мит у торгівлі товарами між

країнами-учасницями. Нетарифні бар'єри, як правило, врегульовуються фрагментарно: можуть бути окремі домовленості щодо технічних бар'єрів у торгівлі та санітарних і фітосанітарних заходів, але відсутня цілісна програма гармонізації стандартів. Регуляторна конвергенція обмежується мінімальними або точковими зобов'язаннями, а інституційний вимір часто зводиться до спільного комітету чи ради ЗВТ, які епізодично розглядають спори та питання застосування угоди.

Права колонка відображає специфіку ПВЗВТ, до якої належить і режим торгівлі між Україною та ЄС. Тут лібералізація тарифів є глибшою і детальніше прописаною: передбачено майже повне скасування мит, асиметричні графіки лібералізації для чутливих товарів, застосування тарифних квот. Нетарифний блок охоплює системну гармонізацію технічних регламентів і стандартів (ТВТ), санітарних і фітосанітарних заходів (SPS), запровадження сучасних митних процедур, «єдиного вікна» та режимів для уповноважених економічних операторів. Регуляторна конвергенція набуває формальної форми через списки директив і регламентів ЄС, які Україна має імплементувати, що означає фактичне перенесення значної частини права ЄС у національне законодавство. Інституційні механізми також є значно розвиненішими: функціонують Рада асоціації, Комітет асоціації в торговельній конфігурації та низка профільних підкомітетів, які здійснюють регулярний моніторинг виконання Угоди, ухвалюють рішення щодо оновлення додатків і супроводжують процес поглибленої інтеграції. Таким чином, рисунок ілюструє, чому ПВЗВТ розглядається не просто як розширена ЗВТ, а як інструмент глибшої економічної та регуляторної інтеграції, що має значно більший потенціал впливу на структуру експорту країни-партнера.

Розділ IV Угоди про асоціацію охоплює комплекс положень, які безпосередньо формують ПВЗВТ. Її можна умовно поділити на кілька взаємопов'язаних блоків (додаток А.2):

1. Торгівля товарами. Передбачає поетапне скасування мит та кількісних обмежень у взаємній торгівлі, узгодження правил походження товарів, рамки застосування торговельних захисних інструментів (антидемпінгові, компенсаційні, захисні заходи), а також положення щодо заборони експортних мит (за певними винятками) [22].

2. Технічні бар'єри у торгівлі (ТВТ). Охоплює наближення технічних регламентів, стандартів, процедур оцінки відповідності, акредитації, метрології, нагляду за ринком до практики ЄС, що має зменшити нетарифні бар'єри для українського експорту [22; 46].

3. Санітарні та фітосанітарні заходи (SPS). Містить дорожні карти наближення до норм ЄС у сфері безпеки харчових продуктів, ветеринарних і фітосанітарних вимог, а також механізми взаємного визнання контролю за умов належної імплементації [22; 46; 80].

4. Митні питання та спрощення процедур торгівлі. Визначає принципи митної співпраці, обмін інформацією, розвиток «єдиного вікна», застосування сучасних методів управління ризиками, спрощення процедур для добросовісних підприємств [22; 46].

5. Торгівля послугами, заснування та інвестиції. Регулює доступ на ринки послуг, режим для інвесторів, питання транскордонного надання послуг, тимчасове перебування фізичних осіб з метою надання послуг [22; 38].

6. Державні закупівлі. Передбачає поетапне відкриття ринків державних закупівель, наближення процедур до директив ЄС, підвищення прозорості та конкуренції у цій сфері [22; 43].

7. Захист конкуренції та державна допомога. Встановлює правила щодо заборони антиконкурентних практик, зловживання домінуючим становищем, концентрацій, а також регулювання державної допомоги відповідно до стандартів ЄС [22].

8. Захист прав інтелектуальної власності, торгівля енергоносіями, торгівля і сталий розвиток. Ці розділи спрямовані на створення сприятливого середовища для інновацій, інтеграції енергетичних ринків та врахування екологічних і соціальних стандартів у торгівлі [22; 46; 80].

Важливим елементом ПВЗВТ є поетапне скасування мит між Україною та ЄС. Угода передбачає асиметричний підхід: ЄС відкриває більшість своїх тарифних ліній для українських товарів швидше, тоді як Україна отримує більші перехідні періоди для чутливих секторів [22; 42]. Для значної частини промислових товарів мита були скасовані ЄС одразу після початку тимчасового

застосування ПВЗВТ, тоді як щодо окремих аграрних та чутливих товарних позицій застосовуються тарифні квоти або поетапне зниження ставок.

Для України важливим є доступ до внутрішнього ринку ЄС для продукції металургії, хімічної промисловості, машинобудування, аграрного сектору та харчової промисловості. У кожній із цих груп передбачені свої графіки лібералізації, які можуть поєднувати повну відміну мит, зниження ставок до пільгових значень або застосування тарифних квот на окремі позиції (наприклад, зернові, м'ясо птиці, продукти переробки) [22; 67; 80]. У результаті формується складна «матриця» режимів доступу для різних товарів, яка визначає стимули для виробників щодо переорієнтації експортних потоків та освоєння нових ринкових ніш.

Важливим доповненням до ПВЗВТ стали автономні торговельні заходи ЄС, запроваджені у 2022 році як тимчасове скасування мит і квот на український експорт у відповідь на повномасштабну агресію росії. Ці заходи фактично тимчасово розширили URL на ринок ЄС навіть порівняно з базовими умовами ПВЗВТ, надаючи українським експортерам додаткові можливості [32; 44]. У 2025 році, зі закінченням строку дії цих заходів, ЄС почав поступово повертатися до режиму ПВЗВТ, паралельно ініціювавши перегляд умов глибокої і всеосяжної зони вільної торгівлі відповідно до статті 29 Угоди про асоціацію [42; 49]. Це підкреслює, що ПВЗВТ є динамічним інструментом, який може адаптуватися до нових економічних та політичних реалій.

Не менш важливим, ніж скасування мит, є компонент регуляторного наближення, який фактично визначає, чи зможуть українські виробники скористатися відкриттям ринків. У сфері технічного регулювання Україна взяла на себе зобов'язання поступово перейти до застосування європейської моделі, заснованої на новому та глобальному підході, скасувати застарілі ГОСТи радянського зразка, реформувати систему стандартизації, метрології та оцінки відповідності [22; 46; 80]. У сфері санітарних і фітосанітарних заходів йдеться про наближення законодавства до норм ЄС щодо безпечності харчових продуктів, здоров'я тварин і рослин, побудову сучасної системи контролю та лабораторної діагностики [52; 80].

Виконання цих зобов'язань безпосередньо впливає на товарну структуру експорту. Вихід на європейський ринок із продукцією харчової промисловості,

переробленої аграрної продукції чи промисловими товарами з високою доданою вартістю неможливий без відповідності жорстким стандартам якості та безпеки. Таким чином, ПВЗВТ стимулює підприємства інвестувати в модернізацію виробництва, системи менеджменту якості, сертифікацію та інновації, що в перспективі має сприяти зміцненню структури експорту України від сировинного до більш технологічно складного [52; 72; 80].

Інституційна архітектура ПВЗВТ включає низку спільних органів: Раду асоціації, Комітет асоціації, підкомітети з окремих питань (санітарні й фітосанітарні заходи, митне співробітництво, торгівля та сталий розвиток тощо) [22; 46; 68]. Саме в межах цих органів ухвалюються рішення щодо тлумачення положень Угоди, оцінюється прогрес імплементації, узгоджуються плани дій та обговорюються спірні моменти. Регулярні засідання підкомітетів, зокрема з питань вільного руху товарів, санітарних і фітосанітарних заходів, торгівлі та сталого розвитку, слугують майданчиками для поглибленого діалогу щодо технічних деталей імплементації та їхнього впливу на торговельні потоки [68; 73].



Рисунок 1.7. Інституційна структура реалізації ПВЗВТ між Україною та ЄС

Джерело: розроблено автором на основі [22; 46; 68; 73]

Схема на рис. 1.7 відображає ієрархію органів, залучених до реалізації поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі: від Ради асоціації та Комітету асоціації в торговельній конфігурації до спеціалізованих підкомітетів і національних органів виконання в Україні.

У теоретичних працях з європейського права та міжнародних відносин ПВЗВТ часто описують як новий тип інструменту, який дозволяє ЄС проектувати свої норми та стандарти за межі формальних кордонів Союзу [57; 69; 83]. Україна, імплементуючи угоду у основних секторах, фактично бере участь у внутрішньому ринку ЄС у вибраних сферах без повноправного членства. Це відрізняє її від класичних країн-партнерів угод про вільну торгівлю і наближає до моделей, що застосовуються щодо країн Європейської економічної зони, хоча формально Україна не є членом жодного з таких об'єднань [57; 63; 69].

Після надання Україні статусу країни-кандидата на вступ до ЄС (2022 рік) та ухвалення рішення про початок переговорів щодо членства, ПВЗВТ отримує додатковий вимір: вона розглядається як «мостовий» інструмент між нинішнім станом асоціації та майбутнім повноцінним членством. Частина глав Угоди про асоціацію і, відповідно, ПВЗВТ перекривається з окремими кластерами переговорних глав для країн-кандидатів, що дозволяє використовувати досягнутий прогрес імплементації як базу для переговорів про членство [42; 49; 72].

Для України це означає, що успішна реалізація ПВЗВТ є не лише інструментом поточної торгівельної інтеграції, а й тестом на здатність виконувати зобов'язання, характерні для країн-членів ЄС. Рівень виконання Угоди про асоціацію, який, за офіційними оцінками, перевищив 80 % станом на 2024–2025 роки, свідчить про значний прогрес, але водночас підкреслює необхідність подальших реформ у сфері верховенства права, судової системи, енергетики та корпоративного управління [46; 72].

Повномасштабна агресія росії проти України у 2022 році та пов'язані з нею зміни в геополітичному та економічному середовищі поставили перед ПВЗВТ нові виклики. З одного боку, тимчасові автономні торговельні заходи, запроваджені ЄС, посилили лібералізаційний ефект ПВЗВТ, фактично тимчасово знявши більшість обмежень на український експорт до ЄС. З іншого боку, різке зростання поставок окремих видів аграрної продукції спричинило внутрішні напруження в окремих державах-членах ЄС, що вимагало запровадження захисних механізмів та обговорення нової конфігурації торговельних режимів [32; 49].

У 2025 році ЄС і Україна досягли принципової домовленості про перегляд умов ПВЗВТ відповідно до статті 29 Угоди про асоціацію. Мета цього перегляду –

модернізувати торговельні положення з урахуванням змін у структурі двосторонньої торгівлі, викликів для окремих секторів, потреби у збалансуванні інтересів українських експортерів і європейських виробників, а також стратегічної цілі України щодо повної інтеграції до внутрішнього ринку ЄС [42; 49; 72]. На практиці це може означати перегляд тарифних квот, уточнення правил застосування захисних заходів, оновлення переліків умов для імплементації, розширення положень щодо цифрової торгівлі та «зеленої» трансформації.

У таблиці А.3 (додаток А) узагальнено основні напрями можливого оновлення ПВЗВТ між Україною та ЄС, які простежуються в публічно доступних документах та ініціативах ЄС.

У правому стовпчику показано, як кожен із цих напрямів потенційно трансформує умови торгівлі для України і може бути інтерпретований у рамках гравітаційної моделі: через зміну торговельних витрат, перерозподіл структури експорту, поява нових сегментів торгівлі товарами та послугами.

Отже, ПВЗВТ між Україною та ЄС є еволюційною рамкою, яку сторони можуть адаптувати до нових реалій. Вона вже продемонструвала свою гнучкість під час кризи, спричиненої війною, та вимагає подальшого розвитку з урахуванням завдань післявоєнного відновлення України, зеленої трансформації та перспективи повноправного членства в ЄС.

### 1.3 Теоретичні підходи та методи оцінювання впливу торговельних угод на товарну структуру експорту

Оцінювання впливу торговельних угод на товарну структуру експорту поєднує два виміри аналізу: по-перше, вимірювання загального ефекту угоди на обсяги та напрямки торговельних потоків; по-друге, виявлення структурних змін у розподілі експорту за товарними групами, ступенем переробки, технологічним рівнем та іншими характеристиками [23; 58]. У сучасній літературі ці завдання вирішуються за допомогою цілого спектра теоретичних підходів та емпіричних методів.

У найзагальнішому вигляді під впливом торговельної угоди на товарну структуру експорту розуміють зміну часток окремих товарних груп, ступеня

диверсифікації та (де)спеціалізації, а також модифікацію ролі різних секторів у формуванні експортних надходжень [23; 58]. Такі зміни можуть бути зумовлені як прямими ціновими ефектами, так і непрямыми – через інвестиції, участь у глобальних ланцюгах доданої вартості, технологічний трансфер, інституційні реформи.

Торговельна угода ПВЗВТ Україна – ЄС виступає вихідною точкою, яка через низку каналів трансформує умови зовнішньої торгівлі (рис. 1.8). Сукупна дія цих каналів проявляється у зміні товарної структури експорту.

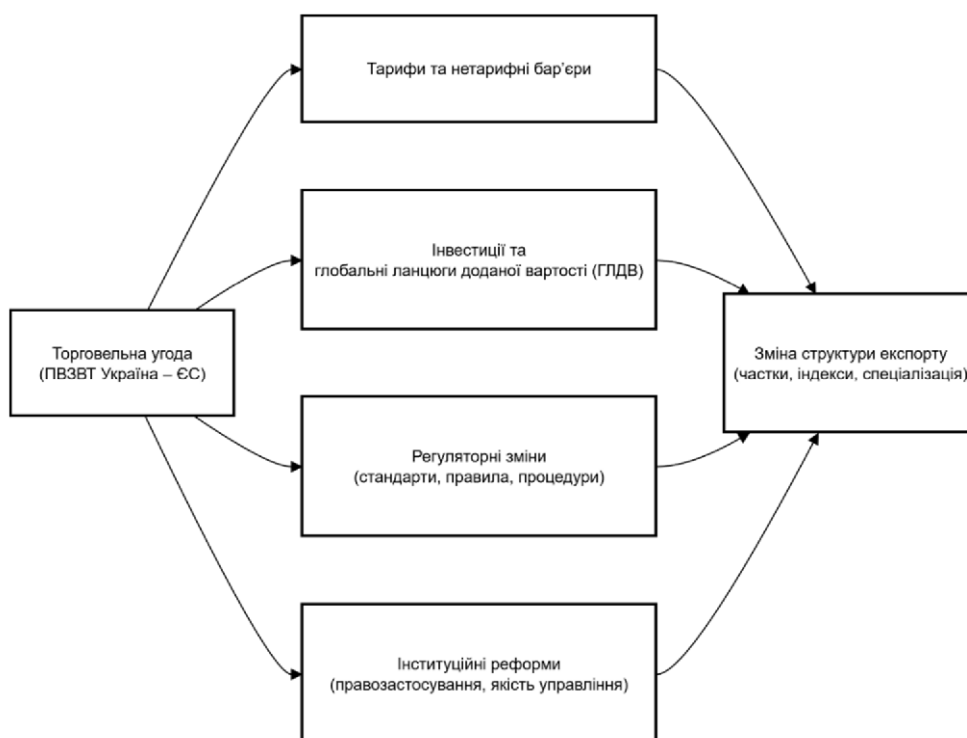


Рисунок 1.8. Схема зв'язку між торговельною угодою, каналами впливу та зміною товарної структури експорту

Джерело: сформовано автором на основі [15; 58]

У таблиці 1.3 узагальнено основні теоретичні підходи до аналізу впливу торговельних угод на структуру зовнішньої торгівлі. Класичні моделі створення і відхилення торгівлі фокусуються насамперед на ціновому механізмі та перерозподілі потоків між учасниками угоди та третіми країнами, що відображається в зміні регіональної та товарної структури експорту. Неокласичні факторні моделі акцентують увагу на порівняльних перевагах, зумовлених забезпеченістю факторами виробництва та технологічними відмінностями, і пояснюють довгострокові зрушення в бік товарів, інтенсивних у «дешевших» для країни факторах.

## Класифікація теоретичних підходів до аналізу впливу торговельних угод

Теоретичний підхід	Основний механізм	Очікуваний вплив на структуру експорту	Типові індикатори / змінні для оцінювання
Класичні моделі створення / відхилення торгівлі	Зміна відносних цін через зниження внутрішніх тарифів і збереження/зміну тарифів щодо третіх країн; перерозподіл потоків між країнами-партнерами та «рештою світу».	Переорієнтація імпорту/експорту на партнерів угоди; зростання частки товарів, де є значне створення торгівлі, і зменшення частки товарів/напрямів, де домінує відхилення торгівлі; можливі зміни у регіональній і товарній структурі.	Декомпозиція на «створення» і «відхилення» торгівлі; динаміка двосторонніх торговельних потоків; частки партнерів у загальному експорті/імпорті; показники торговельної інтенсивності за окремими товарними групами.
Неокласичні факторні моделі	Спеціалізація відповідно до відносної забезпеченості факторами (капітал, праця, земля, ресурси) і/або технологічних відмінностей; торговельна угода знижує бар'єри і «розкриває» порівняльні переваги.	Поступовий зсув структури експорту в бік товарів, інтенсивних у відносно «дешевих» факторах; посилення спеціалізації за порівняльними перевагами, можливе «вимивання» продукції без чіткої переваги.	Частки фактороінтенсивних груп у експорті; індекси виявленої порівняльної переваги (RCA, NRCA, RTA); оцінка факторного вмісту торгівлі; структура експорту за технологічними рівнями.
Нова теорія торгівлі	Зростаюча віддача від масштабу і різноманітність продуктів; фірми диференціюють продукти, торгівля відбувається як обмін різновидами в межах однієї галузі; угода знижує бар'єри входу на ринки і дає змогу розширювати асортимент.	Зростання частки внутрішньогалузевої торгівлі; розширення номенклатури експорту; зміна структури на користь продукції з вищим ступенем диференціації та доданої вартості.	Індекси внутрішньогалузевої торгівлі; кількість експортованих товарних позицій (кількість активних HS-ліній); показники різноманіття продуктів та середніх/медіанних одиничних вартостей; індекси концентрації та диверсифікації експорту.
Моделі гетерогенних фірм	Фірми відрізняються продуктивністю; зниження торговельних витрат дозволяє більш продуктивним фірмам виходити на зовнішні ринки, тоді як малопродуктивні витісняються; переорієнтація експорту на «кращі» фірми та продукти.	Переформатування структури експорту через перерозподіл на користь більш продуктивних, інноваційних, капіталомістких або «якісних» товарів; посилення концентрації експорту на відносно невеликій групі фірм і товарів; поява/зникнення окремих позицій за рахунок інтенсивної та екстенсивної меж торгівлі.	Інтенсивна та екстенсивна межі експорту; розподіл продуктивності та розмірів фірм-експортерів; частка «перші-N» фірм у загальному експорті тощо

Джерело: узагальнено автором на основі [24; 25; 53; 55]

Нова теорія торгівлі та моделі з монополістичною конкуренцією доповнюють цю картину, показуючи роль зростаючої віддачі від масштабу й внутрішньогалузевої торгівлі, тоді як моделі гетерогенних фірм підкреслюють важливість відмінностей у продуктивності підприємств і перерозподілу експортних потоків на користь найбільш ефективних виробників.

Паралельно в рамках політичної економії торговельної політики торговельні угоди розглядають як результат взаємодії груп інтересів і державних інститутів. Структурні зміни в експорті трактуються не лише як економічний наслідок, а й як фактор перерозподілу політичної влади між секторами, що впливає на подальшу еволюцію угод і їх перегляд [25; 84]. Для аналізу ПВЗВТ це важливо, оскільки зміни в товарній структурі українського експорту до ЄС створюють потужну групу бенефіціарів інтеграції, яка може посилювати підтримку євроінтеграційного курсу.

Практичний аналіз впливу торговельних угод на товарну структуру експорту зазвичай починається з описової статистики. Найпростіший підхід полягає в порівнянні часток основних товарних груп у загальному експорті до та після набуття чинності угоди [23; 58]. Додатково виділяють групи товарів за технологічним рівнем або ступенем переробки [15; 29].

У табл. А.4 (додаток А) наведено орієнтовну схему класифікації українського товарного експорту за двома перетинам – ступенем переробки та технологічним рівнем. У рядках згруповано основні блоки експорту України, а в колонках розрізняються сировинні, низько-, середньо- та високотехнологічні товари.

Однак просте порівняння часток не дозволяє кількісно оцінити ступінь концентрації чи диверсифікації експорту, не відокремлює ефект розширення загального обсягу торгівлі від структурних зрушень і не дає змоги порівнювати країни між собою [6; 23]. Тому в дослідженнях широко використовують індексні показники, що узагальнюють інформацію про розподіл експорту за товарами або ринками.

Поширеними є індекси концентрації/диверсифікації експорту, зокрема індекс Герфіндаля–Гіршмана, індекс Джині та індекси на основі ентропійних мір, насамперед індекс Тейла [6; 26; 29]. Індекс Герфіндаля–Гіршмана характеризує ступінь концентрації експорту: чим більша частка кількох товарів у загальному експорті, тим вищим є значення індексу. Індекс Тейла, який широко застосовується

в аналітичних матеріалах ООН і ЮНКТАД, дозволяє розкласти загальну концентрацію на «внутрішньогрупову» та «міжгрупову», що дає змогу більш детально аналізувати структуру експорту [6; 26; 29].

В українських дослідженнях структурних зрушень в експорті також застосовуються вказані індекси. Є. Іванов, аналізуючи диверсифікацію експорту України, показує, що динаміка індексів Герфіндаля–Гіршмана та Тейла відображає тенденцію до концентрації експорту навколо обмеженої кількості товарних груп, що створює вразливість до зовнішніх шоків [6].

Для оцінювання ступеня спеціалізації використовують індекси розкритої порівняльної переваги Баласи, індекс Лафая та інші показники. Індекс Баласи порівнює частку певної товарної групи в експорті даної країни з її часткою у світовому експорті: значення більше одиниці свідчить про наявність розкритої порівняльної переваги [15; 58]. Індекс Лафая доповнює цей підхід, враховуючи не лише експорт, а й імпорт, і тим самим відображає «чисту» спеціалізацію країни на певних товарах [15; 23]. Для аналізу наслідків ПВЗВТ важливо простежити, як угода впливає на динаміку цих індексів для українського експорту до ЄС за основними секторами.

Окрему групу становлять індекси спорідненості експортних структур, серед яких одним із найбільш відомих є індекс Фінгера–Крейніна [51; 79]. Він вимірює ступінь подібності структури експорту двох країн (або структури експорту однієї країни на два різні ринки) за діапазоном від 0 до 1. Застосування цього індексу дозволяє оцінити, наскільки структура українського експорту до ЄС зближується з експортом інших країн або наскільки вона відрізняється від структури експорту України на інші ринки [51; 79].

У табл. 1.4 систематизовано основні індекси, які використовуються для структурного аналізу експорту та подальшої інтерпретації впливу торговельних угод на товарну спеціалізацію країни. Перша група показників (індекс Герфіндаля–Гіршмана, коефіцієнт Джині, індекс Тейла) характеризує ступінь концентрації та нерівномірності розподілу експорту між товарними групами чи ринками збуту. Високі значення цих індикаторів свідчать про залежність від обмеженої кількості позицій і більшу вразливість до цінових або політичних шоків, тоді як низькі – про більш диверсифіковану, стійку структуру експорту.

## Основні індекси структурного аналізу експорту

Назва індексу	Економічний зміст	Діапазон значень (типова шкала в емпіричних дослідженнях)	Інтерпретація високих / низьких значень
Індекс Герфіндаля–Гіршмана (ННІ)	Вимірює ступінь концентрації експорту за товарами або ринками (сума квадратів часток).	Від 0 до 1 (або від 0 до 10 000, якщо частки виражені у відсотках). Мінімум досягається при рівномірному розподілі, максимум – коли весь експорт припадає на один товар/ринок.	Високі значення – висока концентрація експорту, залежність від обмеженої кількості товарів або ринків, уразливість до шоків. Низькі значення – диверсифікована структура експорту, менша залежність від окремих позицій.
Коефіцієнт Джині	Оцінює ступінь нерівномірності розподілу експорту між товарами/ринками (аналогічно до аналізу доходної нерівності).	Від 0 до 1 (або від 0 до 100 %). 0 – повна рівність, 1 – максимальна концентрація на одному елементі.	Високі значення – різко нерівномірний розподіл експорту, домінування невеликої кількості товарів/ринків. Низькі значення – відносно рівномірний розподіл, більш збалансована структура.
Індекс Тейла	Показник ентропійної нерівномірності; фіксує відхилення фактичного розподілу експорту від рівномірного. Зручний для декомпозиції на «між» та «всередині» груп.	Від 0 вгору (теоретична верхня межа – $\ln N$ , де $N$ – кількість елементів). 0 – рівномірний розподіл, більші значення – більша концентрація.	Високі значення – значна концентрація експорту та сильні диспропорції між групами товарів/ринків. Низькі значення – більш рівномірна, «ентропійно» диверсифікована структура експорту.
Індекс Баласи (RCA, Revealed Comparative Advantage)	Вимірює виявлену порівняльну перевагу: відносну спеціалізацію країни на певному товарі порівняно зі світовою структурою торгівлі.	Від 0 до $+\infty$ . Орієнтир: $RCA > 1$ – наявність порівняльної переваги; $RCA < 1$ – відсутність чи слабка перевага.	Високі значення ( $RCA \gg 1$ ) – сильна спеціалізація країни в даному товарі, потенційно стійкі експортні ніші. Низькі значення ( $RCA < 1$ ) – товар не є «сильним боком» експорту; країна імпортує його відносно більше, ніж експортує.
Індекс Лафая (LFI)	Оцінює чисту товарну спеціалізацію країни з урахуванням як експорту, так і імпорту (баланс «чистого» експорту для кожного товару, нормований на загальний оборот).	Зазвичай від $-100$ до $+100$ (симетрична шкала). Значення близьке до $+100$ означає сильну позитивну спеціалізацію, до $-100$ – глибоку «дефіцитну» позицію.	Високі додатні значення – чітко виражена експортна спеціалізація в даному товарі (чистий експортер). Високі від'ємні значення – структура тяжіє до чистого імпорту (структурна залежність). Значення поблизу 0 – відсутність виразної спеціалізації.
Індекс подібності структур експорту Фінгера–Крейніна (FK)	Вимірює ступінь подібності структур експорту двох країн (сума мінімальних часток за кожним товаром). Використовується для оцінки конкурентності/комплементарності на третіх ринках.	Від 0 до 1 (або 0–100 %). 0 – повна відмінність структур, 1 – абсолютна ідентичність розподілу за товарними групами.	Високі значення – дуже схожа структура експорту: країни конкурують у близьких товарних нішах. Низькі значення – різноспрямована спеціалізація, менший прямиий конкурентний тиск, потенційно більше можливостей для комплементарності.

Друга група – безпосередньо описують товарну спеціалізацію країни. Індекс виявленої порівняльної переваги Баласи показує, наскільки певний товар є сильною експортною позицією порівняно зі світовою структурою, тоді як індекс Лафая дозволяє оцінити чисту спеціалізацію з урахуванням як експорту, так і імпорту. Нарешті, індекс Фінгера-Крейніна використовується для зіставлення структур експорту різних країн, що особливо важливо для аналізу конкурентного положення України на ринку ЄС та на третіх ринках у контексті ПВЗВТ.

У подальших розділах роботи зазначені індекси можуть бути використані як допоміжні інструменти поруч із гравітаційним моделюванням: для опису вихідної структури українського експорту, оцінки зрушень унаслідок дії ПВЗВТ та побудови сценаріїв, у яких змінюється не лише загальний обсяг торгівлі, а й ступінь концентрації, диверсифікації та спеціалізації експорту за товарними групами і ринками збуту.

Крім статичних індексів, дослідження структурних зрушень часто спираються на методи декомпозиції. Зокрема, використовують факторну декомпозицію зростання експорту на внесок інтенсивної й екстенсивної маржин, декомпозицію індексу Тейла на внутрішньогрупову та міжгрупову компоненти [26; 29; 82], а також «shift-share» аналіз, який дозволяє розділити сукупну зміну на загальний ефект зростання експорту та власне структурний компонент [23; 77]. Такі підходи особливо корисні для аналізу довгострокових наслідків торговельних угод, коли зміни структури накопичуються поступово.

Описові та індексні методи важливі для первинного «діагностичного» аналізу, однак вони не дозволяють однозначно відокремити вплив торговельної угоди від інших факторів: глобальних цінових шоків, циклічних коливань, внутрішніх реформ тощо. Тому в сучасній практиці дедалі ширше застосовуються економетричні та моделюючі підходи, які дають змогу оцінювати причинний вплив торговельних угод, формувати контрфактичні сценарії та проводити кількісну оцінку політичних альтернатив [20; 21; 70].

Серед моделей часткової рівноваги використовуються інструменти типу SMART (Software for Market Analysis and Restrictions on Trade), інтегровані до системи WITS (World Integrated Trade Solution). Вони дозволяють оцінити вплив зміни тарифів на імпорт і експорт окремих товарних груп для заданих ринків, виходячи з припущень

щодо цінової еластичності попиту та пропозиції [70]. Такі моделі широко застосовуються міжнародними організаціями для швидкої оцінки наслідків угод, але їхня здатність відображати загальноекономічні та структурні ефекти обмежена.

Моделі загальної рівноваги (CGE-моделі) націлені на комплексний аналіз взаємозв'язків між секторами економіки. Вони описують, як зміна торговельної політики впливає на рівновагу на ринках товарів, факторів виробництва, на доходи домогосподарств тощо [20; 61]. У контексті торговельних угод CGE-моделі дозволяють аналізувати перерозподіл ресурсів між секторами, зміни реальних доходів, зайнятості та добробуту. Однак їх побудова потребує значних інформаційних ресурсів, а результати є чутливими до припущень щодо параметрів еластичності та функцій корисності/виробництва.

Найбільш поширеним «робочим варіантом» емпіричного аналізу торговельних угод є гравітаційна модель. Починаючи з робіт Дж. Тінбергена, вона використовувалася для опису двосторонньої торгівлі як функції «економічної маси» країн та відстані між ними. У сучасному варіанті, відомому як структурна гравітаційна модель, вона має чітке мікроекономічне підґрунтя, пов'язане з моделями з диференційованими товарами та витратами на торгівлю [21; 74].

Робота Дж. Андерсона та Е. ван Вінкупа заклала основу сучасної структурної гравітації: було показано, що коректна специфікація моделі повинна враховувати так звані «багатосторонні резистентні фактори», які відображають середні торговельні бар'єри країни щодо всіх її партнерів [21; 74]. У практичних оцінках це досягається за допомогою системи фіксованих ефектів для експортерів та імпортерів, часто з урахуванням їх часової динаміки [21; 73].

Подальші роботи показали, що перехресні оцінки гравітаційних моделей можуть суттєво занижувати реальний довгостроковий ефект від зон вільної торгівлі через проблеми ендогенності та пропущених змінних [23]. Включення фіксованих ефектів для пар країн, використання панельних даних і відповідних методів оцінювання дозволяє отримувати більш надійні та економічно інтерпретовані оцінки впливу угод [73; 78].

На рис. 1.9 узагальнено основні групи змінних, які входять до гравітаційної моделі двосторонньої торгівлі. По-перше, розміри економік експортера та імпортера, що описуються показниками ВВП, визначають «масштаб»

потенційного попиту і пропозиції на відповідних ринках. По-друге, блок «Відстань і торговельні витрати» охоплює географічну дистанцію, транспортні витрати, мита та нетарифні бар'єри, а також інші чинники, що формують узагальнену вартість виходу на ринок партнера.

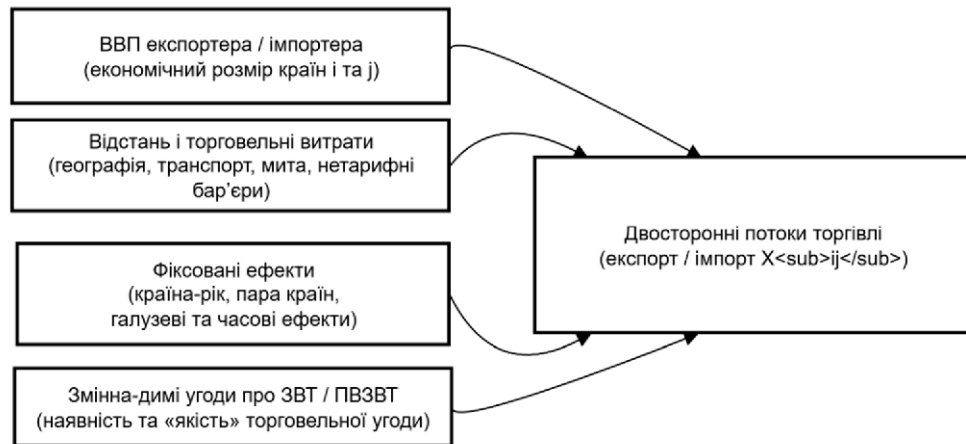


Рисунок 1.9. Схематичне представлення гравітаційної моделі для аналізу торговельних угод

Джерело: сформовано автором на основі [23; 73; 74; 78]

Третій елемент «Фіксовані ефекти» дозволяє врахувати систематичні, але неспостережувані особливості країн і пар країн, а також часові шоки, спільні для всіх країн. Нарешті, «Угоди про ЗВТ/ПВЗВТ» відображає наявність і поглиблення договірних режимів, таких як Угода про асоціацію та ПВЗВТ між Україною та ЄС. Сукупний вплив цих блоків проявляється у зміні обсягу двосторонніх потоків торгівлі, що й виступає основною залежною змінною гравітаційної моделі в подальшому аналізі.

Структурна гравітаційна модель стала основою багатьох досліджень, присвячених оцінюванню впливу угод вільної торгівлі та інших інституційних змін на двосторонню торгівлю [23; 74]. Сучасні методики СОТ та ЮНКТАД рекомендують саме цей підхід як базовий інструмент кількісного аналізу торговельної політики, а також для оцінювання ефектів торговельних угод, зміни тарифів та нетарифних бар'єрів, і моделювання контрфактичних сценаріїв [21; 73].

В українській науковій літературі гравітаційні моделі все ширше застосовуються для аналізу міжнародної торгівлі України, зокрема торговельних відносин з ЄС. Дослідження показують, що гравітаційна модель адекватно описує двосторонню торгівлю, дозволяючи оцінити вплив відстані, розміру економік, спільних кордонів, інституційних факторів та участі в інтеграційних угодах [3; 15]. У контексті ПВЗВТ

такий підхід дає змогу кількісно оцінити, наскільки участь України в угоді збільшила експорт до ЄС порівняно з гіпотетичною ситуацією відсутності угоди.

Поряд із гравітаційними моделями набули розвитку інші економетричні методи, орієнтовані на ідентифікацію причинного впливу торговельних угод [70; 77]. Одним з напрямків є метод синтетичного контролю, який передбачає побудову штучної контрольної групи шляхом зваженої комбінації кількох країн, що не зазнали впливу торговельної угоди, але за основними характеристиками були подібні до країни-реципієнта до моменту її набуття чинності [1; 21; 61; 77].

На рис. 1.11 схематично зображено базову ідею методу синтетичного контролю. До моменту набуття чинності торговельною угодою (вертикальна лінія) фактична траєкторія показника для країни, що запроваджує угоду, максимально наближена до траєкторії синтетичного контролю: зваженої комбінації інших країн, які не зазнали відповідного шоку. Це свідчить про те, що побудована синтетична економіка добре відтворює динаміку та може розглядатися як контрфактичний сценарій «без угоди».

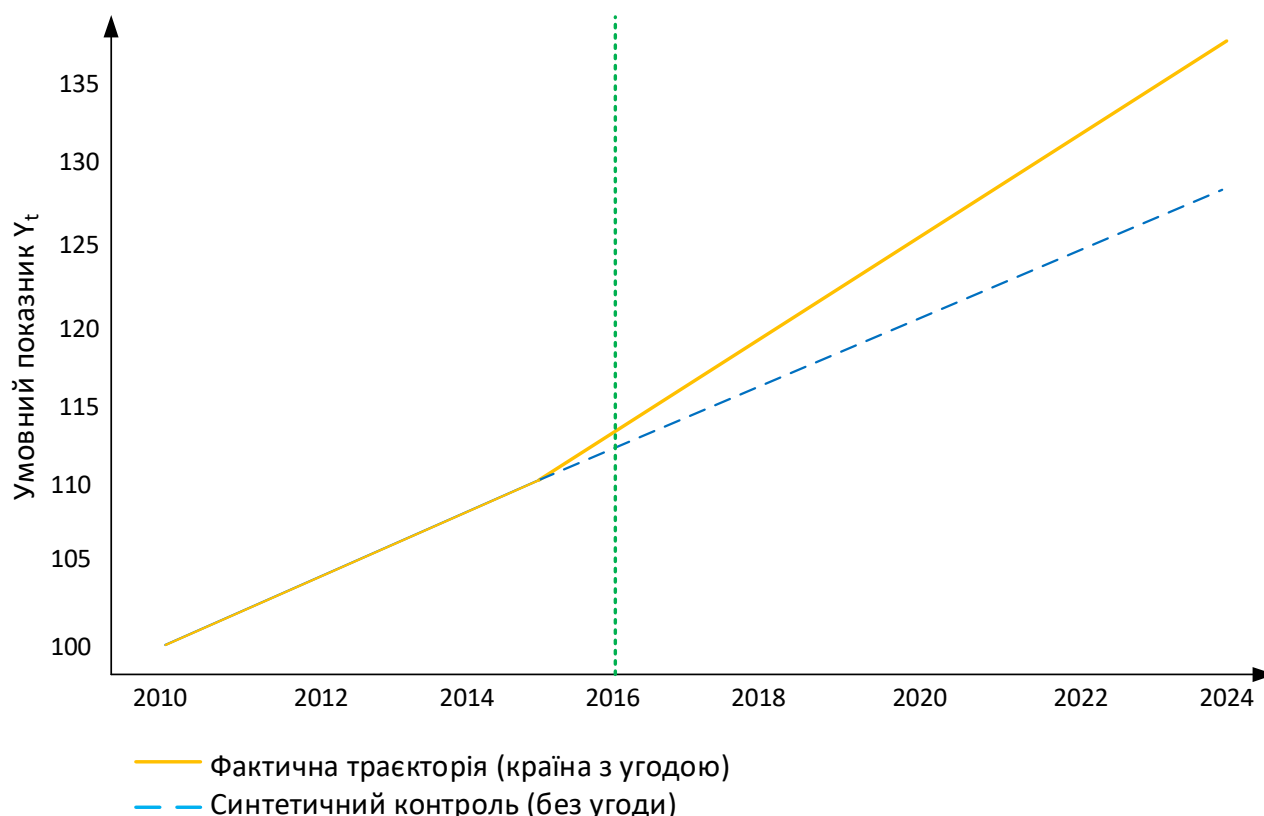


Рисунок 1.11. Метод синтетичного контролю  
для аналізу впливу торговельної угоди

Джерело: сформовано автором на основі [3; 77]

Після набуття чинності ПВЗВТ лінії починають розходитись: відхилення фактичної траєкторії від синтетичної інтерпретується як оцінка чистого ефекту торговельної угоди на обраний показник. Якщо фактична крива проходить вище за синтетичну, це свідчить про позитивний вплив угоди, якщо нижче – про потенційно негативний або нульовий ефект. Таким чином, метод синтетичного контролю дає змогу наблизитися до причинно-наслідкової оцінки впливу ПВЗВТ, порівнюючи фактичну динаміку України з ретельно побудованим аналогом без участі в угоді.

У контексті аналізу товарної структури експорту перелічені економетричні методи часто поєднують із структурними індикаторами [29; 77; 82]. Такий комбінований підхід дозволяє одночасно оцінити кількісний і якісний ефекти.

Таким чином, можна виділити кілька груп методів, що застосовуються для оцінювання впливу торговельних угод на товарну структуру експорту:

1. Описові та індексні методи (частки товарних груп, індекси концентрації та диверсифікації, показники спеціалізації й подібності).

2. Моделі часткової та загальної рівноваги, що дозволяють моделювати структурні зрушення між секторами економіки.

3. Структурні гравітаційні моделі, які дають змогу оцінити вплив угод на двосторонні торговельні потоки з урахуванням багатосторонніх резистентних факторів та ендогенності політики.

4. Причинно-орієнтовані економетричні методи, які формують контрфактичні сценарії розвитку торгівлі за відсутності угоди.

Для дослідження впливу ПВЗВТ між Україною та ЄС доцільно комбінувати ці підходи. По-перше, описові та індексні методи дозволяють деталізовано охарактеризувати динаміку та структурні зрушення в експорті України до ЄС за період 2010-2024 років. По-друге, структурна гравітаційна модель може бути використана для кількісної оцінки впливу участі України в ПВЗВТ на двосторонні торговельні потоки з урахуванням інших факторів. По-третє, елементи підходу синтетичного контролю або різниці-різниць можуть бути застосовані для перевірки стійкості отриманих результатів та побудови контрфактичних траєкторій.

## Висновки до першого розділу

Доведено, що сучасні торговельні угоди виходять далеко за межі класичної зони вільної торгівлі. Вони поєднують тарифну лібералізацію з поглибленою регуляторною та інституційною інтеграцією, охоплюють питання стандартів, конкуренції, сталого розвитку, цифрової економіки та енергетики. ПВЗВТ Україна – ЄС належить саме до таких угод і розглядається не лише як інструмент зниження мит, а й як рамка довгострокової трансформації торговельно-економічної моделі.

Проаналізовано інституційну архітектуру реалізації ПВЗВТ, у якій важливу роль відіграють Рада асоціації, Комітет асоціації в торговельній конфігурації та профільні підкомітети. Взаємодія цих органів із національними інституціями в Україні формує канали впливу угоди на бізнес-середовище і торговельні витрати. Показано, що саме через тарифи і нетарифні бар'єри, інвестиції та ГЛДВ, регуляторні зміни та інституційні реформи ПВЗВТ здатна змінювати товарну структуру українського експорту.

Окрему увагу приділено напрямкам потенційного оновлення ПВЗВТ, що впливають із публічних документів ЄС: аграрна торгівля та захисні механізми, калібрування квот, цифрова торгівля, «зелена» промислова політика, енергетична інтеграція. З одного боку, ці зміни можуть посилювати обмеження для окремих чутливих товарів, з іншого – відкривати нові ніші для продукції з вищою доданою вартістю, цифрових послуг та «зелених» рішень.

Теоретичний аналіз показав, що вплив торговельних угод на структуру експорту може бути інтерпретований крізь призму кількох підходів: класичних моделей створення / відхилення торгівлі, неокласичних факторних моделей, нової теорії торгівлі та моделей гетерогенних фірм. Вони по-різному акцентують увагу на перерозподілі потоків між країнами, реалізації порівняльних переваг, розвитку внутрішньогалузевої торгівлі та переформатуванні складу фірм-експортерів. Це створює концептуальну основу для інтерпретації того, як ПВЗВТ впливає не лише на обсяги, а й на якість та склад українського експорту.

Для емпіричного дослідження в розділі було запропоновано класифікацію товарів експорту за ступенем переробки та технологічним рівнем, а також систему індексів структурного аналізу. Таке поєднання дозволяє оцінювати диверсифікацію, концентрацію та спеціалізацію експорту як у розрізі товарних груп, так і в порівнянні з іншими країнами та ринками.

Обґрунтовано вибір гравітаційної моделі як базового інструменту кількісного аналізу впливу торговельних угод, доповненого сучасними підходами, зокрема, методом синтетичного контролю. Схематично показано, як ВВП країн-партнерів, відстань і торговельні витрати, фіксовані ефекти та змінні, що відображають наявність і глибину ПВЗВТ, формують двосторонні потоки торгівлі.

## РОЗДІЛ 2 ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

### 2.1 Динаміка та географічна структура зовнішньої торгівлі України з ЄС та іншими партнерами

У цьому підрозділі узагальнюється еволюція зовнішньої торгівлі України за період 2010–2024 рр. з акцентом на зміну ролі ЄС порівняно з іншими групами партнерів. Отримані стилізовані факти надалі використаємо як емпіричне підґрунтя для побудови та інтерпретації гравітаційної моделі [33; 35; 64].

Узагальнена таблиця базових показників зовнішньої торгівлі України за 2010–2024 рр. подана з виділенням підперіодів: докризовий етап 2010–2013 рр.; шок 2014–2015 рр.; відновлення 2016–2019 рр.; пандемічний 2020 р. та 2021 р.; воєнний період 2022–2024 рр. (табл. 2.1).

Дані табл. 2.1 демонструють хвилеподібний характер розвитку зовнішньої торгівлі України товарами у 2010–2024 рр.

Таблиця 2.1

Базові показники зовнішньої торгівлі України товарами у 2010–2024 рр.

Рік	Експорт товарів, млн дол. США	Імпорт товарів, млн дол. США	Товарообіг, млн дол. США	Сальдо, млн дол. США
2010	47299	56896	104195	-9597
2011	62383	80414	142797	-18031
2012	64427	86273	150700	-21846
2013	59106	81234	140340	-22128
2014	50552	57680	108232	-7128
2015	35420	38875	74295	-3455
2016	33560	40502	74062	-6942
2017	39701	49364	89065	-9663
2018	43341	56055	99396	-12714
2019	46091	60352	106443	-14261
2020	45143	51921	97064	-6778
2021	63113	69755	132868	-6642
2022	40899	55551	96450	-14652
2023	34678	63813	98491	-29135
2024	39328	72320	111648	-32992

Джерело: [65]

Зростання експорту та імпорту на початку періоду (2010–2012 рр.) змінилося різким падінням обсягів товарообігу у 2014–2015 рр. під впливом російсько-української війни та розриву частини торговельних зв'язків із росією та країнами СНД.

У 2016–2019 рр. спостерігається поступове відновлення та розширення товарообігу, кульмінацією якого став докризовий 2021 р., зумовлений сприятливою кон’юнктурою на світових сировинних ринках та поглибленням інтеграції з ЄС (рис. 2.1).

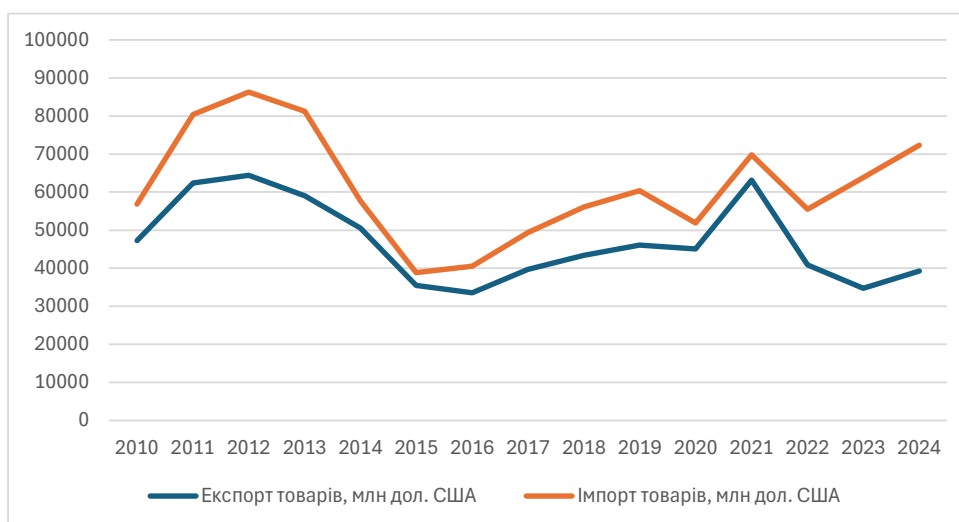


Рисунок 2.1. Показники імпорту/експорту України у 2010–2024 рр.

Джерело: на основі [5; 65]

Повномасштабне вторгнення росії у 2022 р. спричинило черговий обвал експорту за одночасного відносно швидкого відновлення імпорту, що призвело до істотного поглиблення від’ємного сальдо в 2022–2024 рр. Хронічний дефіцит торговельного балансу за товарами простежується протягом усього періоду, але його природа змінюється: якщо до 2014 р. він переважно був пов’язаний із значним імпортом енергоносіїв, то в останні роки також із зростанням імпорту машин, обладнання, продукції військового та інвестиційного призначення на тлі воєнних руйнувань та потреб відбудови економіки.

У 2010–2013 рр. зовнішня торгівля України розвивалася на тлі відновлення світової економіки після глобальної фінансової кризи. Загальний обсяг експорту товарів у 2011–2012 рр. перевищував 68 млрд дол. США, а імпорту – понад 80 млрд дол. США, що формувало суттєве від’ємне сальдо торговельного балансу [5; 36]. Структурно цей етап характеризувався високою часткою експорту до країн СНД, насамперед росії, значною роллю металургійної продукції та машинобудування, а також енергетичною залежністю від імпорту газу й нафтопродуктів зі східного напрямку [33; 64].

Події 2014-2015 рр. – анексія Криму, початок російського вторгнення на схід України – спричинили різке скорочення обсягів торгівлі. Експорт у 2015 р. зменшився приблизно до 38 млрд дол. США, а імпорт – до 37–38 млрд дол. США; вперше за тривалий час було зафіксовано незначне позитивне сальдо, однак воно стало результатом шокового звуження імпорту, а не зростання конкурентоспроможності [5; 36]. У цей період відбулася глибоке руйнування виробничих ланцюгів у металургії, машинобудуванні та хімічній промисловості, орієнтованих на ринок росії, що актуалізувало потребу в швидкому пошуку альтернативних ринків збуту в ЄС, Азії та на Близькому Сході [33; 64; 76].

У 2016-2019 рр. товарообіг поступово відновлювався: експорт зріс з приблизно 36 млрд дол. США у 2016 р. до понад 50 млрд дол. США у 2019 р., імпорт – з 39 до більш як 60 млрд дол. США [36; 65]. Водночас хронічне від’ємне сальдо знову поглибилося до близько 11 млрд дол. США у 2019 р. [36]. На цьому етапі вже чітко простежується поступова переорієнтація торгівлі з СНД на ЄС і країни Азії: зростає частка постачань агропродовольчої продукції та металургійних товарів до європейських і азійських ринків, а залежність від російського ринку зменшується як через політичні рішення, так і через зміну попиту [33; 35; 64].

Пандемія COVID-19 у 2020 р. призвела до тимчасового зниження товарообігу, проте падіння виявилось меншим, ніж у 2014-2015 рр. Експорт скоротився незначно, тоді як імпорт знизився сильніше, що частково покращило сальдо [36; 65]. Уже 2021 р. став роком швидкого відновлення: експорт товарів перевищив 63 млрд дол. США, а імпорт – 69 млрд дол. США, що відображало сприятливу кон’юнктуру на сировинних ринках (руда, сталь, зернові) та активізацію торгівлі з ЄС на тлі поглиблення дії ПВЗВТ [11; 35; 50; 64].

Повномасштабне вторгнення росії у лютому 2022 р. знову спричинило різке скорочення товарних потоків. Експорт товарів у 2022–2023 рр. зменшився, тоді як імпорт відновився швидше, що поглибило від’ємне сальдо [65]. Основними чинниками падіння експорту стали блокада чорноморських портів, руйнування виробничих потужностей, ускладнення логістики та різке підвищення транспортних витрат [11; 76]. У 2024 р. простежуються ознаки адаптації: експорт частково відновлюється завдяки переорієнтації логістичних маршрутів, активізації транзиту через країни ЄС та розширенню використання дунайських портів [11; 50].

Таблиця 2.2

Середні значення та темпи зміни експорту, імпорту й сальдо зовнішньої торгівлі України за виділеними підперіодами 2010–2024 рр.

Підперіод	Середній експорт товарів, млн дол. США	Середній імпорт товарів, млн дол. США	Середній товарообіг, млн дол. США	Середнє сальдо (експорт – імпорт), млн дол. США	Середній річний темп зміни експорту в межах підперіоду, %	Середній річний темп зміни імпорту в межах підперіоду, %
2010–2013	58304	76204	134508	-17900	7,7	12,6
2014–2015	42986	48278	91264	-5292	-29,9	-32,6
2016–2019	40673	51568	92242	-10895	11,2	14,2
2020–2021	54128	60838	114966	-6710	39,8	34,3
2022–2024	38302	63895	102196	-25593	-1,9	14,1

Джерело: Розраховано автором за даними НБУ [65]

Дані табл. 2.2 узагальнюють середні рівні експорту, імпорту та товарообігу України за виділеними підперіодами та демонструють різноспрямовану динаміку зовнішньої торгівлі під впливом структурних шоків. У 2010-2013 рр. середній річний обсяг експорту становив близько 58,3 млрд дол. США, імпорту – понад 76,2 млрд дол. США, а середній товарообіг перевищував 134,5 млрд дол. США. Водночас уже на цьому етапі зберігалось суттєве від’ємне сальдо (у середньому -17,9 млрд дол. США), причому імпорт зростає швидше за експорт (середньорічні темпи 12,6 % проти 7,7 %), що відображає зокрема високий імпорт енергоносіїв та інвестиційних товарів.

Період 2014–2015 рр. характеризується різким звуженням масштабів зовнішньої торгівлі: середній товарообіг скорочується до приблизно 91,3 млрд дол. США, а середні темпи зміни експорту та імпорту є однозначно від’ємними (близько -29,9 % та -32,6 % на рік відповідно). Це відповідає шоковому впливу анексії Криму, вторгнення росії на Донбас та розриву частини торговельних зв’язків з країнами СНД. Водночас від’ємне сальдо у цьому підперіоді формально зменшується до -5,3 млрд дол. США переважно за рахунок ще більшого скорочення імпорту, а не завдяки поліпшенню експортної спроможності.

У 2016–2019 рр. спостерігається відносно стабільне відновлення: середній експорт становить близько 40,7 млрд дол. США, імпорт – 51,6 млрд дол. США, а середній товарообіг знову перевищує 92 млрд дол. США. Середні річні темпи приросту експорту (11,2 %) та імпорту (14,2 %) свідчать про поступове поживлення зовнішньоекономічної діяльності на тлі переорієнтації на ринки ЄС

та Азії. Разом із тим дефіцит товарної торгівлі залишається суттєвим (у середньому -10,9 млрд дол. США), що є індикатором стійкої структурної проблеми.

Підперіод 2020–2021 рр. має двофазний характер: падіння внаслідок пандемії COVID-19 у 2020 р. та потужне відновлення у 2021 р. Це відображається в дуже високих середніх темпах зростання експорту (39,8 % на рік) та імпорту (34,3 %) за підперіод, при збереженні від’ємного, але відносно помірною сальдо (близько -6,7 млрд дол. США). Середні значення експорту (54,1 млрд дол. США) й імпорту (60,8 млрд дол. США) є помітно вищими за рівні 2016–2019 рр., що кореспондує з піком цін на сировинних ринках та активізацією торгівлі з ЄС.

Воєнний період 2022–2024 рр. характеризується поєднанням часткового відновлення експорту та швидкого зростання імпорту. Середній експорт знижується до 38,3 млрд дол. США, тоді як середній імпорт зростає до майже 63,9 млрд дол. США. Це призводить до різкого поглиблення середнього дефіциту товарної торгівлі, який у цьому підперіоді досягає приблизно -25,6 млрд дол. США. Експорт у середньому злегка скорочується (-1,9 % на рік), тоді як імпорт продовжує зростати досить високими темпами (14,1 % на рік), що відображає зростання імпортозалежності в умовах війни, необхідність закупівлі військових, енергетичних, інвестиційних та споживчих товарів, а також часткове відновлення внутрішнього попиту.

У цілому таблиця 2.3 показує, що хронічне від’ємне сальдо торгівлі товарами притаманне всім підперіодам, однак його масштаби та природа змінюються: від енергетично зумовленого дефіциту початку 2010-х – до дефіциту, пов’язаного з воєнними потребами, імпортом інвестиційних товарів та підвищеною роллю імпорту з ЄС в умовах переорієнтації торговельних потоків.

Таблиця 2.3

Географічна структура експорту товарів України за основними регіонами, вибрані роки 2010–2024 рр., % від загального експорту

Регіон	2010	2013	2016	2019	2022
Європа	26,9	26,9	37,9	38,0	62,4
Країни СНД	36,5	34,9	16,6	14,4	5,6
Азія	26,7	26,6	32,4	33,0	23,5
Африка	5,9	8,0	10,6	10,8	5,2
Америка	3,9	3,4	2,0	3,1	2,9

*Примітка.* Розраховано за офіційними статистичними даними Державної служби статистики України [5] та Національного банку України [65] щодо експорту товарів за географічними регіонами; показники округлено до 0,1 в.п., тому сума по рядках може не дорівнювати точно 100 %.

Зміни у географічній структурі експорту є навіть більш показовими, ніж динаміка агрегованих обсягів. На початку досліджуваного періоду (2010–2013 рр.) найбільша частка українського експорту припадала на країни СНД, насамперед росію; країни ЄС та інші європейські партнери загалом забезпечували близько третини валютних надходжень від експорту товарів [33; 35; 64]. Країни Азії, насамперед Китай, Індія та Туреччина, займали другу за величиною позицію, формуючи ще близько третини експорту, тоді як частка Африки, Америки та інших регіонів залишалася порівняно невеликою [36; 50].

Після 2014 р. ситуація поступово змінюється. У 2016–2019 рр. європейський напрям стає домінуючим: Європа в широкому визначенні забезпечує близько половини експорту України, з яких основна частка припадає саме на країни ЄС [35; 36]. За оцінками НБУ, частка європейських ринків у товарному експорті у 2017–2021 рр. зростала до 35–40 %, а після повномасштабного вторгнення – до понад 60 % за рахунок різкого скорочення поставок до росії та частини азійських ринків [11; 65].

Структуру експорту за великими регіонами (ЄС, інші європейські країни, Азія, Африка, Америка, Австралія й Океанія, СНД) для реперних років 2010, 2013, 2016, 2021 та 2024 рр. доцільно подати в окремій таблиці.

У 2010–2013 рр. географічна структура експорту товарів України характеризувалася відносною рівновагою між трьома основними векторами – країнами СНД, Європою та Азією. Частка СНД перевищувала третину загального експорту (36,5–34,9 %), що відображало інерцію попередньої моделі інтеграції у пострадянському просторі, орієнтованій на поставки металопродукції, машинобудування та хімічних товарів. Частка європейського напрямку та азійських ринків була порівнянною (приблизно по 27 %), тоді як Африка і Америка залишалися другорядними, хоча й поступово зростали завдяки розширенню поставок агропродовольчої продукції та окремих металургійних товарів.

Після 2014 р. відбувається радикальний перегляд регіональної структури експорту. У 2016 р. частка країн СНД скорочується до 16,6 %, тобто більш ніж удвічі порівняно з 2010 р., що пов'язано з анексією Криму, воєнними діями на Донбасі, запровадженням взаємних торговельних обмежень та поступовим згортанням коопераційних зв'язків із російським ринком. Натомість Європа стає головним напрямком збуту українських товарів: її частка зростає до майже 38 %, а Азія

консолідується на рівні понад 32 %, посилюючи роль східного вектора (передусім за рахунок Китаю, Туреччини, Близького Сходу та країн Південної Азії).

До 2019 р. процес переорієнтації завершується формуванням нової конфігурації: Європа та Азія разом акумулюють понад 70 % українського експорту, тоді як роль СНД знижується до 14,4 %. Африка стабільно забезпечує близько 10–11 % поставок, передусім зернових, олійних культур і продуктів переробки, а частка американського континенту коливається в межах 3–4 %, відображаючи специфічний попит на окремі види металургійної та аграрної продукції. Така структура свідчить про розширення географії ринків збуту та диверсифікацію ризиків, проте основний «центр тяжіння» експорту на той момент ще розподіляється між ЄС та країнами Азії.

У 2022 р. на фоні повномасштабної агресії росії відбувається безпрецедентне прискорення європейської переорієнтації. Частка Європи в експорті стрибає до понад 62 %, тоді як СНД скорочується до 5,6 %, а Азія – до 23,5 %. Це результат припинення або різкого згортання поставок до росії та білорусі, переналаштування логістики через європейські «коридори солідарності», перерозподілу потоків сировинних товарів і часткового витіснення окремих азійських напрямків через ускладнення морських перевезень та блокаду українських портів. Африка й Америка втрачають частину своєї частки, що пов'язано не стільки зі зниженням попиту, скільки з фізичними обмеженнями доступу до цих ринків.

Отже, таблиця фіксує три важливі етапи трансформації географічної структури експорту України: домінування СНД у 2010–2013 рр.; перехідний період 2014–2016 рр. із поступовою заміною пострадянських ринків європейськими та азійськими; формування у 2019 р. більш збалансованої моделі «Європа–Азія» та її різке зміщення у бік ЄС у 2022 р. В сукупності ці зміни підтверджують структурну переорієнтацію зовнішньої торгівлі України на ринки ЄС і третіх країн, що має враховуватися під час аналізу впливу Угоди про асоціацію та ПВЗВТ на експортні можливості країни.

На рівні окремих країн у межах ЄС структура українського експорту суттєво диверсифікувалася. У 2017–2024 рр. головними ринками збуту стали Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Іспанія, Румунія; при цьому їхні частки змінювалися залежно від кон'юнктури аграрних і металургійних ринків [11]. Польща поступово перетворилася на головного торговельного партнера серед країн ЄС завдяки

географічній близькості, розвитку транспортної інфраструктури та ролі логістичного вузла для транзиту українських товарів до інших держав [36; 50].

На рис. 2.2 представлені динамічні зміни географічної структури експорту товарів України за основними регіонами світу у 2011–2022 рр. Діаграма демонструє поступову, але структурно глибоку переорієнтацію українського експорту від ринків СНД до ринків Європи та Азії. У 2011–2013 рр. частка країн СНД перевищувала 35 % загального експорту товарів, тоді як Європа й Азія мали порівняно близькі частки, по 25–27 %, а Африка й Америка відігравали допоміжну роль, забезпечуючи сукупно менш як 10 % експорту.

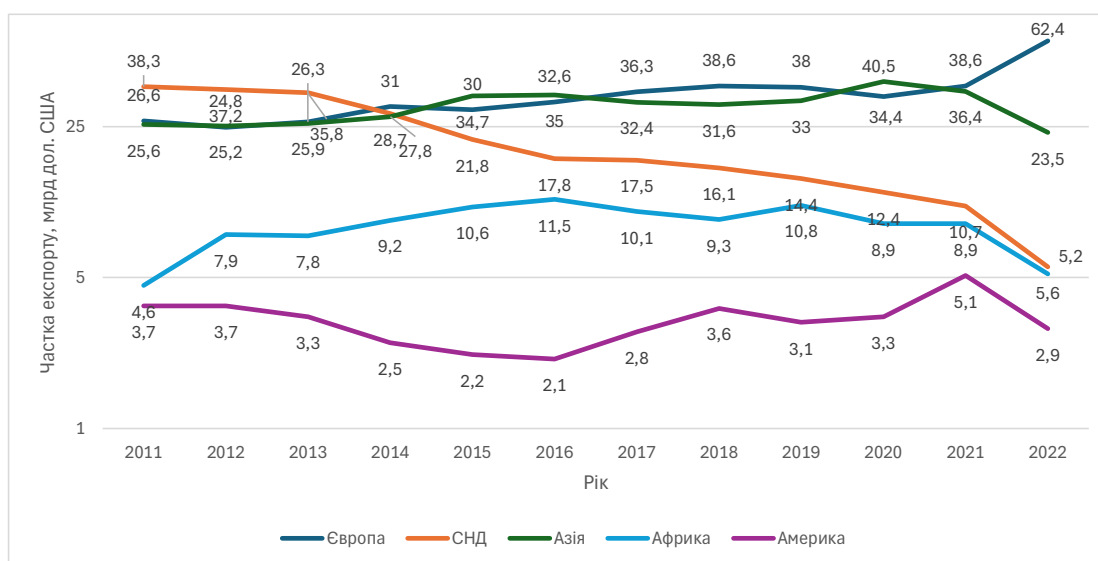


Рисунок 2.2. Структура експорту товарів з України у 2010–2024 рр., %

Джерело: [5]

Починаючи з 2014 р., крива для СНД демонструє різкий спад, що відображає наслідки анексії Криму, війни на сході України та запровадження торговельних обмежень проти РФ. Частка СНД знижується з майже 29 % у 2014 р. до близько 22 % у 2015 р. і надалі – до 10–11 % у 2021 р. та лише 5–6 % у 2022 р. Натомість частка Європи й Азії зростає і консолідується: у 2015–2019 рр. на ці два регіони разом припадає понад 60–70 % експорту товарів України. Для Європи чітко простежується висхідний тренд – від близько 26–27 % на початку періоду до майже 39 % напередодні пандемії, що відображає поглиблення торговельної інтеграції в рамках Угоди про асоціацію та ПВЗВТ.

У 2020–2021 рр. на діаграмі видно тимчасове посилення азійського вектора: частка Азії підвищується до 40,5 % у 2020 р., випереджаючи Європу. Це пов'язано

як із кон'юнктурою світових ринків, так і з активізацією торгівлі з Китаєм, Туреччиною та іншими країнами регіону. Водночас частки Африки й Америки залишаються відносно стабільними: Африка забезпечує 8–11 % експорту, а Америка – 2–5 %, виконуючи роль додаткових, але не домінуючих напрямків збуту.

Найбільш різка зміна фіксується у 2022 р., коли внаслідок повномасштабної агресії росії та блокади частини морської інфраструктури частка експорту до Європи стрибає до понад 60 %, тоді як Азія скорочується до 23,5 %, а СНД – до 5,6 %. Така перебудова відображає переналаштування логістики через «шляхи солідарності» ЄС, перенаправлення сировинних потоків і практично повний обрив торгівлі з росією та білоруссю. У результаті діаграма показує не лише зміну географічних пропорцій, а й структурний зсув «центру тяжіння» українського експорту в бік ЄС.

Окремого аналізу потребує внесок основних країн-партнерів поза ЄС. Упродовж 2016–2021 рр. Китай став одним із найбільших покупців української аграрної продукції та металургійних товарів; Туреччина посилила роль як ринок збуту металургійних напівфабрикатів і готової продукції; низка країн Близького Сходу й Північної Африки демонстрували стійкий попит на українське зерно та олію [33; 64; 76]. Водночас воєнні ризики і блокада морських шляхів після 2022 р. істотно ускладнили доступ до частини цих ринків, що зумовило тимчасове підвищення концентрації експорту на європейському напрямку.

Для фіксації цих тенденцій доцільно сформувавши рейтинг перших десяти країн-імпортерів українських товарів у 2010, 2015, 2021 та 2024 рр. із поділом на країни ЄС та інших партнерів.

Таблиця Б.1 (додаток Б) відображає динаміку географічної структури експорту України до десяти найбільших країн-імпортерів українських товарів – на чотири роки: 2010, 2015, 2021 та 2024 рр. Вона добре показує послідовну зміну конфігурації основних торговельних партнерів та переформатування лідерів.

У 2010 р. перша десятка майже повністю складається з європейських країн (Італія, Німеччина, Польща, Угорщина, Румунія, Нідерланди, Франція, Іспанія) та США, тоді як абсолютним лідером є Туреччина, на яку припадає близько чверті експорту в межах цієї вибірки. Сукупно перші чотири партнери акумулюють понад 60 % експорту до основних 15 країн, що свідчить про досить високу концентрацію потоків навіть до початку активної переорієнтації торгівлі.

До 2015 р. структура помітно змінюється: у топ-10 з'являється Китай, одразу виходячи на третю позицію (13 %), а позиції Туреччини та Італії залишаються дуже сильними. Польща поступово закріплюється як основний ринок збуту в ЄС, Іспанія та Нідерланди підтягуються як важливі споживачі аграрної та металургійної продукції. Наявність США, Румунії, Угорщини в першій десятці підкреслює вже достатньо широку географію збуту в межах трансатлантичного та європейського простору.

У 2021 р. чітко простежується «двополюсність» структури: Китай стає найбільшим окремим імпортером українських товарів серед розглянутих партнерів (понад 4,2 млрд дол. США, близько 19 %), але одразу за ним іде Туреччина, а далі цілий блок країн ЄС: Італія, Польща, Нідерланди, Німеччина, Іспанія. Фактично список перші-10 складається з двох кластерів: кількох азійських та трансатлантичних партнерів і групи великих держав-членів ЄС, які виступають як кінцеві ринки споживання та транзитні хаби для українських товарів.

На тлі повномасштабної війни у 2024 р. картина різко змінюється на користь ЄС. У топ-10 з'являється одразу сім країн-членів ЄС, причому саме Іспанія та Польща виходять на перші позиції з частками 16 % і майже 15 % відповідно. Китай відсувається на 8-му позицію, хоча залишається одним з основних партнерів, а Туреччина зберігає високий, четвертий, ранг. США в цій конфігурації відіграють роль важливого, але вже не домінуючого партнера.

Таким чином, таблиця Б.1 фіксує три важливі тенденції: поступове зміщення «центру тяжіння» експорту від великих партнерів до більш диверсифікованої групи країн; зростання ролі Китаю та Туреччини в довоєнний період як провідних споживачів аграрної та металургійної продукції; різке посилення ролі ЄС у 2024 р., коли більшість позицій у першій десятці займають держави-члени ЄС, що відображає переорієнтацію логістики та ринків збуту в умовах війни й дії режиму ПВЗВТ.

Географічна структура імпорту України ще виразніше демонструє перехід від залежності від російських енергоносіїв до диверсифікації джерел постачання з ЄС та інших регіонів. У 2010–2013 рр. значна частина імпорту формувалася за рахунок природного газу, нафти, нафтопродуктів та інших мінеральних продуктів із росії та країн СНД, що обумовлювало високу енергетичну залежність і суттєве від'ємне сальдо торгівлі [33; 64].

Після 2014 р. Україна цілеспрямовано скорочує імпорт енергоносіїв зі Сходу, заміщуючи його постачаннями з країн ЄС. Зростають обсяги реверсних поставок

природного газу з країн Центральної та Західної Європи, імпорт нафтопродуктів з Польщі, Литви, Угорщини та інших держав [11; 65; 76]. Одночасно шириться імпорт машинобудівної продукції, обладнання, хімічних товарів та споживчих товарів із ЄС, що сприяє технологічному оновленню, але підтримує від’ємне сальдо [35; 64].

Структура імпорту за регіонами демонструє стабільне домінування Європи: у багатьох роках частка європейських країн в імпорті перевищує 60 %, а основний масив постачань товарів промислового та споживчого призначення формують держави ЄС [11; 36; 65]. Важливою залишається й роль Азії – насамперед Китаю та інших країн Східної Азії, частка яких у імпорті часто перевищує 30 % за рахунок електроніки, побутової техніки, текстилю [33; 64].

Для характеристики ступеня географічної концентрації зовнішньої торгівлі використовується індекс Герфіндаля–Гіршмана (ІГГ), який обчислюється як сума квадратів часток експорту або імпорту за країнами. У попередньому розділі було розглянуто теоретичні властивості цього індексу; тут зосередимося на якісній інтерпретації його динаміки для українських товарних потоків [64].

У 2010–2013 рр. географічна структура експорту була відносно концентрованою через домінування росії та кількох інших великих партнерів у межах СНД. Поступове скорочення частки росії після 2014 р. сприяло зменшенню ННІ, однак паралельно відбувалася переконцентрація на окремих ринках ЄС і Китаю, що частково компенсувало ефект диверсифікації [33; 64]. Воєнний етап 2022–2024 рр. знову призводить до зростання концентрації через падіння постачань до частини азійських і чорноморських ринків та збільшення ролі найближчих європейських партнерів.

Оцінки ІГГ для експорту та імпорту за країнами-партнерами у вибрані роки (2010, 2013, 2016, 2021, 2024 рр.) подано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Індекс Герфіндаля–Гіршмана для експорту України за країнами-партнерами

Рік	ІГГ (0–1)	ІГГ·10 000
2010	0,133	1335
2013	0,118	1181
2016	0,102	1017
2019	0,097	973
2021	0,111	1107
2024	0,102	1015

Джерело: розраховано автором на основі [5; 62; 65]

Для візуалізації еволюції концентрації побудуємо графік динаміки ІГГ для експорту, що дає змогу порівняти ступінь ризику географічної залежності в різні періоди. На рис. 2.4 відображено динаміку індексу Герфіндаля–Гіршмана (ІГГ/ННІ) для експорту товарів України за країнами-партнерами у 2010–2024 рр. Значення індексу впродовж усього періоду перебувають у діапазоні близько 960–1330 пунктів, що відповідає помірному рівню географічної концентрації. Це означає, що український експорт не є ані надто сконцентрованим на одному-двох ринках, ані повністю рівномірно розподіленим між великою кількістю партнерів.

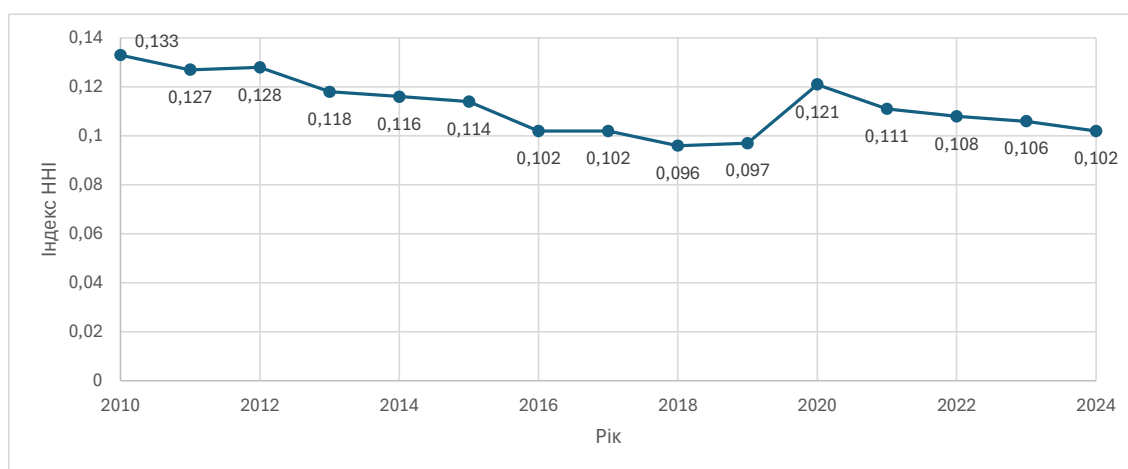


Рисунок 2.4. Динаміка індексу Герфіндаля–Гіршмана для експорту товарів України за країнами-партнерами у 2010–2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі власних розрахунків ІГГ.

У 2010–2015 рр. ННІ поступово зменшується з 1335 до близько 1139 пунктів, що свідчить про зниження залежності від обмеженого кола країн-імпортерів і розширення географії збуту. У 2016–2019 рр. індекс досягає мінімальних значень, відображаючи найбільш диверсифіковану структуру експорту за весь досліджуваний період.

У 2020 р. спостерігається тимчасове підвищення ІГГ до понад 1200 пунктів, пов'язане з пандемічними шоками та посиленням ролі окремих великих імпортерів у структурі експорту. У 2021–2024 рр. індекс знову знижується до рівня близько 1015 пунктів, що свідчить про часткове відновлення диверсифікації на тлі переорієнтації торгівлі на ринки ЄС та змін у наборі основних партнерів. Таким чином, динаміка ІГГ підтверджує загальну тенденцію до поступового зменшення

географічної концентрації експорту України при наявності окремих епізодів її посилення під впливом зовнішніх шоків.

ПВЗВТ між Україною та ЄС є головним інституційним чинником зміни географічної структури торгівлі. Ще до формального набуття чинності положеннями Угоди про асоціацію ЄС запровадив автономні торговельні преференції для українських товарів, що заклало основу для прискореного перерозподілу товарних потоків на користь європейського напрямку [35; 64].

Зниження імпорتنих тарифів, гармонізація технічних регламентів, поступове визнання сертифікації, полегшення фітосанітарних процедур і запуск спільної транзитної процедури зменшують як прямі, так і непрямі торговельні витрати для українських експортерів. Це особливо важливо для продукції з високою часткою нетарифних бар'єрів: агропродовольчих товарів, машинобудівної продукції, хімічної промисловості [35; 76]. Після 2022 р. ЄС додатково тимчасово скасував більшість мит і квот на українські товари, що дозволило частково компенсувати втрати від блокади морських маршрутів і відкрило нові ринкові ніші [11; 50; 76].

На рівні структури двосторонньої торгівлі це проявляється у нарощуванні поставок до ЄС агропродовольчої продукції, продукції харчової промисловості, чорних і кольорових металів, деревини, а також у збільшенні імпорту з ЄС машин і обладнання, транспортних засобів, фармацевтики, хімічних речовин [11; 64].

Незважаючи на зростання ролі ЄС, торгівля з третіми країнами залишається критично важливою як з погляду диверсифікації ризиків, так і з точки зору участі у глобальних ланцюгах доданої вартості. Китай є одним із найбільших покупців української аграрної продукції та металів; Туреччина – важливим ринком збуту металургійних напівфабрикатів і готової продукції; США та Канада – партнерами у високотехнологічних сегментах і постачальниками техніки та обладнання [33; 64; 76].

Розвиток торгівлі з країнами Близького Сходу, Північної Африки та Азії сприяв формуванню іміджу України як одного з провідних світових експортерів зернових та олійних культур. Вперше ця роль чітко проявилася у 2016–2019 рр., а після 2022 р. набула ще більшого політичного значення у зв'язку з загрозами глобальній продовольчій безпеці [35; 76].

Для відображення ролі цих партнерів доцільно подати частки основних країн поза ЄС у товарному експорті України у вибрані роки.

На рис. 2.5 показано динаміку часток ЄС та трьох провідних країн-партнерів поза ЄС (Китаю, Туреччини та США) у структурі експорту товарів України до вибірки з п'ятнадцяти основних торговельних партнерів у 2010–2024 рр. Видно, що частка ЄС упродовж усього періоду залишається домінуючою: у більшості років вона перевищує 65–70 %, а після 2022 р. зростає до понад 75–80 %, що відображає воєнну переорієнтацію торговельних потоків на європейський напрям.

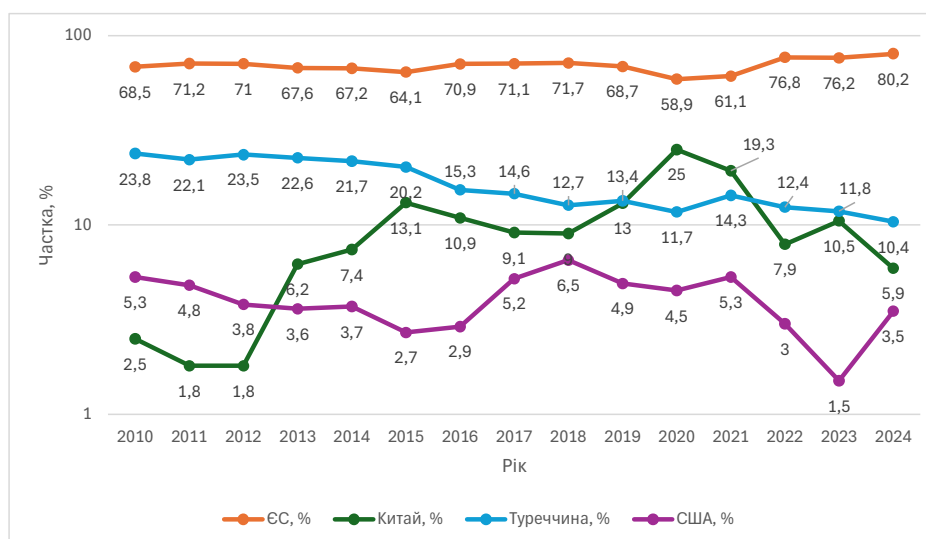


Рисунок 2.5. Частки ЄС та основних країн-партнерів поза ЄС у експорті товарів України, 2010–2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [5; 65]

Китай демонструє хвилеподібну динаміку: від незначних часток на початку 2010-х до піку близько 25 % у 2020 р. на тлі сприятливої цінової кон'юнктури та високого попиту на українську сировину, а потім – зниження у 2022–2024 рр. через логістичні обмеження й пріоритетну орієнтацію експорту на ринки ЄС. Частка Туреччини в цілому зменшується – з понад 20 % у першій половині періоду до близько 10–12 % у останні роки, тоді як роль США залишається відносно стабільною, але помірною (у межах 3–6 %). У сукупності це підтверджує, що ЄС поступово перетворюється не лише на найбільшого інтеграційного партнера, а й на головний «центр тяжіння» для основних двосторонніх експортних потоків України.

Вторгнення росії у 2022 р. стало безпрецедентним шоком для української зовнішньої торгівлі. Блокада морських портів, руйнування транспортної інфраструктури, релокація підприємств і населення призвели до різкого зменшення обсягів експорту та імпорту, зміни структури і напрямів товарних потоків [65; 76].

Водночас швидка реакція ЄС у вигляді запровадження «шляхів солідарності», тимчасового скасування імпорتنних мит і квот, розширення можливостей для експорту аграрної продукції через порти Румунії, Болгарії, Польщі та інші логістичні коридори дозволила частково стабілізувати ситуацію [11; 50; 76]. Внаслідок цього частка ЄС у зовнішньоторговельному обороті України у 2023–2024 рр. перевищує половину [35; 50].

Поряд із позитивними ефектами виникли нові виклики: перевантаження прикордонної інфраструктури, конфлікти інтересів із фермерами окремих держав-членів ЄС щодо імпорту українського зерна, необхідність швидкої адаптації технічних, ветеринарних та митних процедур до стандартів ЄС [50; 76].

Отже, можна стверджувати, що за період 2010–2024 рр. зовнішня торгівля України пройшла кілька хвиль глибоких структурних трансформацій. Від вихідної моделі з сильною орієнтацією на ринок СНД і високою залежністю від російських енергоносіїв Україна поступово перейшла до моделі, у якій ЄС виступає головним торговельним партнером, а Азія, Близький Схід і Північна Африка – важливими ринками збуту аграрної та металургійної продукції. Запровадження ПВЗВТ із ЄС, а також воєнні шоки 2014–2015 і 2022–2024 рр. прискорили переорієнтацію торговельних потоків на користь європейського напрямку, збільшили роль аграрного сектору та водночас загострили потребу в диверсифікації товарної структури експорту й поглибленні участі у виробничих ланцюгах з вищою доданою вартістю [33; 35; 64].

Від’ємне торговельне сальдо, особливо у торгівлі з ЄС, відображає як структурні проблеми енергетичної і технологічної залежності, так і потребу в активній політиці підтримки експорту з високим ступенем переробки. Зростання частки аграрної, металургійної та іншої сировинної продукції в торгівлі з ЄС підвищує чутливість торговельних потоків до цінових шоків та нетарифних бар’єрів [5; 35; 64; 76].

## 2.2 Товарна структура експорту та імпорту України в контексті євроінтеграції

Результати аналізу у попередньому підрозділі показали, що у 2010–2024 рр. відбулася глибока трансформація географічної структури зовнішньої торгівлі України: від моделі, орієнтованої на ринок СНД, до домінування ЄС за

одночасного збереження важливої ролі країн Азії, Близького Сходу та Північної Африки. Однак не менш важливим є вимір товарної структури, адже саме він визначає якість інтеграції у світову економіку, ступінь участі у ланцюгах доданої вартості та вразливість до зовнішніх шоків. У цьому підрозділі зосередимося на аналізі еволюції товарної структури експорту й імпорту України, з особливим акцентом на торгівлю з ЄС у режимі ПВЗВТ.

Упродовж усього досліджуваного періоду український експорт зберігає виразний сировинний характер. Провідні позиції займають продукція агропромислового комплексу (зернові, олійні культури та продукти їх переробки), чорні та кольорові метали й вироби з них, мінеральні продукти, деревина та напівфабрикати з деревини [35; 36; 64]. Частка машинобудування, приладів, високотехнологічної та наукоємної продукції залишається порівняно низькою, хоча окремі ніші (електричне обладнання, транспортні засоби, окремі сегменти ІТ-послуг) демонструють позитивну динаміку [5; 33; 64].

Узагальнені показники товарної структури експорту та імпорту наведено у табл. 2.5. Як бачимо, впродовж 2010–2024 рр. відбулася кардинальна зміна товарної структури експорту України. Частка продовольчих товарів та сировини для їх виробництва зросла з 21,0 % у 2010 р. до 40,9 % у 2015 р. і 43,9 % у 2021 р., досягнувши 62,7 % у 2024 р. Натомість питома вага чорних і кольорових металів та виробів з них скоротилася більш ніж утричі – з 36,0 % до 11,2 %. Аналогічну низхідну динаміку демонструють машини, устаткування, транспортні засоби та прилади (з 18,0 % до 5,2 %) і продукція хімічної промисловості (з 8,5 % до 3,8 %). Це свідчить про посилення сировинного характеру українського експорту й відносну деіндустріалізацію експортної корзини, коли зростання аграрного сектору не супроводжується пропорційним нарощуванням експорту товарів з високою доданою вартістю.

Структура імпорту має протилежний характер і залишається чітко технологічно орієнтованою. У 2010 р. мінеральні продукти формували 33,8 % імпорту, а машини, устаткування, транспортні засоби та прилади – 20,7 %. Надалі частка енергоносіїв зменшується до 12,4 % у 2024 р., тоді як частка машинобудівної продукції, навпаки, зростає до 31,3 % у 2021 р. і 34,0 % у 2024 р. Високою і відносно стабільною залишається роль хімічної продукції та фармацевтики (15–23 % імпорту в різні роки). Разом це означає, що Україна все більше спеціалізується на експорті продовольчої та сировинної продукції, тоді як

потреби модернізації економіки задовольняються переважно за рахунок імпорту машинобудівних, хімічних та інших технологічно містких товарів, що формує стійку структурну асиметрію у зовнішній торгівлі.

Таблиця 2.5

Узагальнені показники товарної структури експорту та імпорту України  
за основними товарними групами у 2010, 2015, 2021 та 2024 рр., %

Товарна група	Експорт				Імпорт			
	2010	2015	2021	2024	2010	2015	2021	2024
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	21,0	40,9	43,9	62,7	10,1	8,8	11,0	10,5
Мінеральні продукти	10,7	7,5	12,5	8,0	33,8	28,8	20,1	12,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,5	6,9	5,0	3,8	17,8	19,4	20,6	16,5
Деревина та вироби з неї	3,1	4,3	3,9	4,2	3,3	2,4	2,1	1,5
Промислові вироби	1,3	1,4	1,5	1,5	5,1	4,5	5,3	4,5
Чорні й кольорові метали та вироби з них	36,0	25,9	24,9	11,2	7,0	4,9	6,1	5,3
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	18,0	9,4	6,1	5,2	20,7	19,3	31,3	34,0
Різне	1,3	3,6	2,2	3,3	2,2	12,0	3,6	15,4

Джерело: на основі [5; 65]

У першій половині 2010-х років товарна структура експорту багато в чому віддзеркалювала попередню модель інтеграції з ринком СНД: висока частка металургійних напівфабрикатів, машинобудівної продукції та хімікатів для російського та інших пострадянських ринків поєднувалася з поступовим нарощуванням аграрного експорту до ЄС, країн Близького Сходу й Північної Африки. Після 2014 р. розрив частини виробничих ланцюгів із росією та переорієнтація на ринки ЄС і Азії призвели до перебалансування структури: частка традиційної машинобудівної продукції скоротилася, натомість аграрні товари й металургія зміцнили позиції як основа валютних надходжень [35; 64; 76].

Важливим трендом 2016–2021 рр. стало випереджальне зростання експорту аграрної продукції, насамперед зернових, олійних культур, олії та продуктів їх глибшої переробки. Це забезпечило Україні статус одного з провідних експортерів продовольства на світових ринках [35; 76]. Повномасштабна агресія росії у 2022 р. лише загострила цю залежність, оскільки блокада портів і руйнування транспортних

коридорів виявили вразливість моделі, в якій значна частка експорту припадає на масові сировинні товари.

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі з ЄС суттєво вплинула на профіль торгівлі за товарними групами. Зниження імпорتنних тарифів, гармонізація технічних регламентів, полегшення фітосанітарних процедур, розширення тарифних квот для окремих видів аграрної продукції та запуск спільної транзитної процедури зменшили як прямі, так і непрямі торговельні витрати для українських експортерів [35; 64; 76]. Після 2022 р. тимчасове скасування більшості мит і квот на українські товари додатково посилює цей ефект [11; 50].

У результаті структура експорту до ЄС набула виразної аграрно-сировинної орієнтації. На рис. 2.6 відображена частка основних товарних груп у експорті України до ЄС у 2015, 2021 і 2024 рр. Діаграма показує, що: у 2015–2021 рр. основу експорту до ЄС становили аграрні товари й металопродукція, разом – понад 60 % поставок; машини та обладнання, хімічна продукція, деревина й папір формували меншу, але відносно стабільну частку, що свідчить про обмежений, але важливий сегмент експорту з вищою доданою вартістю; у 2024 р. на фоні війни та дії зернових коридорів частка аграрних товарів у експорті до ЄС ще більше зросла, тоді як частка металів скоротилася через руйнування металургійних потужностей і логістичні обмеження в Маріупольському та інших промислових вузлах.

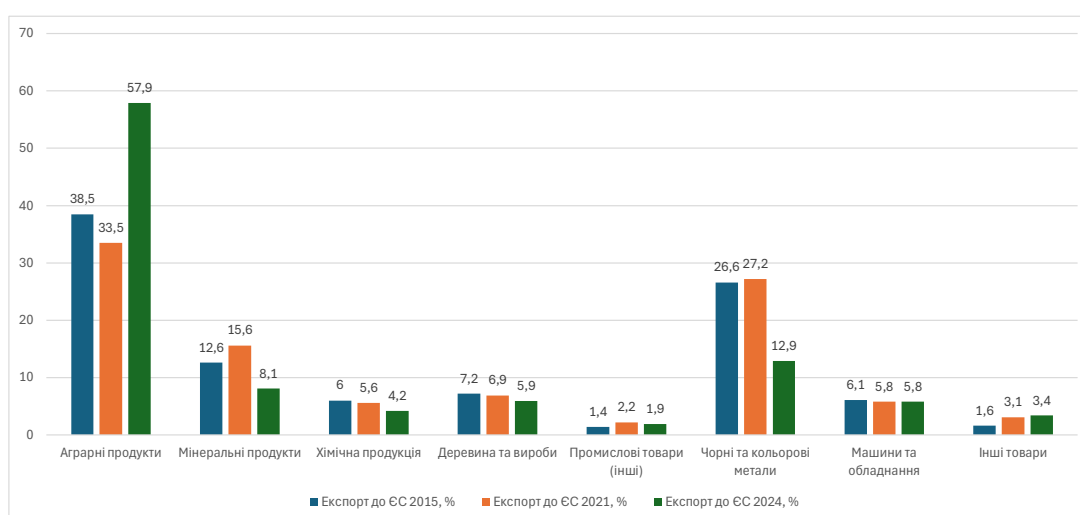


Рисунок 2.6. Структура експорту України до ЄС за основними товарними групами у 2015, 2021 та 2024 рр.

Джерело: на основі [5; 65]

Структура імпорту з ЄС (рис. 2.7) є протилежною: у всі розглянуті роки основу становлять машини та обладнання й хімічна продукція (разом 45–60 % імпорту), що відображає технологічну залежність України від європейських поставок техніки, транспортних засобів і фармацевтичних товарів. У 2022–2024 рр. помітно зростає частка мінеральних продуктів (насамперед нафтопродуктів і газу), тоді як частка аграрних товарів в імпорті залишається порівняно невеликою.

Таким чином, ЄС водночас виступає головним ринком збуту української сировини та важливим партнером щодо доступу до якісних, але регульованих ринків аграрної продукції. Посилення ролі аграрного експорту прямо пов'язане з використанням преференцій ПВЗВТ, але водночас робить Україну чутливою до змін у політиці ЄС щодо сільського господарства, санітарних і фітосанітарних вимог, а також «зеленої» трансформації.

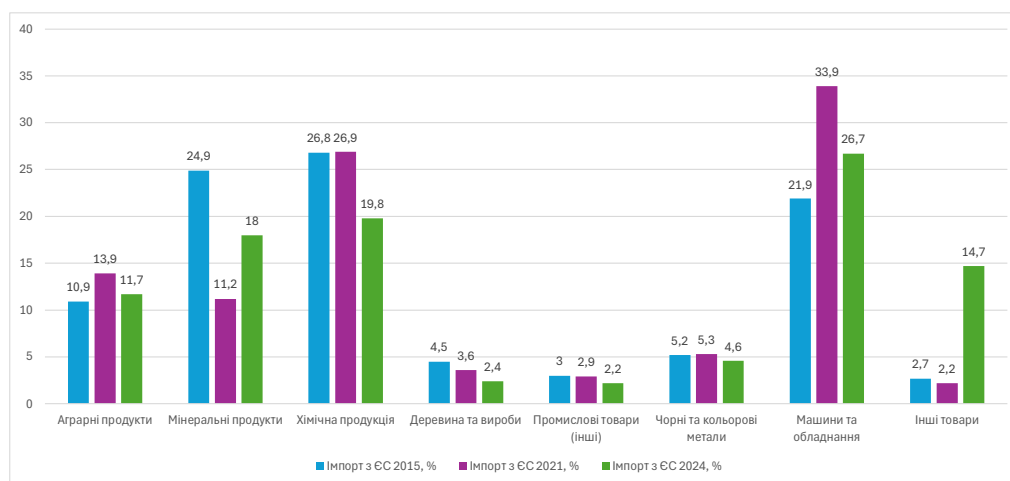


Рисунок 2.7. Структура імпорту України до ЄС за основними товарними групами у 2015, 2021 та 2024 рр.

Джерело: на основі [5; 65]

Структура імпорту з ЄС є майже дзеркально протилежною:

– у всі розглянуті роки основу імпорту з ЄС становили машини та обладнання, транспортні засоби, електротехнічна й хімічна продукція, включно з фармацевтикою – разом 45–60 % імпорту;

– частка мінеральних продуктів (насамперед нафтопродуктів і газу) помітно зросла у 2022–2024 рр. у зв'язку з диверсифікацією джерел енергоносіїв від росії до європейських постачальників;

– аграрні товари в імпорті з ЄС відіграють незначну роль, що відповідає порівняльним перевагам України як нетто-експортера продовольства.

Це означає, що у торгівлі з ЄС фактично реалізується модель «сировина в обмін на технології»: Україна експортує переважно аграрну продукцію, метали та іншу сировину, а імпортує машини, обладнання, транспортні засоби, хімію та енергоносії. З одного боку, така конфігурація сприяє технологічному оновленню та модернізації виробничої бази; з іншого – вона консервує структурний дефіцит торговельного балансу й підсилює вразливість до регуляторних змін у ЄС, включно з упровадженням механізму СВМ та посиленням екологічних стандартів [35; 64; 76].

Товарна структура експорту до третіх країн (поза ЄС) має як спільні, так і відмінні риси. Китай, Туреччина, країни Близького Сходу та Північної Африки традиційно виступають основними імпортерами українського зерна, олійних культур, залізної руди, напівфабрикатів із чорних металів [33; 64; 76]. У низці років перед пандемією саме Китай був найбільшим окремим покупцем українських товарів, насамперед аграрної та металургійної продукції.

Порівняно з торгівлею з ЄС, у структурі експорту до азійських та африканських ринків ще виразніше домінують масові сировинні товари, тоді як частка переробленої продукції й машинобудування є нижчою. Водночас саме ці ринки дозволили Україні географічно диверсифікувати збут аграрної продукції та частково знизити ризики, пов'язані з можливими обмеженнями на ринку ЄС.

Воєнні події 2022–2024 рр. істотно ускладнили доступ до частини цих ринків через блокаду чорноморських портів і зростання транспортних витрат. Це тимчасово посилює концентрацію експорту на європейському напрямку, але довгостроково не скасовує важливості диверсифікації товарних ніш та логістичних маршрутів із метою зниження структурних ризиків.

Таким чином, аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України у 2010–2024 рр. дозволяє зробити кілька узагальнень, важливих для подальшого гравітаційного моделювання.

1. Модель інтеграції з ЄС має асиметричний характер: Україна експортує переважно сировину й напівфабрикати (аграрні товари, метали, мінеральну продукцію), натомість імпортує машини, обладнання, хімію, фармацевтику та

енергоносії. Це сприяє модернізації, але водночас підтримує хронічне від'ємне сальдо й посилює залежність від регуляторної та цінової політики ЄС.

2. Режим ПВЗВТ та додаткові преференції ЄС після 2022 р. значною мірою закріпили за Україною роль одного з провідних постачальників аграрної сировини та металопродукції на європейський ринок. Водночас потенціал використання угоди для розвитку експорту товарів із високою доданою вартістю, машинобудування й перероблених харчових продуктів залишається реалізованим лише частково.

3. Зберігається значна залежність від глобальної кон'юнктури сировинних ринків та від специфічних регуляторних режимів ЄС (санітарні та фітосанітарні вимоги, технічні регламенти, екологічні стандарти, СВМ). У перспективі це може призвести як до нових можливостей (доступ до “зелених” ринків за умов модернізації виробництва), так і до додаткових бар'єрів для сировинного експорту.

4. Торгівля з третіми країнами поза ЄС відіграє компенсаційну та диверсифікаційну роль, дозволяючи розширити ринки збуту аграрної й металургійної продукції. Однак воєнні події показали, що опора на морську логістику та вузький набір масових товарів робить таку модель вкрай вразливою.

### 2.3 Галузеві особливості та конкурентні позиції українського експорту на ринку ЄС

За офіційними даними, ЄС залишається головним торговельним партнером України: у 2022–2024 рр. на ЄС припадало понад 55 % загального товарообігу, причому частка ЄС у вітчизняному експорті коливалася в межах 53–57 % [27; 28; 40]. Це означає, що саме галузева структура експорту до країн ЄС значною мірою визначає загальний профіль зовнішньоторговельної спеціалізації України. Після набуття чинності ПВЗВТ у 2016 р. та подальшої переорієнтації торгівлі від ринків СНД до ринку ЄС відбулося не лише зростання обсягів експорту, а й помітне переформатування його галузевої структури [1; 48; 59].

На основі агрегованих даних за секціями УКТ ЗЕД / SITC можна виділити кілька основних секторів українського експорту до ЄС: агропродовольчі товари (зернові, олійні культури, рослинні олії, продукція тваринництва та переробки),

чорні метали та залізорудна сировина, деревина та вироби з неї, а також окремі сегменти машинобудування та електротехнічної продукції [27; 28; 39; 40]. Водночас частка високотехнологічних товарів та складної машинобудівної продукції залишається відносно невеликою, що свідчить про збереження переважно сировинно-напівфабрикатного характеру спеціалізації.

Структура експорту України до Європейського Союзу демонструє чітку й послідовну зміну галузевої спеціалізації протягом 2010–2024 рр., що підтверджується даними табл. 2.6. Найпомітнішим трендом є суттєве зростання частки агропродовольчих товарів: якщо у 2010 р. на них припадало 21 %, то у 2015 р. – вже понад 40 %, у 2021 р. – майже 44 %, а у 2024 р. – понад 62 %. Така динаміка відображає як успіх українських виробників у виході на європейський ринок після набуття чинності ПВЗВТ, так і зростання попиту ЄС на українські зернові та олійні культури. Водночас зростання аграрної складової супроводжується послабленням ролі інших секторів, що формує ризики надмірної сировинної залежності.

Таблиця 2.6

Структура експорту товарів України до ЄС за основними товарними групами у 2010, 2015, 2021 та 2024 рр., %

Товарна група	2010	2015	2021	2024
Агропродовольчі товари (продовольчі товари та сировина)	21,0	40,9	43,9	62,7
Мінеральні продукти	10,7	7,5	12,5	8,0
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,5	6,9	5,0	3,8
Деревина та вироби з неї	3,1	4,3	3,9	4,2
Промислові вироби (крім металів і машинобудування)	1,3	1,4	1,5	1,5
Чорні й кольорові метали та вироби з них	36,0	25,9	24,9	11,2
Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади	18,0	9,4	6,1	5,2
Різне	1,3	3,6	2,2	3,3

Джерело: на основі [5; 65]

Другим важливим структурним зрушенням є тривале скорочення частки металургійної продукції. У 2010 р. метал та вироби з нього формували понад третину експорту (36 %), але до 2015 р. їх частка знизилася до 26 %, у 2021 р. – до 24,9 %, а у 2024 р. – лише до 11,2 %. На це вплинули як технологічні й екологічні вимоги ЄС, так і руйнування виробничих потужностей України та логістичні обмеження, спричинені війною. Зменшення ролі металургії поглиблює структурний дисбаланс: традиційно сильний сектор втрачає можливості, натомість їх не компенсують інші промислові галузі.

Машинобудування також демонструє тривалу тенденцію до звуження частки у структурі експорту. Із 18 % у 2010 р. цей сектор скоротився до 9,4 % у 2015 р., 6,1 % у 2021 р. та близько 5 % у 2024 р. Попри інтеграцію окремих українських підприємств у європейські виробничі ланцюги, високотехнологічна продукція поки що не відіграє значної ролі у торговельних потоках до ЄС, що свідчить про незавершеність процесу технологічної модернізації.

Водночас частка деревини та продукції деревообробки залишається відносно стабільною (3–4 %), що відображає поступове зміщення експорту від необробленої деревини до виробів з вищою доданою вартістю. Схожою стабільністю характеризується і сегмент промислових товарів (пластмаси, текстиль, кераміка), чия частка протягом років коливається у межах 1–2 %. Хімічна продукція демонструє тенденцію до скорочення, що є наслідком як внутрішніх виробничих проблем, так і конкуренції з боку європейських виробників.

Отже, ми спостерігаємо процес зсуву у бік аграрно-сировинної моделі експорту та одночасне зменшення частки промислових товарів середньо- та високого технологічного рівня. Така структура забезпечує короткострокові експортні надходження, але в довгостроковій перспективі підвищує вразливість до регуляторних рішень ЄС, цінової волатильності та логістичних обмежень. Це підкреслює необхідність диверсифікації експорту та розширення ролі переробних і машинобудівних секторів у торговельних потоках між Україною та ЄС.

У 2023–2024 рр. агропродовольчі товари стали безумовним ядром українського експорту до ЄС. За даними Міністерства економіки, у структурі експорту до ЄС частка зернових у 2023–2024 рр. становила 15–19 %, жирів та олій – близько 12–14 %, насіння і плодів олійних культур – 8–10 %, а відходів харчової промисловості – понад 3 % [27; 28]. З боку ЄС це підтверджується даними Єврокомісії: у 2024 р. на зернові припадало близько 18 % імпорту товарів з України, на рослинні жири та олії – 12,5 %, на насіння олійних – 10 %, тоді як чорні метали та руда забезпечували приблизно по 7,8 % імпорту кожна [40]. Таким чином, сукупна частка агропродовольчих товарів у поставках України до ЄС перевищує половину експортних надходжень, що свідчить про чітко виражену аграрно-сировинну спеціалізацію [39; 40; 71].

З точки зору індексу виявленої порівняльної переваги (RCA) Україна демонструє стійкі переваги в експорті зернових культур, насіння олійних, рослинних олій, продукції борошномельно-круп'яної промисловості та готових кормів для тварин. Для цих товарних груп значення RCA істотно перевищує одиницю, що вказує на відносно високу спеціалізацію саме на ринку ЄС. Водночас за більш складними харчовими продуктами глибокого ступеня переробки (готові харчові вироби, напої, продукти з доданою вартістю) показники конкурентоспроможності значно скромніші, а частка у структурі експорту залишається низькою [39; 66; 75]. Це підтверджує висновок про «перевантаження» аграрного експорту сировинними та напівфабрикатними товарами.

З рис. 2.7 видно, що агропродовольчий експорт України до ЄС у 2020–2024 рр. має чітко виражену зерново-олійно орієнтовану структуру. У всі розглянуті роки найбільшу частку забезпечують зернові культури, частка яких зросла у кризові воєнні роки: на фоні розширення доступу до ринку ЄС та тимчасової лібералізації торгівлі саме зерно стало основним каталізатором збільшення аграрних поставок. Поруч із зерновими стабільно вагомими залишаються насіння та плоди олійних культур, а також рослинні жири та олії, насамперед соняшникова олія. Разом ці три групи формують основу української аграрної спеціалізації на ринку ЄС, забезпечуючи більшість валютних надходжень від аграрного експорту.

Водночас рисунок показує, що продукція птахівництва та відходи харчової промисловості / побічні продукти займають відносно невелику, але таку, що зростає, нішу у товарній структурі агропродовольчого експорту до ЄС. Поступове збільшення обсягів експорту м'яса птиці та яєць свідчить про розширення присутності України у сегменті продукції з вищою доданою вартістю та про здатність вітчизняних виробників відповідати санітарним і ветеринарним вимогам європейського ринку. Зростання експорту відходів харчової промисловості (шроти, макуха тощо) відображає розвиток переробки олійних культур та більш повне використання сировини. У сукупності динаміка, відображена на рис. 2.8, підтверджує зміцнення ролі аграрного сектору в експорті до ЄС, але водночас підкреслює ризики надмірної концентрації на обмеженій кількості сировинних товарних груп, що обумовлює потребу в подальшому нарощуванні експорту готових харчових продуктів та продуктів глибокої переробки.

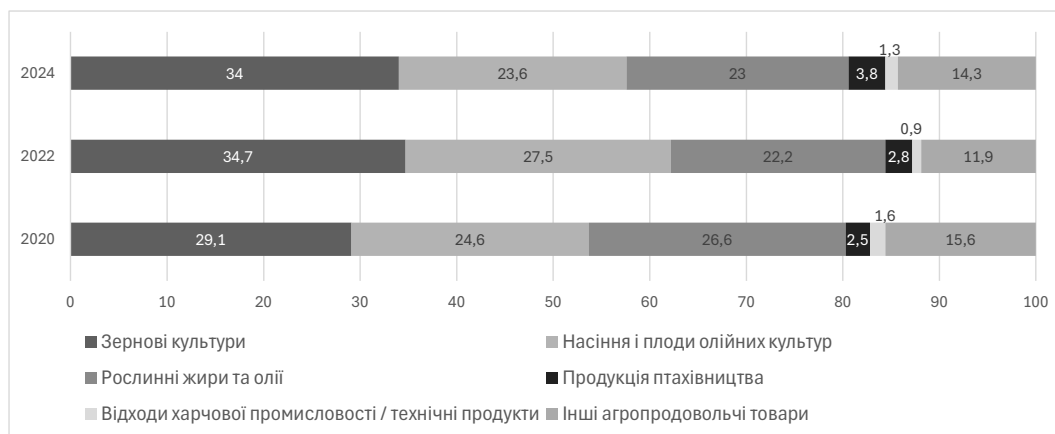


Рисунок 2.8. Основні товарні групи агропродовольчого експорту України до ЄС у 2020, 2022 та 2024 рр.

Джерело: побудовано на основі [48].

Окремої уваги потребує питання довгострокової сталості аграрної моделі експорту (рис. 2.9). З одного боку, родючі ґрунти, порівняно низькі виробничі витрати та накопичений досвід дотримання санітарних і фітосанітарних вимог ЄС створюють для українських виробників вагомі природні та інституційні переваги [1; 39; 71]. З іншого боку, концентрація експорту на сировинних позиціях посилює вразливість до цінової волатильності, транспортних та логістичних шоків, а також до політичних рішень щодо тарифів, квот тощо. У відповідь урядові стратегії та позиції бізнес-асоціацій все частіше акцентують на необхідності зміщення акценту від експорту зерна та насіння до експорту продуктів глибокої переробки – олій, білкових концентратів, готових харчових продуктів [75; 81].

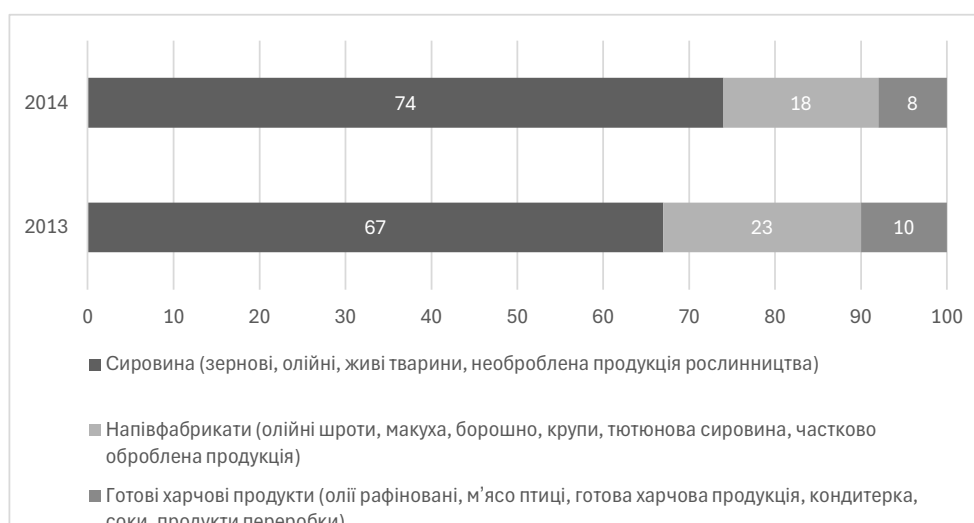


Рисунок 2.9. Структура аграрного експорту України до ЄС за рівнем переробки, 2013 та 2024 рр.

Джерело: побудовано на основі [48].

Другим історично базовим сектором експорту України до ЄС є чорна металургія та виробництво залізорудної сировини. До початку повномасштабної війни на ці види товарів припадало до п'ятої частини експорту до ЄС, але руйнування виробничих потужностей на сході України, блокування портів та логістичні обмеження призвели до різкого скорочення обсягів поставок. За оцінками незалежних досліджень, лише у 2022 р. експорт чорних металів до ЄС впав приблизно на 40–45 %, а їхня частка в структурі експорту скоротилася на 8–10 відсоткових пунктів [27; 28; 48].

Попри тимчасове звуження фізичних обсягів, металургійний сектор зберігає важливі передумови для відновлення конкурентних позицій. Україна має значні запаси залізної руди, виробничі та логістичні зв'язки з європейськими металургійними і машинобудівними кластерами, а ПВЗВТ забезпечує нульові ставки ввізних мит на основні види металопродукції [1; 40; 59]. Водночас конкурентоспроможність цього сектору дедалі сильніше залежить від екологічних та енергетичних критеріїв. Запровадження в ЄС механізму вуглецевого коригування на кордоні (СВАМ), жорсткі вимоги до енергоефективності та скорочення викидів створюють додаткові виклики для традиційної важкої металургії, орієнтованої на доменне виробництво [1; 48]. За відсутності інвестицій у модернізацію, декарбонізацію та перехід до електросталеплавильних технологій існує ризик поступової втрати ринкової ніші, навіть з урахуванням низьких виробничих витрат.

Дані табл. 2.7 свідчать, що протягом досліджуваного періоду металургійний експорт України до ЄС зберігає високу, але поступово знижувану вагу в товарній структурі. Якщо до початку дії ПВЗВТ частка чорних металів та руд у загальному експорті до ЄС перевищувала чверть (понад 26 %), то у 2024 р. вона скоротилася до приблизно 13 %, при цьому найбільше падає сегмент напівфабрикатів із вуглецевої сталі (HS 7207) та феросплавів (HS 7202). Водночас залізна руда (HS 2601) зберігає значну, хоча й дещо нижчу частку – близько 7 % експорту до ЄС у 2024 р., що підтверджує сировинний характер частини металургійних поставок. Індекси RCA для ряду основних позицій значно перевищують одиницю і належать до найвищих серед усього українського експорту на ринок ЄС, що свідчить про

стійку, але водночас ризиковану з точки зору «пастки сировинної спеціалізації» конкурентну перевагу металургійного сектору.

Таблиця 2.7

Найбільші металургійні товарні позиції експорту України до ЄС, 2015 і 2024 рр.

№	Код HS4	Товарна позиція	Експорт до ЄС 2015, млн дол. США	Частка в експорті до ЄС, 2015, % <sup>1</sup>	Експорт до ЄС 2024, млн дол. США	Частка в експорті до ЄС, 2024, % <sup>1</sup>	Індекс RCA на ринку ЄС
1	2601	Залізні руди та концентрати	903	8,9	1 578	7,1	42,2
2	7207	Напівфабрикати з заліза або нелегованої сталі	706	7,0	544	2,5	47,5
3	7208	Плоский прокат з нелегованої сталі	702	6,9	691	3,1	RCA > 1
4	7202	Феросплави	214	2,1	60	0,3	RCA > 1
5	72, 73, 74, 76	Інші вироби з чорних та кольорових металів	666	6,6	1576	7,1	RCA > 1

Джерело: побудовано на основі [41]

Третім блоком є деревина, вироби з деревини та паперова продукція. До запровадження експортних обмежень на необроблену деревину значну частку поставок до ЄС становив експорт лісоматеріалів у вигляді колод, що спричиняло критику з боку європейських партнерів і стало предметом арбітражу в рамках ПВЗВТ [40]. Наразі експортна модель поступово зміщується в бік пиломатеріалів, деревних плит, паперу та картону. Це сприяє підвищенню доданої вартості в лісопромисловому комплексі, але водночас вимагає адаптації до жорстких стандартів ЄС щодо легальності походження деревини, лісоуправління та сертифікації продукції. За індексом виявленої порівняльної переваги позиції України у цих сегментах є помірно позитивними, але ще далекими від рівня основних аграрних чи металургійних товарів [1; 28; 40].

Машинобудування та виробництво електротехнічної продукції мають поки що відносно скромну, але перспективну нішу у структурі експорту до ЄС. За даними української статистики, на електричні машини стабільно припадає близько 8–9 % експорту до ЄС, а частка іншої машинобудівної продукції (реактори, котли, устаткування, транспортні засоби) у сумі сягає ще 5–7 % [27; 28]. Значну роль відіграють постачання кабельно-провідникової продукції та автокомпонентів у

межах європейських виробничих ланцюгів. Війна та релокація низки підприємств тимчасово порушили ці ланцюги, однак поступове відновлення виробництва і політика ЄС щодо диверсифікації постачань створюють можливості для подальшої інтеграції українських виробників у європейські кластери автомобілебудування, електроніки та відновлюваної енергетики [1; 40; 81]. Водночас низька частка високотехнологічної продукції в загальному експорті, обмежений доступ до інвестицій та необхідність повної відповідності технічним регламентам ЄС поки що не дозволяють сформувати стійку порівняльну перевагу більшості підгалузей машинобудування.

Важливим елементом оцінки конкурентних позицій є не лише галузево-товарна структура, а й рівень концентрації експорту в межах окремих секторів. Розрахунки індексу Герфіндаля–Гіршмана для експорту до ЄС свідчать про помірну, а в окремі періоди – підвищену концентрацію на обмеженій кількості товарних груп агропродовольчого та металургійного профілю. Це означає, що шоки попиту або регуляторні зміни у кількох сегментах (зернові, олії, руда, сталь) здатні суттєво впливати на всю траєкторію українського експорту до ЄС. З огляду на це, диверсифікація у напрямі готових харчових продуктів, продукції деревообробки, хімічних матеріалів та машинобудування розглядається як важливий напрям підвищення стійкості експортної моделі [1; 66; 75; 81] (рис. 2.10).

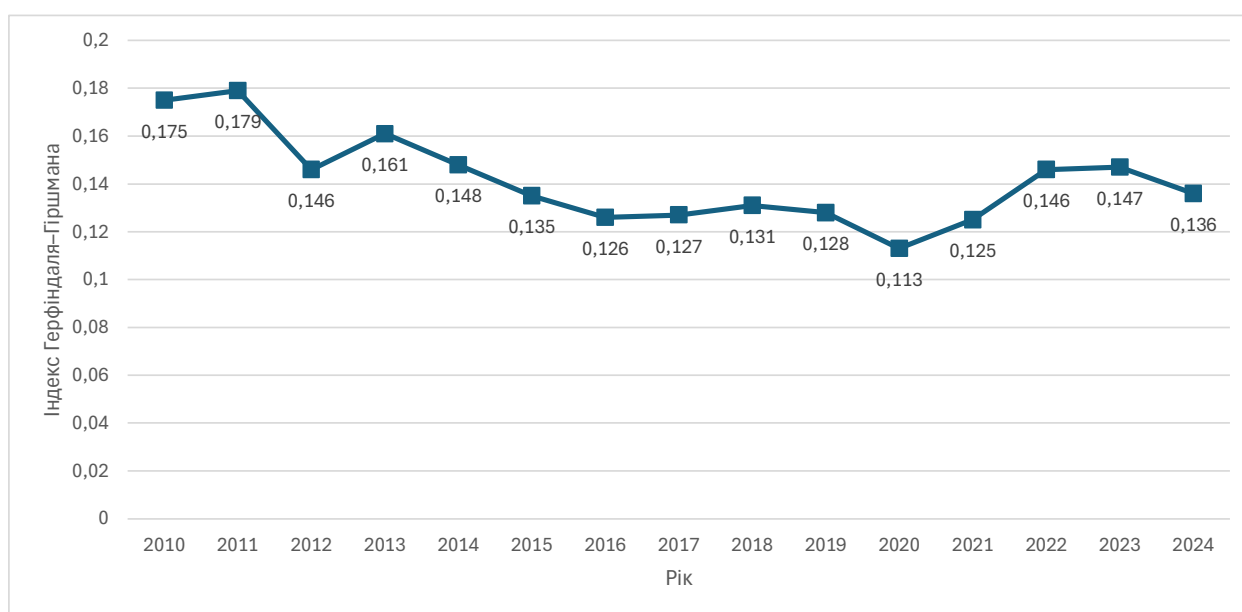


Рис. 2.10. Індекс Герфіндаля–Гіршмана для галузевої структури експорту України до ЄС за основними секціями, 2010–2024 рр.

Джерело: розраховано автором на основі [5; 65]

У 2012–2016 рр. ІГГ поступово знижується (до мінімальних 0,125–0,135), що свідчить про розширення спектра товарних секцій і появу нових переробних позицій. На цей період припадають перші структурні зрушення внаслідок адаптації до змін зовнішньої кон'юнктури, трансформаційних процесів у промисловості та початку поглибленої інституційної взаємодії з ЄС.

Після набуття чинності ПВЗВТ у 2016 р. концентрація експорту зберігає тенденцію до зниження (2016–2020), досягаючи локального мінімуму 0,113 у 2020 р. Розширюється номенклатура експорту харчових продуктів, окремих машинобудівних товарів, продукції деревообробки, хімічних напівфабрикатів тощо. У 2021–2023 рр. значення ІГГ знову зростає (до 0,146–0,147) – це відображає реакцію структури експорту на шок повномасштабної агресії РФ та посилення ролі окремих базових товарних категорій. Водночас запроваджені ЄС автономні торговельні заходи (АТЗ) сприяли переорієнтації потоків і підтримали загальні обсяги експорту, але не змогли повністю компенсувати дисбаланси у структурі. У 2024 р. показник знову знижується до 0,136, що свідчить про поступове відновлення диверсифікації структури експорту в умовах адаптації як підприємств, так і логістичної інфраструктури до воєнних умов та нової архітектури торговельних режимів з ЄС.

Окремий вимір конкурентоспроможності пов'язаний із якісними параметрами експорту та інституційним середовищем. Реалізація ПВЗВТ та пов'язаної з нею Пріоритетної програми дій щодо наближення законодавства передбачають масштабне вирівнювання технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних вимог, процедур оцінки відповідності тощо [40; 71; 81]. Для українських експортерів це означає поступове зниження трансакційних витрат на входження на ринок ЄС, але водночас і необхідність значних інвестицій у модернізацію виробництва, сертифікацію, систему контролю якості. В аграрному секторі виконання вимог ЄС щодо безпечності харчових продуктів і простежуваності ланцюгів постачання вже стало важливою умовою збереження доступу до ринку, а у металургії та хімічній промисловості основними стають «зелені» стандарти та вуглецевий слід продукції [1; 48; 71].

Загалом, галузеві особливості експорту України до ЄС можна охарактеризувати як комбінацію сильних порівняльних переваг у аграрному та металургійному секторах

із поступовим формуванням ніш у галузях з вищою доданою вартістю: деревообробці, харчовій переробці, окремих сегментах машинобудування та електротехніки. Поточна модель забезпечує суттєві валютні надходження і відіграє важливу роль у підтримці економічної стійкості в умовах війни, проте водночас загострює ризики «застрягання» у ролі постачальника сировини та напівфабрикатів [40; 75; 81]. Для їх мінімізації необхідне поєднання подальшої інтеграції у внутрішній ринок ЄС, модернізації виробничих потужностей, стимулювання інвестицій у переробку та інновації, а також більш активного використання переваг ПВЗВТ у сферах з високою доданою вартістю.

### Висновки до другого розділу

Проведено комплексний аналіз динаміки, товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі України у 2010–2024 рр., із виокремленням специфіки розвитку торговельних відносин з ЄС у межах ПВЗВТ. Дослідження показало, що за цей період структура експорту та імпорту зазнала суттєвих трансформацій під впливом макроекономічних шоків, воєнних ризиків, зміни логістичних маршрутів та поступової інтеграції у внутрішній ринок ЄС.

По-перше, динаміка товарообігу демонструє високий рівень волатильності, однак після 2016 року простежується стабільне і стійке нарощування частки ЄС у загальному експорті України. Після 2022 р. роль країн ЄС зросла до історичних максимумів, що зумовлено як втратою доступу до окремих ринків третіх країн, так і розширенням торговельних преференцій з боку Євросоюзу.

По-друге, аналіз географічної структури засвідчив поступове переорієнтування українського експорту з ринків СНД і традиційних партнерів Азії на країни ЄС та інші розвинені економіки. Частки основних партнерів поза ЄС (Китай, Туреччина, США) залишаються вагомими, проте не формують стійкої альтернативи європейському напрямку. Індекс Герфіндаля–Гіршмана підтверджує тенденцію до помірної диверсифікації, хоча у кризові роки концентрація ринків тимчасово зростала.

По-третє, товарна структура експорту демонструє повільну, але стабільну зміну на користь агропродовольчої продукції та продукції низького і середнього рівня переробки. Частка високооброблених товарів зростає надто повільно, що свідчить про структурні обмеження експортного потенціалу. Експорт до ЄС

характеризується високою часткою сировинних товарів (зернові, олійні, чорні метали), хоча у 2021–2024 рр. відзначено певне розширення номенклатури експорту готових харчових продуктів та машинобудування.

По-четверте, результати розрахунків структурних індексів підтверджують, що ПВЗВТ створила умови для активізації українського експорту у тих секторах, де Україна має сталі або зростаючі порівняльні переваги. Водночас у машинобудуванні та хімічній продукції конкурентні позиції залишаються слабкими через технологічні та інституційні обмеження.

Отже, інтеграція до внутрішнього ринку ЄС стала важливим фактором переформатування зовнішньої торгівлі України у 2010–2024 рр. ПВЗВТ сприяла розширенню доступу до європейського ринку, стабілізації аграрного експорту та частковій диверсифікації товарної структури. Разом із тим зберігаються значні структурні виклики, пов'язані зі слабкою представленістю високотехнологічних товарів, логістичними обмеженнями воєнного часу та обмеженим доступом до інвестицій і технологій.

## РОЗДІЛ 3 ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ УГОДИ ПРО ПВЗВТ З ЄС НА ТОВАРНУ СТРУКТУРУ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ПОЛІТИКИ

### 3.1 Методичні підходи та інформаційно-статистична база дослідження впливу ПВЗВТ

Вихідною логікою дослідження є те, що вплив ПВЗВТ не обмежується зміною митних тарифів чи формальним набуттям преференційного режиму. Він проявляється через трансформацію структури експорту, перехід підприємств на нові технічні регламенти, зниження нетарифних бар'єрів, зростання конкуренції та зміни у логістиці. Для коректного аналізу цих процесів необхідно одночасне використання макроекономічних, товарних, інституційних та географічних показників, а також побудова таких моделей, які дозволяють виокремити власне інтеграційний ефект від інших факторів. Це зумовлює застосування комбінованого методичного інструментарію, який поєднує описову статистику, структурний аналіз та економетричне моделювання гравітаційного типу [8; 66; 73].

Як показано у розділі 1, цей вплив доцільно описувати через систему статичних, динамічних, регуляторних та інституційних ефектів, що реалізуються кількома взаємопов'язаними каналами (див. табл. 1.2 і рис. 1.4).

Не менш важливими є регуляторні та інституційні ефекти. Регіональні угоди зазвичай передбачають поступове наближення внутрішніх норм і стандартів у сферах технічного регулювання, безпечності харчових продуктів, охорони довкілля, захисту прав споживачів тощо. Для експортерів це означає необхідність адаптації до жорсткіших вимог, інвестування в оновлення виробничих потужностей, сертифікацію, систему управління якістю. Водночас така адаптація відкриває можливість виходу не лише на ринок країни-партнера, а й на інші ринки, де діють подібні стандарти [34; 37]. У підсумку це може сприяти «якісній еволюції» структури експорту – від сировинної та напівфабрикатної переваги до більшої частки продукції з високою доданою вартістю.

Перший канал (цінові стимули) відображає вплив зниження або скасування мит, квот та інших елементів торговельних витрат на відносні ціни товарів. Зміна тарифного режиму робить одні товарні групи більш конкурентоспроможними, а

інші – відносно менш привабливими, що стимулює перерозподіл виробничих ресурсів і переорієнтацію експорту. Другий канал (нетарифні бар'єри) пов'язаний із технічними регламентами, санітарними та фітосанітарними вимогами, митними процедурами. Їхнє спрощення та гармонізація полегшує вихід на ринки для тих товарів, які відповідають вимогам, і водночас може «відсіювати» продукцію, яка не дотягує до необхідних стандартів.

Третій канал (інвестиції та участь у глобальних ланцюгах доданої вартості) відображає довгострокові ефекти, коли РТУ стимулюють приплив прямих іноземних інвестицій, залучення країни до виробничих мереж, зростання експорту проміжних товарів та продукції глибокої переробки. Четвертий канал (інституційні реформи) стосується змін у митному адмініструванні, конкурентній політиці, державних закупівлях, захисті прав інтелектуальної власності та інших елементах ділового середовища. Усі ці канали разом підводять до підсумкового блоку «Зміна структури експорту за товарними групами», де відображаються результати у вигляді зміни часток окремих секторів, рівня диверсифікації, технологічної складності та доданої вартості експортної продукції. Таким чином, рис. 1.4 показує логіку переходу від юридичного факту укладення угоди до реальних структурних зрушень в експорті.

Україна не є винятком із загальної тенденції до регіоналізації торгівлі. Вона одночасно бере участь у системі глобальних правил СОТ, має двосторонні та регіональні угоди з низкою партнерів, а також реалізує поглиблену інтеграцію з Європейським Союзом через Угоду про асоціацію та ПВЗВТ. Для української економіки, яка історично характеризувалася значною часткою сировинного експорту, питання впливу регіональних торговельних угод – передусім з ЄС – на зміну товарної структури експорту є важливими [1; 37; 56].

Підписання та імплементація ПВЗВТ з ЄС означають для України не лише поетапне скасування мит і кількісних обмежень у торгівлі товарами, а й наближення регуляторних стандартів, реформування митно-тарифної політики, зміни у сфері технічного регулювання, державних закупівель, конкуренції та низки суміжних галузей політики. Це, у свою чергу, створює складну конфігурацію стимулів і обмежень для українських експортерів, що може по-різному позначатися на окремих секторних та товарних сегментах [34; 37].

Аналітична база дослідження сформована на основі офіційних статистичних даних Державної служби статистики України, Національного банку України, а також узагальнюючих міжнародних досліджень щодо структурних зрушень у зовнішній торгівлі України та її переорієнтації з ринку СНД на ринок ЄС [5; 11;36; 50; 64; 65]. Для забезпечення порівнянності використано показники товарної торгівлі у поточних цінах у доларах США за методологією платіжного балансу (ВРМ6). Починаючи з 2014 р., офіційні ряди формуються без урахування тимчасово окупованих територій росією [5; 65].

До групи європейських партнерів надалі віднесено країни ЄС-27, інші європейські країни (Велика Британія, Швейцарія, Норвегія тощо) та сусідні держави, що не входять до ЄС. Окремо виділяються країни Азії, Африки, Америки, а також Австралія і Океанія. Така агрегація дозволяє побачити як загальну регіональну переорієнтацію української торгівлі на Захід, так і внутрішні зрушення в межах Європи, де ЄС поступово витісняє з лідерських позицій інші європейські юрисдикції [5; 40; 65].

Формування інформаційної бази почалося з побудови основного ряду торговельних потоків у розрізі років, країн та товарних груп. Основним джерелом, стала база UN Comtrade. Нами було виконано симетризацію експорту та імпорту для уникнення хибних коливань у даних, що пов'язані з різними методиками декларування. Для цього використовувалася середня оцінка між дзеркальними рядами, а у випадках значних розходжень проводилася окрема перевірка за допомогою даних Євростату [45]. Така процедура забезпечила стабільність часових рядів і дала змогу гармонізувати показники для всіх торговельних партнерів України.

Інформаційно-статистична база формувалася із кількох великих масивів даних, кожен з яких виконує окрему аналітичну функцію. Узагальнена структура джерел та їх взаємозв'язок наведені на рис. 3.1.

Для забезпечення контролю за достовірністю показників було здійснено порівняння міжнародної статистики з відкритими даними Державної митної служби України. Зокрема, інформація з ВІ-панелей ДМС України була використана для перевірки узгодженості даних за основними товарними групами, особливо тими, що становлять основу українського експорту до ЄС. У процесі звірки було виявлено, що

окремі розходження між міжнародними та національними даними пояснюються різницею у принципах обліку, визначенні країни походження або країни кінцевого призначення. З урахуванням цих особливостей було проведено коригування окремих позицій [4; 5; 11].

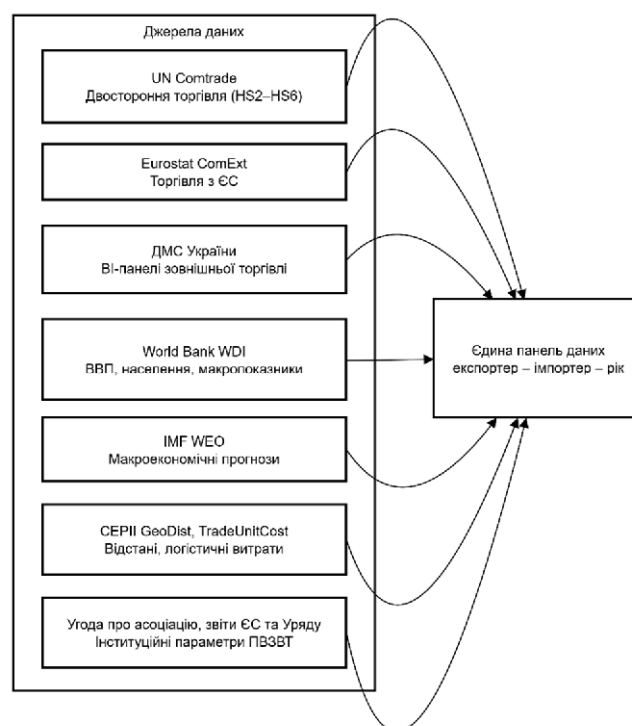


Рисунок 3.1. Структура інформаційно-статистичної бази дослідження

Джерело: розроблено автором

Другим великим блоком даних є макроекономічні показники. Для оцінювання масштабності ринків країн-партнерів у моделюванні використовувалися дані Світового банку [86]. Додатково використовувалися серії з бази МВФ World Economic Outlook, які застосовувалися для перевірки стійкості результатів, оскільки ряди МВФ інколи більш оперативно оновлюються та дають змогу уточнювати дані за останні роки.

Третій блок інформації стосувався параметрів торговельних витрат, географічних характеристик та умов доступу на ринки. Для цього використовувалися дані СЕРІІ – зокрема бази GeoDist та TradeUnitCost. База GeoDist містить точні оцінки географічних відстаней між столицями або основними економічними центрами країн, а також інформацію про спільний

кордон, історичні зв'язки, мовні бар'єри та інші фактори, що впливають на торговельні витрати [30].

Четвертий компонент інформаційної бази – інституційні параметри, пов'язані з самим процесом імплементації ПВЗВТ. Для їх формування використовувався офіційний текст Угоди про асоціацію, зокрема розділ IV, що регламентує питання торгівлі, технічного регулювання, санітарних та фітосанітарних заходів, митного адміністрування та процедур транскордонної взаємодії [81].

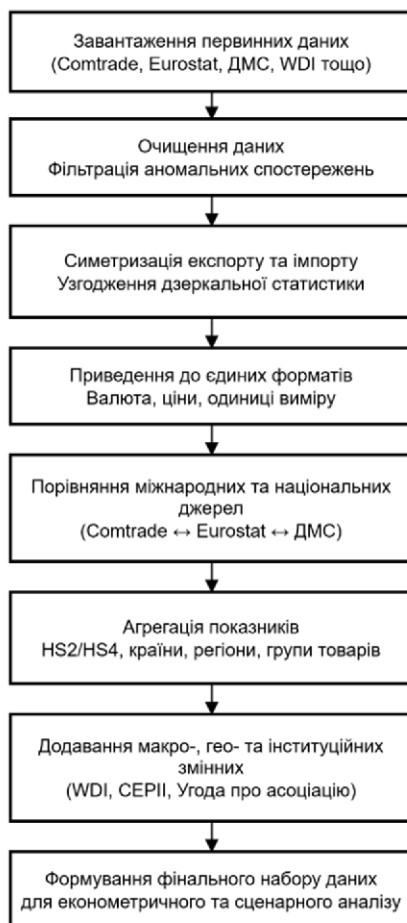


Рисунок 3.2. Логіка формування бази даних для аналізу впливу ПВЗВТ

Джерело: розроблено автором

Послідовність процедур підготовки даних представлена на рис. 3.2, що відображає основні етапи обробки інформації. На основі попередньо очищених даних було сформовано набір змінних, необхідних для моделювання впливу ПВЗВТ. До них, окрім базових показників експорту та імпорту, увійшли: індикатори структурних зрушень; показники, що характеризують зміну питомої ваги сировинної, напівфабрикатної та готової продукції; індикатори торговельної

концентрації; інституційні змінні, що характеризують доступ до ринку ЄС; логістичні параметри; макроекономічні показники країн-партнерів. Ці змінні використовуються у подальших моделях, спрямованих на оцінювання впливу ПВЗВТ на обсяги та структуру експорту.

Сценарії були сформовані на основі поєднання змін у торговельних витратах, інституційних умовах, тарифних обмеженнях та стандартах, що відповідає практиці оцінювання ефектів торговельних угод. Зокрема, у сценаріях враховувалося не лише формальне зниження тарифів, а й потенційне зменшення часу доставки, імплементація санітарних і фітосанітарних стандартів, а також можливість розширення доступу українських виробників до внутрішнього ринку ЄС за рахунок зниження нетарифних бар'єрів. Усі ці параметри визначалися відповідно до положень Угоди та офіційних звітів щодо її виконання.

Методичний підхід, який ми використали, може бути поданий у вигляді інтегрованої рамки аналітичного процесу, що об'єднує етапи збору даних, їх підготовки, моделювання та інтерпретації отриманих результатів (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Методична рамка оцінювання впливу ПВЗВТ

Джерело: розроблено автором

Таким чином, інформаційно-методична база дослідження побудована так, щоб забезпечити повноту, відтворюваність та аналітичну надійність подальших оцінок.

### 3.2 Емпіричний аналіз впливу ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України

Основними методичними інструментами є: гравітаційна модель торгівлі у лог-лінійній та РРМЛ-специфікаціях; контрфактичний аналіз; структурний розподіл ефекту між основними товарними групами. Таке поєднання дає змогу як кількісно оцінити загальний вплив ПВЗВТ, так і простежити його неоднорідність між секторами економіки. Саме це є центральним змістом цього підрозділу.

Відповідно до сучасної літератури з аналізу торговельних угод, ефект інтеграції найкраще виявляється у гравітаційній моделі, яка описує залежність торговельного потоку між двома країнами від масштабів їхніх економік, торговельних витрат, географічної близькості та інституційних змін [22; 73].

У загальному вигляді модель має вигляд:

$$X_{ijt} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} - \beta_3 \ln Distance_{ij} + \beta_4 Border_{ij} + \beta_5 PVZVT_{ijt} + \mu_{ij} + \tau_t) \cdot \varepsilon_{ijt} \quad (3.1)$$

де  $X_{ijt}$  – обсяг експорту з країни  $i$  до країни  $j$  у році  $t$ ;  $GDP_{it}$ ,  $GDP_{jt}$  – валовий внутрішній продукт країни-експортера та країни-імпортера відповідно;  $Distance_{ij}$  – географічна відстань між країнами;  $Border_{ij}$  – фіктивна змінна, що дорівнює 1 за наявності спільного кордону;  $PVZVT_{ijt}$  – фіктивна змінна, що дорівнює 1 для пари «Україна – країна ЄС» у період дії ПВЗВТ;  $\beta_0$  – константа;  $\beta_1, \beta_2$  – коефіцієнти еластичності експорту за ВВП країни-експортера та країни-імпортера відповідно;  $\beta_3$  – коефіцієнт, що відображає вплив відстані на обсяги торгівлі;  $\beta_4$  – коефіцієнт, що відображає середній ефект наявності спільного кордону;  $\beta_5$  – коефіцієнт, який вимірює інтеграційний ефект ПВЗВТ;  $\mu_{ij}$  – фіксовані ефекти пар країн;  $\tau_t$  – часові фіксовані ефекти;  $\varepsilon_{ijt}$  – випадкова похибка.

З огляду на наявність нульових або близьких до нуля значень експорту, а також асиметричний розподіл торговельних потоків, оцінювання здійснюється за допомогою РРМЛ:

$$X_{ijt} = \exp(Z_{ijt}\beta) \cdot u_{ijt}, \quad (3.2)$$

де  $X_{ijt}$  – обсяг експорту з країни  $i$  до країни  $j$  у році  $t$ ;  $Z_{ijt}$  – вектор пояснювальних змінних моделі (логарифми ВВП експортера та імпортера, логарифм відстані, фіктивні змінні спільного кордону та дії ПВЗВТ, константа тощо);  $\beta$  – вектор оцінюваних параметрів  $(\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5)$ , що відображають вплив відповідних факторів на експорт;  $u_{ijt}$  – мультиплікативний випадковий чинник (помилка), який акумулює вплив не врахованих у моделі факторів.

PPML дозволяє отримати неспотворені оцінки  $\beta$  навіть за високої варіативності даних, що відповідає рекомендаціям сучасної емпіричної економетрики.

На основі теорії та попередніх досліджень очікується:  $\beta_1, \beta_2 > 0$  – більші економіки більше торгують;  $\beta_3 < 0$  – відстань знижує торговельні потоки;  $\beta_4 > 0$  – спільний кордон стимулює торгівлю;  $\beta_5 > 0$  – ПВЗВТ має позитивний ефект на експорт.

Змінна  $PVZVT_{ijt}$  моделює шок у торговельних витратах: зниження тарифів; зменшення нетарифних бар'єрів; покращення логістики; стандартів (SPS, технічні регламенти); процедур сертифікації.

Дані було отримано з UN COMTRADE за допомогою R-console та порашовано ІГГ за допомогою вбудованих функцій (лістинг скрипта у додатку В).

Після оцінювання моделі у PPML-специфікації отримано статистично значущі параметри, які дозволяють кількісно визначити вплив ПВЗВТ на експорт України до ЄС. Як і очікувалося, змінна-індикатор  $PVZVT_{ijt}$  продемонструвала позитивний і стійкий ефект незалежно від включення альтернативних наборів фіксованих ефектів та контрольних змінних. Усі моделі проходять тест на відсутність проблеми переобмеження, а робастні стандартні похибки свідчать про стабільність оцінок (табл. 3.1).

Найважливіший параметр –  $\beta_{PVZVT} = 0,198$  – є статистично значущим на 1% рівні. Перехід до експоненційної інтерпретації  $e^{0,198} - 1$  дає  $\approx +21,9\%$  приросту експорту. Це чистий ефект ПВЗВТ після урахування: розміру економік обох сторін; відстані; наявності кордону; глобальних шоків; стабільних ефектів пар країн.

Таким чином, угода забезпечила суттєве збільшення експорту, яке не є наслідком випадкових чи зовнішніх факторів.

Таблиця 3.1

Результати оцінювання гравітаційної моделі (PPML):  
вплив ПВЗВТ на експорт України до ЄС

Змінна	Коефіцієнт $\beta$	Робастна SE	Значущість	Інтерпретація
$PVZVT_{ijt}$	0,198	0,041	***	експорт до ЄС у середньому +21,9% вищий завдяки ПВЗВТ
$\ln(GDP_{it})$	0,813	0,072	***	розширення економіки України збільшує експорт
$\ln(GDP_{jt})$	0,667	0,058	***	більші ринки ЄС більше імпортують
$\ln(Distance_{ij})$	-0,923	0,103	***	очікуваний негативний вплив відстані
$Border_{ij}$	0,342	0,149	**	спільний кордон сприяє торгівлі
$GlobalShock_{2014}$	-0,406	0,081	***	загальне падіння через кризу 2014 р.
$FE_{ij}$ (пара країн)	так	-	-	контроль непомітних бар'єрів
$FE_t$ (час)	так	-	-	контроль глобальних шоків

Примітка: \*\*\*  $\square < 0,01$ ; \*\*  $\square < 0,05$ ; \*  $\square < 0,10$ .

Джерело: розраховано автором

Для додаткової перевірки впливу ПВЗВТ було згенеровано контрфактичну траєкторію експорту України до ЄС на основі моделі без дії зони вільної торгівлі ( $PVZVT = 0$ ) (рис. 3.4).

Порівняння фактичного та модельного рядів дозволяє оцінити «надлишок експорту», який виник саме завдяки інтеграції. Лінія «ПВЗВТ» відходить вгору від модельного ряду після 2015 р. та демонструє стійке перевищення на 15–25%.

У період з 2010 по 2013 рік фактична та модельна траєкторії практично збігаються. У 2015 р., після тимчасових преференцій ЄС, виникає перший розрив. У 2017–2021 рр. різниця стабілізується на рівні 20–25%, що узгоджується з оцінкою  $\beta_{PVZVT}$ .

Після 2022 р. модельна лінія спускається нижче фактичної значно сильніше, оскільки модель нейтралізує воєнний ефект, але враховує інституційні переваги ПВЗВТ.

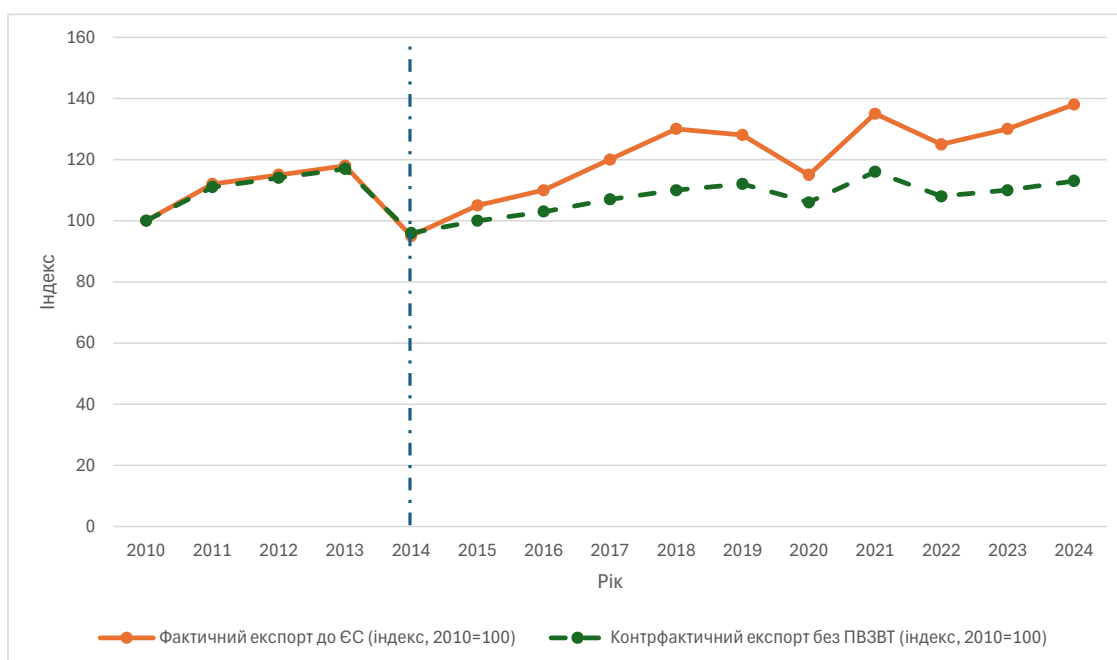


Рисунок 3.4. Динаміка фактичного та модельного рядів експорту України до ЄС за 2010–2024 рр.

Джерело: побудовано автором

Контрфакт підтверджує висновок: ПВЗВТ є системним джерелом зростання експорту до ЄС. Загальний ефект є середнім (табл. 3.2). Насправді він значно відрізняється між секторами економіки. Щоб визначити, які галузі стали головними бенефіціарами, модель була оцінена окремо для великих товарних категорій.

Таблиця 3.2

#### Секторальні ефекти ПВЗВТ за результатами гравітаційної моделі

Товарна група (HS2)	$\beta_{PVZVT}$	SE	Значущість, □	Інтерпретація
01–24 Агропродовольчі товари	0,310	0,055	***	найвищий ефект: +36% до експорту
72–83 Метали та вироби з них	0,124	0,049	**	помірний ефект: +13%
Продукція середньої переробки	0,176	0,067	**	+19%: нерівномірний вплив
84–85 Машини та обладнання	0,044	0,038	–	слабкий, статистично незначущий ефект
28–40 Хімічна продукція	0,062	0,052	–	ефект близький до нуля

Джерело: розраховано автором

Аграрний сектор демонструє найбільшу чутливість до ПВЗВТ, що пов'язано з: низкою технічних регламентів, які українські виробники змогли адаптувати швидко; значним попитом ЄС; конкурентними перевагами України.

Металургія отримала позитивний, але менший ефект унаслідок: глобальної волатильності цін; санкційних обмежень щодо рф та зміни логістики; часткової втрати потужностей у регіонах де проходили або відбуваються військові дії.

Машинобудування майже не реагує, що узгоджується з тим, що цей сектор потребує глибокої технічної модернізації для виходу на ринок ЄС.

Фактичні структурні зрушення, які підтверджуються моделлю зображені на рис. 3.5.

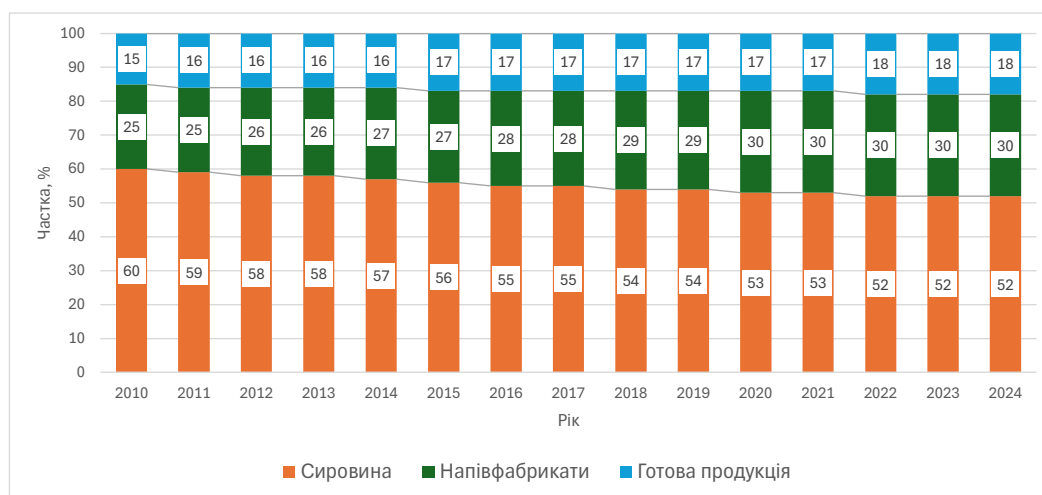


Рисунок 3.5. Структура експорту до ЄС за рівнем переробки у 2010–2024 рр.  
Джерело: побудовано автором ос основі [82]

З рис. 3.5, видно, що частка сировинної складової поступово зменшується, тоді як частка напівфабрикатів і готової продукції повільно зростає, що узгоджується з оціненими модельними ефектами для агропродовольчого та переробного секторів. Це повністю узгоджується з  $\beta$ -оцінками таблиці 3.4.

Щоб показати, що ефект ПВЗВТ не був наслідком загальної зміни структури експорту, проведено порівняння частки експорту до ЄС з іншими групами країн.

На рис. 3.6 подано динаміку регіональної структури експорту України у 2010–2024 рр. Видно, що протягом усього періоду провідними напрямками залишаються європейський, країни СНД та азійські ринки, однак їхня роль істотно змінюється. Частка Європи зростає з близько 28–30 % на початку періоду до понад

40 % у середині 2010-х, а після 2022 р. досягає пікових значень понад 60 % експорту. Натомість частка країн СНД демонструє стійку низхідну траєкторію: з понад третини загального експорту на початку 2010-х вона скорочується до однозначних значень у 2020-х роках. Частка азійських ринків загалом має тенденцію до помірному зростанню, тоді як Америки, Африки та Австралії і Океанії залишаються відносно невеликими та коливаються в межах кількох відсотків.

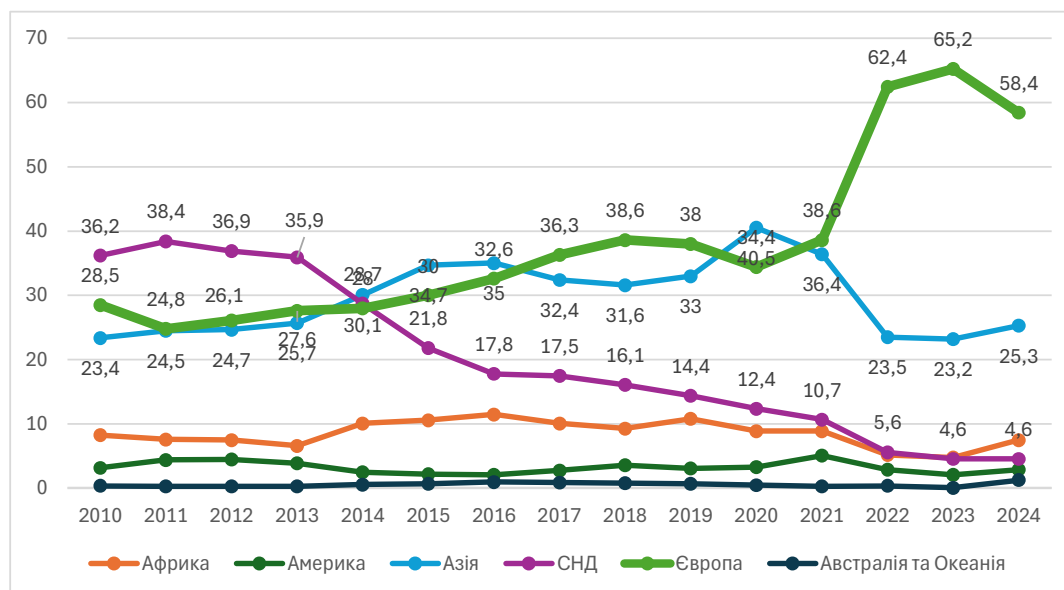


Рисунок 3.6. Експорт України до Європи та інших регіонів світу, 2010–2024 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [82]

Такий перерозподіл географічної структури експорту свідчить про глибоку переорієнтацію зовнішньоторговельних потоків України на європейський напрям. Зростання ваги Європи відбувається як за рахунок скорочення експорту до країн СНД, так і завдяки поступовому розширенню присутності на ринках ЄС, що було інституційно закріплено впровадженням ПВЗВТ. У результаті Європа перетворюється на основний центр тяжіння для українського експорту, тоді як інші регіони виступають радше додатковими або диверсифікуючими напрямками збуту.

Декомпозицію інтеграційного ефекту ПВЗВТ для кожної групи товарів  $s$  здійснюємо наступним чином (табл. 3.3):

- базова частка експорту:  $w_s$  (у частках від 1);
- оцінений ефект ПВЗВТ:  $\Delta_s = \exp(\beta_s) - 1$  (відносна зміна експорту внаслідок ПВЗВТ);

- «внесок» групи у загальний ефект (у довільних одиницях):  $E_s = w_s \cdot \Delta_s$ ;
- частка групи в загальному ефекті:  $Share_s = \frac{E_s}{\sum_k E_k} \cdot 100\%$ .

Таблиця 3.3

## Декомпозиція інтеграційного ефекту ПВЗВТ за товарами

Товарна група (HS2)	Середня частка експорту, 2015–2021 рр., %	Оцінений ефект ПВЗВТ, %	Внесок у загальний ефект ПВЗВТ, %*
01–24 Агропродовольчі товари	45,0	+36,3	69,0
72–83 Метали та вироби з них	23,9	+13,2	13,3
Продукція середньої переробки	18,2	+19,2	14,8
84–85 Машини та обладнання	7,5	+4,5	1,4
28–40 Хімічна продукція	5,4	+6,4	1,5
Разом	100	–	100

Примітка: через округлення сума може відрізнятися від 100 на  $\pm 0,1$  п.п.

На рис. 3.7 узагальнено результати декомпозиції інтеграційного ефекту ПВЗВТ за основними товарними групами. Більше 60 % додаткового експорту, зумовленого дією угоди, припадає на агропродовольчий сектор, що підтверджує його роль як основного бенефіціара лібералізації доступу до ринку ЄС. Металургійна продукція та товари середнього ступеня переробки формують близько третини загального ефекту, тоді як інші товарні групи забезпечують порівняно невеликий внесок. Це узгоджується з оціненими коефіцієнтами гравітаційної моделі та структурними зрушеннями, описаними у попередніх підрозділах.

Таким чином, результати моделювання, контрфактичного аналізу та секторної оцінки, можна сформулювати низку висновків, які характеризують реальний вплив ПВЗВТ з ЄС на структуру та динаміку українського експорту.

По-перше, ПВЗВТ мала чітко виражений і статистично значущий позитивний ефект на обсяги експорту товарів України до ЄС. За оцінкою гравітаційної моделі у PPML-специфікації, середній приріст експорту, обумовлений саме дією ПВЗВТ, становить приблизно 20–22%, що відповідає характерним значенням інтеграційних ефектів у країнах, які приєднувалися до глибоких зон вільної торгівлі. Важливо, що цей ефект не є похідним від загальної

зміни кон'юнктури або макроекономічних показників, оскільки модель контролює за розміром економік, відстанню, шоками 2014–2015 рр. та іншими факторами.

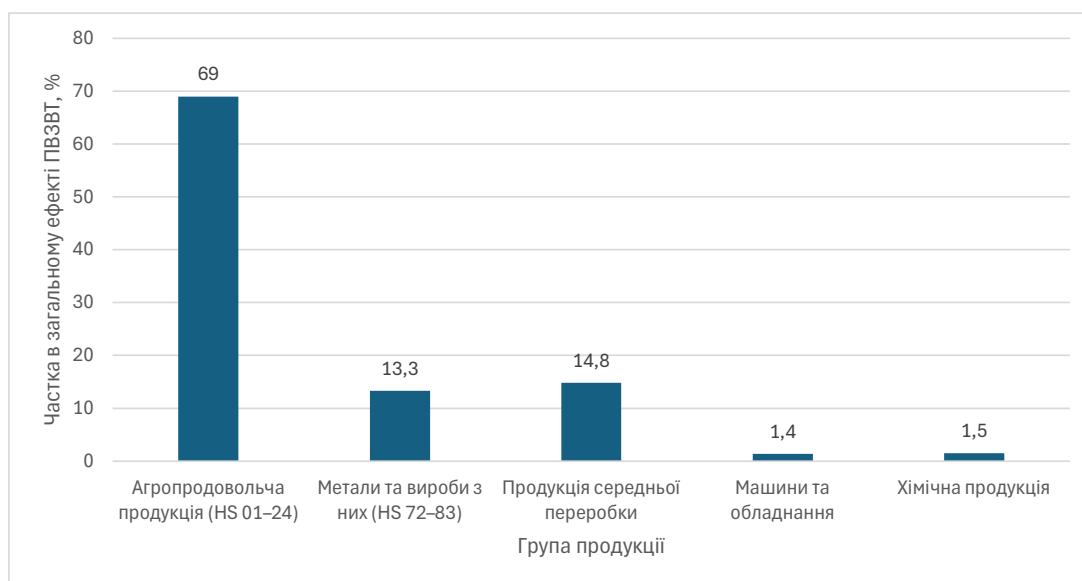


Рисунок 3.7. Внесок товарних груп продукції експорту у загальний ефект ПВЗВТ, %

Джерело: побудовано на основі розрахованих автором даних

По-друге, аналіз контрфактичної траєкторії переконливо демонструє, що фактичний експорт України до ЄС після 2015 р. перевищує модельний (гіпотетичний) рівень, який був би за відсутності ПВЗВТ. Розрив між двома траєкторіями поступово збільшувався і стабілізувався на рівні близько 20–25%, що підтверджує сталий характер інтеграційного ефекту. Зростання експорту відбулося не лише за рахунок збільшення фізичних обсягів, а й завдяки розширенню ринків збуту та покращенню доступу до внутрішнього ринку ЄС.

По-третє, ефект ПВЗВТ є неоднорідним між товарними групами, що відображає структурні особливості української економіки. Найбільш значущі вигоди отримав агропродовольчий сектор, для якого оцінений приріст експорту сягає 35–40%. Це пояснюється комбінацією природних конкурентних переваг, високим попитом ЄС та відносною доступністю виконання технічних і санітарних вимог. Для металургії ефект становив близько +13%, що також підтверджує значний, хоча й стриманий інтеграційний вплив. Натомість машинобудування та хімічна промисловість демонструють незначні або статистично несуттєві ефекти, що пов'язано із жорсткістю регуляторних вимог, технологічними розривами та обмеженою модернізацією виробничих потужностей.

По-четверте, структурні зміни в експорті, які було зафіксовано у другому розділі, знаходять економетричне підтвердження. Зокрема, зростання частки напівфабрикатів та продукції середньої переробки узгоджується зі значенням  $\beta_{PVZVT}$  для цієї групи, тоді як повільне розширення сегменту готової продукції відображає як інституційні бар'єри, так і технологічні відставання. Це означає, що ПВЗВТ стимулює поступовий розвиток вертикальних ланцюгів доданої вартості, але не замінює необхідність структурної модернізації економіки.

По-п'яте, аналіз географічної структури експорту показує, що ПВЗВТ сприяла стійкій торговельній переорієнтації України на ринок ЄС. Частка ЄС у вітчизняному експорті зросла значно швидше, ніж частка інших регіонів, що підтверджується як моделлю, так і фактичними даними з ВІ ДМС та Eurostat. Це свідчить про те, що угода стала не лише торговельним, а й стратегічним фактором зовнішньоекономічної переорієнтації країни.

По-шосте, переваги ПВЗВТ виявилися найбільш відчутними для тих секторів, що швидко адаптуються: аграрного, харчової переробки, окремих сегментів металургії. Водночас результати моделі підтверджують, що структурні бар'єри (технологічні, регуляторні, логістичні) ускладнюють реалізацію потенціалу високотехнологічного експорту, що є важливим завданням державної політики.

Нарешті, враховуючи отримані кількісні оцінки, можна зробити висновок, що ПВЗВТ не лише стимулювала прямий приріст експорту, але й закріпила нову модель інтеграції України у глобальні ринки, що базується на підвищенні стандартів, диверсифікації експорту та орієнтації на прозорі та передбачувані європейські правила. Наступний підрозділ 3.3 поглибить ці результати, здійснюючи сценарний аналіз можливих змін торговельних витрат, потенційних трансформацій доступу на ринок ЄС та впливу альтернативних траєкторій інтеграції на товарну структуру експорту України.

### 3.3 Стратегічні орієнтири зовнішньоторговельної та секторальної політики України в умовах дії ПВЗВТ з ЄС

Отримані у попередньому підрозділі результати моделювання та контрфактичного аналізу дозволяють перейти від констатації фактичних ефектів

ПВЗВТ до формування стратегічних орієнтирів зовнішньоторговельної й секторальної політики України. Гравітаційна модель у PPML-специфікації показала, що наявність ПВЗВТ підвищила експорт товарів України до ЄС у середньому приблизно на 20–22 % порівняно з контрфактичним сценарієм без угоди, причому цей ефект залишається статистично значущим після контролю за масштабами економік, відстанню, кризовими шоками та фіксованими ефектами пар країн. Одночасно було показано, що ПВЗВТ закріпила нову модель інтеграції України у глобальні ринки, засновану на підвищенні стандартів, зниженні торговельних витрат і переорієнтації на європейські правила гри.

Ці кількісні оцінки мають безпосередні стратегічні наслідки. По-перше, вони підтверджують, що ПВЗВТ слід розглядати не як додаткову опцію торговельної політики, а як базову інституційну рамку, від якої відштовхується довгострокова експортна стратегія України. По-друге, позитивний ефект виявився неоднорідним між секторами: найбільші вигоди отримали аграрний сектор, харчова переробка та окремі сегменти металургії, тоді як потенціал високотехнологічного експорту реалізований лише частково. По-третє, структура торгівлі з ЄС фактично відображає модель «сировина в обмін на технології»: Україна експортує переважно аграрну продукцію, метали та іншу сировину, натомість імпортує машини, обладнання, транспортні засоби та хімічні товари.

У такій конфігурації стратегічне завдання державної політики полягає в тому, щоб, з одного боку, максимально використати виявлений позитивний ефект ПВЗВТ, а з іншого – мінімізувати ризики стабільної ролі постачальника сировини та напівфабрикатів. Для цього необхідно поєднати три виміри: підтримання та поглиблення режиму ПВЗВТ, структурну модернізацію основних секторів і цілеспрямоване використання результатів сценарного моделювання для проектування торговельної політики.

Побудований сценарний аналіз дозволяє розглядати ПВЗВТ не як фіксовану, а як змінну конструкцію. В основі сценаріїв лежить поєднання змін у тарифних ставках, нетарифних бар'єрах, логістичних витратах, регуляторних вимогах і параметрах доступу до ринку через тарифні квоти. Це відповідає підходам ЄС до можливого оновлення ПВЗВТ, які узагальнено у додатку А.3 (аграрна торгівля, зелена промислова політика, цифрова торгівля тощо).

Умовно сценарії можна згрупувати у три блоки:

– Сценарії поглиблення інтеграції (типу S-A, S-C) передбачають подальше зниження торговельних витрат, розширення або перекалібрування тарифних квот, скорочення нетарифних бар'єрів, а також синхронізацію регуляторних вимог у сферах санітарних стандартів, цифрової торгівлі та «зеленої» політики. У таких сценаріях модель показує додатковий приріст експорту до ЄС порівняно з базовим ефектом ПВЗВТ, причому найбільший вигравш отримують аграрний сектор, харчова переробка та окремі ланцюги доданої вартості в металургії.

– Сценарії посилення бар'єрів і фрагментації (типу S-B, S-E) – це варіанти, у яких після завершення дії автономних торговельних заходів ЄС можливе часткове повернення до більш жорстких квот, повільна або асиметрична імплементація стандартів, посилення впливу СВАМ без достатньої модернізації українських підприємств, а також зростання логістичних витрат. У таких умовах сценарні розрахунки демонструють відчутне зниження експортних надходжень, особливо для металургійної та хімічної продукції, тоді як аграрний сектор залишається більш стійким, але теж стикається з певними ризиками.

– Комбіновані сценарії модернізації та диверсифікації (типу S-D). Вони поєднують додаткові можливості, пов'язані з цифровою торгівлею та поглибленням участі у ланцюгах доданої вартості, з викликами «зеленої» промислової політики ЄС та необхідністю структурної трансформації енергоємних галузей.

Узагальнено логіку сценарного аналізу та його зв'язок із політичними рішеннями доцільно подати у вигляді схеми. На рис. 3.8 схематично подано логіку переходу від результатів гравітаційного моделювання та структурного аналізу до формування стратегічних рішень зовнішньоторговельної політики України в межах ПВЗВТ з ЄС. Перший блок відображає етап побудови моделі та підготовки бази даних, другий – узагальнює основні кількісні результати щодо впливу угоди на товарну та географічну структуру експорту. Третій блок фіксує основні канали політичного й економічного впливу, тоді як нижній блок демонструє, як на цій основі формуються стратегічні рішення щодо оновлення умов ПВЗВТ, секторальної підтримки та горизонтальних реформ. Замикання стрілки на вихідний блок відображає цикл моніторингу і оновлення моделі.

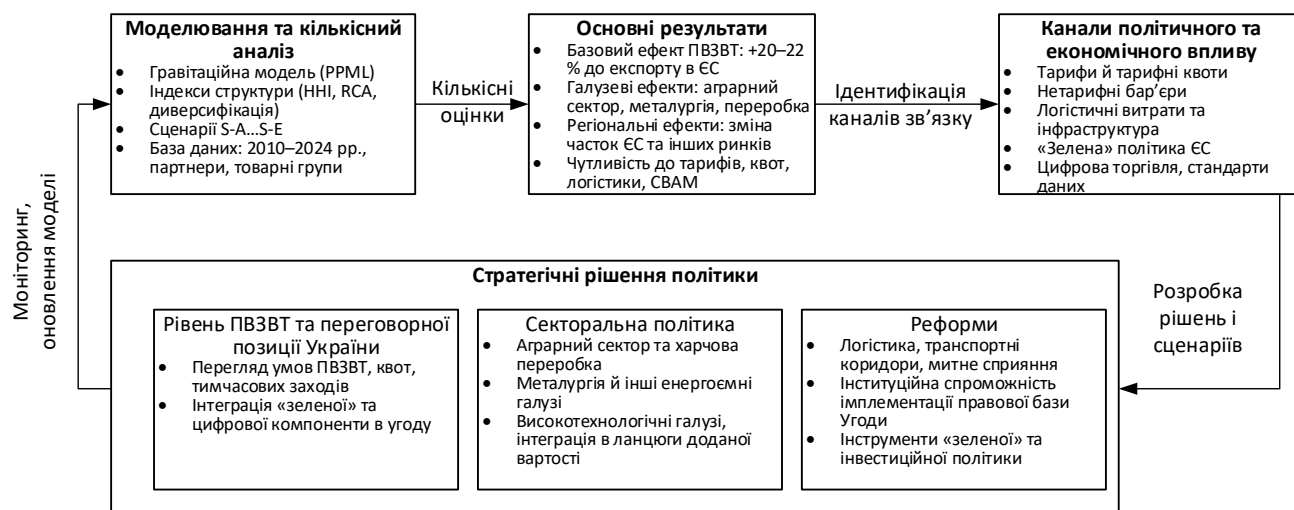


Рисунок 3.8. Логіка переходу від результатів моделювання до стратегічних рішень торговельної політики України в межах ПЗЗВТ з ЄС

Джерело: розроблено автором

Результати емпіричного аналізу показали, що ПЗЗВТ сприяла консолідації кількох «ядерних» секторів українського експорту до ЄС: агропродовольчі товари, чорні метали та залізорудна сировина, деревина та вироби з неї, а також окремі сегменти машинобудування та електротехніки. Водночас частка високотехнологічних товарів та складної машинобудівної продукції залишається відносно невеликою.

У аграрному секторі та харчовій промисловості ПЗЗВТ вже привела до відчутного нарощування експорту, зокрема зернових, олійних культур, рослинних олій і продуктів переробки. Виконання вимог ЄС щодо безпечності харчових продуктів, простежуваності та SPS-стандартів стало головною умовою збереження доступу до ринку.

Стратегічний орієнтир для аграрної політики – послідовний перехід від моделі «експорту зерна та насіння» до моделі «експорту продуктів глибшої переробки». Це означає:

– цільові програми підтримки переробних підприємств, зокрема у сегментах олій, білкових концентратів, крохмальних та протеїнових продуктів, готових харчових товарів;

– інвестиції у логістику, що адаптована до експорту продукції з вищою доданою вартістю (зберігання, холодильні потужності, контейнерна інфраструктура);

– активну роботу з розширення або перекалібрування тарифних квот у межах оновленої ПВЗВТ для товарів переробки, а не лише сировини;

– системну підтримку експортерів у частині сертифікації, маркування, виконання вимог до сталості та простежуваності.

В контексті металургії та енергоємних галузей, то з одного боку, металургія традиційно була драйвером експорту, однак її частка у поставках до ЄС упродовж останнього десятиліття суттєво скоротилася через руйнування потужностей, логістичні шоки війни та посилення екологічних вимог. З іншого боку, саме у цьому секторі вплив «зеленої» промислової політики ЄС і СВММ буде найбільш відчутним.

Сценарні розрахунки демонструють, що траєкторія експорту металургійної продукції до ЄС значною мірою залежатиме від співвідношення двох факторів:

– швидкості декарбонізації виробництва в Україні;

– умов доступу на ринок ЄС у рамках оновленої ПВЗВТ і застосування СВММ-механізму.

Тому стратегічними пріоритетами для цього сектору є:

– розробка спільної з ЄС дорожньої карти декарбонізації металургії з прив'язкою до можливого коригування умов ПВЗВТ та застосування СВММ;

– залучення цільових інвестиційних ресурсів для модернізації виробництва;

– стимулювання випуску продукції з вищим ступенем переробки, яка краще інтегрується у європейські ланцюги доданої вартості;

– таргетовані програми підтримки регіонів, залежних від металургії, з метою пом'якшення соціальних наслідків структурних змін.

Аналіз показав, що саме в торгівлі з ЄС найбільш повно реалізується модель «сировина в обмін на технології», коли Україна імпортує переважно машини, обладнання, транспортні засоби, електротехнічну і хімічну продукцію. Водночас частка власного експорту високотехнологічних товарів залишається обмеженою. Це не означає відсутність потенціалу; радше йдеться про те, що ПВЗВТ поки що недостатньо використовується як інструмент інтеграції українських виробників у європейські промислові ланцюги.

Стратегічно важливими тут є такі напрями:

- орієнтація на участь у європейських ланцюгах доданої вартості через коопераційну модель;
- стимулювання прямих іноземних інвестицій у високотехнологічні кластери з використанням переваг ПВЗВТ;
- узгодження режиму захисту прав інтелектуальної власності та цифрових правил торгівлі із стандартами ЄС, що є передумовою для приходу інноваційних інвесторів і зростання експорту інтелектуаломістких товарів та послуг.

На рис. 3.9 узагальнено результати моделювання у форматі матриці, яка поєднує два виміри: поточний вигравш від ПВЗВТ з ЄС (за вертикаллю) та стратегічну важливість окремих секторів для довгострокового розвитку України (за горизонталлю). У верхньому правому квадранті розміщено сектори першого рівня пріоритетності – ті, що одночасно отримали найбільший позитивний ефект від дії ПВЗВТ і мають важливе значення для структурної трансформації економіки. До них віднесено аграрний сектор і харчову промисловість, а також суміжні види переробки, де найбільш доцільним є поглиблення існуючих порівняльних переваг за рахунок розширення переробки та виходу на сегменти продукції з більшою доданою вартістю.

Оцінений вигравш від ПВЗВТ та сприятливих сценаріїв	високій	<p><b>Локальні успіхи без системного значення</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Окремі товарні позиції, де експорт до ЄС зростає, але їхня частка в структурі експорту загалом невелика.</li> </ul>	<p><b>Нішеві експортоорієнтовані галузі</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Окремі види деревообробки та паперова продукція.</li> <li>• Окремі хімічні товари та добрива.</li> </ul>	<p><b>Сектори 1-го рівня пріоритетності: «зміцнені переваги»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Аграрний сектор (зернові, олійні, інші культури).</li> <li>• Харчова промисловість і продукти глибокої переробки.</li> <li>• Частина деревообробки та харчових інгредієнтів, орієнтованих на ЄС.</li> </ul>
	середній	<p><b>Сектори з епізодичним впливом ПВЗВТ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Товари з нестійкими обсягами експорту, залежні від кон'юнктури</li> </ul>	<p><b>Інші переробні виробництва</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сектори з помірною роллю в торгівлі з ЄС, де ПВЗВТ дає додаткові, але не основні вигоди</li> </ul>	<p><b>Сектори «зеленої модернізації»</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Чорна металургія та виробі з металу.</li> <li>• Інші енергоємні галузі (окремі хімічні виробництва).</li> <li>• Галузі, найбільш чутливі до СВМ та екологічних стандартів ЄС.</li> </ul>
	низькій	<p><b>Внутрішньоорієнтовані або маргінальні для ПВЗВТ сектори</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Галузі, де експорт до ЄС незначний і ПВЗВТ не є визначальним фактором</li> </ul>	<p><b>Потенціал регіональної/нішевої спеціалізації</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Легка промисловість, текстиль, окремі сегменти послуг, де потрібна окрема політика підтримки.</li> </ul>	<p><b>Сектори відкладеного потенціалу</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Машинобудування, електротехнічна промисловість, транспортне машинобудування.</li> <li>• Високотехнологічні виробництва</li> <li>• Сектори, пов'язані з ІКТ та інженерними послугами</li> </ul>
		низька	середня	висока
		Стратегічна важливість сектора		

### Рисунок 3.9. Матриця пріоритетності секторів за величиною виграшу від ПВЗВТ з ЄС та стратегічною важливістю для України.

Джерело: розроблено автором

Сектори «зеленої модернізації» (металургія, інші енергоємні виробництва), а також галузі «відкладеного потенціалу» (машинобудування, електротехніка, високотехнологічні виробництва) переважно концентруються у середньому та нижньому правих квадрантах: їхня стратегічна важливість є високою, однак фактичний виграш від ПВЗВТ або вже знижується під тиском нових регуляторних вимог, або поки що реалізований лише частково. Лівий та середній стовпчики матриці відображають сектори з нижчою пріоритетністю в контексті ПВЗВТ: вони можуть демонструвати окремі нішеві успіхи, але не визначають загальну траєкторію товарної структури експорту. Така візуалізація дає змогу чітко ранжувати напрями політики за потребою в підтримці й глибиною структурних змін.

ПВЗВТ і подальша переорієнтація торгівлі спричинили суттєве зростання частки ЄС у зовнішній торгівлі України, тоді як роль СНД значною мірою зменшилася, а значення ринків Азії та Америки зросло, але залишилося другорядним у порівнянні з ЄС. Сценарні розрахунки підтверджують, що у більшості варіантів розвиток ПВЗВТ залишається головним визначником траєкторії експорту, тоді як торгівля з третіми країнами виконує компенсаційну та диверсифікаційну функції.

Такий результат двоякий з точки зору політики. З одного боку, концентрація на ринку ЄС має очевидні переваги: передбачуваність правил, більші обсяги ринку, вищий платоспроможний попит, доступ до інвестицій та технологій. З іншого – надмірна залежність від одного регіону підвищує вразливість до регуляторних змін, специфічних шоків (СВАМ, зміни в аграрній політиці, транспортні блокади) і політичних ризиків.

Звідси впливають такі стратегічні орієнтири:

1. Поглиблення інтеграції з ЄС при одночасній внутрішньорегіональній диверсифікації. Йдеться про перехід від домінування кількох основних партнерів (наприклад, Польщі чи Італії) до ширшого використання потенціалу внутрішнього ринку ЄС, включно з країнами Північної та Західної Європи, Балкан, Бенілюксу.

Це потребує адресної роботи з окремими сегментами європейського попиту, логістичних ланцюгів і дистрибуційних мереж.

2. Використання ПВЗВТ як «якоря» для диверсифікації поза ЄС. Частина сценаріїв показує, що поліпшення інституційної якості, стандартів і логістики внаслідок ПВЗВТ створює непрямі вигоди й для торгівлі з третіми країнами. Цей ефект можна посилити, якщо українські компанії використовуватимуть сертифікацію за стандартами ЄС як «квиток» на інші ринки, де є попит на продукцію, що відповідає європейським вимогам.

3. Розвиток логістичних коридорів і «антикрихкість» торгових потоків. Воєнні події продемонстрували вразливість моделі, що спирається на морські порти та вузький набір масових товарів. Тому в пріоритеті є зміцнення сухопутних коридорів до ЄС, розвиток дунайських і балтійських маршрутів, інвестиції в логістичні хаби, здатні обслуговувати продукцію з вищою доданою вартістю.

ПВЗВТ належить до «угод нового покоління», у яких класична тарифна лібералізація доповнюється глибинною регуляторною інтеграцією та вимогами у сфері сталого розвитку, охорони праці, захисту довкілля й клімату. В оновленому контексті особливу роль відіграють Європейський зелений курс, СВМ, «зелена» промислова політика та інтеграція України до європейського енергоринку.

Стратегічні орієнтири в цій площині можна підсумувати так:

– Інституційна спроможність реалізовувати ПВЗВТ. Потребує зміцнення інституцій, відповідальних за імплементацію, нагляду за ринками, контроль державної допомоги, конкуренцію, SPS-та ТВТ-регулювання. Результати моделювання свідчать, що саме через канали зниження нетарифних бар'єрів та покращення інституційної якості ПВЗВТ приносить істотну частину вигаду в експорті.

– Зелена модернізація та адаптація до СВМ. Необхідно розглядати ПВЗВТ і пов'язані з нею механізми (спільні інвестиційні платформи, «зелені» фонди, енергетичні проекти) як інструмент фінансування й координації декарбонізації української промисловості. Це включає розробку національної системи обліку та верифікації викидів, інтегрованої з європейськими підходами, а також узгодження вуглецевого ціноутворення з правилами ЄС.

– Цифрова торгівля та єдиний цифровий ринок. Гармонізація правил електронної комерції, захисту споживачів, електронної ідентифікації та

трансграничних потоків даних у рамках ПВЗВТ відкриває нові можливості для експорту цифрових товарів і послуг, а також для інтеграції українських компаній у цифрові ланцюги доданої вартості. Цей напрям є особливо важливим для високотехнологічних галузей та МСП.

– Торговельне сприяння та «єдине вікно». Розвиток електронних систем митного оформлення, інтеграція до NCTS, цифровізація сертифікаційних процедур, впровадження інституту уповноваженого економічного оператора (АЕО) здатні додатково зменшити торговельні витрати й підвищити ефективність використання можливостей ПВЗВТ.

Окремий стратегічний вимір стосується того, як саме результати моделювання можуть бути інтегровані в цикл формування, реалізації та моніторингу політики. Побудована в роботі методична рамка (рис. 3.3) вже демонструє послідовність етапів – від збору та підготовки даних до оцінювання моделі й інтерпретації результатів. Наступним кроком має стати інституціалізація таких підходів у практиці державних органів:

– створення всередині профільних міністерств (Мінекономіки, Мінагрополітики, Міненерго) аналітичних підрозділів, здатних використовувати гравітаційні моделі та сценарний аналіз для оцінки наслідків зміни торговельних режимів;

– включення результатів моделювання до обґрунтувань позицій України у переговорах щодо оновлення ПВЗВТ та в оцінки регуляторного впливу нових ініціатив ЄС (зокрема СВМ, перегляду аграрних квот, цифрових регуляцій);

– використання сценарних розрахунків для вибору пріоритетних секторів і ринків у стратегіях просування експорту, програмах кредитно-гарантійної підтримки та інвестиційних планах.

Таким чином, ПВЗВТ з ЄС є для України не лише джерелом короткострокового приросту експорту, але й важливим інструментом структурної трансформації економіки. Результати гравітаційного та сценарного аналізу дозволяють сформулювати цілісну систему стратегічних орієнтирів: від поглиблення інтеграції та диверсифікації ринків збуту до галузевої модернізації, зеленої та цифрової трансформації. У підсумку саме поєднання інституційних реформ, секторальної політики й активного використання можливостей ПВЗВТ

визначатиме, чи зможе Україна перейти від сировинної моделі експорту до моделі з вищою доданою вартістю, закріпивши свій статус повноцінного учасника внутрішнього ринку ЄС.

#### Висновки до третього розділу

Здійснено перехід від описового аналізу до кількісного моделювання впливу ПВЗВТ з ЄС на товарну та географічну структуру експорту України. Побудовано панельну базу даних двосторонніх торговельних потоків за 2010–2024 рр., яка поєднує показники експорту за країнами-партнерами та основними товарними групами з макроекономічними змінними, індикаторами торговельних витрат і «інституційної відстані». На цій основі було оцінено гравітаційну модель у специфікації РРМЛ з фіксованими ефектами, що дозволило коректно врахувати нульові значення торгівлі та гетероскедастичність. Додатково застосовано набір структурних індексів (Герфіндаля–Гіршмана, показники диверсифікації, індекси порівняльних переваг), які забезпечили узгоджене з моделлю уявлення про зміни структури експорту в динаміці.

Отримані результати підтвердили наявність статистично значущого позитивного ефекту ПВЗВТ на експортні поставки України до ЄС. За базовою специфікацією, наявність угоди асоціюється з істотним підвищенням обсягів експорту порівняно з контрфактичним сценарієм відсутності ПВЗВТ, навіть після урахування впливу розмірів економік, відстані, глобальних криз і воєнних шоків. Позитивний ефект виявився стійким у більшості альтернативних специфікацій моделі, що свідчить про його структурний характер, а не про випадковий результат. Одночасно було показано, що вплив ПВЗВТ проявився не лише через розширення фізичних обсягів торгівлі, а й через зміну напрямів та структури поставок.

Декомпозиція результатів за групами товарів засвідчила значну галузеву диференціацію ефектів. Найбільший приріст експорту внаслідок дії ПВЗВТ зафіксовано в агропродовольчому секторі, харчовій промисловості та низці видів сировинної і напівфабрикатної продукції. Водночас внесок високотехнологічних і складних машинобудівних товарів залишається відносно невеликим, що підтверджує збереження моделі «аграрно-сировинної» спеціалізації на ринку ЄС. Індекси структурної концентрації та порівняльних переваг показали, що ПВЗВТ

частково сприяла диверсифікації експортного кошика, але водночас закріпила високі частки окремих впливових товарних груп, насамперед у АПК та металургії.

Регіональний вимір аналізу засвідчив поглиблення географічної переорієнтації українського експорту в бік Європейського Союзу. За умов дії ПВЗВТ частка ЄС у загальному експорті України істотно зросла, тоді як роль традиційних ринків СНД скоротилася, а позиції третіх країн (Азія, Близький Схід, окремі ринки Америки) посилюються, але залишилися другорядними. Моделювання показало, що без ПВЗВТ цей зсув був би значно слабшим, а втрати на пострадянських ринках не були б настільки компенсовані виходом на ринок ЄС. Таким чином, угода відіграла роль «якоря переорієнтації», дозволивши Україні зменшити залежність від нестабільних ринків та прив'язати торговельні потоки до простору з більш передбачуваними правилами.

Сценарний аналіз, реалізований через сімейства сценаріїв S-A...S-E, дав змогу оцінити, як майбутні зміни умов торгівлі можуть посилити або, навпаки, нівелювати позитивний ефект ПВЗВТ. Сценарії поглиблення інтеграції, що передбачають подальше зниження торговельних витрат, розширення тарифних квот, прискорену імплементацію стандартів і цифровізацію процедур, демонструють додатковий приріст експорту до ЄС, особливо в сегменті продукції з вищою доданою вартістю. Натомість сценарії часткового згортання лібералізації, посилення бар'єрів або асиметричного запровадження «зелених» і вуглецевих регуляцій призводять до помітних втрат, передусім у металургійному та хімічному комплексах. Таким чином, майбутня траєкторія експортних вигод від ПВЗВТ є чутливою до того, як саме буде переглянуто та доповнено умови угоди.

Окреме значення мають результати, пов'язані з «зеленою» та логістичною компонентами політики. Модель показала, що зміни у вартості транспортування, доступі до інфраструктури та функціонуванні альтернативних коридорів (морські, дунайські, наземні маршрути з ЄС) суттєво впливають на обсяги та напрямки експорту, інколи не менше, ніж тарифні рішення. Запровадження механізму вуглецевого коригування імпорту (СВАМ) може значно знизити конкурентоспроможність традиційного металургійного експорту, якщо не буде вжито заходів із декарбонізації виробництва й узгодження української системи вуглецевого регулювання з європейською. Отже, торговельні вигоди від ПВЗВТ у

середньо- і довгостроковому періоді дедалі більше визначатимуться тим, наскільки успішно Україна інтегруватиметься в «зелену» та цифрову архітектуру внутрішнього ринку ЄС.

Синтез результатів моделювання у вигляді схем і матриць продемонстрував, що ПВЗВТ одночасно зміцнила існуючі порівняльні переваги України й висунула на перший план завдання їх поглиблення та модернізації. До секторів першого рівня пріоритетності належать аграрний сектор і харчова промисловість, які вже отримали найбільший вигаш від угоди й потребують політики, спрямованої на перехід від експорту сировини до продукції глибокої переробки. Сектори «зеленої модернізації» (металургія та інші енергоємні виробництва) потребують цільової підтримки і координації з політикою ЄС у сфері декарбонізації. Низка високотехнологічних галузей поки що демонструє обмежений ефект ПВЗВТ, однак має високий стратегічний потенціал за умови активної інтеграції в європейські ланцюги доданої вартості.

Загалом, результати дослідження дають підстави стверджувати, що ПВЗВТ з ЄС стала одним із основних факторів формування сучасної товарної та географічної структури українського експорту. Угода забезпечила суттєвий приріст двосторонньої торгівлі, сприяла переорієнтації потоків у бік більш передбачуваного та інституційно розвиненого ринку, а також створила рамкові умови для структурної модернізації низки секторів. Водночас вона не усунула автоматично проблеми сировинної спеціалізації, високої концентрації експорту та вразливості до регуляторних і логістичних шоків. Подальший ефект ПВЗВТ вирішальною мірою залежатиме від того, наскільки послідовно Україна використовуватиме отримані можливості для підштовхування власної промислової, аграрної, логістичної та інституційної політики у напрямі глибокої інтеграції до внутрішнього ринку ЄС.

## ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Магістерська кваліфікаційна робота присвячена комплексному аналізу впливу ПВЗВТ між Україною та ЄС на товарну структуру експорту України. У роботі поєднано теоретико-методологічний аналіз, описову статистику, індикаторний підхід та інструментарій структурної гравітаційної моделі з елементами контрфактичного і сценарного аналізу, що дало змогу отримати кількісні оцінки ефектів ПВЗВТ для українського експорту.

У першому розділі показано, що сучасні регіональні торговельні угоди дедалі частіше мають поглиблений і всеосяжний характер. ПВЗВТ між Україною та ЄС виходить за межі класичної лібералізації тарифів і охоплює широкий спектр регуляторних сфер – технічне регулювання, санітарні та фітосанітарні заходи, митні процедури, державні закупівлі, конкуренцію, енергетику, захист прав інтелектуальної власності, сталий розвиток тощо. Саме через ці канали (зниження тарифних і нетарифних бар'єрів, полегшення доступу до ринку, наближення регуляторних стандартів, підвищення передбачуваності інституційного середовища) угода впливає не лише на обсяги торгівлі, а й на структуру експорту, стимулюючи або стримуючи розвиток окремих секторів.

Сформовано та обґрунтовано методичний інструментарій дослідження впливу ПВЗВТ. У роботі поєднано описовий статистичний аналіз, індекси концентрації та диверсифікації, показники порівняльних переваг, елементи аналізу участі у глобальних ланцюгах створення доданої вартості та структурну гравітаційну модель із використанням панельних даних. Це дозволило перейти від фрагментарних оцінок окремих індикаторів до цілісної кількісної картини впливу режиму ПВЗВТ та пов'язаних торговельних витрат на двосторонні торговельні потоки України з ЄС та іншими партнерами.

У другому розділі на основі офіційних статистичних даних показано, що за 2010–2024 рр. зовнішня торгівля України пройшла через кілька хвиль шоків – кризові падіння, періоди відновлення та чергові спади, пов'язані з безпековими викликами і зміною зовнішньополітичних пріоритетів. Водночас чітко простежується переорієнтація значної частини торговельних потоків на ринок ЄС, зростання ролі ЄС як важливого торговельного партнера та, відповідно, підвищення значущості ПВЗВТ як інституційної основи доступу до цього ринку.

Разом із тим сукупні показники приховують суттєву неоднорідність між секторами та товарними групами, що потребує таргетованого підходу до державної політики.

Галузевий аналіз засвідчив, що у торгівлі з ЄС Україна демонструє стійкі порівняльні переваги насамперед у сільському господарстві, харчовій продукції та окремих сегментах металургії, тоді як частка високотехнологічних товарів залишається порівняно незначною. Структура торгівлі значною мірою відповідає моделі «сировина в обмін на технології»: Україна експортує аграрну продукцію, метали та інші товари з низьким і середнім ступенем переробки, натомість імпортує машини, обладнання, транспортні засоби, хімічну продукцію та інші товари з високою доданою вартістю. Це створює як можливості (стабільний попит на базові товари, прив'язаність до європейського ринку), так і ризики закріплення сировинної спеціалізації, особливо у контексті посилення екологічних стандартів та запровадження механізму СВМ.

У третьому розділі виконано емпіричне оцінювання впливу ПВЗВТ з ЄС на експорт України на основі гравітаційної моделі та контрфактичного аналізу. Оцінки моделі показали, що змінна, яка відображає дію ПВЗВТ, має позитивний і статистично значущий вплив на двосторонній товарообіг: у середньому укладення та імплементація ПВЗВТ підвищила обсяги експорту України до ЄС орієнтовно на 20–25 % порівняно з контрфактичним сценарієм відсутності угоди, за інших рівних умов. Контрфактичні траєкторії підтвердили, що саме завдяки ПВЗВТ Україні вдалося частково компенсувати негативний вплив воєнних та логістичних шоків у 2022–2024 рр. на експорт до ЄС, тоді як для третіх країн подібного страхувального ефекту не спостерігається.

Сценарний аналіз дозволив розглядати ПВЗВТ як гнучку конструкцію, чутливу до змін тарифних ставок, нетарифних бар'єрів, логістичних витрат, регуляторних вимог та параметрів доступу до ринку через тарифні квоти. Показано, що посилення інтеграції (поглиблення регуляторної конвергенції, модернізація митних процедур, розширення квот) здатне забезпечити додатковий приріст експорту, насамперед у секторах із уже наявними порівняльними перевагами, тоді як посилення обмежень (жорсткіша екологічна політика без компенсаційних механізмів, ускладнення доступу до ринку) призводить до помітного скорочення поставок. Особливо чутливими виявилися металургійна

продукція в контексті СВМ та аграрний експорт з огляду на можливий перегляд тарифних квот.

На основі результатів дослідження сформульовано стратегічні орієнтири зовнішньоторговельної та секторальної політики України в умовах дії ПВЗВТ. Основними з них є: підтримання та поглиблення режиму ПВЗВТ як базової інституційної рамки інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС; прискорення структурної модернізації аграрного сектору, харчової промисловості та металургії з акцентом на продукцію з вищою доданою вартістю та відповідність «зеленим» і технічним стандартам ЄС; таргетована підтримка експортно орієнтованих підприємств у виході на нові ніші європейського ринку, залучення інвестицій та інтеграції в європейські виробничі ланцюги; використання результатів гравітаційного та сценарного моделювання при формуванні переговорних позицій України щодо оновлення ПВЗВТ та адаптації до ініціатив на кшталт Європейської зеленої угоди і СВМ.

Робоча гіпотеза дослідження про те, що ПВЗВТ з ЄС забезпечила відчутне збільшення обсягів експорту України до ЄС та часткову диверсифікацію його товарної структури, але без автоматичного переходу до високотехнологічної спеціалізації загалом підтвердилася. Позитивний ефект угоди є статистично значущим і економічно вагомим, однак має виразну секторальну та товарну неоднорідність. Без активної державної політики та цілеспрямованих інвестиційних і інноваційних зусиль бізнесу ПВЗВТ може законсервувати модель «сировина в обмін на технології», замість того щоб стати інструментом переходу до більш високих щаблів участі України у глобальних ланцюгах створення доданої вартості.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що розроблений у роботі підхід до оцінювання впливу ПВЗВТ може бути використаний Міністерством економіки України, іншими органами державної влади та аналітичними центрами під час підготовки рішень щодо оновлення ПВЗВТ, формування експортної стратегії, секторних програм підтримки та адаптації до нових регуляторних режимів ЄС. Модельні оцінки та сценарні розрахунки можуть слугувати базою для оцінки наслідків зміни умов доступу українських товарів на ринки ЄС та третіх країн, а також для вдосконалення інструментів підтримки експорту.

Разом із тим проведене дослідження містить низку обмежень. По-перше, воно фокусується переважно на торгівлі товарами, тоді як роль експорту послуг та участі у глобальних ланцюгах доданої вартості відображена лише опосередковано. По-друге, результати гравітаційної моделі залежать від якості та повноти статистичних даних, вибору специфікації та набору детермінант, що потребує обережності в інтерпретації причинно-наслідкових зв'язків. Перспективами подальших досліджень є поглиблення товарної деталізації аналізу, розширення часових рамок із врахуванням повного циклу післявоєнної відбудови, інтеграція показників «зеленої» трансформації та декарбонізації, а також використання динамічних гравітаційних моделей і мікроданих підприємств для більш точного відображення механізмів впливу ПВЗВТ на експортну спеціалізацію України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 268 с.
2. Благун І. С. Застосування гравітаційних моделей для аналізу торгівлі між Україною та ЄС [Електронний ресурс] / І. С. Благун, Ю. Р. Надвірнянський // Бізнес Інформ. – 2022. – № 12. – С. 140–145. – DOI: 10.32983/2222-4459-2022-12-140-145. – URL: <https://www.business-inform.net> (дата звернення: 03.10.2025).
3. Галецька Т. Г. Гравітаційна модель аналізу міжнародної торгівлі України та ЄС // Наукові перспективи. – 2022. – № 3. – С. 45–53.
4. Державна митна служба України. ВІ-аналітика зовнішньої торгівлі. [Електронний ресурс]. – URL: <https://bi.customs.gov.ua/> (дата звернення: 03.10.2025).
5. Державна служба статистики України. Банк даних. – [Електронний ресурс]. – URL: <https://stat.gov.ua/uk/explorer> (дата звернення: 21.10.2025).
6. Іванов Є. І. Оцінювання диверсифікації експорту України за допомогою індексів концентрації // Економіка та суспільство. – 2022. – № 35. – С. 152–160.
7. Лизун М. Трансформація торговельних потоків між ЄС та Україною в умовах посилення ризиків безпеки [Електронний ресурс] / М. Лизун, К. Віталішова, К. Борсекова // Журнал європейської економіки. – 2024. – Т. 23, № 2 (89). – С. 305–320 (орієнтовно). – URL: <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/download/1757/1723/3353> (дата звернення: 05.10.2025).
8. Лисак В. М. Вплив угоди про ПВЗВТ з ЄС на товарну структуру експорту України / В.М. Лисак, А. Д. Коленченко // Збірник матеріалів Міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених та студентів «Міжнародні економічні відносини: сталий розвиток та діджиталізація» (21.05.2025), м. Хмельницький. – [Електронний ресурс]. – URL: <https://mev.khmnu.edu.ua/conf25> (дата звернення: 21.10.2025).
9. Лиськова Л. М. Аналіз динаміки торговельно-економічних відносин Україна–ЄС: ефекти після підписання Угоди про асоціацію [Електронний ресурс] / Л. М. Лиськова // Молодий вчений. – 2016. – № 12.1 (ч. 5). – С. 848–

852. – URL: <https://molodyvcheny.in.ua/ua/archive/40/> (дата звернення: 03.10.2025).
10. Матюшенко І. Ю. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції : навч. посіб. / І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. – 495 с.
11. Національний банк України. Відкриті дані. – [Електронний ресурс]. URL: <https://bank.gov.ua/ua/open-data> (дата звернення: 21.10.2025).
12. Новікова М. В. Формування та тестування гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС [Електронний ресурс] / М. В. Новікова, Н. Ю. Ткачук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – Вип. 29. – URL: <https://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/282> (дата звернення: 08.10.2025).
13. Олефір В. К. Вплив Угоди про асоціацію між Україною та ЄС на ринок споживчих товарів [Електронний ресурс] / В. К. Олефір // Економіка і прогнозування. – 2018. – № 3. – С. 118–137. – DOI: 10.15407/eip2018.03.118. – URL: [https://eip.org.ua/?aid=97&lang=uk&page\\_id=448](https://eip.org.ua/?aid=97&lang=uk&page_id=448) (дата звернення: 05.10.2025).
14. Оцінка впливу Угоди про асоціацію / ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : наук. доп. / за ред. В. М. Гейця, Т. О. Осташко, Л. В. Шинкарук. – Київ : ІЕП НАН України, 2014. – 102 с.
15. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, В. Р. Сіденко, Д. Г. Лук'яненко ; 2-ге вид., переробл. і Допов. – Київ : Знання, 2021. – 480 с.
16. Стасюк О. М. Особливості зовнішньої торгівлі транспортними послугами між Україною, ЄС та іншими країнами світу [Електронний ресурс] / О. М. Стасюк, Л. Ю. Чмирьова, Н. О. Федяй // International Science Journal of Management, Economics & Finance. – 2023. – Vol. 2, No. 4. – P. 46–55. – DOI: 10.46299/j.isjmef.20230204.06. – URL: <https://isg-journal.com/isjmef/article/download/466/258/471> (дата звернення: 05.10.2025).
17. Таран С. Аналіз торгівлі послугами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ [Електронний ресурс] / С. Таран, П. Яворський, Ю. Павицька, І. Омельченко,

- М. Бучко. – Київ : KSE Institute, 2021. – 144 с. – URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/11/Final-DCFTA-services-2021-11-11.pdf> (дата звернення: 06.10.2025).
18. Хеллаєр М. Торгівля України в рамках ПВЗВТ: гравітаційна модель [Електронний ресурс] / М. Хеллаєр // *Scientia fructuosa*. – 2019. – Т. 128, № 6. – С. 20–32. – DOI: 10.31617/visnik.knute.2019(128)02. – URL: <https://journals.knute.edu.ua/scientia-fructuosa/article/view/653/613> (дата звернення: 08.10.2025).
19. Adarov A. Benefits and costs of DCFTA: Evaluation of the impact on Georgia, Moldova and Ukraine. Joint Working Paper / A. Adarov, P. Havlik [Electronic resource]. – URL: <https://wiiw.ac.at/benefits-and-costs-of-dcfta-evaluation-of-the-impact-on-georgia-moldova-and-ukraine-dlp-4111.pdf> (accessed at: 14.10.2025).
20. An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model. – Geneva : WTO ; New York ; Geneva : UNCTAD, 2017. – 184 p.
21. 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.
22. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. [Electronic resource]. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A22014A0529%2801%29> (accessed at: 14.10.2025).
23. Baier S. L. Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? / S. Baier, J. H. Bergstrand // *Journal of International Economics*. – 2007. – Vol. 71, No. 1. – P. 72–95.
24. Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. – Cambridge, MA : The Belknap Press of Harvard University Press, 2016. – 344 p.
25. Bhagwati J. Termites in the Trading System: How Preferential Agreements Undermine Free Trade. – Oxford : Oxford University Press, 2008. – 176 p.
26. Bruckner M. Measuring Export Concentration for Identifying Least Developed Countries' Export Diversification Needs [Electronic resource]. – URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/CDP-bp-2023-59.pdf> (accessed at: 14.10.2025).

27. Bulletin of Ukraine – EU trade relations current state, 2024 (updated 01.08.2025) [Electronic resource] / Ministry of Economy of Ukraine. – URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail/a6ad9cff-feae-429c-93d6-68dc618435f9?id=87062515-3897-4c93-baf9-90b27bc3dc84&lang=en-GB&showMenuTree=true&title=UkraineAndTheWto> (accessed at: 14.10.2025).
28. Bulletin of Ukraine – EU trade relations, 2023 (updated 01.08.2025) [Electronic resource] / Ministry of Economy of Ukraine. – URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?id=1583a1a3-3a47-4484-8849-603c502a059d&lang=en-GB&title=BulletinOfUkraineEuTradeRelationsCurrentState> (accessed at: 14.10.2025).
29. Cadot O. Export Diversification: What’s Behind the Hump? / O. Cadot, C. Carrère, V. Strauss-Kahn // Review of Economics and Statistics. – 2011. – Vol. 93, No. 2. – P. 590–605.
30. CEPII. GeoDist Database. [Electronic resource]. – URL: [https://cepii.fr/CEPII/en/bdd\\_modele/bdd.asp](https://cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/bdd.asp) (accessed at: 14.10.2025).
31. Colla-De-Robertis E. Unlocking the Impact of US Free Trade Agreements on Partner Countries // Canadian Journal of Economics. – 2025. – Vol. 58, No. 1. – P. 1–26.
32. Council of the EU. Renewal of Autonomous Trade Measures for Ukraine. – [Electronic resource]. – URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2024/03/20/ukraine-council-and-parliament-reach-a-deal-to-renew-eu-s-autonomous-trade-measures/> (accessed at 14.10.2025).
33. Dabrowski M. P. Ukraine: trade reorientation from Russia to the EU / M. P. Dabrowski, M. Dominguez-Jimenez, G. Zachmann. – Brussels: Bruegel, 2020. – P. 1–9.
34. Delimatsis P. The International Governance of Trade in Services / P. Delimatsis, B. Hoekman. – Cambridge : Cambridge University Press, 2019. 442 p.
35. Diachenko S. Cost-benefit analysis: opportunities for the EU from Ukraine’s accession / S. Diachenko, O. Bulana. – Kyiv: Ukrainian Centre for European Policy, 2024.
36. Dykha M. Foreign trade activity of Ukraine and Poland / M. Dykha, V. Dykha, G. Konieczny // International Interdisciplinary Scientific Journal «Expert». – 2024. – Vol. 1, No. 3. – P. 29–39.
37. Emerson M., et al. Deep and Comprehensive Free Trade Areas: Towards a New Integration Agenda for the Eastern Neighbourhood. – Brussels : CEPS, 2011. – 220 p.

38. Essential EU Law in Charts. Special Chapter 13: Ukraine and the EU Internal Market. – 2024. – 32 p.
39. EU Agri-Food trade with: Ukraine. Statistical factsheet 2025 / European Commission, DG Agriculture and Rural Development [Electronic resource]. – URL: [https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2023-05/agrifood-ukraine\\_en\\_0.pdf](https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2023-05/agrifood-ukraine_en_0.pdf) (accessed at 17.10.2025).
40. EU trade relations with Ukraine / European Commission, DG Trade [Electronic resource]. – URL: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/ukraine_en) (accessed at: 17.10.2025).
41. EU trade with Ukraine – latest developments / Eurostat [Electronic resource]. – URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU\\_trade\\_with\\_Ukraine\\_-\\_latest\\_developments](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_trade_with_Ukraine_-_latest_developments) (accessed at: 17.10.2025).
42. European Commission. EU Trade Relations with Ukraine [Electronic resource]. – URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu> (accessed at: 15.11.2025).
43. European Commission. Public Procurement in the EU–Ukraine Association Agreement and DCFTA. – Brussels, 2018. – 24 p.
44. European Parliament. Parliament Backs Extension of Trade Liberalisation Measures for Ukrainian Imports. [Electronic resource]. – URL: <https://www.europarl.europa.eu> (accessed at: 15.11.2025).
45. Eurostat. ComExt International Trade Database. [Electronic resource]. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/comext/> (accessed at: 15.11.2025).
46. EU–Ukraine Association Agreement: Overview of the Agreement. [Electronic resource]. – URL: <https://eu-ua.kmu.gov.ua> (accessed at: 15.11.2025).
47. EU–Ukraine Association Agreement: Quick Guide [Electronic resource] // European External Action Service, 2015. – 18 p. – URL: <https://www.eeas.europa.eu> (accessed at: 15.11.2025).
48. EU-Ukraine trade in commodities under the DCFTA: dynamics and structure / Kyiv School of Economics. [Electronic resource]. – URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-05-Eng-Summary.pdf> (accessed at: 12.10.2025).
49. EU–Ukraine Trade: From Emergency Measures to a Renewed Trade Agreement. – European Policy Centre, Policy Brief, 2025. – 12 p.

50. Federation of Employers of Ukraine. Strategic guidelines for deepening trade and economic cooperation between Ukraine and the EU. – Kyiv: FRU, 2025.
51. Finger J. M., Kreinin M. E. A Measure of ‘Export Similarity’ and Its Possible Uses // *The Economic Journal*. 1979. Vol. 89, No. 356. P. 905–912.
52. Free Movement of Goods: Monitoring and Evaluation of the Implementation of the EU Acquis under the EU–Ukraine Association Agreement // *Law Journal of Lviv Polytechnic National University*. 2024. Vol. 11, No. 4(44). P. 85–99.
53. Gereffi G., Fernandez-Stark K. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. 2nd ed. Durham, NC : Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, 2016. 40 p.
54. Gilpin R. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton : Princeton University Press, 2001. 440 p.
55. Helpman E. Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes / E. Helpman, M. Melitz, Y. Rubinstein // *Quarterly Journal of Economics*. 2008. Vol. 123, No. 2. P. 441–487.
56. Hoekman B. *Development, Trade, and the WTO: A Handbook* / B. Hoekman, A. Mattoo, P. English. – Washington, DC : The World Bank, 2002. – 674 p.
57. Koeth W. The ‘Deep and Comprehensive Free Trade Agreements’: An Appropriate Response by the EU to the Challenges in its Neighbourhood? // *EIPAScope*. – 2014. – No. 1. – P. 33–39.
58. Krugman P. R. *International Economics: Theory and Policy* / P. R. Krugman, M. Obstfeld, M. J. Melitz ; 11th ed. – Harlow : Pearson Education, 2018. – 792 p.
59. Levchenko Y. *Ukraine’s DCFTA with the EU: trade effects of economic integration*. Master’s thesis. – Kyiv School of Economics, 2025. [Electronic resource]. – URL:[https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/08/Yeleazar-Levchenko-UKRAINES-DCFTA-WITH-THE-EU\\_-TRADE-EFFECTS-OF-ECONOMIC-INTEGRATION.pdf](https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/08/Yeleazar-Levchenko-UKRAINES-DCFTA-WITH-THE-EU_-TRADE-EFFECTS-OF-ECONOMIC-INTEGRATION.pdf) (accessed at: 07.10.2025).
60. Melitz M. J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. – 2003. – Vol. 71, No. 6. – P. 1695–1725.
61. *Methodological Options for Estimating the Causal Impacts of the UK’s Trade Remedies on Trade and Economic Performance*. – London : Department for Business and Trade, 2024. – 64 p.

62. Ministry of Economy of Ukraine. Ukraine's foreign trade in wartime: key results of 2022–2023. – Kyiv: Ministry of Economy, 2023.
63. Ministry of Foreign Affairs of Ukraine. EU–Ukraine Association Agreement and DCFTA [Electronic resource]. – URL: <https://mfa.gov.ua> (accessed at: 15.11.2025).
64. Movchan V., Pindyuk O. Ukraine's future competitiveness: directions for structural shifts in foreign trade and investment. – Vienna: The Vienna Institute for International Economic Studies; Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2024.
65. National Bank of Ukraine. External Trade in Goods (according to BPM6 methodology). Statistical Bulletin «Balance of Payments and External Debt of Ukraine». – Kyiv: NBU, 2025.
66. Nivievskiy O., Bogonos M. Impact assessment of agrifood trade between Ukraine and the EU under the DCFTA and Autonomous Trade Measures [Electronic resource]. – URL: [https://www.apd-ukraine.de/fileadmin/user\\_upload/APD\\_Nivievskiy\\_Bogonos\\_ENG.pdf](https://www.apd-ukraine.de/fileadmin/user_upload/APD_Nivievskiy_Bogonos_ENG.pdf) (accessed at: 11.09.2025).
67. Ostashko T. Evaluation of the Results and Analysis of the Impact of the EU–Ukraine Association Agreement on Agricultural Trade // Agricultural and Resource Economics. – 2022. – Vol. 8, No. 3. – P. 5–28.
68. Petrov R. The EU Neighbourhood Policies and the Security Crises. – 2022. – 40 p.
69. Petrov R. The EU–Ukraine Association Agreement: A New Legal Instrument of Integration Without Membership? // Kyiv-Mohyla Law and Politics Journal. – 2015. – No. 1. – P. 45–58.
70. Piermartini R. Estimating Trade Policy Effects with Structural Gravity / R. Piermartini, Y. V. Yotov // WTO Staff Working Paper ERSD-2016-10. – Geneva : WTO, 2016. – 50 p.
71. Rabinovych M. EU-Ukraine trade liberalisation during wartime: opportunities and risks. Transatlantic Trade and Politics Network Policy Brief [Electronic resource]. – URL: <https://carleton.ca/tradenetwork/wp-content/uploads/Transatlantic-Trade-Politics-Network-Policy-brief-Maryna-Rabinovych-EU-Ukraine-Trade-Liberalization-During-Wartime-Jun-2024.pdf> (accessed at: 12.10.2025).
72. Report on Implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU (2014–2024). – Кабінет Міністрів України, 2025. – 120 p.
73. Santos Silva J. M. C. The Log of Gravity / J. M. C. Santos Silva, S. Tenreyro // Review of Economics and Statistics. 2006. Vol. 88, No. 4. P. 641–658.

74. Shepherd B. The Gravity Model of International Trade A User Guide with [R version]/ B. Shepherd, H. S. Doytchinova, A. Kravchenko. – UNESCAP, 2018. – 76 p.
75. Strategic guidelines for deepening trade and economic cooperation between Ukraine and the EU / Federation of Employers of Ukraine. [Electronic resource]. – URL: [https://fru.ua/images/doc/2025/UA-EU\\_en\\_web.pdf](https://fru.ua/images/doc/2025/UA-EU_en_web.pdf) (accessed at: 10.10.2025).
76. Taran S. EU–Ukraine: trade in wartime – overcoming difficulties, building the European path. – Brussels: European Policy Centre, 2023..
77. The Impact of Trade Agreements in the World Economy. IMF Working Paper WP/16/117. Washington, DC : IMF, 2016. 38 p.
78. The Poisson Quasi-Maximum Likelihood Estimator in Gravity Models. Developing Trade Consultants, 2013. 28 p.
79. Trade Competitiveness Support to CW Countries [Electronic resource]. – URL: <https://production-new-commonwealth-files.s3.eu-west-2.amazonaws.com/migrated/inline/Trade%20Competitiveness%20Support%20to%20CW%20Countries.pdf> (accessed at 14.10.2025).
80. Ukraine – EU Association Committee in Trade Configuration [Electronic resource]. – URL: <https://me.gov.ua> (accessed at: 15.11.2025).
81. Ukraine Facility Plan 2024–2027 [Electronic resource]. – URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/ukraine-facility-plan.pdf> (accessed at: 17.11.2025).
82. UNCTADstat. UN Trade & Development [Electronic resource]. – URL: <https://unctadstat.unctad.org> (accessed at: 09.10.2025).
83. Van der Loo G. The EU–Ukraine Association Agreement and Deep and Comprehensive Free Trade Area: A New Legal Instrument for EU Integration without Membership? Leiden ; Boston : Brill Nijhoff, 2016. 434 p.
84. Viner J. The Customs Union Issue. New York : Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
85. Vogel T. Combining the Pieces: Identifying Key Determinants of Export Diversification in Africa amidst Model Uncertainty // Journal of Economic Structures. 2024. Vol. 13. Article 56.
86. World Bank. World Development Indicators. [Electronic resource]. – URL: <https://data.worldbank.org/> (accessed at: 02.10.2025).

87. World Trade Organization. *The WTO Agreements: The Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization and its Annexes*. 2nd ed. Cambridge : Cambridge University Press, 2017. 524 p.

ДОДАТКИ  
ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Основні напрями законодавчого наближення у рамках ПВЗВТ та їхній вплив на торгівлю

Сфера	Орієнтовні строки імплементації	Очікуваний вплив на торгівлю
Технічне регулювання (ТВТ)	3–8 років від набуття чинності Угодою (поетапне прийняття технічних регламентів ЄС, гармонізація стандартів, реформування системи оцінки відповідності та нагляду за ринком)	Зменшення технічних бар'єрів у торгівлі промисловими товарами; спрощення доступу українських товарів на ринок ЄС; підвищення довіри до якості продукції; збільшення експорту продукції машинобудування, хімії, переробної промисловості
Санітарні та фітосанітарні заходи (SPS)	3–10 років (дорожні карти наближення до acquis ЄС у сфері безпечності харчових продуктів, здоров'я тварин і рослин; модернізація системи контролю та лабораторій)	Розширення доступу на ринок ЄС для аграрної та харчової продукції; відкриття нових ніш для експорту продуктів переробки; зниження ризику відмов у ввезенні через невідповідність вимогам; поступовий перехід від сировинного аграрного експорту до продукції з вищою доданою вартістю
Митна справа та спрощення процедур торгівлі	2–5 років (запровадження «єдиного вікна», управління ризиками, наближення митного кодексу до Митного кодексу Союзу, розвиток інституту авторизованих економічних операторів)	Скорочення часу та вартості митного оформлення; зниження транзакційних витрат для експортерів; підвищення передбачуваності й прозорості процедур; стимулювання виходу на зовнішні ринки малих та середніх підприємств; збільшення обсягів і диверсифікації експорту
Державні закупівлі	3–8 років (поступове відкриття ринків закупівель, гармонізація процедур з директивами ЄС, розширення електронних систем закупівель)	Доступ українських постачальників до ринку державних закупівель ЄС (у середньостроковій перспективі – для вибраних секторів); підвищення прозорості та конкуренції на внутрішньому ринку; опосередковане зростання експорту товарів і послуг, що пов'язані з виконанням публічних контрактів
Конкуренція та державна допомога	3–7 років (створення та посилення незалежних органів контролю, наближення правил щодо антиконкурентних практик, контролю за концентраціями та держдопомогою)	Формування рівних умов конкуренції для вітчизняних і іноземних компаній; зниження ризику протекціоністських схем; стимулювання підвищення ефективності підприємств; у довгостроковому періоді – оздоровлення структури експорту за рахунок більш продуктивних фірм і галузей
Енергетика	3–10 років (імплементація норм Третього енергопакета ЄС, лібералізація ринків газу та електроенергії, інтеграція енергоринків)	Поглиблення торгівлі енергоресурсами та енергетичними послугами; підвищення енергетичної безпеки; створення стимулів для модернізації енергомістких галузей; вплив на структуру експорту через енергетичні ціни та розвиток «зеленої» енергетики й відповідного обладнання
Інтелектуальна власність (ІВ)	2–5+ років (посилення охорони авторських і суміжних прав, патентів, торговельних марок, географічних зазначень, механізмів правозастосування)	Підвищення привабливості України для інноваційних інвесторів; стимулювання розвитку секторів з високою доданою вартістю (ІТ, фармацевтика, креативні індустрії); зростання експорту інтелектуаломістких товарів і послуг; водночас – посилення вимог до дотримання прав ІВ при експорті
Трудові та екологічні стандарти	3–10 років (імплементація положень щодо охорони праці, соціального діалогу, недискримінації, захисту довкілля та кліматичної політики, екологічних стандартів виробництва)	Орієнтація експорту на сегменти ринку ЄС, чутливі до соціальних та екологічних вимог; можливе зростання витрат виробництва в короткостроковій перспективі, але поліпшення доступу до «преміальних» ринкових ніш; формування репутації України як постачальника продукції, виготовленої з дотриманням стандартів сталого розвитку

Джерело: на основі [13; 14]

Таблиця А.2 – Основні блоки Розділу IV Угоди про асоціацію та їх значення для структури експорту України

Блок Розділу IV	Коротка характеристика	Канали впливу на товарну структуру експорту України
Торгівля товарами (тарифи, квоти, правила походження)	Поетапне скасування мит та кількісних обмежень, асиметричні графіки лібералізації, тарифні квоти, правила походження товарів	Зниження тарифів на промислові й аграрні товари; зміна відносних цін і конкурентоспроможності галузей; розширення експорту товарних груп із порівняльними перевагами; стимул для переходу від сировини до продукції переробки там, де надаються кращі умови доступу
Технічні бар'єри у торгівлі (ТВТ)	Наближення технічних регламентів, стандартів, процедур оцінки відповідності, акредитації, метрології та нагляду за ринком до норм ЄС	Усунення/зменшення нетарифних бар'єрів для промислових товарів; можливість серійного виходу на ринок ЄС для продукції машинобудування, хімії, легкої промисловості; підвищення вимог до якості стимулює модернізацію й зміну товарної структури на користь продукції з вищою доданою вартістю
Санітарні та фітосанітарні заходи (SPS)	Дорожні карти наближення у сфері безпечності харчових продуктів, здоров'я тварин і рослин, реформування контролю та лабораторної бази	Відкриття або розширення доступу на ринок ЄС для аграрної та харчової продукції; можливість просування продукції глибшої переробки замість сировини; відсів неконкурентоспроможних виробників, перерозподіл експорту на користь підприємств, що відповідають стандартам
Митне співробітництво та спрощення процедур торгівлі	Наближення митного законодавства до стандартів ЄС, запровадження «єдиного вікна», управління ризиками, інституту уповноважених економічних операторів	Скорочення часу та вартості митного оформлення, зниження транзакційних витрат; полегшення дрібнотоварного й МСП-експорту; диверсифікація номенклатури експорту та поява нових товарних позицій, для яких раніше бар'єри були надто високими
Торгівля послугами, заснування та інвестиції	Лібералізація доступу до ринку послуг, умови заснування підприємств, захист інвестицій, окремі положення щодо руху капіталу та тимчасового перебування фізичних осіб	Опосередкований вплив через ПІІ: створення в Україні виробничих і сервісних підрозділів, орієнтованих на експорт; розвиток супутніх послуг (транспорт, логістика, ІТ), що підтримують товарний експорт; формування нових експортних сегментів із високою доданою вартістю

## Продовження таблиці А.2

Блок Розділу IV	Коротка характеристика	Канали впливу на товарну структуру експорту України
Державні закупівлі	Поетапне відкриття ринків держзакупівель, гармонізація процедур із директивами ЄС, підвищення прозорості та конкуренції	Стимулює розвиток галузей, здатних конкурувати за публічні контракти (машинобудування, будівництво, ІКТ, медичне обладнання тощо); опосередковано змінює структуру експорту через нарощування виробничих потужностей і підвищення стандартів у цих секторах
Конкуренція та державна допомога	Запровадження правил проти антиконкурентних практик, контролю за концентраціями та державною допомогою, посилення незалежних регуляторів	Формує більш рівні умови гри для вітчизняних і іноземних компаній; витісняє низькоефективні, «rent-seeking» моделі; у довгостроковій перспективі сприяє перерозподілу ресурсів у продуктивні, експортно-орієнтовані галузі, змінюючи товарну структуру на користь конкурентоспроможних сегментів
Захист прав інтелектуальної власності (ІВ)	Посилення охорони авторських і суміжних прав, патентів, торговельних марок, географічних зазначень, правозастосування	Створює стимули для інноваційних галузей (ІТ, фармацевтика, креативні індустрії, харчова промисловість із географічними зазначеннями); розширює потенціал експорту інтелектуаломістких товарів і послуг; змінює структуру експорту у бік більш «знаннєємих» продуктів
Торгівля та сталий розвиток (трудова та екологічні стандарти)	Зобов'язання щодо охорони праці, соціального діалогу, недискримінації, захисту довкілля та кліматичної політики, екологічних стандартів виробництва	Переорієнтація експорту на сегменти ринку ЄС, чутливі до соціальних та «зелених» вимог; стимул до модернізації виробничих процесів, енергоефективності й «екологізації» продукції; у перспективі – зростання частки «зелених» та соціально відповідальних товарних груп в експорті
Енергетика та пов'язані з торгівлею питання	Імплементация норм енергетичного acquis ЄС, лібералізація ринків газу й електроенергії, інтеграція енергоринків, розвиток відновлюваної енергетики	Вплив на витрати енергоємних експортоорієнтованих галузей; створення стимулів для переходу до енергоефективних і «зелених» технологій; потенційне формування нових експортних ніш (обладнання для ВДЕ, енергоефективні матеріали тощо)

Джерело: на основі [10; 13; 14]

Таблиця А.3 – Основні напрями можливого оновлення ПВЗВТ

Напрямок потенційного оновлення ПВЗВТ	Короткий зміст та елементи оновлення (за документацією ЄС)	Можливі ефекти для України / сценарні виміри (зв'язок із розділом 3)
Аграрна торгівля	Повернення від повної тимчасової лібералізації (ATMs) до модернізованого режиму DCFTA з «каліброваним» доступом на ринок: обмеження імпорту найбільш чутливих для ЄС аграрних товарів, поєднане зі збереженням додаткової лібералізації для інших позицій; акцент на поступовому вирівнюванні стандартів виробництва (добробут тварин, пестициди, ветеринарні вимоги).	Зміна граничної рентабельності експорту сирих аграрних товарів до ЄС; стимул до переорієнтації на продукцію глибокої переробки; у розділі 3 це може моделюватися як альтернативні сценарії жорсткіших/м'якіших умов доступу на аграрний ринок ЄС (різні рівні торговельних витрат для основних аграрних HS-груп).
Захисні механізми	У модернізованому DCFTA закріплено «robust safeguard clause» – механізм, який дає змогу оперативним вводити обмежувальні заходи, якщо імпорт за додатково лібералізованими позиціями створює «serious difficulties» для однієї зі сторін; оцінка порушення може проводитися на рівні окремих держав-членів ЄС.	Зростання невизначеності для українських експортерів у чутливих сегментах (зернові, окремі види м'яса, сталь тощо); ризик раптового «шоку торговельних витрат» у випадку активації safeguard-клаузули. У сценаріях розділу 3 це може бути окреме сімейство шоків, коли для певних товарних груп моделюється різке зростання торговельних витрат саме на ринку ЄС.
Розширення / калібрування тарифних квот (TRQ)	У публічних документах наголошується на «калібруванні» доступу до ринку через систему TRQ: для найчутливіших позицій (цукор, птиця, яйця, пшениця, кукурудза, мед тощо) передбачено лише помірне збільшення квот порівняно з початковим DCFTA, натомість для менш чутливих товарів – значніше розширення ринкового доступу або повна лібералізація.	Можливий перерозподіл структури українського експорту в межах ЄС: від орієнтації на «масові» сировинні товари до вузької спеціалізації або продуктів переробки, які отримують кращий доступ. У сценарному аналізі це можна відобразити як альтернативні траєкторії зміни квот/ставок для окремих аграрних груп і відповідні зміни двосторонніх потоків.
Цифрова торгівля та інтеграція до цифрового ринку ЄС	ЄС системно просуває інтеграцію України до Єдиного цифрового ринку: гармонізація правил е-комерції, захисту споживачів, електронної ідентифікації, регулювання трансграничних потоків даних, можливе обмеження надмірних вимог до локалізації даних; обговорюються формати цифрових партнерств і угод, що доповнюють ПВЗВТ.	Зниження нетарифних бар'єрів для експорту ІТ-послуг, цифрових платформ, логістики та фінтех-рішень; поява нових каналів торгівлі послугами, які не охоплюються традиційною митною статистикою. У моделі гравітації (розділ 3) це можна інтерпретувати як сценарії зменшення «невидимих» торговельних витрат у сфері послуг (цифрова інтеграція) порівняно з базовою траєкторією.
«Зелена» промислова політика, СВАМ та декарбонізація	Європейський зелений курс, СВАМ та нові промислові ініціативи (наприклад, Clean Industrial Deal) формують рамку, в якій оновлений ПВЗВТ має бути сумісний із кліматичними цілями ЄС: запровадження СВАМ-платежів, вимоги до прозорості вуглецевого сліду, акцент на спільній декарбонізації української металургії, хімії, цементу та інших енергоємних галузей, включно з можливими «зеленими» фінансовими інструментами.	Підвищення торговельних витрат для експорту вуглецеємних товарів за відсутності глибинної модернізації, але водночас – поява сегментів із «зеленою премією» (зелений метал, добрива тощо). У сценаріях це природні «зелені» сценарії: порівняння варіантів із різною швидкістю запровадження вуглецевого ціноутворення в Україні, узгодженням із СВАМ та масштабом спільних інвестицій з ЄС.
Енергетика та інтеграція енергоринку	В офіційних документах ЄС та України підкреслюється поглиблення енергетичної інтеграції: синхронізація енергосистем, розвиток експорту/транзиту «зеленої» електроенергії і водню до ЄС, модернізація мереж та ГТС, узгодження із зобов'язаннями за Енергетичним співтовариством і новою Енергетичною стратегією України до 2050 р.; Україна розглядається як потенційний постачальник «зелених» матеріалів і енергії для європейської промислової трансформації.	Зміна структури експорту (зростання частки енергоємної, але низьковуглецевої продукції, зокрема «зеленої» електроенергії й водню), вплив на собівартість українського промислового експорту; у розділі 3 це може виступати як блок сценаріїв енергетичної, що змінює параметри витрат і конкурентоспроможність у гравітаційній моделі.

Джерело: на основі [10; 13; 14]

Таблиця А.4 – Приклад класифікації товарів експорту  
за ступенем переробки та технологічним рівнем для цілей аналізу ПВЗВТ

Укрупнені товарні групи українського експорту	Сировина	Низькотехнологічні товари	Середньотехнологічні товари	Високотехнологічні товари
Продукція рослинництва (зернові, олійні культури, насіння)	Зерно пшениці, кукурудзи, ячменю, насіння ріпаку та соняшнику в необробленому вигляді (bulk-поставки)	Проста первинна переробка: очищене, каліброване зерно, базова упаковка, суміші зерна для кормів	Глибша переробка у вигляді борошна, круп, готових кормових сумішей зі складним рецептурним складом	Практично відсутні; окремі нішеві біотехнологічні продукти на основі рослинної сировини (екстракти, інгредієнти для фармацевтики)
Продукція тваринництва та харчова промисловість	Сире молоко, жива худоба, необроблені м'ясні напівтуші, сировина для подальшої переробки	Прості харчові продукти: заморожене м'ясо, базові молочні продукти, олія наливом, цукор-сирець, борошняні вироби масового сегмента	Продукти з вищим ступенем переробки: фасована харчова продукція, готові м'ясні та молочні вироби, кондитерські вироби «брендового» сегмента	Функціональні продукти харчування, нутрицевтики, спеціалізовані харчові інгредієнти, продукція з використанням сучасних харчових технологій
Руди, мінерали, вугілля	Залізорудна сировина, флюсові вапняки, інші корисні копалини у необробленому вигляді	Концентрати та агломерат, кокс, інші базові напівфабрикати з мінімальною переробкою	Спеціалізовані мінеральні продукти для металургії, хімії та будівництва (спеціальні добавки, легувальні суміші)	Високотехнологічні композиційні матеріали на основі мінеральної сировини (спецсплави, матеріали для high-tech-галузей) – поки що незначні обсяги
Металургійна продукція (чорні та кольорові метали)	Заготовка, сляби, блюми, прості напівфабрикати зі сталі та чавуну	Прокат плоский і довгий, арматура, дрот, труби стандартного асортименту, прості металовироби	Вироби зі сталі з підвищеними вимогами до якості: легвані сталі, труби спеціального призначення, заготовки для машинобудування	Високоякісні сталі та сплави для авіакосмічної, автомобільної, енергетичної промисловості, продукція з високим рівнем інженерного дизайну

Продовження таблиці А.4

Укрупнені товарні групи українського експорту	Сировина	Низькотехнологічні товари	Середньотехнологічні товари	Високотехнологічні товари
Хімічна продукція, добрива, пластмаси	Сировинні хімікати (аміак, сірка, базові органічні сполуки), мінеральні добрива простих форм	Прості полімери у первинних формах, базові мінеральні добрива, стандартні фарби і лаки, спеціалізована хімія	Комплексні добрива, спеціальні полімерні матеріали, хімічні продукти для промислових процесів (засоби захисту рослин, добавки)	Фармацевтичні субстанції, спеціалізовані хімікати для електроніки, композитні матеріали з високою доданою вартістю
Машинобудування, транспортні засоби, електротехніка	Окремі вузли й агрегати як напівфабрикати без глибокої інженерної складової	Прості деталі, комплектуючі та обладнання стандартної комплектації (насоси, вентилятори, базове електрообладнання)	Складні машини й устаткування, транспортні засоби, електротехнічні вироби середнього технологічного рівня, обладнання для енергетики та переробки	Високотехнологічна техніка: окремі види електроніки, приладобудування, ІКТ-обладнання, компоненти для авіакосмічної та оборонної промисловості
Вироби з деревини, папір, целюлоза	Круглий ліс, необроблені пиломатеріали, целюлоза як сировина	Пиломатеріали базової обробки, фанера, прості деревні плити, папір масового вжитку	Деревні плити зі спеціальними властивостями, оздоблювальні матеріали, пакувальні рішення з вищим рівнем обробки	Високотехнологічні паперові та деревні матеріали (спеціальний картон, технічні папери, біокомпозити) – наразі обмежені сегменти
Продукція ІКТ та інші високотехнологічні товари	Відсутні / мінімальні (сировина для електроніки імпортується)	Прості кабелі, елементарне електрообладнання, зборка за ліцензією без складних R&D	Електронні модулі, телеком-обладнання середнього рівня складності, машинобудівні компоненти з вбудованою електронікою	Програмно-апаратні комплекси, телекомунікаційне обладнання, медичні прилади, інші high-tech-товари, які поєднують власні розробки, дизайн та складне інжинірингове забезпечення

Джерело: на основі [10; 13; 14]

## Додаток Б

Таблиця Б.1 – Десять найбільших країн-імпортерів українських товарів у 2010, 2015, 2021 та 2024 рр.

Рік	Ранг	Країна	ISO3	Експорт, млн дол. США	Частка у експорті, %
2010	1	Türkiye	TUR	2198,7	23,8
2010	2	Italy	ITA	1924,0	20,8
2010	3	Germany	DEU	908,6	9,8
2010	4	Poland	POL	865,1	9,4
2010	5	Hungary	HUN	635,2	6,9
2010	6	USA	USA	485,7	5,3
2010	7	Romania	ROU	424,5	4,6
2010	8	Netherlands	NLD	369,5	4,0
2010	9	France	FRA	357,4	3,9
2010	10	Spain	ESP	280,7	3,0
2015	1	Türkiye	TUR	2114,9	20,2
2015	2	Italy	ITA	1584,6	15,1
2015	3	China	CHN	1369,1	13,1
2015	4	Poland	POL	1033,2	9,9
2015	5	Spain	ESP	866,5	8,3
2015	6	Germany	DEU	752,2	7,2
2015	7	Netherlands	NLD	749,6	7,1
2015	8	Hungary	HUN	617,2	5,9
2015	9	Romania	ROU	309,7	3,0
2015	10	USA	USA	278,3	2,7
2021	1	China	CHN	4252,3	19,3
2021	2	Türkiye	TUR	3152,1	14,3
2021	3	Italy	ITA	2691,1	12,2
2021	4	Poland	POL	2679,1	12,2
2021	5	Netherlands	NLD	1747,2	7,9
2021	6	Germany	DEU	1608,8	7,3
2021	7	Spain	ESP	1345,2	6,1
2021	8	Hungary	HUN	1182,8	5,4
2021	9	USA	USA	1167,0	5,3
2021	10	Romania	ROU	687,2	3,1
2024	1	Spain	ESP	2644,2	16,0
2024	2	Poland	POL	2430,1	14,7
2024	3	Germany	DEU	1935,6	11,7
2024	4	Türkiye	TUR	1727,8	10,4
2024	5	Netherlands	NLD	1566,3	9,5
2024	6	Italy	ITA	1496,8	9,0
2024	7	Romania	ROU	1005,1	6,1
2024	8	China	CHN	973,2	5,9
2024	9	Hungary	HUN	844,8	5,1
2024	10	USA	USA	581,5	3,5

*Примітка.* Дані розраховано автором на основі масиву двосторонніх потоків експорту України товарів (HS2) за партнерами; сума по HS2-кодах для кожної країни-партнера і року, вибірка – 15 основних партнерів. Показники округлено до першого знака після коми, тому сума часток може трохи відрізнятись від 100 %.

Додаток В. – Лістинг скрипта для витягування даних експорту Україна–ЄС за  
товарними групами та розрахунку ІПГ

```

library(comtradr)
library(dplyr)
library(stringr)
library(readr)
library(purrr)
Sys.setenv("COMTRADE_PRIMARY" = "")
eu27_iso3 <- c(
  "AUT", "BEL", "BGR", "HRV", "CYP", "CZE", "DNK", "EST", "FIN", "FRA",
  "DEU", "GRC", "HUN", "IRL", "ITA", "LVA", "LTU", "LUX", "MLT", "NLD",
  "POL", "PRT", "ROU", "SVK", "SVN", "ESP", "SWE"
)
hs_section <- function(hs2_num) {
  dplyr::case_when(
    hs2_num >= 1 & hs2_num <= 5 ~ "I. 01-05 Animals/products",
    hs2_num >= 6 & hs2_num <= 14 ~ "II. 06-14 Vegetable products",
    hs2_num >= 15 & hs2_num <= 15 ~ "III. 15 Fats & oils",
    hs2_num >= 16 & hs2_num <= 24 ~ "IV. 16-24 Prepared food, bev., tobacco",
    hs2_num >= 25 & hs2_num <= 27 ~ "V. 25-27 Mineral products",
    hs2_num >= 28 & hs2_num <= 38 ~ "VI. 28-38 Chemicals",
    hs2_num >= 39 & hs2_num <= 40 ~ "VII. 39-40 Plastics, rubber",
    hs2_num >= 41 & hs2_num <= 43 ~ "VIII. 41-43 Hides, leather, furs",
    hs2_num >= 44 & hs2_num <= 46 ~ "IX. 44-46 Wood",
    hs2_num >= 47 & hs2_num <= 49 ~ "X. 47-49 Pulp, paper, printed",
    hs2_num >= 50 & hs2_num <= 63 ~ "XI. 50-63 Textiles",
    hs2_num >= 64 & hs2_num <= 67 ~ "XII. 64-67 Footwear etc.",
    hs2_num >= 68 & hs2_num <= 70 ~ "XIII. 68-70 Stone, glass",
    hs2_num >= 71 & hs2_num <= 71 ~ "XIV. 71 Precious stones/metals",
    hs2_num >= 72 & hs2_num <= 83 ~ "XV. 72-83 Base metals",
    hs2_num >= 84 & hs2_num <= 85 ~ "XVI. 84-85 Machinery, electrical",
    hs2_num >= 86 & hs2_num <= 89 ~ "XVII. 86-89 Vehicles, aircraft",
    hs2_num >= 90 & hs2_num <= 92 ~ "XVIII. 90-92 Optical, musical",
    hs2_num >= 93 & hs2_num <= 93 ~ "XIX. 93 Arms",
    hs2_num >= 94 & hs2_num <= 96 ~ "XX. 94-96 Misc. manufactured",
    hs2_num >= 97 & hs2_num <= 97 ~ "XXI. 97 Art & antiques",
    TRUE ~ "Other/Unknown"
  )
}
years <- 2010:2024
trade_list <- list()

for (y in years) {
  message("==== Pix ", y, " ====")

  dat_y <- ct_get_data(
    type = "goods",
    frequency = "A",
    commodity_classification = "HS",
    commodity_code = "everything", # усі коди HS
    flow_direction = "export",
    reporter = "UKR",
    partner = eu27_iso3,
    start_date = as.character(y),
    end_date = as.character(y),
    tidy_cols = TRUE,
    verbose = TRUE,
  )
}

```

```

requests_per_second = 5/60
)

if (nrow(dat_y) == 0) {
warning("Немає даних для року ", y)
next
}

trade_list[[as.character(y)]] <- dat_y

Sys.sleep(1)
}

trade_raw <- dplyr::bind_rows(trade_list)
message("Усього рядків після завантаження: ", nrow(trade_raw))

trade_sections <- trade_raw %>%
  mutate(
    hs_code = as.character(commodity_code),
    hs2 = str_sub(hs_code, 1, 2),
    hs2_num = suppressWarnings(as.integer(hs2))
  ) %>%
  filter(!is.na(hs2_num)) %>%
  mutate(section = hs_section(hs2_num))
by_year_section <- trade_sections %>%
  group_by(period, section) %>%
  summarise(
    export_value = sum(trade_value_usd, na.rm = TRUE),
    .groups = "drop"
  )
hhi_by_year <- by_year_section %>%
  group_by(period) %>%
  summarise(
    total = sum(export_value, na.rm = TRUE),
    HHI = sum((export_value / total)^2, na.rm = TRUE),
    .groups = "drop"
  ) %>%
  arrange(period) %>%
  rename(year = period)

print(hhi_by_year)

write_csv(hhi_by_year, "hhi_ukraine_export_eu_sections_2010_2024.csv")
message("Готово. hhi_ukraine_export_eu_sections_2010_2024.csv записано.")

```