

Центральноукраїнський національний технічний університет  
Економічний факультет  
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

«Допущено до захисту»  
Зав. кафедрою МЕВ  
д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**за другим (магістерським) рівнем вищої**  
**освіти**

на тему  
**«Українсько-польські торговельні відносини та перспективи їх**  
**розвитку»**

Виконала здобувачка вищої освіти  
2 курсу, групи МЕВ-21м(1,4)  
ОПП «Міжнародні економічні  
відносини»  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»

\_\_\_\_\_ Шеховцова Н.В.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

Керівник роботи  
д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ Ірина БАБЕЦЬ  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2022 р.

Рецензент \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

### **Анотація**

Українсько-польські торговельні відносини та перспективи їх розвитку. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2022.

У роботі узагальнено підходи до визначення поняття білатеральної торгівлі країн та її значення для поглиблення євроінтеграції. Виявлено особливості формування торговельних відносин країн ЄС в межах політики добросусідства. Систематизовано теоретико-методичні підходи до оцінки двостороннього торговельного співробітництва країн. Проаналізовано основні положення зовнішньоторговельної політики Польщі. Досліджено позиції Польщі та України у світовій торгівлі. Проаналізовано динаміку та структуру українсько-польської торгівлі за період 2010-2020 рр. Здійснено оцінку впливу динаміки показників двосторонньої торгівлі на економічне зростання України та Польщі. Визначено напрями поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, білатеральна торгівля, українсько-польські відносини, експорт, імпорт, економічне зростання

### **Annotation**

Ukrainian-Polish trade relations and prospects for their development. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Master" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2022 .

The work summarizes approaches to defining the concept of bilateral trade of countries and its importance for deepening European integration. The peculiarities of the formation of trade relations of the EU countries within the framework of the good-neighbor policy have been revealed. The theoretical and methodological approaches to the evaluation of bilateral trade cooperation of countries are systematized. The main provisions of Poland's foreign trade policy are analyzed. The position of Poland and Ukraine in world trade is studied. The dynamics and structure of Ukrainian-Polish trade for the period 2010-2020 were analyzed. The influence of the dynamics of bilateral trade on the economic growth of Ukraine and Poland was assessed. The directions for deepening Ukrainian-Polish trade cooperation have been determined.

**Key words:** international trade, bilateral trade, Ukrainian-Polish relations, export, import, economic growth

## Зміст

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ</b>	<b>9</b>
1.1. Поняття білатеральної торгівлі країн та її значення для поглиблення євроінтеграції .....	9
1.2. Особливості формування торговельних відносин країн ЄС в межах політики добросусідства .....	19
1.3. Теоретико-методичні підходи до оцінки двостороннього торговельного співробітництва .....	26
Висновки до розділу.....	33
<b>РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА СТАН УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....</b>	<b>35</b>
2.1. Торговельна політика Польщі як складова спільної політики ЄС .....	35
.....	
2.2. Загальна характеристика позицій Польщі та України у світовій торгівлі .....	43
2.3. Динаміка та структура українсько-польської торгівлі.....	53
Висновки до розділу.....	60
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ПОЛЬЩЕЮ.....</b>	<b>62</b>
3.1. Оцінка впливу двосторонньої торгівлі на економічне зростання України та Польщі.....	62
3.2. Напрями поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва .....	72
Висновки до розділу.....	80
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>82</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>84</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** В умовах низької ефективності реалізації угод багатостороннього співробітництва в межах СОТ, що спостерігається упродовж останніх десяти років, зростає роль двосторонніх торговельних угод країн ЄС з третіми країнами. З метою сприяння лібералізації двосторонньої торгівлі з пострадянськими країнами Європейський Союз використовує інструмент Європейської політики сусідства, який передбачає використання певних преференцій в угодах про двосторонню торгівлю.

Польща, як член ЄС з 2004 р., формує зовнішньоторговельну політику відповідно до норм і положень спільної політики Європейського Союзу. З огляду на це, для поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва важливим чинником є підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС та набуття чинності в рамках цього документу угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. Покращення умов торгівлі України з Польщею, незважаючи на повномасштабне вторгнення російських військ на територію України, забезпечило позитивну динаміку товарного обороту українсько-польської торгівлі, проте товарна структура зазнала істотних змін.

У зв'язку з цим, актуальним науковим завданням є вивчення основних параметрів двосторонньої торгівлі України та Польщі, визначення впливу динаміки та структури взаємного товарообміну на економічне зростання країн та обґрунтування перспективних напрямів поглиблення співробітництва України та Польщі в сфері торгівлі.

**Метою** магістерської роботи є вивчення стану українсько-польських торговельних відносин та окреслення перспектив їх розвитку.

Відповідно до мети визначені наступні **завдання** дослідження:

- узагальнення підходів до визначення поняття білатеральної торгівлі країн та її значення для поглиблення євроінтеграції;
- виявлення особливостей формування торговельних відносин країн ЄС в межах політики добросусідства;

- систематизація теоретико-методичних підходів до оцінювання двостороннього торговельного співробітництва країн;
- аналіз основних положень зовнішньоторговельної політики Польщі як країни-члена ЄС;
- дослідити позиції Польщі та України у світовій торгівлі;
- аналіз динаміки та структури українсько-польської торгівлі за останні десять років;
- оцінити вплив динаміки показників двосторонньої торгівлі на економічне зростання України та Польщі;
- визначити напрями поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва.

**Об’єктом** дослідження є українсько-польські торговельні відносини.

**Предметом** дослідження є обґрунтування перспективних напрямів поглиблення торговельного співробітництва України та Польщі.

**Методи дослідження.** Теоретико-методичним підґрунтям магістерської роботи є основні положення теорій: міжнародної торгівлі, європейської інтеграції, міжнародних економічних відносин, економічного зростання. Для отримання обґрунтованих результатів дослідження використовувалися: методи аналізу та синтезу - для вивчення параметрів білатеральної торгівлі в умовах поглиблення процесу європейської інтеграції, методи дедукції та індукції - для узагальнення особливостей формування торговельних відносин країн ЄС з третіми країнами, а також для обґрунтування перспективних напрямів поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва; методи структурного аналізу – для дослідження товарної структури двосторонньої торгівлі України та Польщі; метод статистично-кореляційного аналізу – для визначення впливу обсягів та товарної структури двосторонньої торгівлі на економічне зростання України та Польщі.

**Інформаційну базу дослідження** становили: наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, які досліджували проблеми розвитку двосторонньої торгівлі країн та ефекти цієї торгівлі для економічного зростання країн-

партнерів; аналітичні та статистичні матеріали Світової організації торгівлі та Світового банку; статистичні дані про зовнішню торгівлю України та Польщі, опубліковані Державною службою статистики України та Головним управлінням статистики Польщі; публікації офіційних видань в мережі Інтернет.

Основний зміст магістерської роботи викладений на 80 сторінках. Робота містить 9 таблиць, 5 рисунків, 5 формул. Список використаної літератури налічує 88 позицій та міститься на 8 сторінках.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

### 1.1. Поняття білатеральної торгівлі країн та її значення для поглиблення євроінтеграції

Однією із значущих тенденцій, що спостерігається в сучасній світовій економіці, є збільшення кількості двосторонніх торгових угод. Двосторонні преференційні угоди укладаються як високорозвиненими країнами, так і країнами, що розвиваються. Вони охоплюють дедалі ширше коло питань, на додаток до традиційної лібералізації торгівлі товарами, вони містять положення про рух послуг, захист інтелектуальної власності, інвестиції, державні закупівлі, трудові права або навіть положення про трудові стандарти та екологічні захисту.

У науковій літературі білатеральна торгівля визначається як «обмін товарами між двома країнами, що сприяє торгівлі та інвестиціям» [1]. Поглиблення торгівлі між двома країнами супроводжується зменшенням або скасуванням тарифів, імпорتنих квот, експортних обмежень та інших торговельних бар'єрів з метою заохочення торгівлі та інвестицій. Наприклад, у Сполучених Штатах Офіс із двосторонніх торговельних справ «мінімізує торговельний дефіцит шляхом укладення угод про вільну торгівлю з новими країнами, підтримки та вдосконалення існуючих торговельних угод, сприяння економічному розвитку за кордоном та інших заходів» [Там же].

Отже, метою формування білатеральних торговельних відносин є полегшення взаємного доступу до ринків країн-учасниць двосторонньої угоди та пришвидшення на цій основі їхнього соціально-економічного розвитку. Стандартизація комерційних операцій в основних видах економічної діяльності запобігає крадіжці інноваційних продуктів іншої країни в одній країні, демпінгу товарів за невеликою ціною або використанню несправедливих субсидій. Двосторонні торговельні угоди стандартизують правила, стандарти праці та захист навколишнього середовища [2].

Головним багатостороннім форумом для лібералізації міжнародної торгівлі є багатостороння торгова система ГАТТ/СОТ, яка є різновидом міжнародного режиму, тобто набором негласних і формальних правил, норм, правил і процедур для прийняття рішень щодо міжнародної торгівлі, для яких є конвергентні очікування. Основною метою багатосторонньої торговельної системи СОТ є забезпечення прогресу в лібералізації торгівлі шляхом послідовних раундів торговельних переговорів, під час яких учасники системи обмінюються торговими зобов'язаннями. До заснування СОТ за період дії системи ГАТТ 1947 відбулося вісім раундів переговорів, які призвели до значної лібералізації торгівлі промисловими товарами та встановлення правових і договірних стандартів щодо окремих аспектів торгівлі. У 2001 році розпочався перший раунд переговорів на форумі СОТ, який не приніс значних результатів.

Основною причиною двостороннього розвитку сучасних торговельних відносин вчені вважають відсутність прогресу в переговорах, що ведуться в рамках СОТ. Про ці проблеми свідчить той факт, що за всю історію багатосторонньої торговельної системи ГАТТ/СОТ ніколи не було такого тривалого розриву в ефективних торгових переговорах, як на даний час. У результаті країни, які досі базували свої стратегії лібералізації на багатосторонніх торговельних переговорах у рамках системи ГАТТ/СОТ, «були змушені знайти альтернативні рішення щодо відкриття ринків для своєї продукції, а тому, наслідуючи приклад інших країн, вони доклали зусиль для лібералізації торгівлі в рамках двосторонніх угод з важливими економічними партнерами» [1].

Від початку формування спільної торгової політики Європейського Союзу багатостороння торговельна система була важливою платформою для реалізації комерційних інтересів учасників європейського інтеграційного процесу. Торговельна політика Європейського Союзу базується на політичній концепції, яка передбачає існування конкурентоспроможної європейської економіки у відкритій світовій торговій системі, заснованій на багатосторонніх

правилах. Тому стан системи міжнародної торгівлі СОТ і роль Європейського Союзу в цій організації є одними з найважливіших економічних інтересів ЄС у глобальному масштабі. Особливе місце Світової організації торгівлі в торговельній політиці ЄС є «результатом її позиції у світовій економічній системі та пов'язаної з нею відповідальності за успіх багатосторонніх переговорів, що проводяться на форумі СОТ» [3]. Це пояснює важливість для ЄС «як поточних переговорів у межах СОТ, так і важливість невдач при укладанні багатосторонніх угод» [4].

Важливість режиму міжнародної торгівлі для торговельної політики ЄС підтверджується наявною практикою ведення торговельних відносин, згідно з якою «двосторонні та регіональні торговельні угоди, укладені Союзом, є частиною стратегії, заснованої на правилах СОТ та системі багатосторонньої торгівлі» [3]. Для Європейського Союзу Світова організація торгівлі є інструментом лібералізації торгівлі та створення стабільної системи міжнародної торгівлі, що забезпечує підприємцям з різних країн рівні умови конкуренції та можливість вільного пересування на світовому ринку.

Вагома роль Європейського Союзу в СОТ обумовлена тим, що це інтеграційне об'єднання, поряд із США, є головним ініціатором і рушійною силою лібералізації торгівлі на переговорах, які ведуться на в межах організації. Це підтверджується результатами попередніх раундів торговельних переговорів, проведених за системою ГАТТ. Процес досягнення згоди на попередніх раундах переговорів, особливо в Уругвайському раунді, залежав від рішень ЄС і США, а також значною мірою від їхніх поступок третім країнам. Без співпраці цих двох торговельних держав не було б можливих істотних змін у багатосторонній торговій системі, про що свідчить, серед іншого, незалежна спроба Сполучених Штатів у Токійському раунді розширити сферу дії ГАТТ, щоб включити послуги. Під час цього раунду переговорів американська делегація підняла тему торгівлі послугами та вказала на проблеми, з якими стикаються американські компанії, що працюють за межами США, і запропонувала розпочати переговори щодо лібералізації в цьому секторі.

Американська пропозиція зустріла сильний спротив з боку країн, що розвиваються, особливо найменш розвинених, і резерву країн ЄЕС. На той час європейські держави не мали визначених інтересів у лібералізації торгівлі в цьому секторі. Таким чином, без підтримки ЄЕС Сполучені Штати не мали можливості просувати свою пропозицію на цьому раунді переговорів. Лише за підтримки Співтовариства та інтенсивних зусиль з переконання країн, що розвиваються, у перевагах лібералізації торгівлі послугами можливо розширити рамки переговорів у рамках Уругвайського раунду. Слід також підкреслити, що співпраця між США та Співтовариством також дозволила включити в уругвайські переговори ще дві сфери, важливі з точки зору американських інтересів, тобто комерційні аспекти інтелектуальної власності та комерційні аспекти інвестицій [5].

Вчені стверджують, що «нинішня криза торговельних переговорів у рамках раунду Доха підтверджує важливість Європейського Союзу в багатосторонній торговельній системі СОТ та вплив позиції цієї організації на функціонування системи» [5]. Особливу роль відіграють аграрні угоди, які стали однією з ключових проблем Дохійського раунду переговорів. У цьому секторі країни ЄС головним чином є «цільовим ринком більшості інших країн-членів СОТ, особливо країн, що розвиваються, які роблять поступки в інших сферах переговорів залежними від лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією», а тому «небажання ЄС йти на значні поступки в аграрному секторі стало однією з причин відсутності прогресу в катарських переговорах» [5]. Таким чином, можна зробити висновок, що Європейський Союз і його переговорна позиція можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на функціонування багатосторонньої торгової системи.

Важливим додатковим ефектом тривалих переговорів в межах СОТ в рамках Дохійського раунду є поширення двосторонніх торговельних угод як альтернативи глобальній торгівій системі. Двосторонні торговельні угоди укладаються країнами з подібним рівнем економічного розвитку (зв'язки Північ-Північ або Південь-Південь), а також між економіками, що

відрізняються в цьому відношенні (зв'язки Північ-Південь) (табл. 1.1) [6]. Аналізуючи суб'єктну структуру договорів такого типу, слід зазначити, що, окрім зростання кількості договорів, укладених високорозвиненими країнами, протягом останніх років систематично зростає кількість договорів, укладених країнами, що розвиваються. Це свідчить не лише про зростання частки країн, що розвиваються, у світовій торгівлі, а й про зміну торговельної політики цієї групи країн.

Таблиця 1.1

## Кількість двосторонніх торгових угод у 2010 р. за видами

Географічна спрямованість угод	Кількість
Внутрішньорегіональні угоди	81
Міжрегіональні угоди	89
Угоди Північ-Північ	6
Угоди Північ-Південь	29
Угоди Південь-Південь	135

Джерело: [6]

Існує чітка тенденція доповнення преференцій, отриманих в результаті односторонніх дій високорозвинених країн у рамках Загальної системи преференцій (GSP), активною політикою забезпечення ширшого доступу до ринків шляхом укладення угод з іншими економіками, що розвиваються, та поступової лібералізації торгівлі всередині створених зон вільної торгівлі. Крім того, угоди Південь-Південь можна розглядати як інструмент для прискорення процесу індустріалізації в країнах, що розвиваються, засіб для збільшення експортних можливостей і платформу для вироблення спільної позиції, представленої СОТ [6].

Двосторонні угоди про преференційну торгівлю укладаються як країнами, що знаходяться в одному регіоні, так і економіками, розташованими далеко одна від одної. Аналіз угод, укладених за останні роки, свідчить про домінування двосторонніх міжрегіональних зв'язків. Наприклад, США підписали угоди про вільну торгівлю з Ізраїлем (1985), Йорданією (2000), Сінгапуром (2003), Чилі (2003), Марокко (2004), Бахрейном (2004), Оманом

(2006), Перу (2006), Колумбією (2006), Панамою (2007) і Республікою Корея (2007).

Аналізуючи об'єктивні масштаби двосторонніх торговельних угод, слід підкреслити, що, особливо з 1990-х років, багато з них ставлять амбітні цілі щодо лібералізації торгівлі не лише товарами, а й послугами. Так, у 2010 р. діяло 104 білатеральні угоди щодо торгівлі товарами і 64 угоди щодо торгівлі товарами і послугами [6]. Це пов'язано з прогресуючим процесом «сервісізації» національних економік; включення питання послуг до Уругвайського раунду переговорів ГАТТ і, як наслідок, створення правової та договірної бази, що сприятиме усуненню протекціоністських бар'єрів у торгівлі послугами у формі Генеральної угоди з торгівлі послугами, а також зусилля держав для поглиблення багатосторонніх зобов'язань щодо надання послуг, прийнятих у СОТ, які, здається, легше реалізувати за угодами про преференційну торгівлю через обмежену кількість країн, які беруть участь у переговорному процесі. Сьогодні «понад 30% двосторонніх угод містять зобов'язання щодо лібералізації торгівлі послугами» [6]. Предметом двосторонніх торговельних угод, окрім заходів, спрямованих на зниження тарифних ставок та лібералізацію торгівлі послугами, все частіше також є положення про інвестиції, захист інтелектуальної власності, технічні бар'єри та вирішення спорів. Деякі угоди також містять положення про норми праці та захист навколишнього середовища.

Прикладом активного розвитку сучасних білатеральних торгових відносин є діяльність Європейського Союзу, спрямована на укладення угод щодо створення зон вільної торгівлі з вибраними торговими партнерами. Особливе зростання значення двосторонніх торговельних угод у торговельній політиці Європейського Союзу помітно після призупинення у червні 2006 р. багатосторонніх переговорів, що проводилися на форумі СОТ у рамках Дохійського раунду. Прямим наслідком кризи переговорів у багатосторонній торговельній системі СОТ є стратегія конкурентоспроможності, ухвалена 13 листопада 2006 року: Глобальна Європа: конкуренція у світі. Згідно з цим

документом, вибір партнерів для укладення угод про створення зон вільної торгівлі між ЄС та його партнерами визначається, серед іншого, такі елементи, як потенціал ринку, рівень захисту товарів ЄС, включаючи переговори, ініційовані цими країнами щодо створення зони вільної торгівлі з країнами або регіонами, що конкурують з Європейським Союзом. Цей документ відкрив для Комісії більші можливості для ведення діяльності, альтернативної багатостороннім переговорам, на основі більш активної двосторонньої дипломатії та ініціювання преференційних двосторонніх угод за формулою «СОТ плюс». Крім того, це також створило можливості для ad hoc інтервенцій у справах інтересів окремих компаній та координації ініціатив просування на окремих ринках [7].

Незважаючи на відновлення переговорів під час Дохійського раунду в лютому 2007 року, Європейський Союз все ще надає більше значення двостороннім переговорам, ніж багатостороннім торговим переговорам. За цими угодами ЄС отримує більш-менш пільговий доступ до ринків. Основною причиною укладення таких угод є прагнення легшого доступу до існуючих і нових ринків для європейських виробників, постачальників послуг та інвесторів і, таким чином, підвищення конкурентоспроможності єдиного європейського ринку, включаючи його окремі економіки. Європейський Союз вживає заходів для лібералізації торгівлі на основі двосторонніх угод, як щодо економік, розташованих у безпосередній близькості, так і тих, що знаходяться набагато далі від європейського ринку.

Наразі важливим елементом лібералізації торгівлі між Європейським Союзом та іншими європейськими країнами, які ще не розглядалися як майбутні члени цієї організації, є переговори з європейськими країнами, охопленими програмою Східного партнерства. Східне партнерство є першою комплексною ініціативою Європейського Союзу, адресованою Вірменії, Азербайджану, Білорусі, Грузії, Молдові та Україні. Ця програма має сприяти зближенню та інтеграції країн Східної Європи та країн Південного Кавказу з

Європейським Союзом. Окрім суто політичних проблем, ця ініціатива включає заходи, спрямовані на економічну інтеграцію ЄС та країн-партнерів.

Окрім країн, охоплених програмою Східного партнерства, зовнішня політика Європейського Союзу не лише на політичному, а й на економічному рівні має особливе значення в сусідньому регіоні Середземного моря. Аналізуючи комерційний вимір Євро-Середземноморського партнерства, слід підкреслити, що його метою є не лише укладення угоди про створення зони вільної торгівлі між Європейським Союзом та його південними сусідами (модель «Північ-Південь»), а й економічна інтеграція тільки середземноморських партнерів (модель «Південь-Південь»). Створення європейсько-середземноморської зони вільної торгівлі вимагає укладення угод про вільну торгівлю між самими середземноморськими партнерами.

Переговори щодо створення зони вільної торгівлі між ЄС та його середземноморськими партнерами тривають з 2005 року і ведуться у сферах сільського господарства та рибної продукції, несільськогосподарських товарів і послуг та інвестицій. Предметом переговорів також є питання оцінки відповідності та прийняття промислової продукції (Угоди про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції, АСАА), а також механізм вирішення спорів. Правовою основою для початку переговорів є Угоди про асоціацію, укладені між ЄС та країнами Середземномор'я. Діяльність установ, відповідальних за спільну комерційну політику, що веде до створення зон вільної торгівлі, як уже зазначалося, стосується не лише економік, охоплених політикою сусідства, але й основних торговельних партнерів з інших регіонів. Наприклад, 6 жовтня 2010 р. Європейський Союз підписав угоду про вільну торгівлю з Республікою Корея. Потім, 26 червня 2012 року, у Брюсселі було урочисто підписано Торгову угоду між Європейським Союзом та його державами-членами, з одного боку, та Колумбією та Перу, з іншого боку. Через три дні в Тегусігалпі, Гондурас, відбулася церемонія підписання Угоди про асоціацію між Європейським Союзом та його державами-членами, з одного боку, та Центральною Америкою, з іншого. Також завершилися переговори з

Канадою, які призвели до укладення ширшої угоди за моделлю «СОТ плюс» – Всеосяжної економічної та торговельної угоди (СЕТА). Зараз ЄС веде переговори, спрямовані на укладення міжрегіональних угод, у т. ч з США, Індією, Японією, країнами АСЕАН і МЕРКОСУР.

Вступ Польщі до Європейського Союзу вплинув на здатність цієї країни вести двосторонні торговельні переговори, як це було під час багатосторонніх переговорів у торговій системі СОТ. Польща, як і інші члени ЄС, не в змозі самостійно вести торгові переговори. Торговельні угоди укладаються Комісією на основі мандату Ради. Під час переговорів обидві ці інституції несуть відповідальність за забезпечення відповідності узгоджених рішень внутрішнім правилам і політиці ЄС. Комісія веде переговори, консультуючись зі спеціальним комітетом Ради (Комітет з торговельної політики), якому вона регулярно звітує про хід обговорень. Новим зобов'язанням, покладеним на Комісію в цьому питанні Договором про функціонування Європейського Союзу, є необхідність звітувати з цього приводу також перед Європейським Парламентом [8].

Прямим наслідком кризи торговельних переговорів на форумі СОТ є підвищення інтересу до лібералізації торгівлі на основі двосторонніх торгових угод. Зважаючи на зниження ефективності багатосторонніх переговорів, члени організації вже більше зосереджуються на забезпеченні більшого доступу до ринків шляхом побудови зон вільної торгівлі з основними економічними партнерами. Таким прикладом є двосторонні торговельні переговори, проведені Європейським Союзом. Такий тип політики може призвести до фрагментації багатосторонньої торгової системи, поділу її на окремі торговельні блоки. Крім того, це послаблює інтерес до багатосторонніх переговорів. Повернення до ідеї побудови зони вільної торгівлі між Європейським Союзом і Сполученими Штатами може виявитися особливою загрозою для багатосторонньої лібералізації торгівлі. Додатковим чинником, що зменшує значення СОТ, окрім економічної інтеграції між Європейським Союзом і США, може також стати Угода про вільну торгівлю Транстихоокеанського партнерства (ТРП).

Підписання та набуття чинності цих угод значно послабить інтерес двох найбільших економік світу до процесу лібералізації торгівлі на глобальному форумі. Вони досягнуть своїх цілей комерційної експансії в інший спосіб [5].

Основа на чітких правилах багатостороння торгова система в межах СОТ, послаблюється, поступаючись місцем непередбачуваному режиму, де домінує політика сили та постійне відновлення міжнародної економічної напруженості. Наприкінці 2018 р. Європейський Союз опублікував низку пропозицій щодо реформування СОТ, але вони поки що не принесли реальних результатів [9]. Таким чином, двостороннє рішення було б єдиним реалістичним шляхом і єдиним способом зберегти європейські інтереси на міжнародній арені в довгостроковій перспективі. Таким чином, угоди Союзу можуть сформувати основу «гнучкої та диференційованої багатосторонності» [10], зберігаючи таким чином правову визначеність і передбачуваність, необхідні для розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій.

Одним із головних непорозумінь традиційної політики Союзу є кваліфікація та сприйняття торговельних угод, укладених в результаті переговорів в межах СОТ протягом майже двох десятиліть, і які фактично стали більше, ніж просто угодами про вільну торгівлю. Угоди ЄС все ще передбачають майже повне скасування митних зборів між двома партнерами та відкриття значної кількості секторів торгівлі послугами. Проте, скасування тарифів не має практичних наслідків, оскільки «тарифи в деяких країнах, що розвиваються, все ще залишаються високими, а також тому, що європейські тарифи істотно впливають на певні сектори торгівлі, наприклад, у сільському господарстві» [11]. Але сфера предметів, які охоплюються торговельними договорами Союзу, насправді набагато ширша, ніж торгівля товарами, і європейський переговорник протягом багатьох років постійно вводив нові теми в переговори, пов'язані з комерційними інтересами Союзу. Це стосується торгівлі послугами, лібералізація якої тепер становить принцип державних закупівель, інтелектуальної власності та регуляторної співпраці.

Отже, в умовах перманентних проблем, що супроводжують багатосторонні переговори країн в межах СОТ, на сучасному етапі зростає активність країн щодо поглиблення білатерального співробітництва. Двосторонні угоди країн ЄС, укладені з третіми країнами, використовують низку ефективних механізмів регулювання торгівлі за правилами СОТ, включаючи й інструменти внутрішнього врегулювання суперечок. Двосторонні угоди стають все більше популярними в країнах ЄС і застосовуються для поглиблення співробітництва з третіми країнами, оскільки дозволяють встановити умови торгівлі, максимально вигідні для країн-учасниць, а також мають гнучкий механізм коригування цих умов відповідно до змін на внутрішніх та зовнішньому ринках товарів та послуг.

## **1.2. Особливості формування торговельних відносин країн ЄС в межах політики добросусідства**

Нещодавні розширення Європейського Союзу впритул наблизили кордони ЄС до групи країн на Сході з історично менш інтенсивними економічними відносинами. Ці країни були частиною колишнього Радянського Союзу і характеризуються нижчими рівнями розвитку та значними інституційними та структурними відмінностями. У той же час на південному та східному узбережжі Середземного моря ЄС має спільний кордон з країнами, які пов'язані з окремими країнами ЄС через їхнє колоніальне минуле. Обидві прикордонні території, на Сході та Півдні ЄС, мають важливе значення, оскільки включають країни з економікою, що розвивається, які також є великим сусіднім ринком, ключовим для збуту європейських товарів. З огляду на це, Європейська рада в Салоніках (червень 2003 р.) прийняла, а Європейська рада в Брюсселі (грудень 2003 р.) підтвердила Європейську політику сусідства (ЄПС), яка становить уніфіковану політичну основу щодо країн-сусідів (далі - країни ЄПС), що формують зовнішню периферію ЄС.

Метою ЄПС визначено «зміцнення процвітання, стабільності та безпеки, перетворення «дуги нестабільності» на «кільце друзів» або, інакше кажучи, на

«кільце добре керованих країн» навколо геополітичних кордонів ЄС [12]. Наразі рамки ЄПС охоплюють Вірменію, Азербайджан, Білорусь, Грузію, Молдову та Україну (ЄПС Схід), а також Алжир, Єгипет, Ізраїль, Йорданію, Ліван, Лівію, Марокко, окуповану Палестинську територію, Сирію та Туніс (ЄПС Південь).

ЄПС є інструментом зовнішніх відносин і торговельної політики ЄС, який пропонує країнам-учасникам співробітництва умовні преференційні політико-економічні відносини, але не повне членство [13]. Запровадження ЄПС є спробою ЄС «знайти вихід із дилеми, з якою він стикається внаслідок розширення 2004 року» [14]. Як зазначав Емерсон М., «ЄС повинен вибрати між розширенням і ризиком надмірного розширення (навіть за межі європейського континенту) і відмовою інших сусідів у можливості приєднатися та ризиком їх виключення» [15].

На відміну від жорстких Копенгагенських критеріїв, які характеризують політику розширення ЄС на схід, рамки ЄПС включають двосторонні, індивідуальні угоди між ЄС та кожною з країн ЄПС. Зокрема, в рамках ЄПС ЄС веде переговори щодо двостороннього «порядку денного асоціації» з кожною з країн ЄПС, встановлюючи дорожню карту для спільно узгоджених пріоритетів щодо політичних, економічних та інституційних реформ. За умови прогресу і досягнення відповідності щодо спільно погоджених пріоритетів, ЄС і кожна з країн ЄПС можуть підписати Угоду про асоціацію. Очевидно, «хоча цей процес відбувається окремо від розширення ЄС, ЄПС реалізується за моделлю політики розширення ЄС» [16]. На думку вчених, це відбувається тому, що «партнерства, встановлені в рамках ЄПС, передбачають майже безперервне поглиблення відносин з ЄС із глибокими та широкими формами економічної асоціації» [17; 18].

Згідно з Лісабонським договором, «політика ЄС щодо третіх країн (таких як країни ЄПС) має керуватися спільним набором принципів і цілей, таких як консолідація демократії, просування прав людини, збереження миру, викорінення бідності та зміцнення ринкової економіки» [19]. Таким чином,

загальні принципи та цілі, закріплені в Договорах ЄС, лежать в основі реалізації ЄПС. ЄС пропонує країнам ЄПС «тріаду стимулів в обмін на можливість наближення до стандартів і цінностей ЄС» [20]. Перший стимул передбачає надання фінансової підтримки, другий стимул - усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі, третій стимул - лібералізацію візового режиму. Що стосується стимулів ЄПС в сфері торгівлі (тобто усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі), ЄС, після призупинення Дохійського раунду розвитку Світової організації торгівлі, «почав шукати двосторонні вільні Торговельні угоди (ЗВТ) з цільовими економіками, щоб захистити свої ринки та підвищити свою конкурентоспроможність» [21].

Загалом угоди про вільну торгівлю передбачають відкриття нових ринків, збільшення інвестиційних можливостей, сприяння торговельній діяльності та підвищення передбачуваності політичного середовища. Для ЄС, зокрема, «угоди про зону вільної торгівлі є підґрунтям для впровадження глибоких і всеосяжних угод про вільну торгівлю (ПВЗВТ) з країнами ЄПС з метою поглиблення торговельних відносин, таким чином наближаючи країни ЄПС до єдиного ринку» [22]. ПВЗВТ як інструмент торговельної політики ЄПС, «передбачають не лише взаємне усунення торговельних бар'єрів, але й узгодження економічних законів і правил (пов'язаних із захистом інвестицій, державними закупівлями та конкурентною політикою) із *acquis communautaire*» [23]. Очевидно, що ПВЗВТ представляють собою тактику, яка передбачає конвергенцію нормативних документів країни та ЄС на високому рівні. Простіше кажучи, ПВЗВТ між ЄС і країнами ЄПС включають індивідуальні угоди та умови, які по суті є серйозними односторонніми умовами, пов'язаними з прогресом, необхідним у політичних, економічних та інституційних питаннях від імені країн ЄПС.

Як показує досвід євроінтеграції, «навіть якщо належного «якоря членства» немає, країни ЄПС діють в умовах «європеїзації сусідства», які рівнозначні економічній інтеграції» [24]. Це вказує на очевидну невідповідність між вимогами країн ЄПС, з одного боку, та потенційними вигодами країн ЄПС,

з іншого. Тобто, з одного боку, ЄС розробив ЄПС для своїх країн-сусідів, маючи на меті розширення відносин і зміцнення співпраці, стабільності та безпеки на своїх зовнішніх кордонах. З іншого боку, сусідні країни сприймають ЄПС як перший крок на довгому шляху, який завершиться повноправним членством в ЄС. Таке очікування частково виправдане історичним досвідом формування ЄС, який розширювався спочатку на південь, а потім на схід, і об'єднав країни з різними рівнями розвитку та інституційними можливостями.

Таким чином, торговельна складова забезпечує основу для оцінки прогресу загальної діяльності ЄПС. Отже, аналіз торговельної активності між країнами ЄС і країнами ЄПС має велике значення не лише для розуміння економічних зв'язків і перспектив розвитку обох територій, але й для розуміння еволюції їхніх політичних відносин. Якщо вони розвиватимуться у взаємовигідний та збалансований спосіб, торговельні відносини між країнами ЄС та країнами ЄПС можуть мати сильний вплив на зростання, сприяючи конвергенції щодо показників розвитку та, можливо, створюючи підґрунтя для глибшої економічної інтеграції.

Разом із такими помітними перевагами, як економічна реструктуризація, соціально-політична трансформація та розвиток, «процес європейської економічної інтеграції також має низку неоднозначних наслідків» [25]. Економічна інтеграція «послаблює прикордонні перешкоди для руху товарів і факторів виробництва та ще більше посилює самопідтримуваний процес через зменшення трансакційних витрат» [26]. Вчені зазначають, що «закриті кордони спотворюють розмір ринку» [27], тоді як «скасування економічних бар'єрів розвиває усі види просторової динаміки, яка пов'язана з кращим доступом до зовнішніх ринків та імпортною конкуренцією» [28]. Таким чином, наукові дослідження розподілу загальних вигод від процесу економічної інтеграції залишаються й надалі актуальними, оскільки розмір, напрям і склад потоків торгівлі і факторів виробництва значною мірою визначають перспективи або обмеження для економічного розвитку країн.

Подолання національних кордонів має на меті створити більший економічний простір для використання ефекту масштабу, тим самим зменшуючи витрати виробництва. Таким чином, «очікується, що торгівля між країнами-учасниками ЗВТ з часом посилиться, що є важливим аргументом формування угод про вільну торгівлю» [29]. Отже, розподіл вигод, отриманих в рамках угоди про вільну торгівлю, пов'язаний з порівняльними перевагами країн-учасниць відносно один одного та решти світу. На основі концепції абсолютної переваги, вперше згаданої А. Смітом, концепція порівняльної переваги, сформульована Д. Рікардо, пояснює здатність країни виробляти певний товар за нижчою альтернативною вартістю порівняно з іншою країною. Щоб отримати вигоду від міжнародної торгівлі, країни повинні експортувати товари, на які їх відносні ціни в ситуації відсутності торгівлі нижчі, ніж в інших країнах. Спираючись на концепцію порівняльної переваги, модель Хекшера-Оліна-Самуельсона (H-O-S) передбачає моделі виробництва та торгівлі на основі факторів, забезпечених торгуючими країнами. Зокрема, модель H-O-S підтримує те, що країни будуть експортувати товари, які використовують їх надлишок і дешеві фактори виробництва, щоб отримати вигоду від міжнародної торгівлі.

Загалом, традиційні теорії міжнародної торгівлі вказують на те, що вигоди від міжнародної торгівлі мають бути найбільшими серед країн із найбільшими відмінностями або з точки зору альтернативних витрат, або з точки зору забезпеченості факторами виробництва. Отже, в результаті залучення до міжнародної торгівлі країни повинні експортувати товари, які значно відрізняються від тих, які вони імпортують. Таким чином, на основі теорії традиційної торгівлі було зроблено припущення, що «країни, що розвиваються (такі як переважна більшість країн ЄПС), швидше за все, отримають більше переваг від укладання ЗВТ з країнами з високим рівнем доходу (такими як переважна більшість країн ЄС) порівняно з можливими ефектами від укладання ЗВТ з іншими країнами, що розвиваються» [30].

Крім статичних ефектів, які отримують члени ЗВТ (особливо країни, що розвиваються), також можуть посилюватися динамічні ефекти [31]. Міжнародна торгівля може створювати «позитивні зовнішні ефекти та додаткові ефекти шляхом передачі та поширення технологічного прогресу, знань та ідей» [32]. Однак передача технологій не відбувається, якщо «торговельні партнери є асиметричними в тому сенсі, що демонструють значні відмінності щодо забезпеченості та рівня технологій» [33]. Позитивний вплив міжнародної торгівлі залежить від рівня розвитку країн, оскільки слабкі економіки, які мають структуру, подібну до своїх більш розвинутих торговельних партнерів, можуть зіткнутися з гострою конкуренцією і, отже, мати нижчі показники зростання [34].

У недосконалому конкурентному економічному середовищі порівняльна перевага вважається «створеною, а не природною, що сприяє внутрішньогалузевим обмінам, тобто інтенсивніша торгівля відбувається всередині секторів, а не між секторами» [35]. Це означає, що рівень і вид спеціалізації є суттєвими параметрами економічного зростання. У відкритій економіці міжнародна торгівля сприяє «більшій спеціалізації, оскільки внутрішній попит на деякі товари може задовольнятися за рахунок імпорту, що дозволяє більш інтенсивно використовувати властиві та набуті порівняльні переваги» [36]. Тим не менш, міжнародна торгівля може підштовхнути деякі економіки до спеціалізації в секторах з низькою доданою вартістю (тобто секторах, пов'язаних із постійною та/або спадною віддачею від масштабу діяльності), що, загалом, негативно вплине на довгострокове економічне зростання [37].

В результаті залучення в процес інтеграції з віддаленими та більш розвиненими партнерами, периферійні та менш розвинені економіки отримують можливість розвивати міжгалузеві торговельні відносини [38]. Цей тип торговельних відносин, «який нав'язує особливу економічну структуру зі спеціалізацією у виготовленні, як правило, праце- або ресурсомістких товарів, є наслідком нездатності периферійних і менш розвинутих економік успішно

конкурувати зі своїми більш розвиненими партнерами на ринках капіталомісткої та наукомісткої продукції» [39]. Периферійні та менш розвинені економіки, які мають слабку продуктивну базу, з високою часткою чутливих, трудомістких та/або ресурсомістких секторів і несприятливими географічними координатами, у процесі інтеграції намагаються ефективно перерозподілити свої ресурси, щоб отримати вигоду від відкриття ринків [40]. Крім того, «через нерівні механізми обміну, оскільки інтеграція покращує доступ до ринку та підвищує доходи, моделі споживання та виробництва змінюються, а імпорт зростає непропорційно експорту, що призводить до структурного дефіциту торгівлі, який загрожує стабільності місцевих валют і сприяє фіскальному дисбалансу» [41].

Таким чином, переходячи від традиційних до сучасних теорій міжнародної торгівлі, почала переважати ідея про те, що країни, що розвиваються, мають збільшити різноманітність свого експортного кошика, щоб прискорити зростання, стабілізувати доходи від експорту та збільшити додану вартість [42]. Це впливає з визнання того, що не всі товари є рівними, і вони можуть мати дуже різний вплив на показники зростання [43]. Водночас, міжнародна торгівля не завжди і не для всіх країн є вигідною в абсолютному або у відносному вираженні, незалежно від того, хто є торговими партнерами та незалежно від того, якими товарами торгують.

ЄС намагається розширити свої торгові відносини та застосувати свою політику «європеїзації сусідства» до країн, які загалом мають велику кількість населення та низький рівень розвитку. Вчені звертають увагу на те, що «в той час як населення країн ЄПС еквівалентно 55% населення ЄС, відповідне співвідношення для реального рівня ВВП становить лише 6%» [44]. Якщо говорити про ВВП на душу населення, то в той час як середній реальний показник ЄС на душу населення дорівнювало 29 535 доларів США на жителя, відповідний середній показник країн ЄПС становив лише 2 977 доларів США на жителя [Там же]. Фактично, серед країн ЄПС лише Ізраїль є країною з вищим рівнем розвитку, демонструючи показник ВВП на душу населення, що

дорівнює 21 516 доларів США на жителя, що значно вище, ніж відповідний рівень багатьох країн ЄС [Там же]. Це, очевидно, дуже серйозний розрив у розвитку, який справляє реальний тиск на демографічний баланс країн ЄПС внаслідок постійно зростаючою економічної міграції населення з цих країн до ЄС.

Калліорас Д. та інші провели емпіричний аналіз торгівлі ЄС з сусідніми країнами та отримали докази того, що ці країни залучені в асиметричний, міжгалузевий тип торгової діяльності зі своїми більш розвиненими партнерами з ЄС у рамках ЄПС, стикаючись із серйозними труднощами в реструктуризації та диверсифікації своєї виробничої бази. Вчені зробили висновки про те, що «торгова активність між країнами ЄС та країнами ЄПС зростає в абсолютному вираженні, проте асиметричний і міжгалузевий тип цих відносин вказує на те, що торгова складова ЄПС не забезпечує надійного стимулу в процесі «європеїзації сусідства», але водночас, «торгова діяльність між країнами ЄС і країнами ЄПС може бути корисною для показників зростання обох партнерів, якщо йдеться про «структурну близькість» [41]. Отже, повільні реформи, економічні кризи та політична напруга в окремих країнах ЄПС не дозволяють їм адаптувати свою виробничу систему до вимог інтернаціоналізації та досягти необхідного рівня економічного зростання, сталих доходів на одного мешканця та зменшення безробіття.

Очевидно, що на даному етапі реалізація програм ЄПС не дала очікуваних результатів. Це обумовлено тим, що все ще зберігаються істотні бар'єри для поглиблення взаємодії країн ЄПС з країнами ЄС, що утруднює доступ виробників з третіх країн до ринків ЄС, а тому низка країн переорієнтовуються з європейського ринку на ринок країн БРІКС, які можуть запропонувати привабливіші умови торгівлі. У зв'язку з цим реформування Європейського партнерства та сусідства повинно передбачати одностороннє покращення доступу країн ЄПС до ринків ЄС, заохочення торгових відносин уздовж зовнішнього кордону ЄС, особливо між країнами ЄПС та країнами ЄС із середнім і низьким рівнем доходу, а також надання технічної підтримки для

покращення галузевої структури країн ЄПС. Саме білатеральне співробітництво між окремими країнами ЄС з третіми країнами, що розташовані за кордонами інтеграційного утворення, сприятиме активізації та підвищенню ефективності програм Європейського партнерства та сусідства.

### **1.3. Теоретико-методичні підходи до оцінки двостороннього торговельного співробітництва**

В умовах глобалізації та поглиблення інтеграційних процесів міжнародна торгівля, як головний фактор відкритості економіки, робить все більш значний внесок в економічне зростання країн. Значення білатеральної торгівлі для економічного зростання обумовлене кількістю та ефективністю укладених торговельних угод однієї країни з іншими країнами-партнерами. При цьому головним чинником впливу є преференції та умови торгівлі, які полегшують взаємних доступ двох країн до їхніх ринків товарів та послуг. Відповідно, чим вільніший доступ національних виробників до ринку країни-партнера, тим вища має бути очікувана ефективність двосторонньої торгівлі та більший її вплив на економічне зростання.

Відповідно до положень традиційної теорії міжнародної торгівлі, Гроссман Г. і Хелпман Е. виділяють низку потенційних зв'язків між торгівлею та економічним зростанням: «по-перше, інтеграція народів і культур полегшує обмін технологіями, які можуть бути корисними для створення нових продуктів, удосконалення існуючих продуктів або для виробництва товарів з меншими витратами; по-друге, інтеграція товарних ринків через міжнародну торгівлю дозволяє тим, хто винаходить або вдосконалює продукти, перейти на ринок з більшим потенціалом, де вони можуть отримувати прибуток, навіть якщо посилюється конкуренція; по-третє, інтеграція світових ринків забезпечує загальну рівновагу цін на ресурси та відносних цін на продукцію, що впливає на витрати на інновації та привабливість різних напрямів промислових досліджень; по-четверте, міжнародні взаємодії не лише покращують стимули

для створення нових знань, а й стимули до поширення технологій, що має позитивний вплив на зростання продуктивності» [45, с. 103].

За останні чотири десятиліття вчені здійснили велику кількість досліджень взаємозв'язку між міжнародною торгівлею та економічним зростанням на основі аналізу статистичних даних, що охоплюють велику кількість країн, періодів часу та економічних змінних. Хендрік В. і Левер Дж., проаналізувавши існуючі теоретичні та емпіричні дослідження вчених, дійшли висновку, що «результати досліджень значною мірою підтверджують гіпотезу про те, що відкритість економіки та активізація міжнародної торгівлі забезпечує вищі доходи та вищі темпи економічного зростання», водночас, вони відкинули альтернативну гіпотезу про те, що «торгівля знижує економічне зростання, оскільки відсутні переконливі статистичні докази негативної кореляції міжнародної торгівлі та економічного зростання країн» [46, с.1].

У багатьох дослідженнях доведено, що зростання експорту зробило значний внесок у експортоорієнтовану економіку [47-49]. В науковій літературі наводяться багато аргументів на користь експортоорієнтованої стратегії розвитку країн в умовах глобалізації. Розширення торгівлі може посилити довгострокове зростання, дозволяючи економіці спеціалізуватися в секторах з ефектом масштабу, що виникає в результаті досліджень, розробок і накопичення людського капіталу. Посилення конкуренції створює стимули для технологічного прогресу та кращого управління, і цей ефект поширюється на неекспортні сектори. Збільшення експорту дозволяє імпортувати товари, особливо проміжні та капітальні. На думку Алхаджа Г., «експорт позитивно впливає на продуктивність завдяки кращому розподілу ресурсів через спеціалізацію на основі порівняльних переваг [50]. Деякі економісти, які виступають проти торгівлі, також наголошують на деяких негативних аспектах торгівлі, але серед вчених переважає позитивний погляд

Між експортом і ВВП можуть існувати три основні зв'язки: «зростання, спричинене експортом, експорт, зумовлений зростанням, і двосторонній причинно-наслідковий зв'язок (гіпотеза зворотного зв'язку)», для виявлення

яких Алхходж Г. і Ахмет Угур використали підхід VAR [50; 51]. Фіцова Г. та Жідек Л. застосували підхід VAR для перевірки довгострокового зв'язку між ВВП та експортом за допомогою теорії коінтеграції, а за допомогою тестів причинності Грейнджера визначили характер взаємозв'язків між економічним зростанням і торгівлею: «для Чеської Республіки було виявлено зростання ВВП, яке спричинене експортом, а економіка Словаччини характеризується зворотним зв'язком між економічним зростанням і торгівлею, тобто торгівля стимулює економічне зростання, а зростання доходів є стимулом для зростання обсягів торгівлі» [52]. Отже, міжнародна торгівля має як позитивні, так і негативні наслідки, що підтверджує досвід економічної трансформації як чеської, так і словацької економік, коли експорт цих країн був вирішальним фактором економічного зростання.

В науковій літературі в обговореннях взаємозв'язку між торгівлею та економічним зростанням чітко виділяються етапи, пов'язані з економічними циклами та різними стратегіями лібералізації, що застосовуються в країнах. З 1990-х років ця дискусія пройшла шлях від фази оптимізму до фази песимізму, і в даний час знаходиться на етапі більшого реалізму і прагматизму - фахівці все ще переконані, що існує позитивний зв'язок між торгівлею і зростанням за умови, що лібералізація супроводжується додатковим впливом політик в інших сферах.

На оптимістичному етапі, упродовж 1990-х років, численні наукові дослідження визначали позитивний зв'язок між лібералізацією торгівлі та зростанням, серед яких найбільш помітними були ті, які проводили наскрізний аналіз, щоб показати, що країни, які відкрили свої ринки для міжнародної торгівлі, у середньому зростали швидше, ніж ті, які тримали свої ринки закритими.

У першій половині 2000-х років з'явилася песимістична течія, яка поставила під сумнів цей позитивний зв'язок між відкритістю торгівлі та зростанням. Проте, негативний вплив торгівлі на економічне зростання не був достатньо підтвердженим на практиці, хоча більшість економік здійснили

глибокі економічні реформи, включаючи лібералізацію торгівлі, які не дали очікуваних позитивних результатів (хоча були явні відмінності в продуктивність різних країн).

Дослідження, проведене Родрігесом Ф. та Родріком Д., ставило під сумнів зв'язок між торгівлею та зростанням і вказувало на те, що «попередні дослідження невірно вимірювали відкритість торгівлі через недооцінку географічних факторів» [53]. Більше того, автори стверджували, що «не можливо ефективно встановити причинно-наслідковий зв'язок, оскільки незрозуміло, чи економіка досліджуваних країн зросла більше, тому що вони відкриті, чи вони експортують більше, оскільки мають вищі рівні доходу» [Там же]. Оскільки існує істотний зв'язок між торговельними обмеженнями та неефективною макроекономічною політикою, закриті економіки розвиваються повільніше, хоча це не тому, що вони закриті, а тому, що вони застосовують невідповідну політику. Автори довели, що ступінь відкритості визначається географічними факторами (розміром і близькістю до великих ринків), а тому в статистичних дослідженнях необхідно відокремлювати ефект цієї відкритості від політичних рішень на підтримку лібералізації. Родрігес і Родрік дійшли висновку, що «наслідки для зростання виникають через інвестиції та застосування раціональної макроекономічної політики, і визнають, що якість інституцій також має вирішальне значення для стимулювання зростання» [53].

Наукові дискусії щодо зв'язку між відкритістю та зростанням обумовлюють актуальність досліджень саме двосторонньої торгівлі, які дозволяють зосередити увагу на оцінці ефекту лібералізації торгівлі між двома країнами та визначити причинно-наслідковий зв'язок між покращенням умов торгівлі та економічним зростанням.

Згодом вчені переформулювали оптимістичний погляд на взаємозв'язок між каналом торгівлі та зростанням, що дозволили «коригувати ендогенність відкритості, географію та причинно-наслідковий зв'язок, зберігаючи при цьому надійність статистичного зв'язку між відкритістю (краще виміряною) та найвищими темпами зростання» [54]. В інших дослідженнях було переглянуто

емпіричні дані та додано нову змінну: «твердження про те, що вільна торгівля не стимулює зростання в економіках, обтяжених надмірним регулюванням або де відсутня конкуренція» [55]. З поправкою на цю змінну зв'язок між торгівлею та зростанням вважається більш стійким. Отже, відкритість економіки сама по собі не забезпечує зростання ВВП, але вона може сприяти цьому, якщо супроводжується іншими заходами, які зміцнюють макроекономічну стабільність та покращують інституційне середовище.

Останнім часом низка досліджень підкреслила короткостроковий вплив відкритості на зростання та важливість моделей інтеграції. Наприклад, Ледерман Д. зробив висновок, що «відкритість економіки має позитивний і сильний вплив, хоча й тимчасовий, на конвергенцію між бідними та багатими країнами» [56]. Цей аналіз спрямований на виявлення моделей міжнародної інтеграції, які сприяють швидшому зростанню. Зокрема, Агосін М. підтвердив важливість диверсифікації експорту для зростання та залучення інвестицій на основі розробленої моделі для країн Азії, Латинської Америки та Карибського басейну, яка показала що «диверсифікація експорту, оскільки вона є ознакою розширення порівняльних переваг, є важливим чинником економічного зростання» [57].

У наукових дослідженнях міжнародної торгівлі найчастіше використовується гравітаційна модель, яка є економетричним методом оцінки торгових потоків. Цю модель вчені використовували для аналізу впливу на економічне зростання не лише умов в межах зони вільної торгівлі, а й впливу Генеральної угоди з тарифів і торгівлі – членства у Світовій організації торгівлі (СОТ), валютних союзів, міграційних потоків, прямих іноземних інвестицій. Основна перевага гравітаційної моделі при оцінюванні залежності зростання від преференційних умов торгівлі полягає в тому, що вона дозволяє виявляти наслідки інших факторів торгівлі, крім ЗВТ, і, отже, може виділити вплив ЗВТ на торгівлю. Базова гравітаційна модель торгівлі, аналогічна закону всесвітнього тяжіння Ньютона у фізиці, позитивно пов'язує імпорт країни  $i$  з країни  $j$  ( $M_{ij}$ ) із валовим внутрішнім продуктом (ВВП) країни-імпортера ( $Y_i$ ) та

ВВП країни-експортера ( $Y_j$ ), але враховує негативний вплив географічної відстані між країнами-імпортерами та країнами-експортерами ( $D_{ij}$ ):

$$M_{ij} = G \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}} \quad (1.1)$$

де  $G$  константа.

Виражене в логарифмічній формі та з додаванням випадкової помилки ( $u_{ij}$ ), основне рівняння гравітації приймає вигляд:

$$\ln M_{ij} = G + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln D_{ij} + u_{ij} \quad (1.2)$$

де  $\beta$  - це коефіцієнти. Враховуючи «гіпотетичні зв'язки, що містяться в гравітаційній моделі, очікується, що  $\beta_1$  і  $\beta_2$  будуть позитивними, а  $\beta_3$  - негативними» [58].

У рівнянні сили тяжіння географічна відстань між країнами-імпортерами та країнами-експортерами фактично є замінником торгових витрат, які перешкоджають двосторонній торгівлі. Інші змінні, які «враховують торговельні витрати (наприклад, суміжність, спільна мова, колоніальні зв'язки, спільна валюта або чи є країни-імпортери чи експортери острівними або не мають виходу до моря), можуть бути додані до цього базового рівняння разом з іншими пояснювальними змінними» [58]. Крім того, нещодавні теоретичні модифікації гравітаційного рівняння підтвердили, що двостороння торгівля є не лише функцією відстані між двома країнами, але й відстані досліджуваних країн-партнерів від інших країн.

Отже, гравітаційні моделі – це економетричні моделі, які застосовуються для визначення двостороннього імпортного попиту ( $X_{ij}$ ) за допомогою різноманітних пояснювальних змінних, наприклад, доходу країни-імпортера ( $Y_i$ ), доходу країни-експортера ( $Y_j$ ), доходу на душу населення країни-імпортера ( $N_i$ ), дохід на душу населення в країнах-експортерах ( $N_j$ ). При цьому, додаються змінна, яка враховує відстань між країнами-імпортерами та країнами-експортерами ( $D_{ij}$ ), і вектор додаткових змінних, які можуть бути

використані, якщо вважаються відповідними ( $V_i$ ). Виражена в логарифмічній формі, характерна гравітаційна модель двосторонньої торгівлі набуває вигляду:

$$\ln X_{ij} = A + \delta_1 \ln(Y_i * Y_j) + \delta_2 \ln(N_i * N_j) + \delta_3 \ln D_{ij} + \delta_4 \ln V_z + \ln e_{ij} \quad (1.3)$$

де « $i$  - країна-імпортер;  $j$  - країна-експортер;  $A$  – постійна величина;  $\delta_i$  - коефіцієнти пояснювальних змінних;  $\ln e_{ij}$  - термін логарифмічної нормальної помилки (стандартна теорія торгівлі передбачає, що коефіцієнти пояснювальних змінних мають такі знаки:  $\delta_1 > 0$ ,  $\delta_2 > 0$ ,  $\delta_3 < 0$ , а решта залежить від вектора додаткових пояснювальних змінних)» [58].

Гравітаційна модель оцінюється за допомогою даних про двосторонню торгівлю, ВВП і відстані за допомогою лінійної регресії (звичайних найменших квадратів), яка є процедурою, що виконується за допомогою будь-якого пакету статистичного програмного забезпечення. Використовуючи теоретичне підґрунтя для дослідження взаємозв'язку зовнішньої торгівлі та економічного зростання, закладене в гравітаційній моделі, в нашому дослідженні проведемо регресійний аналіз залежності економічного зростання кожної з країн-партнерів від обсягів експорту та імпорту товарів в межах двосторонньої торгівлі за такою моделлю:

$$Econ\_gr_i = f(Exp_i; Imp_i; Exp_i / Imp_i), \quad (1.4)$$

де  $Econ\_gr_i$  – вектор залежної змінної, що характеризує економічне зростання  $i$ -тої країни і включає показники ВВП ( $GDP_i$ ), ВВП у розрахунку на одного мешканця ( $GDP\_pc_i$ ), індекс ВВП до попереднього року ( $Index\_GDP_i$ );  $Exp_i$  – обсяги експорту товарів з  $i$ -тої країни до країни-партнера;  $Imp_i$  – обсяги імпорту з країни-партнера до  $i$ -тої;  $Exp_i / Imp_i$  - коефіцієнт покриття експортом імпорту у двосторонній торгівлі  $i$ -тої країни з країною партнером.

З метою визначення впливу товарної структури двосторонньої торгівлі на економічне зростання країн-партнерів розрахуємо модель лінійної регресії, яка виражає залежність економічного зростання (ВВП, ВВП у розрахунку на одного мешканця, індекс ВВП) від обсягів експорту та імпорту основних груп товарів:

$$Econ\_gr_i = f(Exp_1; Exp_2; Exp_n; Imp_1; Imp_2; Imp_n), \quad (1.5)$$

де  $Exp_1; Exp_2; Exp_n$  – обсяги експорту основних товарів (товарна група 1, 2. ... n) з  $i$ -тої країни до країни-партнера;  $Imp_1; Imp_2; Imp_n$  – обсяги імпорту основних товарів (товарна група 1, 2. ... n) з країни-партнера до  $i$ -тої країни.

Достовірність результатів регресійного дослідження залежить від якості та повноти статистичних даних. Тому в нашому дослідженні використовуємо дані офіційної статистики, які подаються на сайті Світової організації торгівлі, Державної служби статистики та Головного управління статистики Польщі не менше ніж за 10 років (2011-2021 рр.).

### **Висновки до розділу**

1. Білатеральне співробітництво передбачає запровадження преференційного режиму між двома країнами, що сприяє покращення взаємного доступу до їхніх ринків, збільшуючи торговельний оборот та пришвидшуючи економічне зростання країн-учасниць двосторонньої угоди. В результаті підписання білатеральної угоди відбувається: скасування тарифів та інших торговельних обмежень, що дозволяє отримати підприємствам-експортерам в обох країнах цінові переваги за умови відмінності товарної структури експорту цих країн; зменшення випадків демпінгу та продажу продукції за штучно заниженою ціною з метою захоплення ринку; скасування державних субсидій для підтримки стратегічних галузей економіки, що зменшує несправедливу конкурентну перевагу експортерів відповідної продукції; стандартизація процесу виробництва продукції, умов праці та екологічних вимог; запобігання випадкам порушення прав інтелектуальної власності.

2. В умовах зниження ефективності системи багатосторонніх торговельних угод в межах СОТ, білатеральні торгові угоди набувають все більшої популярності як інструмент поглиблення співробітництва країн-членів ЄС з третіми країнами. Європейський Союз запровадив Європейську політику сусідства, яка, серед інших завдань, передбачає активізацію укладання двосторонніх торгових угод країн ЄС як з країнами колишнього Радянського

Союзу, так і з країнами середземноморського регіону. І хоча ЄПС не надає перспективи третім країнам на гарантований вступ до ЄС, двосторонні угоди розглядаються як важливий етап наближення цих країн до європейських стандартів в багатьох сферах життєдіяльності. Водночас, незважаючи на полегшення доступу третіх країн до ринку ЄС завдяки двостороннім угодам, значна частина тарифних та нетарифних обмежень ще зберігається, а тому діючий режим торгівлі в межах ЄПС має недостатні преференції і не відповідає очікуванням країн-сусідів ЄС.

3. З метою оцінювання параметрів двосторонньої торгівлі та її впливу на економічне зростання країн-учасниць доцільно використати рівняння лінійної регресії, яке базується на теоретично обґрунтованій взаємозалежності показників зовнішньої торгівлі та економічного зростання у гравітаційній моделі. Відповідно, на першому етапі дослідження за допомогою регресійного аналізу необхідно оцінити вплив кількісних показників торгівлі (обсягів експорту до країни партнера, обсягів імпорту з країни партнера) на економічне зростання кожної країни, що бере участь у двосторонній торгівлі. На другому етапі дослідження визначимо залежність економічного зростання країни від товарної структури експорту до країни-партнера та імпорту з країни-партнера на основі побудови моделі лінійної регресії.

## РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА СТАН УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

### 2.1. Торговельна політика Польщі як складова спільної політики ЄС

Після вступу Польщі до Європейського Союзу змінилися правила торгівлі Польщі з усіма іноземними партнерами. Торгівля з державами-членами регулюється правилами єдиного європейського ринку, а торгівля з країнами, що не входять до ЄС (так званими третіми країнами), – спільною торговою політикою. Ця політика, як автономна, так і заснована на договорах, належить до виключної компетенції ЄС, які були розширені Лісабонським договором, і проводиться на наднаціональному рівні ЄС. Це означає, що Польща, як і інші країни-члени, не може проводити національну торговельну політику. Проте вона може брати участь у створенні політики ЄС.

Це важливо, оскільки значна та зростаюча частина польської зовнішньої торгівлі підпорядкована спільній комерційній політиці (за десятиліття 2003-2013 рр. частка третіх країн у польському імпорті зросла з 31% до понад 41%, а в експорті з 19 % до 25% [59]). Беручи до уваги високий рівень інтеграції європейської економіки зі світовою економікою (сильні виробничі та капітальні зв'язки польських, європейських та світових компаній), можна сказати, що спільна торгова політика також опосередковано впливає на торгівлю Польщі з державами-членами ЄС.

Правила торгівлі Польщі з країнами поза ЄС – на відміну від інших сфер інтеграції Польщі до ЄС – були значною мірою гармонізовані з вимогами ЄС ще до приєднання Польщі до ЄС згідно з Європейською угодою та додатковими угодами [60, с. 88]. У рамках коригувань, що передували вступу, Польща уклала багато угод про вільну торгівлю з країнами, з якими Європейське співтовариство раніше підписало подібні угоди (включаючи країни ЄАВТ і Туреччину). Крім того, багато рішень у сфері торгівлі, які використовуються в ЄС, також функціонували в Польщі, оскільки вони впливали з умов членства у Світовій організації торгівлі (СОТ).

Лісабонський договір, який набув чинності 1 грудня 2009 р., підтвердив, що торговельна політика є частиною зовнішньоекономічної діяльності Європейського Союзу і належить до його виключної компетенції, а також розширив сферу цієї компетенції [61, с. 5]. Цей договір також підкреслив тісний зв'язок між внутрішньою ідентичністю ЄС та його підходом до зовнішніх відносин.

Згідно з Лісабонським договором, спільна комерційна політика охоплює, крім торгівлі товарами, торгівлю послугами (не включаючи транспортні), пов'язані з торгівлею аспекти інтелектуальної власності та прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Найсуттєвішою зміною стало розширення сфери дії режиму вільної торгівлі на прямі іноземні інвестиції. Як наслідок, виникла проблема існуючих двосторонніх інвестиційних угод окремих держав-членів з третіми країнами (Bilateral Investment Agreements - BITs), тобто необхідність їх припинення та заміни новими типами угод, погоджених Європейською Комісією. Другою значною зміною в договорі було включення виняткових повноважень у сфері торгівлі послугами, які раніше були предметом повноважень, поділених між Співтовариством і державами-членами. У режимі голосування Ради збережено особливий підхід до послуг. Основним способом прийняття рішень Радою є кваліфікована більшість голосів.

Однак Рада одностайно приймає рішення під час переговорів і укладення угод: (а) у сфері торгівлі послугами та у сфері комерційних аспектів інтелектуальної власності та прямих іноземних інвестицій, якщо угоди містять положення, що вимагають одностайності для прийняття внутрішніх нормативних актів; (б) у торгівлі культурними та аудіовізуальними послугами, якщо ці угоди можуть загрожувати культурному та мовному різноманіттю; (с) у торгівлі соціальними послугами та у сфері освіти та охорони здоров'я, де ці угоди можуть суттєво порушити національну систему цих послуг та негативно вплинути на відповідальність держав-членів за їх надання [62].

Лісабонський договір підвищив роль Європейського парламенту у сфері спільної комерційної політики, надавши йому законодавчі повноваження.

Тобто, Раді тепер потрібна згода Парламенту для проведення переговорів і укладення міжнародних угод за звичайною законодавчою процедурою, колишньою процедурою спільного прийняття рішень. Хоча парламент все ще не має повноважень ініціювати міжнародні переговори, Європейська комісія повинна регулярно звітувати йому про хід переговорів. В односторонній політиці законодавчі повноваження парламенту згідно звичайної законодавчої процедури включають формування правової бази (наприклад, застосування антидемпінгових і антисубсидійних заходів або загальної системи торгових преференцій) [63].

Під час членства Польщі в ЄС було прийнято дві стратегії торговельної політики: представлена в жовтні 2006 р. Стратегія «Глобальний вимір Європи – конкуренція на світовому ринку» [64]; представлена у листопаді 2010 р. Стратегія торговельної та інвестиційної політики на 2010-2015 рр. «Торгівля, зростання та світові справи – торгова політика як ключовий елемент стратегії «Європа 2020» [65].

Обидві стратегії торговельної політики, як підкреслюється в їхніх назвах, були важливими елементами економічних стратегій ЄС, спочатку переглянутої Лісабонської стратегії (стратегія зростання та робочих місць ЄС), а потім стратегії «Європа 2020» (стратегія розумного та сталого інклюзивного розвитку) [66]. У Стратегії 2006 р. Комісія визнала економічну відкритість Європейського Союзу необхідною для створення робочих місць і зростання, а також для його міжнародної конкурентоспроможності. Проте вона підкреслила, що відмова від внутрішнього протекціонізму має йти паралельно з відкриттям зовнішніх ринків і створенням справедливих умов торгівлі за кордоном. У цьому документі також зазначено, що все більше і більше секторів відмовляються від тарифного захисту і що факторами конкурентоспроможності тепер є знання, інновації, права інтелектуальної власності, послуги та ефективність використання ресурсів [64]. У новій стратегії 2010 року, оголошеній після кризи, Комісія підтвердила свою підтримку вільної торгівлі, підкресливши, що вона має відбуватися в умовах чесної конкуренції між

вітчизняними та іноземними виробниками, заснованої на реальній конкурентній перевазі [65]. У той же час гарантується захист виробників ЄС від спотворень міжнародної торгівлі (таких як субсидування стратегічних секторів), використовуючи заходи захисту торгівлі відповідно до правил СОТ.

За час членства Польщі в Європейському Союзі перелік країн, з якими ЄС підписав двосторонні угоди про преференційну торгівлю (переважно угоди про асоціацію, що передбачають створення зони вільної торгівлі), збільшився з 20-ти до понад 50-ти [67]. Серед інших важливим був вплив змін у підходах Союзу до двосторонньої та регіональної лібералізації, проголошених у Стратегії для глобальної Європи 2006 року.

Дванадцять нових угод про вільну торгівлю між ЄС і третіми країнами набули чинності з травня 2004 р. по вересень 2014 р. До них належали як класичні торгові угоди (з членами Андського співтовариства – Колумбією та Перу), новий тип угод про вільну торгівлю з Південною Кореєю (таблиця 2.1), так і угоди про вільну торгівлю, які є частиною наступних угод про асоціацію з країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою: «(1) угоди про стабілізацію та асоціацію з країнами Західних Балкан – Албанією, Чорногорією, Боснією і Герцеговиною та Сербією; (2) угода про асоціацію з Центральною Америкою (Гватемала, Гондурас, Коста-Ріка, Нікарагуа, Панама та Сальвадор); (3) угоди про євросередземноморську асоціацію (Euromed) з країнами Середземноморського басейну – Алжиром та Єгиптом; (4) угоди про економічне партнерство з країнами Африки, Карибського басейну та Тихого океану [59].

Крім того, в аналізований період ЄС розпочав і завершив переговори щодо чотирьох глибоких і всеохоплюючих угод про вільну торгівлю (ПВЗВТ), які є частиною угод про асоціацію з Вірменією, Грузією, Молдовою та Україною, та угоди про вільну торгівлю з Сінгапуром. Також було розпочато переговори щодо поглиблення та розширення положень раніше укладеної угоди з Марокко (квітень 2013 р.; ПВЗВТ) та укладення нових угод з розвиненими

країнами (Японія, Канада та США) та країнами, що швидко розвиваються (Індія та чотири країни АСЕАН) [59].

Таблиця 2.1

Угоди про вільну торгівлю з ЄС, підписані упродовж 2004-2014 рр.

Країна / Регіон	Вид договору	Правовий статус
Албанія	угода про стабілізацію та асоціацію	набрала чинності 1 квітня 2009 р.
Центральна Америка	угода про асоціацію	підписано 29 червня 2012 року
Боснія і Герцеговина	тимчасова угода про торгівлю та торгові аспекти	набрала чинності 1 липня 2008 р.
Чорногорія	угода про стабілізацію та асоціацію	набрала чинності 1 травня 2010 р.
Південна Корея	угода про вільну торгівлю	підписана 6 жовтня 2010 р., набрала чинності 01 липня 2011 р.
Сербія	тимчасова угода про торгівлю та торгові аспекти	набрала чинності 1 лютого 2010 р.
Україна	угода про асоціацію (створення всеосяжної ЗВТ	підписана 27.06.2014 р.; економічна частина набрала чинності з 1 січня 2016 р.
Колумбія і Перу	угода про торгівлю	підписана 26.07.2012 р.

Джерело: складено за [59]

Економічні результати від нових двосторонніх торговельних угод, укладених ЄС упродовж 2004-2014 рр., для Польщі були неістотні. Це стосується як впливу, пов'язаного з масштабом і конкуренцією, так і зміни умов торгівлі на зміну обсягів торгівлі та інвестицій. Крім Південної Кореї ці угоди стосувалися країн із дуже незначною часткою в польській торгівлі. У 2013 р. менше 2% від загального обсягу польського експорту було спрямовано до країн, охоплених цими угодами (7,5% експорту до країн за межами ЄС-28), причому Сербія та Південна Корея були основними реципієнтами (кожна країна з часткою 0,4% у загальному експорті, посідаючи відповідно 29 і 32 місце серед торговельних партнерів) [59]. Частка цієї групи країн у загальному польському імпорті становила близько 3% (7,2% в імпорті з-за меж ЄС), з яких на Південну Корею припадало 2% (12 місце) [Там же].

Ці країни відігравали відносно велику роль у торгівлі товарами незначного, а часто й нішевого значення. Винятком були електричні машини та

обладнання (імпортовані переважно з Південної Кореї), а також кораблі, човни та плавучі споруди (імпортовані з країн Карибського басейну). З іншого боку, в імпорті явно переважали продукти борошномельної промисловості (з Сербії та Єгипту), а також машини, обладнання та апаратура (переважно з Південної Кореї). Структура імпорту була більш диверсифікованою, ніж структура експорту.

Низька значущість угод про ЗВТ також була наслідком низького рівня середніх конвенційних мит Єдиного митного тарифу та попередніх односторонніх преференцій, які охоплювали більшість країн-учасниць цих угод. Відносно низький рівень преференційної маржі та складність процедури отримання сертифіката походження (час, витрати), сприяли неповному використанню преференцій [68]. У 2012 р. середньо-арифметична ставка мита за режимом найбільшого сприяння (РНС) при імпорті до ЄС становила 5,5%, у тому числі сільськогосподарської продукції – 13,2% та несільськогосподарської продукції – 4,2%. Ставки РНС для 31,2% сільськогосподарських тарифних позицій і 26,1% для несільськогосподарських позицій були нульовими, а для 9,9% сільськогосподарських позицій і 37,7% несільськогосподарських позицій вони не перевищували 5% [69]. Преференції охоплювали, наприклад, країни Каріфоруму та країни Латинської Америки (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа та Панама; Колумбія та Перу), з якими угоди про ЗВТ застосовувалися тимчасово.

У 2013 р. більша частина польського імпорту з найважливіших країн, охоплених новими зонами вільної торгівлі, відбувалася за умовою режиму найбільшого сприяння (РНС), при цьому країни Карибського басейну (Панама, Багамські Острови, Антигуа і Барбуда) становили 100 %, у випадку Алжиру – 98 %, Перу – 83 %, Південної Кореї. – 69%. Найвищий рівень використання митних преференцій зафіксовано в імпорті із Сербії, Єгипту та Боснії та Герцеговини, при цьому більшість пільгового імпорту була за нульовою ставкою [59].

Коли Польща приєдналася до ЄС, це угруповання мало де-факто мораторій на початок переговорів щодо нових регіональних торговельних угод з 1999 р. до завершення багатосторонніх переговорів у Дохійському раунді розвитку СОТ [70]. Виняток зробили для переговорів з Чилі, Мексикою та ПАР. Мораторій не мав формальної правової основи, а базувався на консенсусі держав-членів і Комісії.

Після кількох років, під впливом різних внутрішніх і зовнішніх факторів, у тому числі призупинення переговорів Дохійського раунду в червні 2006 р., ЄС переглянув свій підхід [71, с. 18]. У Стратегії «Глобальна Європа» Комісія оголосила, що відкриття ринків і усунення бар'єрів у торгівлі відбуватиметься двома шляхами: в рамках багатосторонньої системи та через двосторонні ініціативи. Це означало де-факто кінець неформального мораторію на укладення двосторонніх угод.

Європейська Комісія переконалася, що регіональні угоди будуть сприянням (сходінками), а не перешкодою (камінням спотикання) для багатосторонньої системи, яку вона вважає найбільш ефективною та орієнтованою на розвиток [64]. Повернення до двосторонніх відносин відбувалося значною мірою під впливом європейських корпорацій, які вимагали – в умовах провалу багатосторонніх переговорів – прискорення лібералізації торгівлі з країнами Азії. Крім того, багато питань, важливих для експортерів та інвесторів (інвестиції, державні закупівлі, конкуренція чи захист прав інтелектуальної власності) не повністю входять до компетенції СОТ. Скасування бар'єрів у цих сферах виглядало більш реалістичним у межах зон вільної торгівлі. Європейські корпорації покладали особливі надії на утворення зон вільної торгівлі з країнами, економіки яких характеризувалися істотним потенціалом зростання та високими бар'єрами для входу на внутрішній ринок.

Європейський Союз визначив низку засад для нових двосторонніх угод про вільну торгівлю:

1. Головним критерієм відбору партнерів для угод повинні бути економічні фактори, а не геополітичні умови чи цілі розвитку.

2. Нові угоди мають бути комплексними, вони мають включати сфери, які не охоплені рішеннями багатосторонньої системи СОТ, де розташована більшість бар'єрів, з якими стикаються компанії ЄС.

3. Рівень лібералізації торгівлі, включаючи послуги та інвестиції, має бути якомога вищим.

4. Нетарифні бар'єри слід усунути шляхом наближення норм і стандартів між ЄС та його торговими партнерами та далекосяжних положень щодо спрощення торгівлі.

5. Метою нових угод, окрім кращого доступу до ринків, має бути отримання доступу до таких ресурсів, як енергія, метали та брухт, первинна сировина. Обмеження доступу до ресурсів можуть бути виправдані лише міркуваннями безпеки чи захисту навколишнього середовища.

6. Необхідно підтримувати сталий розвиток, наприклад, шляхом запровадження положень про співпрацю у сфері трудових та екологічних стандартів.

Основними економічними критеріями для відбору країн-партнерів мали стати ринковий потенціал і вигоди для експортерів ЄС від усунення перешкод у доступі до ринків. Важливим аргументом було проведення подібних переговорів конкурентами ЄС із потенційними торговельними партнерами та ризик, так звана, «ерозія преференцій», раніше наданих ЄС сусідам і країнам, що розвиваються [64].

Угоди про асоціацію з країнами-сусідами ЄС (у широкому розумінні слова) також мали слугувати реалізації політичних цілей – підтримці суспільно-політичних змін після «кольорових» революцій та запобігання дестабілізації ситуації навколо зовнішніх кордонів ЄС (торговельна політика ЄС як часткова заміна зовнішньої політики, яка все ще є сферою діяльності урядів країн-членів ЄС) [72].

У Стратегії торгівлі, зростання та світових справ на 2010-2015 рр. Комісія підтвердила свою готовність діяти в багатосторонньому та двосторонньому вимірі. Пріоритет надавався розвитку торгівлі зі стратегічними партнерами,

тобто Сполученими Штатами, Китаєм, Росією, Японією, Індією та Бразилією, а також угодам про вільну торгівлю з іншими динамічними та конкурентоспроможними азіатськими країнами [65].

Уряд Польщі підтримує стратегію ЄС щодо укладення двосторонніх угод про вільну торгівлю як доповнення до багатосторонніх переговорів у рамках СОТ та елемента, що дозволяє розбудовувати партнерську співпрацю з країнами, що не входять до ЄС, і водночас намагається для забезпечення інтересів польських виробників чутливих товарів (наприклад, імпорту м'яких фруктів із Чилі, пункти додаткового захисту в угоді про вільну торгівлю з Південною Кореєю) [73]. Уже підписана угода про ПВЗВТ з Україною та досягнуті угоди зі Сполученими Штатами, Японією та країнами Азії, що розвиваються, можуть мати більш відчутний вплив на економіку Польщі, оскільки роль цих країн у зовнішній торгівлі Польщі є вагомішою.

Створення зон вільної торгівлі має не тільки економічні, а й геополітичні наслідки, тому переговори знаходяться під уважним спостереженням торгових партнерів за межами зони вільної торгівлі. Прикладом вкрай неохочої реакції сусідньої країни є ставлення Росії до парафорованої в грудні 2011 року Угоди про асоціацію з Україною, яка містить всеосяжну угоду про вільну торгівлю. Росія використала угоду як привід для застосування військової сили та анексії частини території України.

## **2.2. Загальна характеристика позицій Польщі та України у світовій торгівлі**

На початку економічної трансформації вартість польського експорту по відношенню до ВВП становила 15%, а доходи покривали лише 60% витрат на імпорт. Уже в 2015 році Польща досягла позитивного сальдо торгівлі товарами, а вартість польського експорту по відношенню до ВВП зросла в 2019 р. до 45%. Це стало можливим насамперед завдяки активізації залучення польських підприємств до глобальних ланцюгів доданої вартості – сьогодні майже 60%

польського експорту товарів і послуг є результатом інтеграції у світову виробничу систему.

Переломним моментом став вступ Польщі до Європейського Союзу. За період членства в ЄС обсяги польського експорту збільшилися майже в 4 рази - з 89,4 млрд дол. США у 2005 р. до 337,9 млрд дол. США, а обсяги імпорту зросли в 3,3 раза - з 101,6 млрд дол. США у 2005 р. до 338,3 млрд дол. США (рис. 2.1). За цей же час від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі Польщі зменшилося у 28 разів – з 17282 млн дол. США у 2005 р. до 433 млн дол. США у 2021 р. При цьому відзначимо, що сальдо зовнішньої торгівлі Польщі було позитивним упродовж 2015-2017 рр. та у 2019-2020 рр., а найбільше його значення було досягнуто у 2020 р. (12209 млн дол. США), незважаючи на економічну кризу внаслідок пандемії COVID-19.

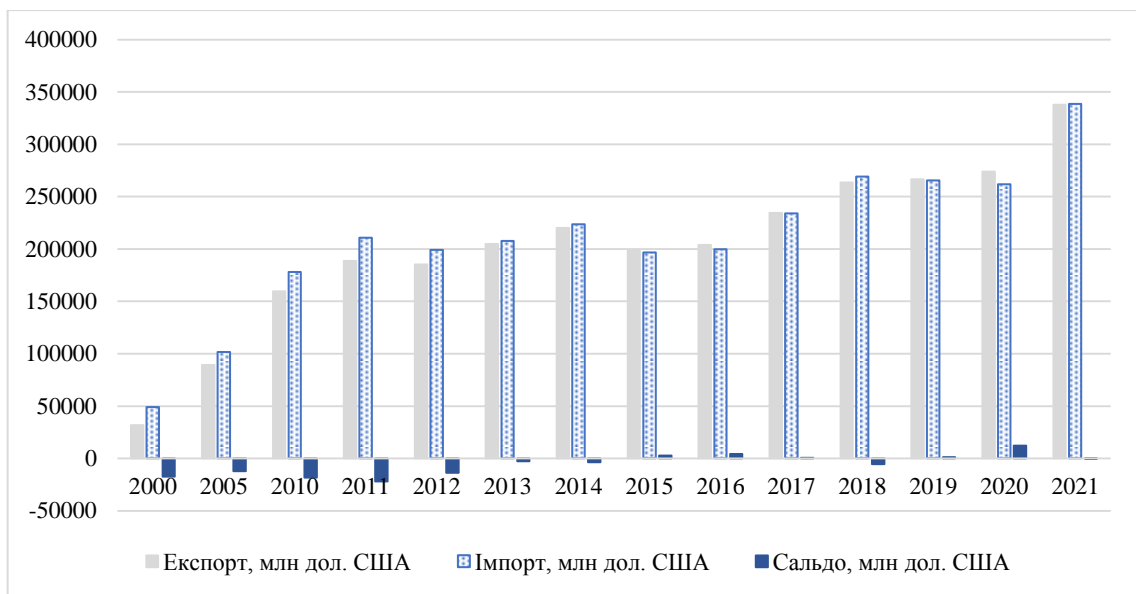


Рис. 2.1. Динаміка показників зовнішньої торгівлі Польщі у 2000-2021 рр.  
Джерело: побудовано за даними [74; 75]

Звернемо увагу на те, що загальні обсяги експорту та імпорту товарів у 2021 р. були майже однаковими: близько 338 млрд дол. США. Проте динаміка обсягів експорту та імпорту відрізнялася – у 2021 р. імпорт зріс аж на 25,3%, значно відновившись після падіння на 3,5% у 2020 р. Варто нагадати, що це був перший рік за майже 30 років, коли польська економіка пережила рецесію (реальний ВВП скоротився на 2,2%). Зростання обсягів експорту, зафіксоване у

2021 р., було дещо повільнішим (19,5%), але попереднього року не спостерігалося зниження цього показника, а навпаки - незначне зростання, на 0,4%.

Зовнішня торгівля є своєрідним носієм зовнішніх шоків, тобто шоків, які генеруються джерелами, що знаходяться за межами даної країни. Це особливо помітно, коли частка експорту та імпорту по відношенню до валового внутрішнього продукту (ВВП) висока. Так, в Польщі співвідношення експорту та імпорту до ВВП має тенденцію до зростання, і нинішні показники – 60% та 56% відповідно – є високими та свідчать про надмірну відкритість економіки.

У 2020 р. Польща була 22-м найбільшим експортером у світі і порівняно з 2001 р. країна піднялася в рейтингу найбільших експортерів на десять позицій [76, с. 292]. За обсягом експорту Польща випередила такі великі економіки, як Бразилія, Саудівська Аравія та Туреччина.

Частка Польщі у світовій торгівлі товарами зросла в 2001-2020 роках приблизно на 0,9 процентного пункту (п. п.) за експортом (до 1,54%) та на 0,7 п. п. за імпортом (до 1,44%). Навіть у пандемічному 2020 р. частка Польщі у світовій торгівлі товарами зросла порівняно з 2019 р. - частка в експорті зросла на 0,13 п. п., в імпорті - на 0,16 п. п. Найважливішим зовнішнім ринком для польських експортерів є Німеччина – у 2019 р. на німецький ринок було спрямовано 27,5% загального обсягу експорту Польщі.

Польща має найвище значення індексу відносної експортної переваги для таких товарних груп: тютюн і промислові замітники тютюну (група 24); книги, газети та інша продукція поліграфічної промисловості (група 49); меблі (група 93); мило та інші засоби для чищення (група 34); какао та какао-продукти (група 18). Відповідно, у 2020 р. Польща була найбільшим у світі експортером тютюну та промислових заміників тютюну як за номінальною вартістю, так і за чистим експортом. За чистим експортом (експорт мінус імпорт) Польща також була найбільшим експортером книг, газет та іншої продукції поліграфічної промисловості. П'ять найбільших товарних груп (машини та механічні пристрої, транспортні засоби, недорогоцінні метали та вироби з них,

продукція хімічної промисловості або суміжних галузей, пластмаси та вироби з них) у 2020 р. становили 61,3% загального обсягу експорту товарів з Польщі у 2020 р. (понад 645 млрд злотих).

З огляду на зміни у товарній структурі зовнішньої торгівлі Польщі, найбільші коливання обсягів спостерігалися у торгівлі паливом, що обумовлено кризовими ситуаціями внаслідок пандемії. Спалах пандемії спочатку супроводжувався сильним зниженням цін на пальне, а потім - ще більш істотними коливаннями. У результаті вартість імпорту палива до Польщі впала на 1/3 у 2020 р., а в наступному році - відбулося зростання майже на 48%.

Пандемія також істотно вплинула на торгівлю капіталомісткими товарами: транспортними засобами, технікою, обладнанням тощо. У 2020 р. експорт цих товарів з Польщі скоротився на 2,3%, а імпорт – збільшився удвічі. Натомість, у 2021 р. відбулося збільшення експорту капіталомістких товарів на понад 17%, а імпорту - майже на 19%. Подібну тенденцію – незначне зниження у 2020 р. та істотне зростання у 2021 р. – можна спостерігати і у торгівлі проміжними товарами (сировина та напівфабрикати, які використовуються у виробництві). Споживчі товари та продукти харчування, своєю чергою, належали до тих категорій, де вплив пандемії був значно слабкішим – імпорт та експорт зростав в обох категоріях у 2020 р. та 2021 р., але швидші темпи зростання були характерні для продуктів харчування.

Аналіз структури зовнішньої торгівлі Польщі показав, що частка високотехнологічних товарів у польському експорті збільшилася з 4,5% у 2005 р. до 11,3% у 2020 р. Це позитивна тенденція, хоча в загальних обсягах експорту все ще переважають відносно низькотехнологічні товари. У зв'язку з цим, фахівці наголошують, що «трансформація польського експорту вимагає зміни його структури в бік посилення тих спеціалізацій, які збільшуватимуть вартість експортного кошика, насамперед йдеться про галузі, які, з одного боку, є найціннішими групами продуктів у світовій торгівлі, і водночас є відносно близькими до спеціалізацій, які вже присутні в польському експорті» [77]. Серед 23 груп продуктів, аналітики виділяють як найперспективніші такі:

промислове обладнання та виробниче обладнання, промислова хімія, органічна хімія, фармацевтична продукція.

Роль послуг у зовнішній торгівлі Польщі зростає, особливо в експорті, а тому країна є значним нетто-експортером послуг: у 2021 р. доходи від надання послуг іноземним суб'єктам становили 68,5 млрд євро, а платежі за послуги лише 41,8 млрд євро. На зовнішню торгівлю послугами пандемія мала сильніший вплив, ніж на торгівлю товарами, що пов'язане із реакцією урядів та суспільства на пандемію – різні форми карантину стосувалися насамперед обмеження діяльності підприємств сфери послуг. Внаслідок запроваджених карантинних заходів відбулося зниження експорту послуг на 7% та імпорту – на понад 9% у 2020 р. Однак повернення до зростаючого тренду відбулося так само швидко, оскільки у 2021 р. як експорт, так і імпорт послуг збільшилися майже на 20%.

Вагомим чинником динаміки зовнішньої торгівлі Польщі, як країни-члена ЄС, вважається Brexit, який набагато сильніше вплинув на імпорт, ніж на експорт. Якщо вартість експорту у 2021 р. зросла на 6,3% – до 14,5 млрд євро, то вартість імпорту зменшилася на понад 40% (до 3,2 млрд євро). У результаті профіцит торгівлі з Великою Британією досяг рекордного рівня - понад 11 млрд євро. За всіма основними групами товарів у торгівлі Польщі з Великою Британією у 2021 р. зафіксовано зниження вартості імпорту. Незначне зниження обсягів експорту Польщі до Великої Британії відбулося за такими товарними групами, як продукти харчування (на 1%) та споживчі товари (на 3%) відповідно. Водночас, потужне зростання експорту з Польщі (понад 15%) було зафіксовано в найбільшій категорії капітальних товарів, до якої також входять автомобілі. Дані за перші 5 місяців 2022 р. також підтверджують, що поки що Brexit не мав негативного впливу на конкурентоспроможність польських товарів на британському ринку – у період січень-травень вартість експорту з Польщі до Великої Британії зросла більш ніж на 20%.

Зовнішня торгівля Польщі також знаходиться під впливом війни в Україні та наслідків запровадження санкцій проти Росії та Білорусі. Дані за підсумками

зовнішньої торгівлі за січень-травень 2022 р. свідчать про значне зниження вартості експорту до Росії (на понад 30% порівняно з аналогічним періодом попереднього року) та Білорусі (майже на 30%). Водночас, відбулося істотне, на 17%, зростання експорту в Україну. Оскільки загальна частка цих країн у загальному експорті Польщі є незначною і не перевищує 4%, така динаміка торгівлі не має вирішального впливу на вартість загального експорту, який за цей період зріс понад 19%.

Дещо інша ситуація склалася щодо імпорту товарів Польщею, оскільки Росія десятиліттями була основним постачальником енергоносіїв. Через війну Росії в Україні вартість імпорту російської продукції до Польщі істотно підвищилася – у січні-травні зростання склало понад 80%, а вартість імпорту досягла майже 10 млрд євро. Цей ефект частково пов'язаний із зростанням цін на енергетичні товари, а також із збільшенням обсягів імпорту. До кінця 2022 р. ця ситуація має змінитися через ембарго на російське вугілля та нафту, а також припинення поставок газу до Польщі, після відмови від розрахунків у рублях.

Позиції України на світових ринках товарів є значно гіршими порівняно з Польщею. Це підтверджується результатами порівняння України та Польщі за обсягами зовнішньоторговельного обороту у розрахунку на одного мешканця (рис. 2.2). Середнє значення цього показника за 2018-2020 рр. для України дорівнювало 1556 дол. США, тоді як для Польщі цей показник становив 8295 дол. США.

За експортом у 2020 р. Україна посіла в рейтингу країн світу 48 місце, що зумовлено порівняно низькими його обсягами (49 млрд дол. США), які не перевищували 0,3% світового експорту, а також зниженням експорту у 2020 р. на 2% відносно попереднього року. Серед країн-імпортерів Україна посіла 48 місце у 2020 р. - імпорт товарів становив 54 млрд дол. США (0,3% від світового обсягу імпорту) та зменшився на 11% порівняно з попереднім роком.

За даними Державної служби статистики України, обсяги українського експорту у 2021 р. становили 68 млрд дол. США, що практично дорівнювало експорту в 2008 р. і було у 5 разів менше, ніж експорт Польщі. Обсяги імпорту

до України становили 73 млрд дол. США, або на 15% менше, ніж у 2008 р. Повномасштабна агресія Росії та окупація частини української території у лютому 2022 р. призвела до подальшого істотного зниження обсягів зовнішньої торгівлі України. Станом на березень 2022 р. обсяги експорту українських товарів зменшилися на 49% порівняно з березнем 2021 р., а обсяги імпорту – на 71% відповідно.

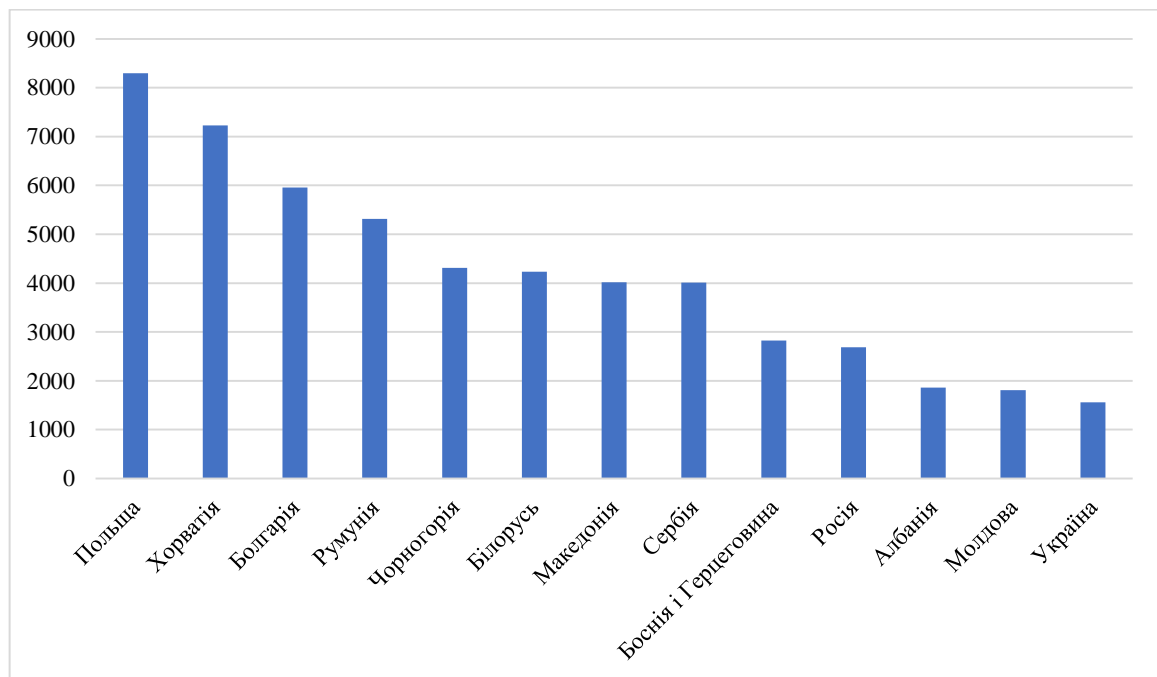


Рис. 2.2. Обсяги середнього товарообігу зовнішньої торгівлі у розрахунку на одного мешканця в окремих країнах Європи за 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано за даними [76]

Стагнація української торгівлі супроводжувалася глибокою переорієнтацією її географічної структури. Ескалація погіршення відносин з Росією призвела до значного зниження значення російського ринку для української торгівлі. Однак істотне скорочення обсягів торгівлі з Росією не було компенсовано збільшенням торгівлі з іншими країнами. Така ситуація призвела до погіршення позицій України на міжнародних ринках, що супроводжується як зниженням частки України у світовому експорті та імпорті, так і зниженням зовнішнього товарообігу у розрахунку на одного мешканця серед інших країн Європи. Перед початком війни Україна відігравала другорядну роль у міжнародній торгівлі. Згідно з даними Світової організації

торгівлі, у 2021 році за вартістю експорту вона посідала 48 місце, а за вартістю імпорту – 50 місце.

До 2013 року Росія була основним торговельним партнером, а її частка становила 24% в загальних обсягах експорту з України та 30% - в імпорті товарів до України. Анексія Криму та окупація східних регіонів призвели до припинення співпраці між Україною та Росією в багатьох сферах, що відобразилося й у поступовому зниженні частки Росії в зовнішній торгівлі України. У 2019 р. Росія перестала бути найважливішим торговим партнером, а у 2021 р. на Росію припадало 5,0% українського експорту та 8,4% імпорту до нашої країни. Зовнішня торгівля України характеризується найменшою часткою Росії порівняно з іншими країнами колишнього СРСР (включно з країнами Балтії).

У зовнішній торгівлі України у 2021 р. Росія посідала 5-те місце за обсягами експорту і 3-тє місце за обсягами імпорту. При цьому, за останні п'ять років структура торгівлі товарами України з Росією зазнала істотних змін. Значно скоротилися обсяги експорту на російський ринок української сільськогосподарської продукції – її частка в загальних обсягах товарного експорту становила 0,2% у 2021 р. З початком воєнних дій на сході України у 2014 р. та внаслідок анексії Росією Криму, відбулося припинення українсько-російської співпраці в машинобудівній галузі та фактичне закриття російського ринку для українських машин, обладнання і транспортних засобів, що призвело до істотного скорочення цих товарів у структури експорту з України. В останні роки Україна експортує до Росії переважно прокат чорних металів, насоси, пластмасу.

Україна імпортує з Росії переважно паливо, яке у 2021 р. становило 60% загальних обсягів імпорту. При цьому, обсяги імпорту сирої нафти та природного газу істотно зменшилися, що в умовах низької диверсифікації джерел постачання цих енергоресурсів, призвело до скорочення їх внутрішнього споживання. Наприклад, споживання нафти у 2020 р. зменшилося на 18% відносно 2011 р., а споживання газу – на 50% за

аналогічний період, що призвело до зниження енергомісткості економіки України. Водночас, скорочення імпорту енергоносіїв з Росії сприяє диверсифікації джерел постачання цих ресурсів до України. Зокрема, починаючи з 2017 р. найбільшим постачальником нафти до України став Азербайджан. З 2021 р. імпорт нафти до нашої країни відбувається також з Лівії, Великої Британії та Алжиру. Після окупації Росією частини Донецької та Луганської областей Україна втратила можливість видобування вугілля на цих територіях і стала нетто-імпортером російського антрациту та коксу. Також Україна імпортує з Росії продукти переробки нафти.

Внаслідок скорочення торгівлі з Росією відбулося нарощення товарообігу України з Китаєм, який за період 2019-2021 рр. став найважливішим експортним ринком для українських товаровиробників і водночас найбільшим постачальником товарів на український ринок. Частка Китаю у 2021 р. становила 12% в загальних обсягах експорту України та 15% в імпорті товарів до нашої країни.

На відміну від географічної структури українського експорту, його товарна структура є висококонцентрованою. Переважання в експорті сировинної продукції та товарів з низьким рівнем доданої вартості свідчить про те, що розвиток української економіки базується на природних факторах, що обумовлює формування експорту на класичних порівняльних перевагах. Понад 40% загального обсягу експорту з України у 2021 р. становили такі основні товари: продукція металургії (21%), зернові культури (18%), залізна руда (11%). Україна належить до провідних експортерів цих товарів на світових ринках, тому скорочення обсягів експорту за цими товарними групами внаслідок повномасштабного вторгнення російських військ в Україну може призвести до кон'юнктурних коливань на цих ринках.

Україна у 2021 р. посідала третє місце в світі за обсягами експорту чавуну (23% світового експорту), поступаючись Росії та Бразилії. Третє місце в світі Україна займала й за експортом напівфабрикатів з чавуну та сталі (9% загальносвітового експорту), а за експортом металевого прокату – п'яте місце

(5% світового експорту). Найбільші поставки цієї продукції здійснювалися українськими підприємствами до Туреччини, Італії та Польщі. За експортом залізної руди Україна посідала п'яте місце в світі після Австралії, Бразилії, Південно-Африканської Республіки і Канади. Залізна руда з України переважно експортується до Китаю, Чехії, Австрії та Польщі.

Україна є провідним експортером сільськогосподарської продукції на світовому ринку. У 2021 р. наша країна посідала третє місце в світі (після США та Аргентини) за обсягами експорту кукурудзи, які становили 11% загальносвітового експорту та спрямовувалися переважно до таких країн, як Китай, Іспанія, Нідерланди, Єгипет та Іран. Водночас Україна знаходилася на п'ятому місці за експортом пшениці, обсяги якого становили 8,5% від світового експорту цієї продукції. Найбільшими імпортерами української пшениці були Єгипет, Індонезія, Туреччина, Пакистан, Марокко.

За обсягами експорту рослинної олії у 2021 р. Україна займала четверте місце в світі після Індонезії, Малайзії та Аргентини. При цьому Україна є найбільшим в світі експортером соняшникової олії і у 2021 р. її частка становила 37% світового експорту. Найважливішими імпортерами соняшникової олії з України були Індія та Китай.

Водночас, у структурі українського експорту частка продукції з високим рівнем доданої вартості залишається набагато меншою порівняно з європейськими країнами. Так, у 2021 р. частка машин, устаткування, транспортних засобів та їх частин у загальних обсягах експорту з України не перевищувала 8%, тоді як у Польщі аналогічна група товарів становила 37% експорту цієї країни на світовий ринок. На думку фахівців, такий низький відсоток високотехнологічної продукції в експорті України є наслідком недостатніх обсягів іноземного інвестування в ці галузі промисловості [78].

Найважливіша продукція, яка визначає місце українських товаровиробників у глобальних ланцюгах доданої вартості, - кабельні мережі для автомобілів, що виготовляються на замовлення європейських виробників легкових автомобілів. Кабельні мережі для автомобілів були одним з

найважливіших товарів в експорті з України до Німеччини у 2021 р., але після початку повномасштабної війни, яку розпочала Росія в Україні, постачання цієї продукції істотно зменшилося, що призвело до проблем у виробництві німецьких автомобілів [78]. Отже, Україна має значний потенціал в розвитку експорту продукції з високим рівнем доданої вартості за умови залучення українських підприємств до міжнародної кооперації. При цьому основними факторами участі нашої країни у міжнародному поділі праці залишаються дешева, але водночас, висококваліфікована робоча сила, а також вигідне географічне розташування і близькість до провідних європейських виробників промислової продукції.

### **2.3. Динаміка та структура українсько-польської торгівлі**

Російська агресія не зупинила зростання торгівлі Польщі з Україною. Після досягнення високих показників зовнішньоторговельного обороту у 2021 р. польсько-українська торгівля продовжує зростати швидкими темпами, незважаючи на складні обставини в українській економіці і триваючу війну з Росією. За даними Польсько-української господарчої палати (PUIG), станом на липень Україна виявилася 7-м експортним партнером польських компаній і 14-м – з імпорту [79]. За перші сім місяців 2022 р. польський експорт в Україну зріс на 27% порівняно з минулим роком і склав майже 5,1 млрд дол. Імпорт з України на польський ринок зростав ще швидше: за січень–липень його вартість зросла аж на 35% порівняно з минулим роком, досягнувши 3,9 млрд дол. Отже, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України з Польщею становило 1,2 млрд дол. США, що вдвічі менше порівняно з 2020 р., коли його значення було на рівні 2,42 млрд дол. США.

Результати 2022 р. свідчать про перспективу поглиблення українсько-польських торговельних відносин, оскільки продовжується тенденція до зростання з 2021 р., коли вартість двосторонньої торгівлі товарами досягла 12,5 млрд дол. США, збільшившись на 40% порівняно з 2020 р. Вже в першій половині цього року польський експорт в Україну зріс у порівнянні з

аналогічним періодом минулого року на 34,5%, тоді як український експорт до Польщі збільшився на 57%.

Дані другого кварталу свідчать про те, що Польща стала найважливішим торговим партнером України в ЄС. Однак через специфіку нинішнього обміну важко передбачити, в якому напрямку розвиватиметься польсько-українська торгівля. За даними Євростату, у II кварталі 2022 р. відбулося зростання вартості експорту з Польщі в Україну до 2,4 млрд євро, що стало історичним максимумом за, незважаючи на війну. У порівнянні з другим кварталом 2021 р. вартість експорту польських товарів до України збільшилася на 870 млн євро або на 56%. Цей приріст був набагато вищим, ніж середній показник зростання загального обсягу експорту з Польщі (18,7% відносно попереднього року), а також найвищим серед інших країн-торгових партнерів Польщі. Відповідно, Україна перемістилася на 9-те місце серед основних імпортерів товарів з Польщі, що стало найвищим показником за період незалежності нашої країни, а частка України в польському експорті досягла рекордного значення і досягла 2,8% порівняно з 1,9% у II кварталі 2021 р.

Упродовж березня-квітня 2022 р. зовнішня торгівля України та Польщі істотно сповільнилася. Зокрема, за перший місяць повномасштабного вторгнення російських військ в Україну відбулося зменшення обсягів імпорту товарів з Польщі до нашої країни на 45% порівняно з аналогічним періодом 2021 р., а за квітень імпорт польських товарів зменшився на 10% відповідно. Проте, упродовж наступних двох місяців спостерігалось істотне зростання обсягів експорту товарів з Польщі до України – на 86% та 100% відповідно (рис. 2.3).

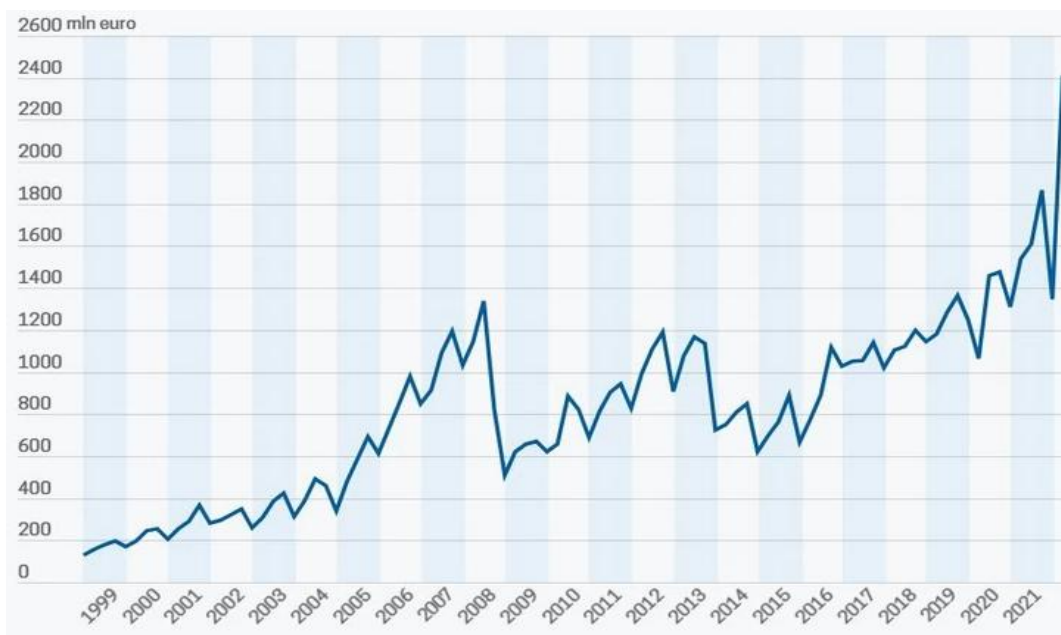


Рис. 2.3. Вартість польського експорту в Україну (квартальні дані, млн євро)

Джерело: [80]

Найважливішими товарами у структурі експорту з України до Польщі у 2015 р. ізолюваний провід (262 млн дол. США), залізна руда (217 млн дол. США) та металопрокат (184 млн дол. США). У 2020 р. товарна структура українського експорту змінилася. Перше місце за часткою в загальних обсягах експорту товарів до Польщі посіла залізна руда (11,4%), а частка ізолюваного проводу зменшилася до 9,12% (табл. 2.2). Як видно з таблиці, за досліджувані 5 років частка рослинної олії в експорті українських товарів до Польщі збільшилася з 2,99% у 2015 р. до 7,11% у 2020 р. або у вартісному вираженні з 40,1 млн дол. США до 232 млн дол. США відповідно. Позитивна тенденція зростання експорту до Польщі українських товарів з вищим ступенем переробки також підсилюється збільшенням частки сидінь для автомобілів з 3,12% у 2015 р. до 5,24% у 2020 р. Водночас, відбулося істотне скорочення частки експорту таких сировинних товарів, як металопрокат (з 9,2% до 3,95%), деревостружкова плита (ДСП) (з 2,64% до 0,71%), феросплави (з 2,02% до 1,49%).

У 2020 році Україна експортувала до Польщі товарів на загальну суму 3,26 млрд дол. США. Основними продуктами, які експортувалися з України до

Польщі, були залізна руда (373 млн дол. США), ізолюваний дрiт (298 млн дол. США) i сидiння (171 млн дол. США). Протягом останнiх 25 рокiв експорт України до Польщі зрiс у рiчному вимiрi на 10,8%, з 251 млн дол. США у 1995 р. до 3,26 млрд дол. США у 2020 р.

Таблиця 2.2

Динамiка товарної структури українсько-польської торгiвлi у 2015-2020 рр.

Експорт з України до Польщі			Імпорт до України з Польщі		
Товарна група	Частка в експортi, %		Товарна група	Частка в iмпортi, %	
	2015 р.	2020 р.		2015 р.	2020 р.
Ізолюваний провiд	13,1	9,12	Нафта очищена	9,08	0,37
Залiзна руда	10,9	11,4	Кокс	4,1	0,52
Металопрокат	9,2	3,95	Ізолюваний провiд	4,08	1,72
Сiк фруктовий	3,55	0,5	Лiгальнi апарати	3,14	0,94
Сидiння	3,12	5,24	Туалетний папiр	1,78	1,5
Рослинна олія	2,99	7,11	Транспортнi засоби	1,23	1,86
Овочi	2,73	2,72	Косметичнi засоби	1,23	0,95
ДСП	2,64	0,71	Фасованi лiки	1,11	1,93
Феросплави	2,02	1,49	Автомобiлi	1,03	5,75

Джерело: розраховано за [81]

В iмпортi польських товарiв до України у 2015 р. переважали нафта очищена (296 млн дол. США), коксiвне вугiлля (134 млн дол. США) та iзолюваний провiд (133 млн дол. США). За 5 рокiв частка цих товарiв у загальних обсягах iмпорту з Польщі до України iстотно зменшилася: нафти очищеної – з 9,08% у 2015 р. до 0,37% у 2020 р., коксу – з 4,1% до 0,52% та iзолюваного проводу – з 4,08% до 1,72% вiдповiдно. Водночас, вiдбулося збiльшення частки в iмпортi з Польщі таких високотехнологiчних товарiв, як транспортнi засоби (з 1,23% до 1,86%), фасованi лiки (з 1,11% до 1,93%), автомобiлi (з 1,03% до 5,75%).

У 2020 році Польща експортувала в Україну продукції загальною вартістю 5,68 млрд дол. США. Основними товарами, експортованими з Польщі в Україну, були автомобілі (327 млн дол. США), фасовані ліки (110 млн дол. США) і автомобілі, їх частини та аксесуари (106 млн дол. США). За останні 25 років експорт Польщі в Україну зріс у річному обчисленні на 8,66%, з 712 млн дол. США у 1995 р. до 5,68 млрд дол. США у 2020 р.

В умовах війни зростання експорту польських товарів в Україну мало нетиповий характер, що відображалось насамперед у істотній різниці динаміки за різними товарними групами – експорт окремих товарів збільшився у кілька разів, а обсяги експорту інших товарів зазнали істотного зменшення. Це стало основним чинником істотних структурних змін польського експорту до України в короткостроковому періоді. Водночас, за більшістю основних товарних груп у II кварталі 2022 р. спостерігалось зниження обсягів постачання з Польщі до України (машини, устаткування, механічні та електричні пристрої, пластмасові вироби). Також значно скоротилися обсяги експорту споживчих товарів з Польщі до України.

У II кварталі 2022 р. паливо стало найважливішою групою українського імпорту з Польщі, частка якої становила 21% загального обсягу імпорту з цієї країни, що було на 19 процентних пункти більше порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Основною причиною таких структурних змін в імпорті товарів з Польщі стало зростання цін на паливо, що призвело до збільшення вартості імпорту дизельного палива та бензину в 15 разів. Збільшення імпорту польських енергоносіїв відбулося внаслідок дефіциту палива в Україні, що утворився в умовах війни через припинення постачання палива з Росії та Білорусі, а також руйнування нафтопереробної інфраструктури внаслідок військових дій (наприклад, ракетним ударом російські війська зруйнували нафтопереробний завод у Кременчуці). В умовах одночасної блокади чорноморських портів України збільшення поставок палива з країн Євросоюзу стало важливим засобом скорочення паливного дефіциту в нашій країні.

У II кварталі 2022 р. дорожні транспортні засоби посіли друге місце в імпорті, їхня частка становила 18% загального обсягу імпорту з Польщі в Україну. Таке істотне зростання імпорту цієї групи товарів відбулося в результаті ухвалення рішення Верховною Радою України про призупинення сплати мита та ПДВ на ввезення автомобілів до нашої країни, метою якого було підвищення мобільності громадян України та стимулювання економічної

діяльності малих і середніх підприємств. Така зміна в законодавстві обумовила ввезення з Польщі в Україну в період з квітня по червень 2022 р. понад 110 тис. вживаних легкових автомобілів, що було в 4 рази більше порівняно з другим кварталом 2021 р. Термін дії цих пільг завершився на початку липня 2022 р., а тому в третьому кварталі можна очікувати зменшення обсягів імпорту автомобілів з Польщі до України. Загалом, можна стверджувати, що зростаюча динаміка поставок палива та автотранспорту обумовила 80% збільшення обсягів польського експорту до України у II кварталі 2022 р.

Збільшення польського експорту до України зафіксовано також в групах агропродовольчих товарів. Найбільше зросли поставки свіжих овочів, а також продуктів харчування з тривалим терміном придатності - м'ясних консервів, макаронних виробів, мінеральної води та кави. Небезпека такого нарощення імпорту з Польщі до України обумовлена тим, що воно відбулося в умовах значного зменшення вартості зовнішньоторговельного обороту України. За даними СОТ, вартість українського імпорту у II кварталі 2022 р. зменшилася на 32% порівняно з попереднім роком, а вартість експорту на 46%.

Польща є найбільшим торговим партнером України серед усіх країн-членів ЄС. Масштаби зростання польського експорту в Україну також відрізнялися від динаміки експорту до нашої країни з інших країн Європейського Союзу. За даними Євростату, загальна вартість експорту з інших країн ЄС в Україну упродовж II кварталу 2022 р. скоротилася на 14% порівняно з аналогічним періодом 2021 р.

У II кварталі 2022 р. Польща була найбільшим експортером товарів на український ринок серед країн Європейського Союзу. На Польщу припадало 36% загального експорту з ЄС до України (порівняно з 24% у II кварталі 2021 р.). Польща була найбільшим експортером серед країн ЄС у 59-ти із 97-ми товарних груп. Ця ситуація відображає, насамперед, значну підтримку, яку Польща надає Україні від початку російської агресії. Польща є, безумовно, найважливішою сполучною ланкою між українською економікою та Європейським Союзом.

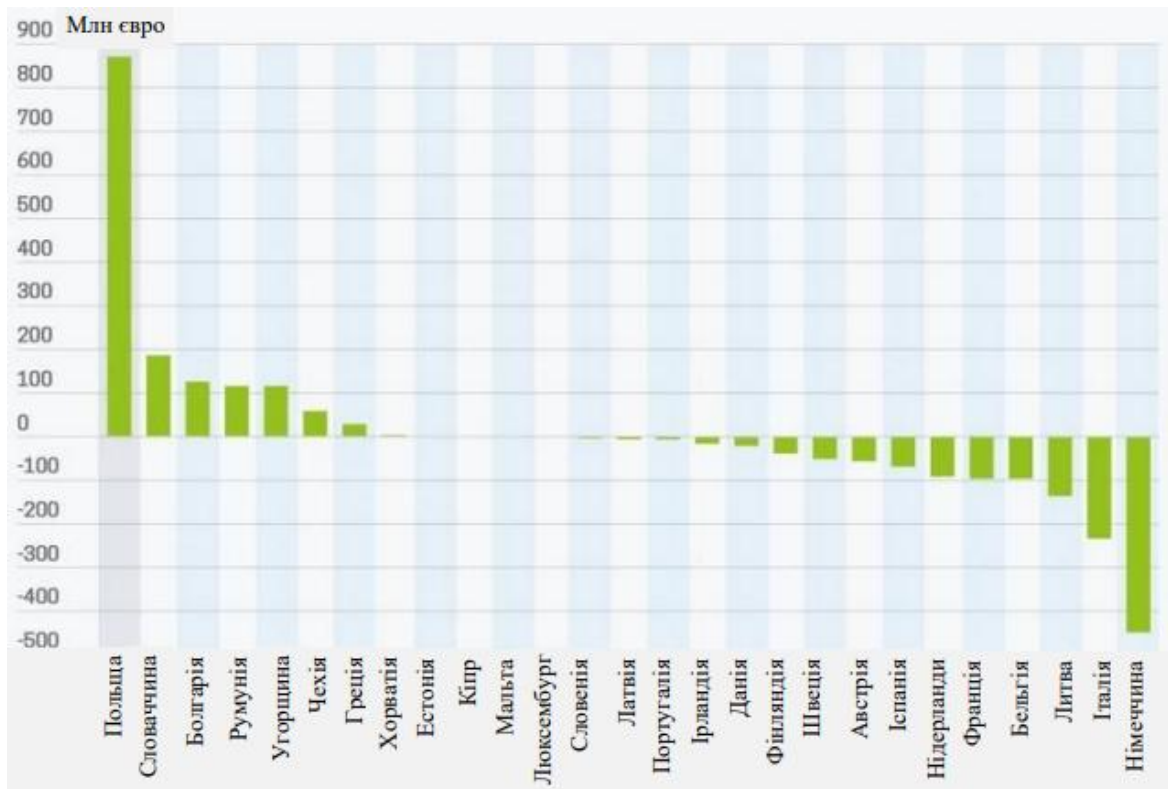


Рис. 2.4. Зміна експорту з країн ЄС в Україну у II кварталі 2022 р.

Джерело: [82]

З початку війни Державна служба статистики України не публікувала дані про географічну структуру зовнішньої торгівлі. Проте дані найважливіших партнерів можуть свідчити про ті зміни, які відбулися в географічній структурі зовнішньої торгівлі нашої країни. Зокрема, Польща стала найважливішим торговим партнером України під час російської агресії. Хоча у 2021 р. провідним торговим партнером України був Китай, частка якого становила 12% в українському експорті та 15% в імпорті товарів до нашої країни. Однак, за оцінками митниці Китаю, відбулося різке зменшення торговельного обороту України та Китаю - у II кварталі 2022 р. вартість китайсько-українського товарообігу знизилася на 80% порівняно з аналогічним періодом попереднього року [83].

Попри запровадження воєнного стану в Україні, відбулося істотне зростання українського експорту, вартість якого до Польщі збільшилася у II кварталі 2022 р. майже на 600 млн євро або на 57% порівняно з аналогічним періодом 2021 р. Як в експорті, так і в імпорті Польща в обговорюваний період

була найважливішим торговим партнером України серед країн ЄС. В Польщу надходило 28% від загального обсягу українського експорту, спрямованого в країни ЄС. При цьому, Польща була найбільшим споживачем українських товарів у 41-ій із 97-ми основних товарних груп.

У період від початку повномасштабного вторгнення російських військ до України, найважливішою групою в імпорті українських товарів до Польщі були чавун і сталь, в основному - сталевий прокат, частка якого у II кварталі 2022 р. становила 23% загального обсягу імпорту з України до Польщі. Частка залізної руди практично не змінилася і становила 10% українського імпорту до Польщі. Проте, через російську агресію та військові дії відбулося руйнування найбільших металургійних підприємств України, що істотно знизило експортний потенціал металургійної галузі нашої країни.

Вагома частка в імпорті українських товарів до Польщі також належить сільськогосподарській продукції, насамперед, такій, як соняшникова олія (12%), соєва олія (4%) та кукурудза (8%). Значне зростання порівняно з минулим роком зафіксовано у торгівлі енергоносіями – збільшився імпорт української електроенергії, а в травні та червні 2022 р. Польща імпортувала 85 тис. тонн українського вугілля.

Після звільнення території країни від російських окупантів залучення польських компаній до реалізації проектів з відбудови України розглядається як один з основних чинників зростання експорту товарів з Польщі. Своєю чергою, збільшенню українського експорту до Польщі може сприяти подальша диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі нашої країни, яка полягає у заміщенні поставок продукції на ринки Росії та інших країн СНД торгівлею з країнами ЄС.

### **Висновки до розділу**

1. Після приєднання до ЄС зовнішньоторговельна політика Польщі формується в межах спільної політики Співтовариства. У зв'язку з цим Польща може застосовувати в двосторонніх торговельних угодах лише ті преференції,

які передбачені Європейською Комісією, або такі, що діють в рамках укладених ЄС угод про вільну торгівлю, якщо країна-партнер є учасником такої угоди. Стратегічні документи Європейського Союзу показали, що вільна торгівля розглядається як важливий інструмент подолання економічних проблем, а не як причина виникнення проблем в країнах ЄС. На основі аналізу політики ЄС у створенні ЗВТ та застосуванні заходів захисту торгівлі можна зробити висновок, що дії ЄС у сфері лібералізації торгівлі під час кризи та посткризового періоду супроводжувалися подальшим розширенням сфери дії домовленостей. В результаті політики лібералізації торгівлі ЄС угода про зону вільної торгівлі з Україною почала діяти з 2016 р., що стало сприятливим чинником поглиблення українсько-польських торговельних відносин.

2. Польща посідала 22 місце в світі за обсягами експорту у 2020 р. Попри міцні позиції на світовому ринку товарів, потоки зовнішньої торгівлі характеризувалися істотною волатильністю, спричиненою зовнішніми шоками, які впливали на світову та польську економіку в останні роки. Польські експортери відносно швидко адаптуються до нових умов – експорт товарів не зменшився під час пандемії, а Brexit не зупинив експансію польських компаній на Британські острови. Через незначне значення східних ринків для польського експорту війна в Україні здійснює на зовнішню торгівлю в основному ціновий вплив – різке підвищення цін на енергетичну сировину призвело до зміни активного сальдо торгівлі товарами на дефіцитне.

3. Порівняно з Польщею, Україна має значно гірші позиції за обсягами експорту (48 місце в світі) та імпорту (50 місце). Така ситуація обумовлена переважанням в експорті з України сировинної продукції (чорні метали, залізна руда, кукурудза, пшениця, рослинна олія), яка має низьку додану вартість, а тому істотні обсяги експорту цих товарів у фізичному вимірі не забезпечують високих валютних надходжень від їх продажу на міжнародних ринках. Обсяги імпорту залишаються також низькими внаслідок тривалого скорочення промислового виробництва та перманентної економічної кризи, яка почалася у 2014 р. та обумовила зменшення споживання основних імпортованих товарів.

4. Попри повномасштабне вторгнення російських військ, запровадження воєнного стану та значне руйнування економічного і промислового потенціалу, торгівля України з Польщею характеризується зростаючою динамікою як обсягів експорту, так і імпорту товарів, а також зменшенням від'ємного сальдо торговельного балансу нашої країни. У 2022 р. Польща стала найважливішим торговельним партнером України серед країн ЄС. В загальних обсягах експорту українських товарів до Польщі переважає продукція чорної металургії, залізна руда, ізольований провід, рослинна олія та зернові культури. Натомість, у структурі імпорту товарів з Польщі до України вагомою є частка транспортних засобів та запчастин до них, автомобілів та фармацевтичної продукції. Отже, Україна експортує до Польщі переважно сировинну продукцію з низьким рівнем доданої вартості, а імпортує з Польщі товари з вищим рівнем переробки та високотехнологічну продукцію.

## РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ПОЛЬЩЕЮ

### 3.1. Оцінка впливу двосторонньої торгівлі на економічне зростання України та Польщі

Динаміка ВВП України характеризувалася стійким зростанням у період 2010-2013 рр., про що свідчить збільшення цього показника з 141,2 млрд дол. США до 190,5 млрд дол. США або на 35%. Внаслідок початку воєнних дій на Донбасі та анексії Росією Криму ВВП України зменшилося у 2014-2016 рр., досягнувши у 2015 р. значення 91 млрд дол. США - найменше за досліджуваний період. Відновлення економічного зростання почалося з 2016 р. і у 2020 р. значення ВВП збільшилося на 72% порівняно з його найменшим значенням і становило 156,6 млрд дол. США, що на 17,8% було меншим порівняно з докризовим значенням (2013 р.).

Динаміка імпорту товарів з Польщі є подібною до динаміки ВВП України та характеризується чітким періодом збільшення обсягів у 2010-2013 рр. і 2016-2020 рр., а також істотним скороченням під час кризи у 2014-2015 рр. (рис. 3.1). Аналіз динамічних характеристик ВВП України та обсягів імпорту товарів з Польщі до України дозволяє зробити припущення про взаємозв'язок цих показників. Зменшення обсягів імпорту в кризові періоди пояснюється зниженням попиту на окремі групи товарів внаслідок скорочення промислового виробництва та зниження споживчого попиту на українському ринку. Зростання обсягів імпорту в періоди економічного пожвавлення відбувалося в результаті відновлення попиту на імпортні товари з боку промисловості та інших споживачів.

Водночас, динаміка обсягів українського експорту до Польщі більш подібна до динаміки ВВП Польщі, значення якого більше ніж утричі перевищувало ВВП України в періоди економічного піднесення, а в кризові 2015-2016 рр. – було більшим у понад 5 разів. Хоча Польща, яка є країною ЄС і членом НАТО, не стикається з загрозами втрати суверенітету та воєнною

загрозою з боку Росії, обсяги ВВП також істотно знижувалися, як і в Україні, у період 2015-2016 р. Крім цього, спостерігалось незначне зниження ВВП Польщі у 2012-2013 рр. Зазначені періоди економічного спаду в Польщі співпадали зі зниженням обсягів експорту українських товарів до цієї країни – у 2012 р. експорт з України зменшився на 8,9% порівняно з 2011 р., а у 2015 р. – скоротився на 24,5% порівняно з 2014 р. Отже, можемо припустити, що ВВП Польщі упродовж 2010-2020 рр. залежало від зміни обсягів експорту товарів з України до Польщі.

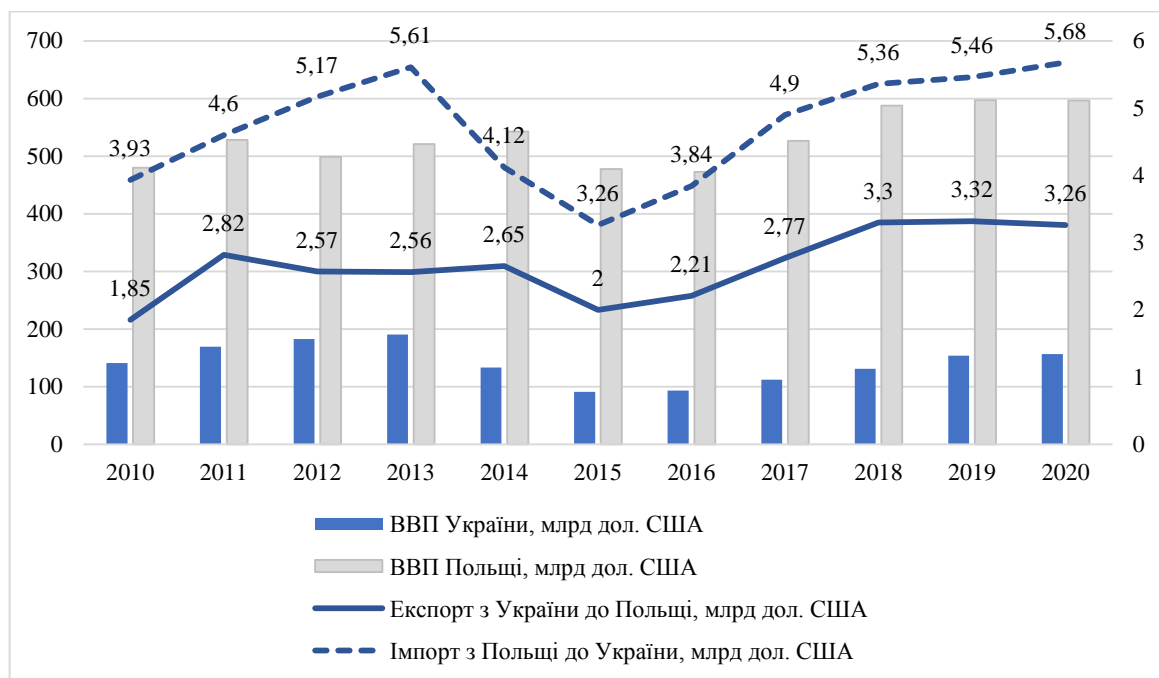


Рис. 3.1. Динаміка показників економічного зростання та двосторонньої торгівлі України і Польщі у 2010-2020 рр.

Джерело: [84-86]

З метою перевірки висунутих гіпотез про залежність економічного зростання України від імпорту польських товарів та залежність економічного зростання Польщі від поставок українських товарів проведемо регресійний аналіз статистичних даних за 2010-2020 рр. За допомогою програми «Statistica 7.0» побудуємо модель лінійної регресії, де вектор залежної змінної включає показники ВВП, ВВП у розрахунку на одного мешканця та індекс ВВП відповідно для України та Польщі (табл. 3.1), а в якості незалежних змінних

використаємо показники обсягів експорту з України до Польщі та імпорту з Польщі до України (рис. 3.1), а також коефіцієнт покриття експортом імпорту.

Статистичні дані, які характеризують економічне зростання України та Польщі, а також показники експорту та імпорту, було нормалізовано за допомогою розрахунку натурального логарифма. Прологарифмовані дані використовувалися при побудові регресійних моделей залежності ВВП досліджуваних країн від показників двосторонньої торгівлі.

Таблиця 3.1

## Показники економічного зростання України та Польщі у 2010-2020 рр.

Рік	Україна			Польща		
	ВВП, млрд дол. США	ВВП на одного мешканця, дол. США	Індекс ВВП, % до попереднього року	ВВП, млрд дол. США	ВВП на одного мешканця, дол. США	Індекс ВВП, % до попереднього року
2010	141,21	2965	104,1	479,8	12,613	103,74
2011	169,33	3570	105,4	528,3	13,88	104,76
2012	182,59	3855	100,2	498,52	13,1	101,32
2013	190,5	4030	100,0	521	13,69	101,13
2014	133,5	3105	89,0	542,48	14,27	103,38
2015	91,03	2125	90,2	477,81	12,58	104,24
2016	93,36	2188	102,4	472,6	12,44	103,14
2017	112,09	2641	102,4	526,5	13,86	104,83
2018	130,89	3097	103,5	587,4	15,47	105,35
2019	153,88	3663	103,2	597,3	15,73	104,75
2020	156,62	3727	96,2	596,6	15,74	97,5

Джерело: складено за [84; 85]

За результатами регресійного аналізу не виявлено статистично значимого впливу коефіцієнту покриття експортом імпорту у двосторонній торгівлі України та Польщі на показники економічного зростання досліджуваних країн у 2010-2020 рр.

Водночас, регресійний аналіз підтвердив наявність прямої залежності ВВП України у фактичних цінах від зміни обсягів імпорту польських товарів до України: при збільшенні на 1% імпорту відбувалося зростання ВВП на 0,982% за інших незмінних умов. Високе значення коефіцієнта кореляції ( $R=0,725$ ) підтверджує наявність істотного зв'язку між залежною та незалежною

змінними, а критерій Фішера ( $F(1,9)=10,004$ ) свідчить про щільність цього зв'язку (табл. 3.2). Значення коефіцієнта детермінації показує, що зміна ВВП України у фактичних цінах лише на 52,6% обумовлена зміною обсягів імпорту польських товарів до України, а на 47,4% залежить від інших чинників. Рівень статистичної помилки не перевищує 5%, що підтверджує статистичну значимість отриманих результатів регресії.

Зміна обсягу імпорту товарів з Польщі також безпосередньо впливає і на обсяги ВВП України у розрахунку на одну особу: збільшення на 1% незалежної змінної сприяє зростанню залежної змінної на 0,979% за інших рівних умов. Про міцність зв'язку між залежною та незалежною змінною свідчить високе значення коефіцієнта кореляції ( $R=0,817$ ), а F-критерій підтверджує щільність взаємозв'язку. Значення обсягів ВВП України у розрахунку на одну особу на 66,8% залежить від зміни обсягів імпорту з Польщі, а на 33,2% обумовлено іншими факторами. Рівень статистичної помилки є меншим за 1%, що свідчить про статистичну значущість моделі лінійної регресії.

Таблиця 3.2

Залежність показників економічного зростання України від обсягів імпорту товарів з Польщі у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна	
	<i>GDP</i>	<i>GDP_pc</i>
Кількість спостережень	11	11
Постійна величина	3,413*** (0,480)	6,537*** (0,355)
<i>Imp_Pl</i>	0,982** (0,310)	0,979*** (0,230)
R	0,725	0,817
R <sup>2</sup>	0,526	0,668
F-критерій	F(1,9)=10,004	F(1,9)=18,133

\* - рівень статистичної помилки 10%; \*\* - рівень статистичної помилки 5%;

\*\*\* - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

За нашими розрахунками, дещо менший вплив здійснює зміна обсягів імпорту товарів з України на економічне зростання Польщі, про що свідчить

відносно невисоке значення коефіцієнту при незалежній змінній (0,413). При збільшенні на 1% імпорту товарів з України відбувалося зростання ВВП Польщі на 0,413% за інших рівних умов (табл. 3.3), тоді як аналогічне збільшення імпорту польських товарів до України забезпечувало збільшення ВВП нашої країни на майже 1% (табл. 3.2). Проте, зв'язок економічного зростання Польщі та обсягів імпорту українських товарів у є набагато міцнішим ( $R=0,930$ ), порівняно із ступенем залежності ВВП України від імпорту товарів з Польщі ( $R=0,725$ ).

Як показує коефіцієнт детермінації, економічне зростання Польщі упродовж 2010-2020 рр. на 86,5% було обумовлене обсягами імпорту товарів з України, а на 13,5% - іншими чинниками. Високе значення розрахункового критерія Фішера ( $F(1,9)=57,756$ ), що істотно перевищує його табличне значення, свідчить про щільність зв'язку між залежною та незалежною змінними. Статистична помилка регресії є меншою 1%, що підтверджує прийнятність математичної моделі.

У результаті регресійного аналізу також виявлено безпосередній вплив експорту товарів до України на зміну ВВП Польщі: збільшення на 1% незалежної змінної сприяло зростанню залежної змінної на 0,352% за інших рівних умов (табл. 3.3). Проте, зв'язок ВВП з експортом до України є дещо слабшим ( $R=0,740$ ), порівняно з тим взаємозв'язком, який існує між ВВП Польщі та імпортом українських товарів. Проте, коефіцієнт детермінації свідчить про те, що зростання ВВП Польщі у 2010-2020 рр. на 54,8% залежало від експорту товарів до України, а на 45,2% - від інших факторів. Розрахункове значення критерія Фішера незначно перевищує його табличне значення, а тому можемо зробити висновок про нещільність зв'язку між залежною та незалежною змінними.

Водночас, зауважимо, що в результаті дослідження нами не виявлено статистично значущого зв'язку між показниками ВВП Польщі у розрахунку на одного мешканця та індексу щорічного зростання ВВП Польщі від зміни обсягів українсько-польської торгівлі товарами.

Таблиця 3.3

Залежність ВВП Польщі від обсягів торгівлі з Україною у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна	
	<i>GDP</i>	<i>GDP</i>
Кількість спостережень	11	11
Постійна величина	5,870*** (0,053)	5,727*** (0,164)
<i>Imp_Ukr</i>	0,413*** (0,054)	-
<i>Exp_Ukr</i>	-	0,352*** (0,106)
R	0,930	0,740
R <sup>2</sup>	0,865	0,548
F-критерій	F(1,9)=57,756	F(1,9)=10,948

\* - рівень статистичної помилки 10%; \*\* - рівень статистичної помилки 5%;

\*\*\* - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

Наведені вище результати регресійного аналізу залежності економічного зростання України і Польщі від зміни обсягів товарообміну цих країн підтвердили залежність обсягів ВВП обох країн від імпорту товарів відповідної країни-партнера, а у випадку Польщі – також залежність ВВП від експорту товарів до України. У зв'язку з цим доцільно дослідити, експорт та імпорт яких товарних груп здійснював найбільший вплив на економічне зростання України та Польщі у 2010-2020 рр.

Для проведення подальшого дослідження впливу українсько-польської торгівлі на економічне зростання України в якості незалежних змінних використаємо статистичні дані про експорт та імпорт основних товарів (табл. 3.4). Як видно з таблиці, найбільшою була вартість експорту до Польщі залізної руди. Незважаючи на те, що вартість експорту залізної руди істотно змінювалася в окремі періоди (зростання на 31,7% у 2011 р. порівняно з 2010 р. або зниження на 11,5% у 2016 р. порівняно з 2015 р.), цей товар залишається основною статтею українського експорту до Польщі. За досліджуваний період відбулося зростання майже удвічі вартості експорту ізолюваного проводу (на

86,2% у 2020 р. порівняно з 2010 р.), у понад п'ять разів збільшилася вартість експорту соєвої олії та майже у 5 разів – експорт соняшникової олії. Відповідно, очікується, що нарощення обсягів експорту цих товарів повинно було забезпечити додаткове зростання ВВП України. Водночас, внаслідок зменшення експорту металопрокату до Польщі могло відбуватися зниження ВВП нашої країни.

Серед товарів, що імпортувалися з Польщі до України, упродовж досліджуваного періоду найбільш динамічно зростала вартість імпорту автомобілів (майже у 12 разів) та упакованих ліків (у 2,5 раза). При цьому, вартість імпортованої очищеної нафти з Польщі у 2020 р. зменшилася на 84% порівняно з 2010 р. Зменшення імпорту комплектуючих, зокрема ізолюваного проводу, та імпорту сировини (очищеної нафти) свідчить про зниження потреби українських підприємств в цих проміжних товарах та, відповідно, про зменшення виробництва остаточної продукції з їх використанням, що також могло стати вагомим чинником впливу на динаміку ВВП України.

Таблиця 3.4

Показники експорту та імпорту основних товарів у торгівлі  
України з Польщею у 2010-2020 рр.

Рік	Експорт товарів до Польщі, млн дол.					Імпорт з Польщі, млн дол.					
	Залізна руда	Метало-прокат	Ізолюваний провід	Соняшни-кова олія	Соєва олія	Ізолюваний провід	Очищена нафта	Транспортні засоби	Автомобілі	Косметична продукція	Упаковані ліки
2010	381	250	160	24	23,4	127	131	82	27,3	72,2	42,9
2011	502	382	214	49,1	25,3	105	162	72,9	46,2	60,8	59,6
2012	377	266	180	66,2	38,3	112	308	64,5	67,5	57,9	60,4
2013	391	231	273	20,5	33,9	164	457	70,3	55,7	59,3	81,8
2014	363	289	297	15,7	36,4	166	317	50	33,1	51,4	63,5
2015	217	184	262	10,1	29,9	133	296	40	33,5	40,1	36,2
2016	192	238	251	15,4	35,1	125	141	48,4	72,8	39,2	75,8
2017	287	221	310	53,4	48,9	209	260	62,7	113	42,7	90,3
2018	381	210	344	42,4	56,1	213	32,3	90,9	131	53	98,3
2019	414	178	321	49,7	90,8	169	26,7	93	231	54,5	99,5
2020	373	129	298	108	124	97,8	20,9	106	327	53,9	110

Джерело: складено за [86]

З метою перевірки залежності економічного зростання України від експорту основних товарів до Польщі та імпорту товарів з Польщі упродовж 2010-2022 рр. проведемо регресійний аналіз та побудуємо модель, в якій вектор залежної змінної включає показники ВВП, ВВП у розрахунку на одного мешканця, індекс ВВП, подані у таблиці 3.1. Показники експорту та імпорту основних товарів у торгівлі України з Польщею (табл. 3.4) використаємо як незалежні змінні.

Згідно результатів регресійного аналізу, з усіх розглянутих вище товарних груп експорту з України до Польщі лише динаміка експорту залізної руди безпосередньо впливала на економічне зростання нашої країни (табл. 3.5), а вплив зміни експорту металопрокату, ізолюваного проводу, соняшникової та соєвої олії виявився статистично незначимим. Між обсягом ВВП України та експортом залізної руди до Польщі виявлено міцний взаємозв'язок, про що свідчить високе значення коефіцієнта кореляції ( $R=0,877$ ). При збільшенні на 1% незалежної змінної відбувалося збільшення залежної змінної на 0,767% за інших рівних умов. Розрахункове значення критерія Фішера перевищує табличне значення, що свідчить про наявність щільного зв'язку між досліджуваними змінними.

Також виявлено позитивний вплив зміни експорту залізної руди на ВВП України: збільшення незалежної змінної на 1% сприяло зростанню залежної змінної на 0,679% за інших незмінних умов. Коефіцієнт кореляції ( $R=0,877$ ) свідчить про наявність істотної взаємозалежності між змінними, а критерій Фішера – про щільність цього зв'язку. Похибка не перевищує 1%, тому результати розрахунків є статистично значимими.

Упродовж 2010-2020 рр. ВВП України у розрахунку на одного мешканця також залежало від зміни імпорту косметичної продукції з Польщі. З ймовірністю 74,2% можемо стверджувати, що збільшення на 1% імпорту польської косметики сприяло збільшенню залежної змінної на 0,877% за інших незмінних умов. Водночас, коефіцієнт детермінації показує, що ВВП України у

розрахунку на одного мешканця на 55,1% залежало від зміни імпорту косметичної продукції, а на 44,9% - від інших факторів. Зв'язок між цими змінними охарактеризуємо як не щільний, оскільки розрахункове значення критерія Фішера неістотно перевищує табличне значення. Не зважаючи на це, результати регресійного аналізу вважаємо прийнятними з огляду на те, що статистична похибка розрахункової моделі не перевищує 1%.

Таблиця 3.5

## Залежність показників економічного зростання України

від експорту та імпорту окремих товарів у торгівлі з Польщею у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна		
	<i>GDP</i>	<i>GDP_pc</i>	<i>GDP_pc</i>
Кількість спостережень	11	11	11
Постійна величина	0,447* (0,818)	4,080*** (0,722)	4,570*** (1,045)
<i>Exp_iron_ore</i>	0,767*** (0,140)	0,679*** (0,123)	-
<i>Imp_beauty_prod</i>	-		0,877*** (0,263)
R	0,877	0,877	0,742
R <sup>2</sup>	0,769	0,770	0,551
F-критерій	F(1,9)=30,009	F(1,9)=30,133	F(1,9)=11,058

\* - рівень статистичної помилки 10%; \*\* - рівень статистичної помилки 5%;

\*\*\* - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

Використовуючи логарифмовані дані (табл. 3.4) та розглядаючи експорт товарів з України як імпорт українських товарів Польщею і, відповідно, імпорт товарів до України як експорт товарів Польщею, проведемо дослідження впливу українсько-польської торгівлі на економічне зростання Польщі, яке описується показниками ВВП (табл. 3.1).

За результатами регресійного аналізу виявлено позитивний вплив на ВВП Польщі імпорту окремих основних товарів з України. Так, збільшення на 1% імпорту української залізної руди сприяло зростанню ВВП Польщі на 0,167%, збільшення на 1% імпорту ізольованого проводу – на 0,160%, а збільшення на 1% імпорту соєвої олії – на 0,077% за інших рівних умов (табл. 3.6).

Високе значення коефіцієнта кореляції ( $R=0,989$ ) вказує на міцний зв'язок між залежною та незалежними змінними, а коефіцієнт детермінації свідчить про те, що зростання ВВП Польщі у 2010-2020 рр. на 97,8% було зумовлено імпортом зазначених товарів з України, і лише на 2,2% - іншими чинниками. Розрахункове значення критерія Фішера істотно перевищує його розрахункове значення, що підтверджує щільність зв'язку між залежною та незалежними змінними. Результати регресії є статистично значимими, оскільки рівень похибки розрахунку не перевищує 1%.

Таблиця 3.6

Залежність показників економічного зростання Польщі від експорту та імпорту окремих товарів у торгівлі з Україною у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна	
	<i>GDP</i>	<i>GDP_pc</i>
Кількість спостережень	11	11
Постійна величина	4,109*** (0,175)	0,473*** (0,180)
<i>Imp_iron_ore</i>	0,167*** (0,017)	0,166*** (0,018)
<i>Imp_ins_wire</i>	0,160*** (0,265)	0,160*** (0,027)
<i>Imp_soyb_oil</i>	0,077*** (0,012)	0,079*** (0,012)
R	0,989	0,988
R <sup>2</sup>	0,978	0,977
F-критерій	F(3,7)=107,6	F(3,7)=103,13

\* - рівень статистичної помилки 10%; \*\* - рівень статистичної помилки 5%;

\*\*\* - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

Як видно з таблиці 3.6, імпорт залізної руди, ізолюваного проводу та соєвої олії з України також безпосередньо впливав на зростання ВВП Польщі у розрахунку на одну особу. Найбільш істотний вплив здійснювали закупівлі української залізної руди: при збільшенні імпорту на 1% відбувалося зростання залежної змінної на 0,166% за інших незмінних умов. Дещо менший вплив здійснювали зміни імпорту ізолюваного проводу і набагато менший вплив – імпорт соєвої олії. Коефіцієнти кореляції та детермінації вказують на істотну

залежність ВВП Польщі (на одну особу) від зростання вартості імпорту вказаних вище товарів, а високе значення F-критерію підтверджує щільність цього взаємозв'язку. Статистична похибка не перевищує 1%, що свідчить про прийнятність регресійної моделі.

Статистично значимого впливу експорту з Польщі до України таких товарів, як ізолюваний провід, очищена нафта, транспортні засоби, автомобілі, косметична продукція, упаковані ліки, а також імпорту з України металопродукції та соняшникової олії на економічне зростання Польщі у 2010-2020 рр. не виявлено.

Отримані результати регресійного аналізу доводять, що імпорт окремих груп товарів має істотне значення для забезпечення економічного зростання Польщі. При цьому, з основних товарів українсько-польської торгівлі на економічне зростання України слабкий вплив здійснює експорт залізної руди до Польщі та імпорт з Польщі продукції косметичної промисловості. Водночас, імпорт з України залізної руди, ізолюваного проводу та соєвої олії позитивно впливав на економічне зростання Польщі. Така залежність пояснюється тим, що польська економіка використовує імпортовану продукцію з України як сировину для виробництва готових товарів, створюючи додану вартість, за рахунок чого й збільшується ВВП Польщі. Натомість, Україна імпортує з Польщі переважно готові товари, які реалізуються на українському ринку. Лише імпорт косметичної продукції мав позитивний вплив на економічне зростання України, оскільки вітчизняні підприємства на основі імпортованої з Польщі косметичної сировини виготовляли косметичні засоби або надавали косметологічні послуги.

### **3.2. Напрями поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва**

Співробітництво України та Польщі має значне інституційне підґрунтя, яке включає низку двосторонніх угод в торговельній, інвестиційній та інших сферах. На розвиток торговельного співробітництва України з Польщею істотно вплинуло підписання нашою країною Угоди про асоціацію з ЄС та

запровадження в дію її економічної частини в межах угоди про зону вільної торгівлі Україна – ЄС.

Від моменту здобуття Україною незалежності було сформовано правову базу українсько-польського співробітництва, яка включає, зокрема, такі основні документи: «Угода між Урядом Республіки Польща та Урядом України про взаємне сприяння та захист інвестицій» (1993 р.); «Конвенція між Урядом Республіки Польща та Урядом України про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень щодо податків на доходи та майно» (1993 р.); «Угода між Урядом Республіки Польща та Кабінетом Міністрів України про економічне співробітництво» (2005 р.).

Істотне покращення інституційного середовища українсько-польського торговельного співробітництва відбулося в результаті підписання Україною 27 червня 2014 р. Угоди про асоціацію з ЄС, невід’ємною частиною якої є Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ). Режим зони вільної торгівлі між Україною та ЄС набув чинності 1 січня 2016 р. на тимчасовій основі, а після ратифікації всіма державами-членами угода набрала повної чинності з 1 вересня 2017 р. Крім цього, 17 липня 2017 р. Рада ЄС на додаток до ПВЗВТ затвердила тимчасові (строком до 3 років) торговельні преференції для України. Відповідно до ухваленої постанови, було розширено перелік сільськогосподарської продукції, яку Україна може експортувати до ЄС без мита. Преференції поширюються на український мед, кукурудзу та кукурудзяне борошно, ячмінь та ячмінне борошно, пшеницю та пшеничне борошно, овес, оброблені томати та виноградний сік. У 2021 році розпочався перегляд умов ПВЗВТ між ЄС та Україною.

Угода про асоціацію полегшує для компаній ЄС імпорт з України та експорт в Україну, робить доступнішими ринки країн-учасниць Угоди, а також запроваджує низку переваг для підприємств-експортерів, зокрема - скасування тарифів, ефективно та швидко полегшення митного руху на міжнародних кордонах. Угода між ЄС та Україною підвищує конкурентоспроможність європейських компаній на українському ринку і навпаки. Загалом для торгівлі

товарами в межах Угоди було скасовано більшість тарифів: з боку ЄС - 98,1%, з боку України - 99,1%.

Хоча значну частину тарифів на промислові товари було скасовано після набрання чинності угодою, перехідні періоди були узгоджені для низки товарних груп. Згідно Угоди було скасовано 94,7% тарифних позицій. Проте, для деяких товарів ЄС запровадив поступове скасування тарифів протягом наступних перехідних періодів: до 2019 р. - на корисні копалини; до 2021 р. – на хімікати, вироби з деревини, взуття, вироби з міді; до 2023 р. – на добрива, вироби з алюмінію, автомобілі та більшість автотранспорту [87].

З набуттям чинності угодою 49,2% промислової продукції було звільнено від сплати мита в Україні. Очікується, що до 2023 р. частка лібералізованого Україною експорту ЄС зросте до 96%. Це подальше поступове скасування тарифів стосувалося наступних товарних груп: до 2019 р. - органічні хімікати, добрива, текстильні головні убори; до 2021 р. - шини гумові, вироби зі шкіри; до 2023 р. - корисні копалини [87].

Український автомобільний сектор також виграє від перехідного періоду до 2026 року, який є результатом переговорів, погоджених у СОТ у 2008 році.

Імпортні мита на більшість сільськогосподарських товарів, що імпортуються до ЄС, були знижені до нуля в 2016 році. Тарифні квоти застосовуються до інших сільськогосподарських товарів, які не були лібералізовані.

Майже половина сільськогосподарської продукції в Україні була лібералізована, коли угода набула чинності, але невелика кількість перебуває в перехідному періоді до 2023 року. Не всі імпортні мита в Україні були знижені до нуля. До 2026 р. 8,7% тарифів на сільськогосподарську продовольчу продукцію на такі товари, як молочні продукти, яйця, цукор, тваринні олії та жири, матимуть обмежене лінійне зниження на 20-60% - тоді буде застосовано залишкову ставку [87]. Стосовно цукру, м'яса птиці та свинини застосовуються тарифні квоти (TRQ) - товари, що ввозяться у зазначених кількостях, не обкладаються митом.

Угода між Україною та ЄС забороняє обом сторонам застосовувати експортні мита. Однак уряд України погодився до 2026 р. поступово скасувати діючі експортні мита на певні товари, зокрема на худобу та шкіряну сировину, насіння деяких видів олійних культур і види металу. До 2031 року для українського експорту передбачено спеціальний захисний механізм [87]. Це означає, що Україна може запровадити експортну надбавку на деякі товари, такі як сировина, насіння соняшнику та види металів, сталь і мідь, якщо загальний обсяг експорту з України до ЄС перевищує порогове значення.

Незважаючи на істотні інституційні трансформації, що відбулися в результаті підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, і які позитивно вплинули не лише на зростання обсягів торгівлі України з країнами ЄС, але збільшили оборот українсько-польської торгівлі, надалі актуальними залишаються проблеми інфраструктурного характеру, що ускладнюють процес переміщення товарів за кордон як з України до Польщі, так і в зворотному напрямку.

Перетин кордону перевізниками товарів завжди супроводжувався істотними часовими затратами через низьку пропускну здатність митних переходів. В умовах повномасштабного вторгнення російських військ в Україну, запровадження воєнного стану та блокування чорноморських портів ситуація на пунктах перетину українсько-польського кордону погіршилася і проблеми ще більше загострилися. Завантаженість пропускних пунктів зросла через додаткове навантаження українським експортом товарів, які до війни в основному відправлялися з чорноморських портів, особливо це стосується зерна (до 90%). Щоправда, для експорту зерна вже розблоковано три порти, але їх все одно недостатньо для відновлення довоєнних обсягів поставок. Відтак українські товари відправляються в інші країни наземним транспортом, переважно через Польщу. Це створює величезне навантаження на кордон, через який зараз проходить гуманітарна допомога та військові вантажі.

Зараз ситуація на кордоні надзвичайно складна: інфраструктура розвинена погано, а кількість переходів у чотири рази менша, ніж на польсько-

німецькому кордоні. Водночас невідомо, коли буде вирішена прикордонна проблема. Обидві сторони звинувачують одна одну: українці звинувачують Польщу в малій кількості прикордонників або надмірній тривалості процедур, пов'язаних, наприклад, з фітосанітарним контролем. Польща критикує, наприклад, відсутність окремих коридорів для ветеринарного контролю, а також те, що після лібералізації розмитнення в українському транспорті дуже часто виявляють незадекларований товар [79].

З огляду на складну ситуацію на прикордонні, необхідно створити координаційний штаб при Міністерстві економіки України, який би очолив спеціально уповноважений представник міністерства з питань подолання кризи в зовнішній торгівлі, який мав би широкі повноваження та міг би координувати роботу різних міністерств. На даний час, коли за проблеми, пов'язані з прикордонним рухом, відповідають кілька міністерств, дуже складно ефективно і швидко приймати рішення в умовах воєнного стану. Проте, вирішення проблем координації діяльності органів державної влади не достатньо для збільшення пропускнуєї спроможності митниці та прикордонної служби, а тому важливо відкривати нові пункти перетину кордону, обладнані відповідно до потреб митників, прикордонників та водіїв вантажного транспорту.

Незважаючи на впровадження урядом України в останні роки низки податкових реформ щодо судової системи та боротьби з корупцією, на українському ринку існують бар'єри та загрози, на які звертають увагу польські підприємці. Крім зовнішніх загроз, пов'язаних з національною безпекою України, що також призводить до небажання брати участь у довгострокових проектах і зосередженості на короткострокових цілях, підприємці також вказують на проблеми з якістю роботи українських митників та підвищенням митної вартості імпортованих товарів, проблеми з тривалим розмитненням, обтяжливі податкові перевірки, проблеми з відшкодуванням ПДВ. Через відсутність наявних дозволів виникають проблеми з перевезенням вантажів наприкінці календарного року.

Законодавство часто змінюється, а законодавство України у сфері прав інтелектуальної власності є неефективним. Через часті зміни положень нормативно-правових актів існують юридичні лазівки, які зараз стосуються, наприклад дозволів на будівництво. Крім того, через відтік робочої сили за кордон погіршується ситуація щодо наявності кваліфікованої робочої сили в Україні. Ризик корупції залишається високим. Адміністративні послуги для бізнесу, на жаль, надаються на низькому рівні, місцева влада недостатньо підтримує підприємців та інвесторів, закон часто трактується не на їхню користь. Також існують проблеми з виконанням рішень українських судів, у тому числі органами державного управління України. На українському ринку існує велика кількість нетарифних обмежень щодо допуску продукції на ринок, тобто сертифікація, допуски, ветеринарні та фітосанітарні правила. З кінця 2015 р. заборонено експорт деревини. Заборона введена терміном на 10 років. Це не відповідає ПВЗВТ, а також нормам СОТ. Також діють високі антидемпінгові мита на імпорт гумових пробок, що використовуються в медичних цілях, запроваджено захисні заходи щодо імпорту пінополіуретану, полімерів ПВХ і свіжозрізаних троянд.

Упродовж трьох десятиліть економічна співпраця є прикладом ефективного використання можливостей стратегічного партнерства між Польщею та Україною. На це, безсумнівно, впливають політичні зміни в обох країнах, а також зміни, що відбуваються в зовнішньому геополітичному середовищі. Важливою перешкодою на шляху більшого залучення Польщі та України до використання потенціалу економічного співробітництва є асиметрія умов соціально-економічного розвитку обох країн. Існує низка труднощів у двосторонніх відносинах, пов'язаних із польсько-українським кордоном, наприклад низький рівень розвитку прикордонної інфраструктури та деструктивні явища на польсько-українському кордоні; бюрократичні та митні бар'єри, що перешкоджають розвитку двостороннього співробітництва; недостатня плавність прикордонного руху та тривалий час очікування на прикордонних пунктах.

Підписання та набуття чинності Угоди про асоціацію України з ЄС зумовило необхідність економічних реформ в Україні, а також підвищення якості продукції українського ринку, щоб залишатися конкурентоспроможними на відкритому європейському ринку. Торгові відносини з Польщею набули нового виміру. Після спаду в перші роки воєнних дій на Донбасі вартість торгівлі між Польщею та Україною почала зростати, а польські та європейські компанії охоче інвестували в український ринок і поставляють на нього свою продукцію. Важливим чинником зміцнення економічних зв'язків є великий центр української еміграції в Польщі, географічна близькість Польщі як сусідньої країни, включеної в західні структури, а також Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка гарантує сприятливі умови для торгівлі. Запровадження подальших економічних реформ в Україні, гармонізація зі стандартами ЄС та повоєнне відродження економіки України матиме позитивний вплив на економіки обох країн, що сприятиме подальшому зміцненню торгових відносин та вихід польських підприємців на український ринок.

До повномасштабного вторгнення російських військ в Україну перспективні напрямки польсько-української економічної співпраці включали енергетичний сектор (постачання обладнання для електростанцій, пристроїв і технологій для їх модернізації), зокрема відновлювану енергетику (водневі технології), будівництво (особливо будівництво інфраструктури України, тобто залізниці, автомобільний, авіаційний, морський, річковий), сільське господарство та харчову промисловість (сільськогосподарська інфраструктура, машини, технології), машинобудування (наприклад, виробництво автомобільних запчастин), а також медичний сектор (приватне охорона здоров'я, електронна медицина, цифровізація медичних послуг) та ІТ-галузь (складальні виробництва, аутсорсингові центри).

Агресія Росії проти України завдала численних втрат як населенню, так і економіці. Вже сьогодні вартість післявоєнної відбудови країни оцінюється в 750 млрд дол. США, з яких понад 110 млрд дол. може бути спрямовано лише на

відновлення інфраструктури. У червні Міністерство розвитку та технологій Польщі розпочало реєстрацію на програму співпраці з підготовки до відновлення експорту та післявоєнної відбудови України, яку здійснює Польське агентство інвестицій і торгівлі. Загалом звернулось понад 1,2 тис. осіб. Польські компанії, зацікавлені в експорті, інвестуванні та співпраці з українськими підрядниками на основі субпідряду [88].

З огляду на загрозу тривалого продовження війни в Україні, перспективним напрямом поглиблення українсько-польського співробітництва вважаємо реалізацію спільних проектів та налагодження випуску продукції оборонно-промисловим комплексом України. Також в умовах масштабного знищення російськими військами енергетичної та транспортної інфраструктури в Україні важливою є співпраця в сфері забезпечення безпеки інфраструктурних об'єктів та забезпечення їхнього відновлення. При цьому, роль торговельних відносин полягає у забезпеченні поставок з Польщі матеріалів і комплектуючих для виробництва в Україні необхідної продукції підприємствами відповідних галузей. У разі відсутності таких підприємств вважаємо за доцільне будівництво в західних областях України підприємств зазначених стратегічних галузей промисловості за участі польських інвесторів.

Для забезпечення ефективного двостороннього співробітництва в умовах воєнного стану в Україні необхідно реально оцінювати можливості такої співпраці та зіставляти їх з економічними очікуваннями та амбіціями, що дозволило б діагностувати площини та сфери поглиблення українсько-польської торгівлі в контексті багатосторонніх економічних зв'язків у Центральній Європі. При цьому необхідно враховувати загрози економічної експансії Китаю в регіоні (наприклад, спільна присутність у логістичних ланцюгах з метою мінімізації витрат і втрат, спричинених розширенням) та військової агресії Російської Федерації в Україні, що супроводжується дезінформацією та антипольськими або антиукраїнськими наративами. Слід також усунути ознаки амбівалентності та розбіжностей у деклараціях та реалізації співпраці, оскільки стратегічні відносини між Польщею та Україною

в ширшій конфігурації з регіональними партнерами є важливою складовою геополітичних процесів.

### **Висновки до розділу**

1. В результаті регресійного аналізу виявлено залежність економічного зростання України та Польщі від імпорту товарів з відповідної країни-партнера, а у випадку Польщі – також залежність ВВП від експорту товарів до України у період 2010-2020 рр. При цьому, з основних товарів українсько-польської торгівлі на економічне зростання України слабкий вплив здійснює експорт залізної руди до Польщі та імпорт з Польщі продукції косметичної промисловості. Статистичного впливу інших товарних груп в українсько-польській торгівлі на економічне зростання ВВП України не виявлено.

Водночас, імпорт з України залізної руди, ізолюваного проводу та соєвої олії позитивно впливав на економічне зростання Польщі, оскільки ця продукція використовувалася як сировина для виробництва готових товарів і, відповідно, створення доданої вартості. Статистично значимого впливу експорту основних товарів з Польщі до України та інших товарів в імпорті в результаті дослідження не було виявлено.

2. Важливим чинником зміцнення українсько-польської торговельної співпраці стало покращення інституційних умов ведення торгівлі завдяки підписанню Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка спростила доступ українських товарів до ринків країн ЄС, зокрема польського ринку. Запровадження подальших економічних реформ в Україні, гармонізація зі стандартами ЄС та участь Польщі у повоєнній відбудові інфраструктурних та промислових об'єктів в нашій країні матиме позитивний вплив на економіки обох країн, що сприятиме подальшому зміцненню торгових відносин та вихід польських підприємців на український ринок.

У зв'язку з цим перспективними напрямками поглиблення українсько-польських торговельних відносин визначимо реалізацію спільних інфраструктурних та галузевих проектів (енергетика, військово-промисловий комплекс), що передбачають виробництво необхідної продукції з

використанням імпортованих з Польщі матеріалів і комплектуючих. Саме імпорт таких товарів до України з Польщі сприятиме створенню доданої вартості та економічному зростанню нашої країни.

## ВИСНОВКИ

1. Ефективним поглибленням співпраці між країнами-стратегічними партнерами є угода про білатеральне співробітництво із запровадженням преференційного режиму торгівлі, що сприяє полегшенню взаємного доступу до їхніх ринків, стимулює зростання обсягів торговельного обороту та забезпечує економічне зростання країн-учасниць двосторонньої угоди. На сучасному етапі глобалізації, коли ефективність системи багатостороннього співробітництва СОТ виявилася низькою, білатеральні торгові угоди набувають все більшої популярності як інструмент поглиблення співробітництва країн-членів ЄС з третіми країнами, зокрема в межах Європейської політики сусідства.

2. Оцінювання двосторонньої торгівлі та її впливу на економічне зростання країн-учасниць доцільно здійснювати за допомогою регресійного аналізу: (1) залежності економічного зростання кожної країни, що бере участь у двосторонній торгівлі, від вартості експорту та імпорту товарів між ними; (2) залежності економічного зростання кожної країни від товарної структури експорту до країни-партнера та імпорту з країни-партнера.

3. Зовнішньоторговельна політика Польщі формується відповідно до норм спільної політики ЄС. Відповідно, Польща може застосовувати в двосторонніх торговельних угодах лише ті преференції, які передбачені Європейською Комісією, або такі, що діють в рамках укладених ЄС угод про вільну торгівлю, якщо країна-партнер є учасником такої угоди. Одним з важливих чинників поглиблення українсько-польського торговельного співробітництва стала Угода про Поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі України з ЄС, яка почала діяти з 2016 р.

4. Позиції України та Польщі у рейтингу країн світу за обсягами експорту та імпорту істотно відрізняються, що також відображається й у динаміці та структурі двосторонньої торгівлі країн. Польща посідала 22 місце в світі за обсягами експорту у 2020 р. Попри міцні позиції на світовому ринку товарів, зовнішня торгівля Польщі є чутливою до зовнішніх шоків, одним з яких є війна

в Україні, внаслідок якої відбулося різке підвищення цін на енергоносії, що обумовило негативне сальдо торговельного балансу. Порівняно з Польщею, Україна має значно гірші позиції в світовому рейтингу і посідала за обсягами експорту 48 місце у 2020 р. Така ситуація обумовлена переважанням в експорті з України сировинної продукції з низьким рівнем доданої вартості.

5. Торгівля України з Польщею характеризується зростаючою динамікою як обсягів експорту, так і імпорту товарів, а також зменшенням від'ємного сальдо торговельного балансу нашої країни. У 2022 р. Польща стала найважливішим торговельним партнером України серед країн ЄС. В загальних обсягах експорту українських товарів до Польщі переважає сировинна продукція. У структурі імпорту товарів з Польщі до України найбільшою є частка товарів з вищим рівнем переробки та високотехнологічної продукції.

6. В результаті регресійного аналізу виявлено залежність економічного зростання України та Польщі від імпорту товарів з відповідної країни-партнера, а у випадку Польщі – також залежність ВВП від експорту товарів до України у період 2010-2020 рр. При цьому, з основних товарів українсько-польської торгівлі на економічне зростання України слабкий вплив здійснює експорт залізної руди до Польщі та імпорт з Польщі продукції косметичної промисловості. Імпорт з України залізної руди, ізолюваного проводу та соєвої олії позитивно впливав на економічне зростання Польщі.

7. Запровадження подальших економічних реформ в Україні, гармонізація зі стандартами ЄС та участь Польщі у повоєнній відбудові інфраструктурних та промислових об'єктів в нашій країні матиме позитивний вплив на економіки обох країн, що сприятиме подальшому зміцненню торгових відносин та вихід польських підприємців на український ринок. Перспективними напрямками поглиблення українсько-польських торговельних відносин визначимо реалізацію спільних інфраструктурних та галузевих проектів (енергетика, військово-промисловий комплекс), що передбачають виробництво необхідної продукції з використанням імпортованих з Польщі матеріалів і комплектуючих.

Імпорт таких товарів до України з Польщі сприятиме створенню доданої вартості та економічному зростанню нашої країни.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kagan J. Bilateral Trade Definition and Pros & Cons of Agreements. URL: <https://www.investopedia.com/terms/b/bilateral-trade.asp>.
2. Chen, N., Novy D. The impact of trade costs can be weak or strong – depending on how much countries trade. 17 Sep 2021. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/impact-trade-costs-can-be-weak-or-strong-depending-how-much-countries-trade>.
3. Gracik-Zajączkowski M. Unia Europejska i Stany Zjednoczone w Światowej Organizacji Handlu, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2010, s. 80.
4. Kaczurba J. Unia Europejska w WTO. Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa. 2004. s. 18.
5. Wróbel A. Multilateralizm i bilateralizm w polityce handlowej: wnioski dla Polski. <https://www.researchgate.net/publication/270216704>.
6. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence, WTO, Geneva. 2011. s. 56.
7. Kaczurba J. Dylematy obecnej polityki handlowej UE. URL: [http://www.kawecka.eu/files/konf\\_20070619\\_kaczurba.pdf](http://www.kawecka.eu/files/konf_20070619_kaczurba.pdf).
8. Treaty on the Functioning of the European Union, art. 207. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:083:FULL:EN:PDF>.
9. European Union Concept Paper on WTO reform, 18 Sept. 2018.
10. Moreau Defarges Ph. Le droit dans les relations internationales: plus qu'un instrument? Politique étrangère. 2019. №4. pp. 9-22.
11. Cipollina M., Salvatici L. On the effects of EU trade policy: agricultural tariffs still matter. European Review of Agricultural Economics. 2020. №1. p. 1-35.
12. European Neighborhood Policy Strategy Paper, COM 373 FINAL. Brussels: Commission of the European Communities. 2004.
13. Johansson-Nogués, E. The (non-)normative power EU and the European Neighbourhood Policy: An exceptional policy for an exceptional actor? European Political Economy Review. 2007. №7. pp. 181-194.

14. Casier, T. European Neighbourhood Policy and the paradoxes of enlargement. *Administration and Public Management Review*. 2006. №2(7). pp. 102-109.
15. Emerson, M. European Neighborhood Policy: Strategy or placebo? CEPS Working Document. 2004. №215.
16. Browning, C.S. and Joenniemi, P. Geostrategies of the European Neighborhood Policy. *European Journal of International Relations*. 2008. №14(3). pp. 519-551.
17. Monastiriotis, V. and Borrell, M. Political and political economy literature on the ENP: Issues and implications. SEARCH Working Paper. 2012. №1/05.
18. Monastiriotis, V., Kallioras, D. and Petrakos, G. The regional impact of European Union association agreements: An event-analysis approach to the case of Central and Eastern Europe. *Regional Studies*. 2017. №51(10). pp. 1454-1468.
19. Koopmann, G. and Wilhelm, M. EU trade policy in the age of bilateralism. *Intereconomics*. 2010. №45(5). pp. 305-312.
20. Cadier, D. Is the European Neighborhood Policy a substitute for enlargement? LSE Special Report. 2013. №18. pp. 52-58.
21. Ferguson, I.F. World Trade Organization negotiations: The Doha Development Agenda. CRS Report for Congress. 2011.
22. Dreyer, I. Trade policy in the EU's neighborhood: Ways forward for the Deep and Comprehensive Free Trade Agreements. *Notre Europe Study & Research*. 2012. №90.
23. Woolcock, S. EU trade and investment policy-making after the Lisbon Treaty. *Intereconomics*. 2010. №45(1). pp. 22-25.
24. Havlik, P., Astrov, V., Holzner, M., Hunya, G., Mara, I., Richter, S., Stöllinger, R. and Vidovic, H. European Neighborhood – Challenges and opportunities for EU competitiveness. WIIW Research Reports. 2012. №382.
25. Monastiriotis, V., Petrakos, G, Kallioras, D., Djurdjev, B., Arsenovic, D. and Dragicevic, V. Serbia's integration with the EU: Analysis of the impact on

Vojvodina. Report submitted to the Vojvodina Centre for Strategic Economic Studies. 2010.

26. Kallioras, D., Topaloglou, L. and Venieris, S. Tracing the determinants of economic crossborder interaction in the European Union. *Spatium*. 2009. №21. pp. 1-10.

27. Niebuhr, A. and Stiller, S. Integration effects in border regions: A survey of economic theory and empirical studies. HWWA Discussion Paper. 2002. №179.

28. Rodríguez-Pose, A. Trade and regional inequality. *Economic Geography*. 2012. №88(2). pp. 109-136.

29. Kallioras, D. and Pinna, A.M. Trade activity between the EU and its neighbors: Trends and potential. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*. 2017. №108(1). pp. 36-51.

30. Venables, A.J. Winners and losers from Regional Integration Agreements. *Economic Journal*. 2003. №113(490). pp. 747-761.

31. Balassa, B. Trade liberalization and revealed comparative advantage. *The Manchester School*. 1965. №33(2). pp. 99- 123.

32. Coe, D.T., Helpman, E. and Hoffmaister, A. North-South R&D spillovers. *Economic Journal*. 1997. №107. pp. 134-149.

33. Deveraux, M.B. and Lapham, B.J. The stability of economic integration and endogenous growth. *Quarterly Journal of Economics*. 1994. №109(1). pp. 299-305.

34. Petrakos, G., Kallioras, D. and Anagnostou, A. Regional convergence and growth in Europe: Understanding patterns and determinants. *European Urban and Regional Studies*. 2011. №18(4). pp. 375-391.

35. Poon, J. and Pandit, K. The geographic structure of cross-national trade flows and region states. *Regional Studies*. 1996. №30(3). pp. 273-285.

36. Weinhold, D. and Rauch, J.E. Openness, specialization and productivity growth in less developed countries. *Canadian Journal of Economics*. 1999. №32. pp. 1009-1027.

37. Paci, R. and Usai, S. Technological enclaves and industrial districts: An analysis of the regional distribution of innovative activity in Europe. *Regional Studies*. 2000. №34(2). pp. 97-114.
38. Petrakos, G., Fotopoulos, G. and Kallioras, D. Peripherality and integration: Industrial growth and decline in the Greek regions. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2012. №30. pp. 347-361.
39. Brülhart, M. and Elliott, R. Adjustment to the European Single Market: Inferences from intraindustry trade patterns. *Journal of Economic Studies*. 1998. №25. pp. 225-247.
40. Puga, D. European regional policy in the light of recent location theories. *Journal of Economic Geography*. 2002. №24(3). pp. 373-406.
41. Kallioras, D., Petrakos, G., Tsiapa, M. The Geography of Trade Among the European Union and the European Neighborhood Policy Countries. *Economic Studies*. 2021. Vol. 30 (1). Pp. 3-18.
42. Al-Marhubi, F. Export diversification and growth: An empirical investigation. *Applied Economics Letters*. 2010. №7. pp. 559-562.
43. Boschma, R. and Capone, G. Relatedness and diversification in the European Union (EU-27) and European Neighbourhood Policy countries. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2016. №34(4). pp. 617-637.
44. Petrakos, G., Tsiapa, M. and Kallioras, D. Regional inequalities in the ENP countries: The effects of growth and integration. *Environment and Planning C: Government and Policy*. 2016. №34. pp. 698-716.
45. Grossman G. M. and Helpman E. Globalization and Growth. *American Economic Review: Papers & Proceedings*. 2015. №105(5). Pp. 100–104. URL:<http://dx.doi.org/10.1257/aer.p20151068>.
46. Henik, V. and Lewer, J. Trade and Growth: The Empirical Evidence, Chapter 2, in Hendrik, V. and Lewer, J. (eds). *International Trade and Economic Growth*. New York: Routledge, 2007. URL: <https://doi.org/10.4324/9781315703282>.

47. Balassa, B. Export and economic growth: Further evidence, *Journal of Development Economics*. 1978. Vol. 5. Issue 2. pp. 181-189. DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878\(78\)90006-8](http://dx.doi.org/10.1016/0304-3878(78)90006-8).
48. Stancheva-Gigov, I., Poposka, K. Foreign Trade and Economic Growth a Panel Regression Analysis, *International Journal of Economics, Commerce and Management*. 2014. Vol. 2. No. 12. pp. 1-10.
49. Bilan, Y. Increase diversification through strengthened enabling environment for entrepreneurship: A focus on skill endowments and export orientation (example of Hungary and Poland). *Economics and Sociology*. 2009. №2(2). pp. 33-45.
50. Alhajhoj, H. Exports and Economic Growth in Saudi Arabia: A VAR Model Analysis, *Journal of Applied Sciences*. 2007. №7 (23). pp. 3649-3658. DOI: <http://dx.doi.org/10.3923/jas.2007.3649.3658>.
51. Uğur, Ahmet. Import and Economic Growth in Turkey: Evidence from Multivariate VAR Analysis, *Journal of Economics and Business*. 2008. Vol. XI. No. 1-2. pp. 54-75.
52. Fitzová, H., Žídek, L. Impact of Trade on Economic Growth in the Czech and Slovak Republics, *Economics and Sociology*. 2015. Vol. 8. No 2. pp. 36-50.
53. Rodriguez, Francisco and Rodrik, Dani. Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence. URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c11058/c11058.pdf>.
54. Dollar, David and Kraay, Aart. Growth is good for the poor. World Bank Policy Research Department Working Paper. 2001. No. 2587, Washington, D.C.
55. Bolaky, Bineswaree and Freund, Caroline. Trade, regulations, and growth. Meeting on trade and growth. Research Department, International Monetary Fund (IMF). Washington, D.C. 2006. 9 January.
56. Lederman, Daniel. International trade and inclusive growth: a primer for busy policy analysts. Policy Research Working Paper. 2011. Series 5886. The World Bank.

57. Agosin, Manuel. Export diversification and growth in emerging economies. CEPAL Review. 2009. No. 97 (LC/G.2400-P). Santiago, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).

58. Plummer, M. G., Cheong D., Hamanaka Sh. Methodology for impact assessment of free trade agreements. Mandaluyong City, Philippines: Asian Development Bank, 2010. URL: [https://aric.adb.org/pdf/FTA\\_Impact\\_Assessment.pdf](https://aric.adb.org/pdf/FTA_Impact_Assessment.pdf).

59. Błaszczuk-Zawiła M., Kaliszuk E. Wspólna polityka handlowa w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej – wyzwania, strategie i realizacja. <https://www.researchgate.net/publication/272180735>.

60. Kawecka-Wyrzykowska E. Skutki przyjęcia przez Polskę wspólnej polityki handlowej UE, (w:) E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec (red.), Polska w Unii Europejskiej, IKCHZ. 2004.

61. Górski M. Wspólna polityka handlowa Unii Europejskiej. T. 25. EuroPrawo Instytut Wydawniczy. 2012. URL: <https://docplayer.pl/26665423-Marcin-gorski-wspolna-polityka-handlowa-unii-europejskiej-materialy-demo-iwep-aspekty-prawne-i-instytucjonalne-tom-xxv.html>.

62. Kaliszuk E. Programy i działania antykryzysowe Unii Europejskiej, (w:) J. Kotyński (red.), Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2008-2009. Raport roczny, IBRKK. 2009.

63. PE po Traktacie z Lizbony: większa rola w kształtowaniu Europy. URL: <https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/pl/powers-and-procedures/the-lisbon-treaty>.

64. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - Global Europe - Competing in the world - A contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52006DC0567>.

65. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Trade, Growth and World Affairs Trade Policy as a core component of the

EU's 2020 strategy. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010DC0612>.

66. Europa 2020. Strategia na rzecz inteligentnego i zrównoważonego rozwoju sprzyjającego włączeniu społecznemu. URL: <https://eur-lex.europa.eu/PL/legal-content/summary/europe-2020-the-european-union-strategy-for-growth-and-employment.html>.

67. Komunikat Komisji (2013) w sprawie modernizacji instrumentów ochrony handlu dostosowujący instrumenty ochrony handlu do bieżących potrzeb europejskiej gospodarki, COM(2013). URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/621880/EPRS\\_ATA\(2018\)621880\\_PL.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/ATAG/2018/621880/EPRS_ATA(2018)621880_PL.pdf).

68. Ambroziak Ł. Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej. Unia Europejska.pl. 2013. nr 6(223).

69. WTO (2013). Tariff profiles – European Union (27). [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles13\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles13_e.pdf).

70. Komisja Europejska (2010), Sprawozdanie z dotychczasowych postępów w realizacji strategii na rzecz globalnego wymiaru Europy, 2006 – 2010, SEC(2010) 1268/2. URL: <https://ec.europa.eu/info>.

71. Kaliszuk E. Tworzenie stref wolnego handlu z udziałem Unii Europejskiej na przykładzie umowy z Republiką Korei, (w:) J. Kotyński (red.), Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2011-2012. Raport roczny: IBRKK, 2012.

72. Summary of contributions to the European Commission's public consultation on „Initiative on Modernisation of trade Defence Instruments”, 2012. URL: <http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?userstate=DisplayPublish>.

73. EU and South Korea sign free trade deal. URL: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_10\\_1292](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_10_1292).

74. Merchandise exports by product group – annual. URL: <https://stats.wto.org/>.

75. Merchandise imports by product group – annual. URL: <https://stats.wto.org/>.

76. Trade profiles 2021. URL: [https://www.wto.org/english/ress e/booksp e/trade\\_profiles21 e.pdf](https://www.wto.org/english/ress e/booksp e/trade_profiles21 e.pdf).
77. Balicka-Sawiak E. Polska siódmą gospodarką na świecie pod względem perspektyw rozwoju eksportu. URL: <https://pie.net.pl/polska-siodma-gospodarka-na-swiecie-pod-wzgle-dem-perspektyw-rozwoju-eksportu/>.
78. Wojciech M. Ukraina – handel w cieniu wojny. URL: <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/trendy-gospodarcze/ukraina-handel-w-cieniu-wojny>.
79. Szybko rośnie handel Polski z Ukrainą. URL: <https://www.rp.pl/handel/art37261041-szybko-rosnie-handel-polski-z-ukraina>.
80. Wartość polskiego eksportu do Ukrainy. URL: [obserwatorfinansowy.pl](https://www.obserwatorfinansowy.pl).
81. Trade Ukraine-Poland. URL: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/pol>.
82. Zmiana eksportu krajów UE do Ukrainy w II kwartale 2022 r. URL: [obserwatorfinansowy.pl](https://www.obserwatorfinansowy.pl).
83. Wojenny wzrost polskiego eksportu do Ukrainy. URL: <https://forsal.pl/gospodarka/artykuly/8550678,wojenny-wzrost-polskiego-eksportu-do-ukrainy.html>.
84. Poland GDP 1990-2022. URL: <https://www.macrotrends.net/countries/POL/poland/gdp-gross-domestic-product>.
85. GDP (current US\$) – Ukraine. URL: [worldbank.org](https://www.worldbank.org).
86. Trade Ukraine – Poland. URL: <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/pol?depthSelector=HS4Depth&dynamicBilateralTradeSelector=year2020>.
87. Pogłębiona i kompleksowa strefa wolnego handlu UE-Ukraina. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/pl/content/poglebiona-i-kompleksowa-strefa-wolnego-handlu-ue-ukraina>.
88. Polskie firmy przygotowują się do odbudowy Ukrainy. URL: <https://www.trade.gov.pl/aktualnosci/polskie-firmy-przygotowuja-sie-do-odbudowy-ukrainy-konsultacje-branzowe-mrit-i-paih/>.