

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

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

\_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти**  
**на тему:**  
**«Розвиток торговельного партнерства між Україною та країнами**  
**Близького Сходу»**

Виконав здобувач вищої освіти  
4 курсу, групи МЕВ-21  
ОПП «Міжнародні економічні  
відносини»  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
\_\_\_\_\_ Кінша С.Г.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

Крівник роботи  
д.е.н., професор  
\_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

Рецензент \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

м. Кропивницький

**Центральноукраїнський національний технічний університет**  
 Факультет економічний  
 Кафедра Міжнародних економічних відносин  
 Рівень вищої освіти Бакалавр  
 Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»  
 Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»  
 Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ **Іван МИЦЕНКО**  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ  
 ЗА ПЕРШИМ (БАКАЛАВРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ  
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

**Кінши Сергія Геннадійовича**

(прізвище, ім'я, по батькові)

**1. Тема роботи**

Розвиток торговельного партнерства між Україною та країнами Близького Сходу

**2. Керівник роботи**

Миценко Іван Михайлович д.е.н., професор

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

**3. Строк подання роботи до захисту** \_\_\_\_\_

**4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи** Метою дослідження є обґрунтування перспектив розвитку торговельних відносин України з країнами Близького Сходу.

Завдання: - систематизувати теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі як основи співробітництва країн в глобальній економіці; - визначити особливості формування торговельних відносин з країнами Близького Сходу; - узагальнити теоретичні та методичні підходи до оцінки торговельного співробітництва країн; - проаналізувати інституційні передумови розвитку торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу; - визначити основні тенденції в динаміці та структурі зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу; - оцінити вплив торгівлі з країнами Близького Сходу на економічне зростання України; - обґрунтувати галузеві пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу; - визначити стратегічні напрями поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу.

**5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи**

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	проф. Миценко І.М.		
Розділ 2	проф. Миценко І.М.		
Розділ 3	проф. Миценко І.М.		

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження, призначення наукового керівника	01.01.2025-09.01.2025	
2	Розробка завдання на кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	10.01.2025-24.01.2025	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	25.01.2025-02.02.2025	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	02.02.2025-28.03.2025	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	01.03.2025-25.03.2025	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	26.03.2025-20.04.2025	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	21.04.2025-20.05.2025	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення кваліфікаційної роботи	21.05.2025-08.06.2025	
9	Перевірка на плагіат	09.06.2025-14.06.2025	
10	Отримання відгуку наукового керівника	15.06.2025-18.06.2025	
11	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.06.2025-24.06.2025	
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії		

Дата видачі завдання

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

Підпис керівника

\_\_\_\_\_

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

Підпис здобувача

\_\_\_\_\_

### **Анотація**

Розвиток торговельного партнерства між Україною та країнами Близького Сходу. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “бакалавр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2025.

У роботі систематизовано теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі як основи співробітництва країн в глобальній економіці. Визначено особливості формування торговельних відносин з країнами Близького Сходу. Узагальнено теоретичні та методичні підходи до оцінки торговельного співробітництва країн. Проаналізовано інституційні передумови розвитку торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу. Визначено особливості динаміки та структури зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу. Оцінено вплив торгівлі з країнами Близького Сходу на економічне зростання України. Обґрунтовано галузеві пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу. Визначено стратегічні напрями поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу.

**Ключові слова:** міжнародна торгівля, експорт, імпорт, порівняльні переваги, ринки збуту, економічне зростання

### **Annotation**

Development of Trade Partnership between Ukraine and the Middle East. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Bachelor" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2024.

The master's thesis systematizes the theoretical foundations of the study of foreign trade as the basis of cooperation between countries in the global economy. The peculiarities of the formation of trade relations with the countries of the Middle East have been determined. Theoretical and methodical approaches to the assessment of trade cooperation between countries are summarized. The institutional prerequisites for the development of trade cooperation between Ukraine and the countries of the Middle East are analyzed. The peculiarities of the dynamics and structure of Ukraine's foreign trade with the countries of the Middle East have been determined. The influence of trade with the countries of the Middle East on the economic growth of Ukraine is assessed. The sectoral priorities for the development of Ukraine's foreign trade with the countries of the Middle East are substantiated. Strategic directions for deepening Ukraine's trade cooperation with the countries of the Middle East have been determined.

**Key words:** international trade, export, import, comparative advantages, sales markets, economic growth

## Зміст

<b>ВСТУП.....</b>	<b>6</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ</b>	<b>9</b>
1.1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі як основи співробітництва країн в глобальній економіці .....	9
1.2. Особливості формування торговельних відносин з країнами Близького Сходу .....	16
1.3. Теоретико-методичні підходи до оцінки торговельного співробітництва країн.....	24
<b>РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА СТАН ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ.....</b>	<b>32</b>
2.1. Інституційні передумови розвитку торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу .....	32
2.2. Динаміка та структура зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу .....	41
2.3. Оцінка впливу торгівлі з країнами Близького Сходу на економічне зростання України .....	51
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ.....</b>	<b>61</b>
3.1. Обґрунтування галузевих пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу.....	61
3.2. Стратегічні напрями поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу.....	71
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>81</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>85</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Українські експортери втратили можливість продавати товари на російському ринку з 2014 року, а доступ до ринку Європейського Союзу, попри підписання угоди про зону вільної торгівлі, і надалі обмежується окремими країнами ЄС, з якими межує Україна. В умовах повномасштабного вторгнення, коли економічний та промисловий потенціал України зазнав істотних втрат, а традиційні логістичні маршрути було зруйновано, українські експортери змушені шукати нові ринки для збуту своєї продукції. З точки зору географічної наближеності, найбільш перспективними ринками є Африка, Азія та Близький Схід. При цьому варто брати до уваги, що темпи зростання торгівлі з країнами, що розвиваються, значно вищі, ніж з розвиненими країнами, оскільки їхні економіки характеризуються зростаючим попитом завдяки збільшенню чисельності населення та підвищення рівня добробуту мешканців цих країн.

Диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі України за рахунок поглиблення співпраці з країнами Близького Сходу особливо важлива в умовах різкого зниження попиту на окремих ринках, оскільки дозволяє виробникам хоча б певною мірою зменшити збитки. Проте український експорт до цих країн все ще невеликий і включає кілька основних груп товарів, переважно сировинних, а саме: пшениця, ячмінь, кукурудза, насіння олійних рослин, чорні метали та напівфабрикати з заліза. Низький рівень пристосування структури українського експорту до імпортного попиту країн Близького Сходу вказує на невикористані експортні можливості та, водночас, на можливість збільшити диверсифікацію товарної структури експорту з України.

Українські виробники починаючи з 2014 р. докладають значних зусиль для забезпечення відповідності продукції високим стандартам якості ЄС, що сприяло підвищенню міжнародної конкурентоспроможності. При цьому, українська експортна продукція є конкурентоспроможною й за ціною, що має істотне значення для країн, що розвиваються. Варто зазначити, що експансія українських підприємств на ринки країн Близького Сходу потребує підтримки

державних інституцій, особливо в частині інформаційного супроводу та налагодження ділових контактів з потенційними партнерами. Враховуючи існуючі обсяги та товарну структуру українського експорту, актуальним науковим завданням є дослідження перспективи її трансформації та можливості диверсифікації за рахунок використання потенціалу переробної промисловості, нарощення експорту товарів з вищим рівнем доданої вартості та високотехнологічної продукції.

**Метою** роботи є обґрунтування перспектив розвитку торговельних відносин України з країнами Близького Сходу. Для досягнення мети поставлені наступні **завдання**:

- систематизувати теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі як основи співробітництва країн в глобальній економіці;
- визначити особливості формування торговельних відносин з країнами Близького Сходу;
- узагальнити теоретичні та методичні підходи до оцінки торговельного співробітництва країн;
- проаналізувати інституційні передумови розвитку торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу;
- визначити основні тенденції в динаміці та структурі зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу;
- оцінити вплив торгівлі з країнами Близького Сходу на економічне зростання України;
- обґрунтувати галузеві пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу;
- визначити стратегічні напрями поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу.

**Об'єктом** дослідження є співробітництво України з країнами Близького Сходу.

**Предметом** дослідження є обґрунтування перспектив розвитку торговельних відносин України з країнами Близького Сходу.

**Методи дослідження.** Теоретико-методологічну базу дослідження складають положення теорії міжнародних відносин, міжнародної торгівлі, теорії порівняльних переваг, інституційної економіки та концепції економічного зростання. У процесі аналізу було застосовано методи аналізу та синтезу для систематизації наукових підходів вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо теоретичного осмислення й емпіричного підтвердження значення зовнішньої торгівлі для розвитку національних економік в умовах глобалізаційних процесів.

Для розроблення методичного підходу до оцінювання впливу зовнішньої торгівлі з країнами Близького Сходу на економіку України застосовано метод узагальнення. Інституційний аналіз було використано з метою виявлення ключових передумов для активізації торговельного співробітництва України з країнами зазначеного регіону.

Оцінка поточних тенденцій у розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами-партнерами базувалася на застосуванні динамічного та структурного аналізу. Для визначення потенційних напрямів розширення торгівлі з країнами Близького Сходу проведено розрахунок індексу порівняльних переваг за основними товарними групами експорту й імпорту.

Вплив зовнішньої торгівлі з країнами Близькосхідного регіону на економічне зростання України оцінювався на основі гравітаційного підходу та методів регресійного аналізу.

**Інформаційну основу дослідження** становлять наукові праці українських та зарубіжних учених, аналітичні матеріали міжнародних організацій, присвячені питанням розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації, інтеграційним процесам у країнах Близького Сходу, а також впливу зовнішньої торгівлі на темпи економічного зростання держав. Статистичні дані отримано з офіційних джерел, зокрема зі статистичних баз Світового банку та Держстату України.

Робота складається з вступу, трьох розділів та висновку. Зміст роботи викладений на 90 сторінках. Робота містить 22 таблиці, 7 рисунків та 9 формул і рівнянь. Список використаної літератури налічує 53 позиції та розміщений на 6 сторінках.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ВИКЛИКІВ**

### **1.1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі як основи співробітництва країн в глобальній економіці**

Багатосторонню торговельну систему, яку контролює Світова організація торгівлі, було створено понад 75 років назад з метою сприяння миру та економічному зростанню на основі посилення взаємозалежності між економіками. Таке бачення ґрунтувалося на досвіді трьох десятиліть деглобалізації, під час яких відбулися дві світові війни, Велика депресія та розвиток політичного екстремізму [1]. Однак останні економічні кризи, пандемія COVID-19 і війна в Україні призвели до трактування глобалізації як негативного процесу, що генерує істотні загрози для національних економік. У зв'язку з цим, популярним став скептицизм щодо ролі міжнародної торгівлі, яка багатьма фахівцями розглядається як перешкода для побудови більш безпечного, інклюзивного та стійкого світу, а економічній незалежності стали приділяти більше уваги.

Упродовж останніх років скептицизм щодо міжнародної торгівлі у виробленні глобальної торговельної політики посилюється, що призвело до невдач у зусиллях щодо інтеграції регіональної торгівлі та переходу до односторонньої торгової політики. Це призвело до напруженості між деякими великими трейдерами, оскільки односторонні торговельні заходи та більш жорсткі технічні правила обумовили зростання проблем у торгівлі країн-членів СОТ [1].

Одне з поширених тлумачень глобалізації визначає її як «незворотний процес, нав'язаний певними країнами та інституціями, що сприяє дедалі вільнішому обігу ідей, людей, товарів, послуг і капіталу, внаслідок чого відбувається інтеграція економік та суспільств» [2]. З економічної точки зору, глобалізація проявляється у зростаючій взаємозалежності національних економік, яка зумовлена збільшенням обсягів міжнародної торгівлі товарами та послугами, активізацією руху капіталу та швидким поширенням новітніх

технологій. Цей процес демонструє «постійне розширення та взаємне проникнення ринкових меж» і вважається невідворотною тенденцією глобального економічного розвитку на зламі тисячоліть [3].

Глобалізація призвела до суттєвого зростання світових торговельних потоків, що свідчить про позитивні зрушення. Так, за даними СОТ, ще з 1950-х років обсяги товарного експорту щорічно зростали більш ніж на 8%. Незважаючи на цінові коливання та періоди рецесії, середньорічне зростання світового експорту до 2000-х років становило близько 6%.

Однак, попри активний розвиток міжнародної торгівлі, не всі країни отримали однакові вигоди: у багатьох випадках відбулося ослаблення контролю національних урядів над власною економічною політикою через лібералізацію торгівлі, зокрема через участь у регіональних торговельних угодах та інтеграційних об'єднаннях. Регіональна економічна інтеграція включає заходи, спрямовані не лише на надання пільгового доступу до ринків, а й на посилення конкурентоспроможності країн-учасниць. Це, своєю чергою, сприяє більш активній участі малих або географічно ізольованих країн у регіональних виробничих мережах, відкриваючи їм шлях до глобальних ринків [4, с. 45]. Водночас вплив глобалізації й інтеграційних процесів різниться залежно від низки факторів: географічного розташування, наявності природних ресурсів, рівня розвитку національної економіки.

Поширення глобалізації обумовлене сукупністю чинників: зокрема, лібералізацією міжнародної торгівлі та руху капіталу, технологічним прогресом, що зумовив суттєве зниження витрат на транспорт, комунікації та координацію. Зростаюча відкритість економік, включно з країнами, що розвиваються, — зокрема Китаю, Індії та країн Центральної та Східної Європи — також сприяє прискоренню глобалізаційних процесів. Внаслідок цього у країнах, що розвиваються, та у перехідних економіках спостерігається зростання економічної активності й міжнародних торгових потоків, що позитивно впливає на загальне глобальне економічне зростання [5, с. 73–74].

У сучасній глобальній економіці можна виокремити три ключові тенденції, які формують її поточну динаміку. По-перше, з кінця 1970-х років обсяги міжнародної торгівлі зросли у 16 разів, що свідчить про сталу тенденцію до її розширення як в абсолютних величинах, так і щодо світового валового доходу. По-друге, провідну роль у міжнародній торгівлі почали відігравати транснаціональні корпорації, зокрема завдяки значній частці внутрішньокорпоративної торгівлі. По-третє, спостерігається випереджальне зростання обсягів торгівлі в країнах Тихоокеанської Азії, які реалізують експортно-орієнтовану модель розвитку, що іноді призводить до дисбалансів у зовнішньоекономічних відносинах [6, с. 19].

Емпіричні дані демонструють, що глобалізація стала каталізатором економічного зростання в Східній Азії — зокрема в Китаї, Південній Кореї та Сінгапурі. Водночас не всі країни, що розвиваються, однаково залучені до глобальних процесів і отримують від них однакові вигоди. Окрім країн Східної Азії та певних держав Латинської Америки, більшість країн, що розвиваються, повільно інтегруються у світову економіку [7, с. 66]. З огляду на помітну нерівність між розвиненими, країнами, що розвиваються, та найменш розвиненими державами, оптимізм щодо загальнопозитивного впливу глобалізації не завжди є обґрунтованим.

Ступінь відкритості або захисту внутрішнього ринку відіграє ключову роль у довгостроковій стабільності та сталості економічного зростання країн та регіонів. Після світової фінансової кризи 2008 року, процес світової інтеграції сповільнився і спостерігалася тенденція до антиглобалізації. Внаслідок реальних проявів явища «втечі від ефекту конкуренції» прихильниками торгового протекціонізму стали не лише країни, що розвиваються, а й розвинені країни. Стали поширеними популістські та ксенофобські ідеї, що виникли внаслідок Brexit і приходу Д. Трампа до влади [8]. Розвинені країни, які раніше були прихильниками економічної глобалізації, маючи потужну промисловість та досконалу соціальну захищеність отримали багато переваг від вільної торгівлі. Хоча після фінансової кризи, жорстка політика соціального

забезпечення не зазнала суттєвих змін, що обумовило впровадження торгового протекціонізму як єдиного реального інструменту для підтримки соціальної стабільності та забезпечення зайнятості працівників. З іншого боку, країни, що розвиваються, «можуть знижувати негативні наслідки кризи за рахунок покращення соціального добробуту» [9]. Однак країни, що розвиваються, які тривалий час використовували політику відкритості, після нарощення виробничих потужностей значною мірою покладаються на відкриту торгівлю. До основних переваг відкритої торгівлі відносять: накопичення капіталу та економічний розвиток відповідно до тенденцій світової економіки; надходження іноземного капіталу; зростання обсягів торгівлі; розвиток і ефективне використання ресурсної бази; розвиток промисловості та сфери обслуговування. Проте, для багатьох країн з низьким рівнем розвитку зазначені переваги не стали джерелом скорочення відсталості та технологічного розриву від розвинених країн. В умовах неефективного політичного керівництва, вільно розвиненому національному та внутрішньому капіталу важко інвестувати в технологічні інновації та науковий прогрес у короткостроковому періоді. Попри інтегрованість у світову фінансову та промислову систему, країни з низьким рівнем розвитку економіки стають осередком розміщення іноземного капіталу для налагодження транснаціональними корпораціями виробництва продукції з використанням дешевої робочої сили приймаючої країни.

Усі теорії міжнародної торгівлі подають подібне, проте по-різному інтерпретоване й неоднозначне бачення впливу торговельної відкритості або політики протекціонізму на розвиток слаборозвинених країн. Лібералізація торгівлі здебільшого розглядається як позитивний чинник економічного зростання, що підтверджується як теоретичними положеннями, так і практичними прикладами успішного розвитку окремих держав. Водночас теоретичні підходи також вказують на можливі негативні наслідки відкритої торговельної політики для слаборозвинених секторів економіки, зокрема у вигляді зниження цін на продукцію (демпінгу) або нераціонального використання та виведення ресурсів.

Теорія міжнародної торгівлі пройшла тривалий період розвитку, який складається з чотирьох етапів: класична, неокласична, нова теорія торгівлі та нова класична теорія міжнародної торгівлі. На ранньому етапі у світі домінувала класична та неокласична теорія, яка розглядала виникнення міжнародної торгівлі через різницю між людськими витратами та товарними ресурсами різних країн. Основною теорією була теорія абсолютної переваги Адама Сміта, теорія порівняльної переваги Рікардо, заснована на її розвитку, теорія взаємної потреби Джона Мілля [10]. Наведені вище теорії певною мірою не відповідали положенням політичної економії на національному рівні. У 1841 році німецький економіст Ф. Ліст висунув теорію торгового протекціонізму, в якій поєднав торгівлю з національним економічним розвитком з точки зору захисту продуктивності, що зробило націоналізм основою національної політики, яка завдяки цьому стала більш об'єктивною та практичною. З розвитком науки і техніки виробництво окремих товарів більше не обмежується одним фактором виробництва. Класична теорія торгівлі не могла адекватно пояснити багато важливих явищ торгівлі, тому Е. Хекшер висунув теорію забезпеченості факторами, а Б. Олін обґрунтував її та сформулював теорію Хекшера-Оліна. Згідно з цією теорією, в Сполучених Штатах зосереджено надлишок капіталу та робочої сили в умовах відносної нестачі в інших країнах, тому структура зовнішньої торгівлі повинна бути спрямована на експорт капітало- та технологічно інтенсивної продукції, імпортованої трудомісткої продукції. Натомість, В. Леонтьєв у 1947 р. проаналізував 200 галузевих статистичних даних для підтвердження структури імпоротної та експортної торгівлі і отримав результат, який отримав назву «парадокс Леонтьєва» і був протилежним положенням теорії Хекшера-Оліна. Цей парадокс підтвердив, що класичну та неокласичну теорію торгівлі складно адаптувати до моделі міжнародної торгівлі після Другої світової війни.

У цій складній і мінливій ситуації в міжнародній торгівлі розвиваються нові теорії, зокрема теорія факторів виробництва, теорія подібності переваг, теорія динамічної торгівлі, теорія внутрішньогалузевої торгівлі та інші теорії,

серед яких розробка теорії промислової організації заклала міцну теоретичну основу для появи нових теорій міжнародної торгівлі. Фактично, ідея економії від масштабу була висунута Адамом Смітом, який стверджував, що торгівля збільшує розмір ринків і, отже, продуктивність праці. Однак із появою неокласичної школи економіка масштабу була виключена з теорії загальної рівноваги з конкурентною рівновагою як ядром, оскільки вона протилежна ринковій структурі ідеальної конкуренції. Теорія промислової організації виникла в 20 столітті і стала продовженням теорії ринкової структури в мікроекономіці. В цій теорії в основному досліджується структура ринку недосконалої конкуренції та аналізується причинно-наслідковий зв'язок між структурою ринку, поведінкою фірми та ефективністю ринку. У середині 1980-х років теорія промислової організації отримала значний поштовх до розвитку, особливо після того, як теорія ігор була внесена в теорію промислової організації. Поява нової теорії промислової організації значною мірою сприяла розвитку багатьох галузей економіки, і сфера міжнародної торгівлі не є винятком. У своїй докторській дисертації П. Кругман вперше поширив модель монопольної конкуренції диференціальних продуктів і внутрішньої економії від масштабу, запропоновану Діксітом і Стігліцем, на умови відкритості торгівлі, і запропонував новий набір торгових теорій, а саме нову теорію міжнародної торгівлі. У той час як із продовженням теоретичних досліджень, поява нової (NN) торговельної теорії ілюструє поточні торговельні ситуації з точки зору гетерогенних фірм, що є комбінацією моделей торгівлі з різнорідними фірмами (HFTM) та ендогенних фірм. Таким чином, ці дві теорії змінюють сферу дослідження міжнародної торгівлі з традиційного теоретичного вивчення міжгалузевої торгівлі на вивчення вибору, зробленого підприємствами, що мають відмінності в одній галузі торгівлі [10].

Теорія міжнародної торгівлі еволюціонувала від класичних підходів до сучасних концепцій, зокрема теорії NN, яка акцентує на тенденції до диверсифікації торговельних зв'язків. Основні положення цієї теорії постійно перевіряються на відповідність сучасним умовам світової торгівлі, особливо в

контексті стрімкого зростання продуктивності. Водночас практичний досвід свідчить, що зміни у сфері міжнародної торгівлі відбуваються поступово та, як правило, випереджають оновлення теоретичних засад.

Сучасне торговельне середовище характеризується високим рівнем складності. Розвинені країни, які зберігають монопольне становище на світовому ринку, отримують основну частину прибутків у глобальній промисловості. У той час багато нових індустріальних країн перебувають на етапі індустріалізації й прагнуть подолати "пастку середнього доходу".

Політика протекціонізму сьогодні трактується не лише як обмеження, а як інструмент забезпечення більшої справедливості в умовах нерівномірного розвитку продуктивних сил, особливо коли національна промисловість вже досягла певного рівня розвитку. У цьому контексті науковці наголошують на необхідності поєднання принципів відкритості торгівлі з можливістю застосування помірних заходів торговельного захисту.

Для багатьох країн, що розвиваються, в умовах глобальних змін пріоритетними стратегіями підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках є подальше нарощування продуктивного потенціалу відповідно до існуючого міжнародного торгового порядку, впровадження технологічних інновацій та комплексне вирішення таких викликів, як старіння населення й прискорення темпів інноваційного розвитку.

Отже, в умовах глобальних викликів участь у міжнародній торгівлі може позитивно впливати на національну економіку, дозволяючи країні використовувати свої порівняльні переваги, отримувати додаткові прибутки від економії масштабу та забезпечувати конкуренцію, більшу різноманітність і сприяти стабілізації внутрішнього ринку та цін на товари і послуги. Водночас, переваги від торгівлі не рівномірно розподілені як всередині країни між підприємствами та галузями, так і між країнами, чим пояснюється спротив окремих сторін політиці вільної торгівлі. Водночас, політичні рішення стосуються не зовнішньої торгівлі загалом, а переважно захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів за допомогою торговельних бар'єрів.

## **1.2. Особливості формування торговельних відносин з країнами Близького Сходу**

Друга половина двадцятого століття характеризувалася активними інтеграційними процесами: усі країни Латинської та Північної Америки, Карибського басейну, Африки, Тихого океану, Південно-Східної Азії та майже всі європейські країни є членами інтегрованої організації. Проте, найбільш успішним є досвід економічного співробітництва між розвиненими державами. Успіх інтеграційних об'єднань, в яких беруть участь країни різного рівня розвитку, залежить від типу обраної домовленості та швидкості економічної адаптації менш розвинутих країн. З іншого боку, обґрунтування інтеграції між країнами, що розвиваються, базується в основному на створенні регіональних ринків або заходах щодо вирішення спільних фундаментальних проблем, а не на конкретних результатах, які передбачають підвищення ефективності взаємної торгівлі.

Переваги економічної інтеграції підтверджені теоретично та емпірично. Міцніші регіональні альянси дозволяють країнам краще конкурувати на глобальних ринках. «Розширення внутрішніх ринків надає можливості для більшої економії на масштабах і, завдяки покращенню комунікації, допомагає покращити доступ до ринків. Економічна інтеграція може сприяти розширенню економічної діяльності» [11]. Позитивні ефекти торговельної інтеграції виходять за межі соціально-економічних здобутків і включають політичні вигоди. Торгова інтеграція була і продовжує залишатися засобом процвітання, зростання, створення робочих місць і стабільності. Завдяки своєму розташуванню та економічному, культурному та політичному значенню регіон Близького Сходу історично займав важливе місце у світовій торгівлі та розвинув тісні економічні відносини з сусідніми регіонами, а також був перехрестям європейських, азіатських і африканських торгових шляхів.

У Енциклопедії сучасної України Близький Схід описується як геополітичний регіон, межі якого не мають чіткої визначеності, а його ядром вважається східна частина Середземномор'я. До складу регіону зазвичай

включають Сирію, Ліван, Ізраїль, Палестину та Йорданію. У деяких випадках до нього також зараховують Туреччину, Ірак, Єгипет і Кіпр. У ширшому трактуванні до Близького Сходу відносять і такі країни, як Іран, Кувейт, Саудівська Аравія, Бахрейн, Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Оман і Ємен. Через домінування ісламу в більшості країн цього регіону іноді до нього умовно приєднують також Лівію, Туніс, Алжир, Марокко, Мавританію, Судан, Еритрею та Сомалі [12].

Отже, регіон Близького Сходу охоплює багаті на ресурси регіони північного Середземномор'я та бідні на ресурси землі Аравійського півострова. Туреччина, Ізраїль, Єгипет і Сирія мають найбільший рівень економічного розвитку в порівнянні з переважно нафтовими країнами регіону. Хоча географічна близькість країн регіону сприяє укладанню угод про економічне співробітництво, низка факторів негативно впливає на поглиблення регіональної торгівлі на основі укладання довготривалих взаємовигідних домовленостей.

Країни Близького Сходу переважно мають недемократичні персоналізовані політичні режими. Таким чином, можливість політичної нестабільності в окремих країнах і територіальні кризи або кризи прав меншин, які часто спостерігаються у взаємовідносинах, негативно впливають на розвиток співробітництва. Тривала політична напруга між державами регіону обумовлює виникнення суперечок між країнами, що не дозволяє їм укласти взаємовигідні економічні угоди. Арабо-ізраїльська війна, війна та роз'єднання двох Єменів, ірано-іракська війна, війна в Перській затоці, громадянська війна в Лівані, палестинська проблема та постійні прикордонні суперечки між Сирією та Туреччиною фахівці зараховують до основних політичних проблем, які стримують будь-які довгострокові економічні домовленості в регіоні [13].

В останні десятиліття часто точаться дискусії щодо регіональної співпраці в регіоні Близького Сходу (MENA). Країни MENA беруть участь у різноманітних двосторонніх і багатосторонніх торговельних угодах, існують організації регіонального масштабу, такі як Ліга арабських держав, а також

субрегіональні, такі як Союз арабського Магрибу, Агадірська торгова угода або Рада співробітництва країн Перської затоки (GCC), куди увійшли Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ). У той же час, з великими торговельними партнерами, такими як Сполучені Штати (ініціатива MEFTA) і Європейський Союз (угоди про асоціацію), було реалізовано низку важливих ініціатив щодо сприяння торгівлі та інвестиціям у регіоні, а також створення основи для відкритості, включно зростання та стабільність. Кілька країн MENA також є активними учасниками Африканського Союзу. Тим не менш, показники торгової інтеграції в регіоні MENA були нижчими, особливо якщо порівнювати з іншими частинами світу. Тим часом регіон стикається з серйозними та хронічними економічними проблемами, не останньою з яких є великий рівень безробіття, особливо серед молоді і жінок, який на 25% вищий, ніж у будь-якому іншому регіоні [14].

Незважаючи на численні торгові угоди та інтеграційні зусилля, внесок торгової інтеграції в економічне зростання країн Близького Сходу був нижчим за очікування, що було обумовлено асиметричністю торгових угод, політичними та економічними обмеженнями, тривалими збройними конфліктами. Тим не менш, у регіоні все ще є потенціал для використання потужності наднаціональної програми регіональної інтеграції для формування та досягнення прогресу в ключових національних реформах. Використання стратегії регіональної торговельної інтеграції для здійснення внутрішніх реформ може стати новим джерелом зростання, робочих місць і стабільності в регіоні MENA.

У регіоні Близького Сходу торгова інтеграція здійснювалася переважно через торговельні угоди, які ґрунтувалися на поступовому зниженні тарифів на промислові товари та, меншою мірою, на сільськогосподарські товари та послуги. Європейський Союз був стратегічним партнером для кількох країн MENA. У 1970-х роках були підписані Угоди про співпрацю та асоціацію з Алжиром, Єгиптом, Йорданією, Ліваном, Марокко, Сирією та Тунісом. Вони в основному забезпечували доступ на ринок промислових товарів і

преференційний доступ на ринок сільськогосподарської продукції до ЄС. Пізніше, у 1995 році, було започатковано Барселонський процес для встановлення «політичної стабільності та безпеки», «спільного процвітання» та «розуміння між культурами та обміну між громадянськими суспільствами» [14].

Для досягнення цілей Барселонської декларації основною політичною метою було створення зони вільної торгівлі між Європейським Союзом і шістьма країнами Південного Середземномор'я (Алжир, Єгипет, Йорданія, Ліван, Марокко та Туніс), на додаток до внутрішньої торгівлі. Зосереджуючись на лібералізації торгівлі товарами, угоди про вільну торгівлю (ЗВТ) між Європейським Союзом та кожним із шести партнерів були підписані між 1995 та 2002 роками та набули чинності між 1998 та 2006 роками. Барселонський процес мав на меті трансформувати відносини між ЄС та країнами Південного Середземномор'я (ПС) та сприяти економічній та соціальній модернізації в країнах ПС, водночас дозволяючи Європейському Союзу підтримувати з ними політичний діалог і мати певний вплив на процес їхнього розвитку. Пільгові тарифи, які застосовуються Європейським Союзом до імпорту від партнерів ПС, нижчі, ніж ті, що застосовуються до імпорту з решти країн світу. З моменту набуття чинності Європейсько-Середземноморських угод про вільну торгівлю партнери ПС скористалися тарифними перевагами при експорті до Європейського Союзу. Головним чином через зміни в тарифах ЄС і структурі імпорту від партнерів ПС ці переваги зменшилися упродовж багатьох років для Тунісу, Марокко та Алжиру, зросли для Єгипту та Йорданії та залишилися незмінними для Лівану [15]. Тим часом, на півдні Середземномор'я зниження тарифів, застосованих до імпорту з ЄС, було більш значним, ніж ті, що застосовувалися до інших країн (частково через те, що країни ПС спочатку мали вищі тарифи, ніж Європейський Союз). Пільгові націнки, якими користуються експортери з ЄС на ринках SM, зросли в більшості секторів і в більшості партнерів SM.

Фахівці дійшли висновку, що, хоча Європейський Союз отримав більше вигоди, всі партнери ПС отримали позитивні ефекти від цієї лібералізації торгівлі. Проте в абсолютному вираженні ці прибутки були незначними - від 0,4% від ВВП у Йорданії до 1,5% від ВВП у Тунісі [15]. Тим не менш, ці переваги відображають лише вплив відносних змін цін і перерозподілу ресурсів в економіці. Очікується, що загальні вигоди будуть більшими завдяки економії на масштабі та підвищенню продуктивності. Позитивні здобутки допоможуть країнам перейти до глибокої інтеграції, яка може надати країнам-партнерам ПС участь у внутрішньому ринку ЄС. Європейський Союз доклав зусиль для модернізації угод про асоціацію в глибокі та всеосяжні угоди про вільну торгівлю (ПВЗВТ) з такими країнами, як Марокко та Туніс. Також тривають перегляди існуючих угод з Єгиптом та Йорданією.

Водночас, економічне зростання та соціальна стабільність, досягнуті Європейським Союзом, мали позитивні зовнішні ефекти та переваги для середземноморських країн. Тим не менш, загалом «успіхи були незначними через виключення сільськогосподарських товарів і послуг з угод, а також нетарифні торгові витрати». Крім того, «обмежені здобутки не спроможні істотно зменшити розрив у доходах і рівнях життя між країнами ПС та їхніми європейськими партнерами» [16]. У зв'язку з цим ведуться переговори щодо подальшої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією та послугами, а також узгодження подібної нормативної бази з таких питань, як стандарти якості.

Загалом поглиблення відносин може принести користь як країнам MENA, так і Європі за умови взаємної згоди щодо комплексної стратегії торгової інтеграції. Центр середземноморської інтеграції окреслює «важливі переваги такої інтеграції: мир і безпека через економічний розвиток; доступ до більших ринків; ефективність через зростання конкуренції; доступ до іноземних технологій» [16]. Крім того, уряди можуть удосконалити політику для залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), а країни, які беруть участь у

регіональній інтеграції, можуть зміцнювати свої переговорні позиції в багатосторонніх переговорах.

Загалом, наявність збройних конфліктів в регіоні істотно погіршує спроможність країн брати участь у міжнародній торгівлі. Конфлікти зазвичай супроводжуються частковим або повним торговим ембарго. Компанії, які займаються торгівлею, як правило, уникають ризику, оскільки збройний конфлікт негативно впливає на умови торгівлі [17]. Коли ймовірність виникнення збройного конфлікту, як інструменту вирішення політичних суперечок, збільшується, перспективи розвитку торгівлі зменшуються. Карам Ф. і Закі Ч. виявили, що в середньому додаткові витрати на торгівлю внаслідок збройного конфлікту еквівалентні тарифу в розмірі 5% від вартості торгівлі [18]. Громадянські конфлікти (недержавні конфлікти) також значною мірою перешкоджають торгівлі та, як було встановлено, завдають шкоди двостороннім торговим потокам товарів. Водночас, жоден із недержавних конфліктів, досліджених Карамом Ф. і Закі Ч., не вплинув на торгівлю послугами. Таким чином, за останні десятиліття конфлікти в регіоні MENA, істотно зменшили позитивний вплив торгівлі на зростання. Зокрема, з початку війни надходження від експорту Сирії знизилися з 19 млрд дол. США у 2010 р. до 745 млн дол. США у 2016 р. [19]. Водночас, такі неекономічні переваги інтеграції, як досягнення миру, безпеки та стабільності, підвищують привабливість регіональної торгової інтеграції для країн MENA.

Обмежену глобальну інтеграцію країн MENA також пояснюють перешкодами, які утруднюють торгівлю між ними. У зв'язку з цим виділяють п'ять індикаторів політики, які визначають ступінь інтеграції торгівлі, впливають на обсяги експорту країн MENA до інших регіонів та на їх участь у глобальних ланцюгах вартості: «тарифи, ПІІ, політична стабільність, митна ефективність; якість логістики». Ці фактори можуть приймати різні форми, включаючи «обмежувальні правила торгівлі, такі як: нетарифні заходи і регуляторні бар'єри для торгівлі послугами; обмеження бізнес-середовища, які

перешкоджають спільним інвестиційним зусиллям і проектам; матеріально-технічні фактори» [14].

У 2020 році лідерами у десятці найкращих країн в регіоні MENA, які покращили своє бізнес-середовище, стали: Бахрейн, Йорданія, Кувейт і Саудівська Аравія [14]. Реформи, пов'язані з торгівлею, включали створення «єдиного вікна» для реєстрації компаній і вдосконалення «єдиного вікна» електронної торгівлі (Саудівська Аравія), вдосконалення системи управління митними ризиками (Бахрейн) і запровадження електронної оплати портових зборів (Марокко). Однак економіка інших країн Близького Сходу в набагато гіршому стані. Загалом, з точки зору бізнес-середовища для сприяння торгівлі, в країнах Близького Сходу процеси отримання кредитів і міжнародної торгівлі є ускладненими. Так, отримати кредит у будь-якій країні в регіоні MENA важче, ніж в інших країнах світу, і за цим показником регіон займає 118 місце серед 186 країн [Там же]. Фахівці пояснюють такий стан недостатнім захистом кредиторів і позичальників у законодавстві про заставу та банкрутство, що відображено в слабкому «індексі міцності законних прав», що є перешкодою для торгівлі, «оскільки фінансування торгових кредитів відіграє ключову роль у визначенні показників торгівлі» [20]. Міжнародна торгівля також ускладнюється значними витратами на забезпечення відповідності експорту встановленим вимогам, які в середньому становлять 442 дол. США (рис. 1.1) і потребують 53 години на виконання, що втричі дорожче та в чотири рази довше, ніж середні показники для країн ОЕСР з високим рівнем доходу [21].

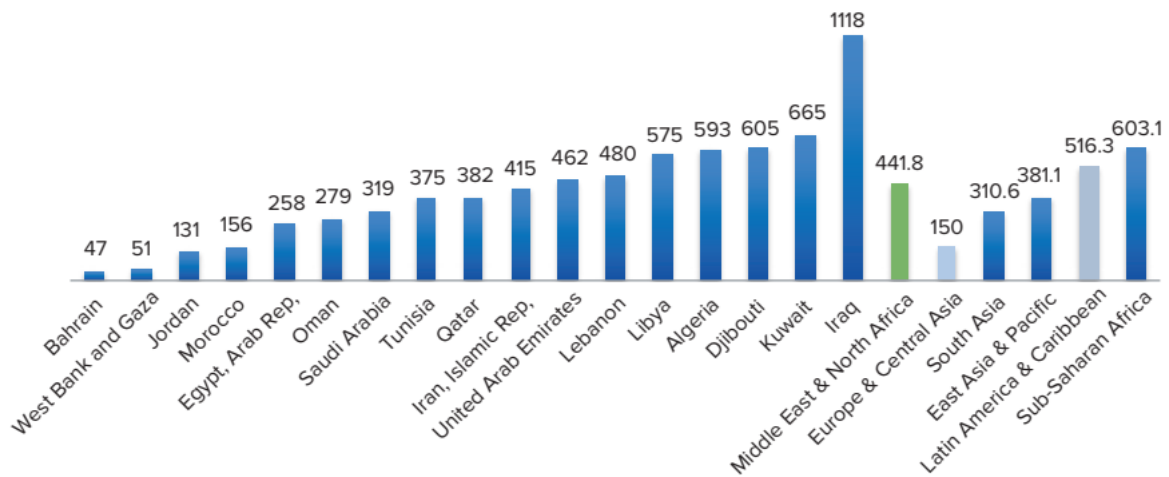


Рис. 1.1. Вартість експорту (витрати на забезпечення відповідності вимогам, дол. США)

Джерело: [21]

Подвійний шок від спричиненої пандемією кризи в галузі охорони здоров'я та падіння цін на нафту призвів до глибокої рецесії у регіоні MENA. Закриття кордонів, яке відбулося з метою протидії поширенню вірусу, негативно вплинуло на торгівлю. За оцінками експертів, обсяги торгівлі різко зменшилися, і найбільший спад спостерігався в таких секторах, як електроніка та автомобільна продукція [14]. На торгівлю послугами, зокрема туризм, пандемія безпосередньо вплинула через транспортні обмеження, тоді як оптова, роздрібна торгівля та будівництво зазнали втрат внаслідок різкого зниження споживчого попиту.

В період економічного відновлення після пандемії Covid-19 очікується перерозподіл великої частки експорту товарів в результаті переміщення виробництва в інші країни в результаті впливу економічних та неекономічних чинників (наприклад, уряди змінюють політику сприяння внутрішньому виробництву основних товарів). Перспектива значного географічного відновлення балансу в глобальних ланцюгах постачання розглядається як одна з потенційних можливостей для тих країн, які будуть спроможні налагодити нове виробництво товарів на своїй території. Зміна політики в країнах Близького Сходу може закласти основу для глибшої регіональної торговельної інтеграції для стимулювання зростання, сприяючи активній інтеграції у світову

економіку. Ключовим викликом буде удосконалення інституційних факторів, які створюють високі трансакційні витрати, невизначеність, неефективність і, зрештою, обмежені соціально-економічні вигоди від міжнародної торгівлі країн Близького Сходу.

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

Дослідження торговельного співробітництва країн, як правило, проводиться з використанням низки базових показників, що використовуються як для оцінки основних тенденцій зовнішньої торгівлі загалом, так і двостороннього товарообміну між країнами. Серед таких показників найчастіше використовуються зовнішньоторговельний оборот, обсяги експорту та імпорту, сальдо зовнішньої торгівлі, коефіцієнт покриття експортом імпорту, частка країни-партнера в експорті та імпорті досліджуваної країни, частка основних товарних груп в експорті та імпорті країни у торгівлі з країнами-партнерами. Аналіз динаміки зазначених показників та їх прогнозування дозволяють виявляти основні тенденції та закономірності розвитку торговельного співробітництва досліджуваної країни, а також обґрунтовувати перспективні напрями поглиблення торговельних відносин з країнами-партнерами.

Для прогнозування ефективності та характеру тенденцій, визначення перспектив зовнішньоекономічної діяльності застосовуються різноманітні інструменти економіко-математичного моделювання. Р. Енверов звертає увагу, що при дослідженні двостороннього співробітництва країн доцільно застосовувати обидва види макроекономічних моделей: «1) моделі ex-ante – попередній аналіз показників з метою моделювання майбутніх сценаріїв розвитку економіки в процесі зміни умов торгівлі (у зв'язку вступу до СОТ, зони вільної торгівлі, митного союзу, інших економічних угруповань); 2) моделі ex-post – пост-фактичний аналіз з метою оцінки ефективності торгово-економічної політики, побудовані на основі статистичних показників минулих

періодів (оцінка ефективності реалізації двосторонньої торгово-економічної політики)» [22, с. 50].

Незважаючи на велику різноманітність методів досліджень, найбільш поширеним підходом до аналізу стану торговельного співробітництва є оцінка динаміки основних показників (експорт, імпорт, сальдо зовнішньої торгівлі). Наприклад, Саєд С. М. Анкаві на основі динамічного ряду обсягів експорту та імпорту України у торгівлі з країнами Близького Сходу розробив короткострокові прогнози зміни цих показників за допомогою методу екстраполяції тренду [23]. Проте, результати такого аналізу та прогнозу, розробленого на його основі, мають загальний характер і не дозволяють зробити висновки щодо удосконалення поточної торговельної політики уряду для поглиблення відносин.

Більш ґрунтовний аналіз торгівлі України з країнами Близького Сходу провели Г. Дугінець та Х. З. Омран, використовуючи кластерний аналіз. Вчені розрахували основні показники зовнішньої торгівлі України з кожною країною, яка знаходиться в регіоні Близького Сходу і Північної Африки: зовнішньоторговельний оборот, сальдо торговельного балансу, частка експорту країни в експорті та імпорті України, індекс інтенсивності торгівлі. Ці показники було використано для кластерного аналізу торговельного співпраця України з країнами-партнерами з Близького Сходу та Північної Африки у 2011 р. та 2021 р. На основі побудованої дендрограми (за методом Варда) вчені поділили сукупність країн-партнерів на чотири групи, з яких найбільш перспективними торговельними партнерами визначили Туреччину та Єгипет, які були окремими кластерами [24]. Подібний підхід доцільно застосувати на першому етапі нашого дослідження для виділення країн Близького Сходу, якими відбувається найбільш активна торгівля України.

Для проведення комплексної оцінки ефективності зовнішньоекономічних відносин між двома країнами доцільно доповнити розглянуті вище методи дослідження показниками міжнародної торгівлі, що використовують міжнародні фінансові організації. Як зазначає Р. Енверов, «міжнародна торгівля

є домінантною складовою українсько-турецьких відносин», яку необхідно оцінювати за допомогою індексів: «виявленої порівняльної переваги (англ. revealed comparative advantage index (RCA)); компліментарності торгівлі (англ. trade complementarity index (TC)); інтенсивності зовнішньої торгівлі (англ. trade intensity index (TI)); внутрішньогалузевої торгівлі (англ. intra-industry trade index (ІІТ)); торгової спеціалізації (англ. trade specialisation index (TS))» [22, с. 51]. Застосування цих показників для дослідження двостороннього співробітництва дозволить якісно оцінити взаємну торгівлю країн, визначити основні загрози та небезпечні зміни, а також, на цій основі, обґрунтувати перспективи розвитку взаємовідносин країн-партнерів.

Оцінка порівняльних переваг є ключовим елементом аналізу торговельних відносин між країною та її торговим партнером. Виявлення значних переваг однієї держави над іншою у двосторонній торгівлі за окремими товарними позиціями дає змогу встановити, у виробництві яких товарів спеціалізується кожна сторона, а також які товари формують основу їхнього взаємного товарообміну. Для ідентифікації порівняльних переваг у торгівлі між двома країнами зазвичай застосовується індекс порівняльної переваги (RCA), який розраховується для кожної товарної групи відповідно до чотиризначної товарної класифікації за наступною формулою:

$$RCA_{ijt} = \frac{(x_{ijt}/X_{jt})}{(x_{iwt}/X_{wt})}, \quad (1.1)$$

де:  $x_{ijt}$  – експорт  $i$ -того товару із країни  $j$  за час  $t$ ;  $x_{iwt}$  – обсяги світового експорту  $i$ -того товару за час  $t$ ;  $X_{jt}$  – загальний обсяг експорту товарів країни  $j$  за час  $t$ ;  $X_{wt}$  – загальний світовий експорт товарів за час  $t$ .

Залежно від співвідношення складових індексу порівняльної переваги (RCA) можна визначити рівень спеціалізації країни у виробництві та експорті певного товару. Зокрема, якщо значення індексу RCA перебуває в межах від 0 до 1, це свідчить про низький рівень спеціалізації країни у виробництві відповідної продукції, що не забезпечує її високої конкурентоспроможності на ринку країни-партнера. Натомість значення RCA, яке перевищує 1, вказує на

наявність порівняльної переваги та свідчить про ефективну спеціалізацію країни на виробництві й експорті цього товару до країни-партнера [25, с. 137].

Аналізуючи значення індексу RCA в контексті структури імпорту країни-партнера, можна обґрунтувати економічну доцільність двосторонньої торгівлі окремими товарними позиціями. Наприклад, якщо обидві країни мають високі значення RCA в межах однієї й тієї самої товарної групи, це свідчить про дублювання спеціалізації й, відповідно, обмежену доцільність торгівлі цими товарами між ними.

Для більш глибокого аналізу узгодженості експортної структури однієї країни зі структурою імпорту іншої застосовується індекс торговельної компліментарності. Дослідження зовнішньоторговельної компліментарності може здійснюватися на різних рівнях: на макrorівні – для оцінки взаємодоповнюваності економік країн-партнерів загалом; на мезорівні – для виявлення міжгалузевої відповідності; на мікрорівні – з метою аналізу компліментарності окремих підприємств.

Індекс торговельної компліментарності визначається за формулою:

$$TC_{kj} = 100 - \frac{\sum |m_{ik} - x_{ij}|}{2}, \quad (1.2)$$

де:  $m_{ik}$  - частка  $i$ -го товару в загальних обсягах імпорту  $k$ -тої країни;  $x_{ij}$  – частка  $i$ -го товару в загальних обсягах експорту  $j$ -тої країни.

Індекс компліментарності, що вимірюється у межах від 0 до 100, відображає рівень відповідності між структурою імпорту однієї країни та структурою експорту її торгового партнера.

Якщо країни обмінюються подібною за характером продукцією, це обмежує можливості повного використання потенціалу двостороннього співробітництва. Натомість відмінності у структурі зовнішньої торгівлі за наявності компліментарних зв'язків між країнами створюють сприятливі умови для поглиблення стратегічного партнерства.

Для дослідження торговельної взаємодії між державами на регіональному рівні, а також для оцінки ефективності їхнього взаємного товарообміну, використовується індекс інтенсивності торгівлі.

$$TI_{ij} = \frac{x_{ij}/X_i}{x_{wj}/X_w}, \quad (1.3)$$

де:  $x_{ij}$  – обсяги експорту з  $i$ -тої країни до  $j$ -тої країни;  $x_{wj}$  – обсяги світового експорту до  $j$ -тої країни;  $X_i$  – загальний обсяг експорту  $i$ -тої країни;  $X_w$  – загальний світовий обсяг експорту.

Якщо значення індексу інтенсивності торгівлі перевищує 1, це свідчить про ефективне використання потенціалу торговельної співпраці між країнами. У разі, коли показник нижчий за 1, можна говорити про недостатню реалізацію можливостей взаємної торгівлі.

Оцінка внутрішньогалузевої торгівлі подібними товарами дає змогу проаналізувати ступінь подібності двох національних економік за такими параметрами, як обсяги й структура виробництва, рівень технологічного розвитку, цінова політика та структура споживання. Високі значення відповідного індексу свідчать про значну схожість економік країн-партнерів, що, своєю чергою, створює підґрунтя для формування стратегічного економічного партнерства.

Для аналізу окремих галузей промисловості індекс внутрішньогалузевої торгівлі обчислюється за наступною формулою:

$$IT^{ij} = 1 - \frac{|E_{ij}^k - M_{ij}^k|}{(E_{ij}^k + M_{ij}^k)}, \quad (1.4)$$

де,  $E_{ij}^k$  та  $M_{ij}^k$  – відповідно експорт  $i$ -тої країни до  $j$ -тої країни та імпорт  $j$ -тої країни з  $i$ -тої країни  $k$ -го виду промислової продукції.

Для двох країн-партнерів показник внутрішньогалузевої торгівлі визначається як індекс Грубея-Ллойда:

$$IT^{ij} = 1 - \frac{\sum |E_k^{il} - M_k^{li}|}{\sum (E_{ij}^k + M_{ij}^k)}, \quad (1.5)$$

де  $E_k^{ij}$  – обсяг експорту  $k$ -го товару з  $i$ -тої країни в  $j$ -ту країну,  $M_k^{ji}$  – обсяг імпорту  $g$ -го товару з  $j$ -тої країни в  $i$ -ту країну.

Індекс Грубеля–Ллойда може набувати значень у діапазоні від 0 до 1. Значення 0 вказує на повну відсутність внутрішньогалузевої торгівлі, тоді як значення, наближене до 1, свідчить про високий рівень інтеграції зовнішньої торгівлі між країнами-партнерами в межах промислової продукції.

Для аналізу порівняльної конкурентоспроможності товарного виробництва країн-партнерів застосовується індекс торговельної спеціалізації. Його розрахунок здійснюється за наступною формулою:

$$TS_{ij} = \frac{E_{ij} - M_{ij}}{E_{ij} + M_{ij}}, \quad (1.6)$$

де:  $E_{ij}$  – обсяги експорту певного товару з  $i$ -тої країни до  $j$ -тої країни,  $M_{ij}$  – обсяги імпорту цього товару з  $j$ -тої країни до  $i$ -тої країни.

Індекс торговельної спеціалізації може набувати значень у межах від -1 до 1. Позитивні значення свідчать про наявність конкурентних переваг і спеціалізацію країни на виробництві певного товару, а чим ближчим є значення до 1, тим вищою є порівняльна перевага.

Результати обчислення цього показника для країн-партнерів можуть бути використані як база даних для подальшого групування країн з метою виявлення передумов для розширення зовнішньоекономічної співпраці, зокрема, як у нашому дослідженні — між Україною та країнами Близького Сходу.

Групування країн здійснюється за допомогою кластерного аналізу, який дає змогу виявити закономірності в статистичних сукупностях, елементи яких характеризуються значною кількістю ознак [26, с. 7]. У результаті кластеризації країни поділяються на групи з подібними кількісними та якісними характеристиками, що визначаються на основі топологічної відстані між відповідними ознаками.

Оцінювання ефективності економічної взаємодії між країнами відбувається за допомогою гравітаційної моделі, яка дозволяє визначити оптимальні напрями зовнішньоекономічної політики.

Гравітаційна модель описується виразом:

$$X_{ij} = k \frac{Y_j^\alpha \times Y_i^\beta}{r_{ij}^\gamma}, \quad (1.7)$$

де:  $X_{ij}$  – інтенсивність потоку товарів між  $i$ -тою та  $j$ -тою країнами;  $k$  – коефіцієнт залежності («тяжіння») досліджуваних країн,  $Y$  – певна міра «значущості» країни (наприклад, чисельність її населення, річний обсяг ВВП тощо),  $r_{ij}$  – відстань від однієї країни до іншої,  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$  – степеневі показники, що є параметрами моделі.

Логарифм формули 1.7 дозволяє побудувати модель лінійної регресії (формула 1.8), яка дозволяє оцінити залежність обсягів експорту та імпорту між країнами у двосторонній торгівлі від ВВП та населення цих країн, а також відстані між країнами-партнерами:

$$\ln X_{ij} = \alpha_1 + \alpha_2 \ln(GDP_i + GDP_j) + \alpha_3 \ln Pop_j + \alpha_4 \ln Dist_{ij} + \sum \alpha_5 Dum_{ij}, \quad (1.8)$$

де:  $X_{ij}$  – вартість експорту з  $i$ -тої країни в  $j$ -ту країну та імпорту з  $j$ -тої країни в  $i$ -ту;  $GDP$  – валовий внутрішній продукт країн;  $Pop_j$  – населення країни  $j$ ;  $Dist$  – географічна відстань між країнами;  $Dum_{ij}$  – фіктивні змінні, що характеризують зовнішньоекономічні відносини країн.

Для оцінки впливу зовнішньої торгівлі з країнами-партнерами на економічне зростання України буде застосовано регресійний аналіз. З цією метою розробимо модель, що відображає залежність темпів економічного зростання України від обсягів торговельного обміну з країнами Близького Сходу, з якими спостерігається високий рівень торговельної активності. Лінійна регресійна модель ґрунтується на функціональному зв'язку між економічним зростанням України та показниками експорту й імпорту товарів у рамках торгівлі з цими державами.

$$Y_{ukr} = f(Exp_1; Imp_1; Exp_2; Imp_2; Exp_j; Imp_j), \quad (1.9)$$

де  $Y_{ukr}$  – залежна змінна, яка описується показниками економічного зростання України (ВВП ( $GDP_{ukr}$ ), ВВП у розрахунку на одного мешканця ( $GDPpc_{ukr}$ ), індекс ВВП до попереднього року ( $Index\_GDP_{ukr}$ ));  $Exp_j$  – обсяги

експорту товарів з України до  $j$ -тої країни Близького Сходу;  $Imp_j$  – обсяги імпорту з  $j$ -тої країни Близького Сходу до України.

Узагальнення розглянутих вище методичних підходів до дослідження торговельного співробітництва країн дозволяє окреслити наступну логіко-структурну послідовність оцінки існуючого стану зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу як основи обґрунтування стратегічних пріоритетів та засобів подальшого розвитку торговельного обміну: аналіз динаміки основних показників зовнішньої торгівлі України з країнами-партнерами; проведення кластерного аналізу і групування країн-партнерів за пріоритетністю торговельного співробітництва; регресійний аналіз на основі гравітаційної моделі та моделі залежності економічного зростання України від обсягів торгівлі з країнами-партнерами; детальний аналіз двостороннього співробітництва України з провідними країнами-партнерами за допомогою визначення порівняльних переваг та компліментарності торгівлі.

## **РОЗДІЛ 2. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА СТАН ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ**

### **2.1. Інституційні передумови розвитку торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу**

Зі здобуттям незалежності Україна активно формувала свій імідж як привабливого та перспективного партнера та проводила роботу щодо налагодження і поглиблення економічних, політичних та культурних відносин з країнами Близького Сходу. Упродовж 1992-1993 рр. встановлювалися дипломатичні відносини із країнами Близького Сходу та Північної Африки. Починаючи з 2003 р. українські дипломати та урядовці працюють над вирішенням проблем розвитку співробітництва, реалізації економічних інтересів вітчизняних бізнесових груп в регіоні Близького Сходу підвищення ефективності використання значного потенціалу торговельної співпраці. Усі країни арабського світу визнали Україну як незалежну державу та встановили дипломатичні відносини з нашою країною.

Розвиток торговельних відносини з країнами Близького Сходу утруднюється низкою проблем, які обумовлені історичними і культурними особливостями цього географічного регіону. Крім цього, країни Близького Сходу істотно відрізняються за рівнем соціально-економічного розвитку, що є наслідком поділу країн за їхньою спеціалізацією: країни-експортери нафти; країни, що розвиваються за рахунок видобування нафти; країни-імпортери нафти. Основною тенденцією, яка характеризує регіон Близького Сходу, є пришвидшення темпів економічного зростання, що свідчить про поступове відновлення національних економік після світової економічної кризи 2008-2009 рр. [27]. Ринки країн Близького Сходу вважаються відносно наближеними до України та мають високу потенційну ємність, тому важливим є розвиток інституційного забезпечення співробітництва, що сприятиме поглибленню як двостороннього, так і багатостороннього торговельного співробітництва.

Для формування та удосконалення інституційної бази співробітництва України та країн Близького Сходу як основи застосування інструментів

стимулювання торгівлі важливими є ключові положення національного законодавства, зокрема Указу Президента України «Питання координації зовнішньополітичної діяльності держави», які визначають вагому роль Міністерства закордонних справ України (МЗС) у проведенні та супроводі діяльності органів виконавчої влади у сфері міжнародних відносин [28]. До повноважень МЗС України відноситься погодження підготовки закордонних візитів державних чиновників та прийому офіційних закордонних делегацій, офіційних заяв і коментарів щодо зовнішньої політики та ініціатив щодо міжнародного співробітництва, участі державних службовців у міжнародних зустрічах, консультаціях, переговорах, конференціях, засіданнях міжнародних організацій та інших інституцій. Таким чином, кожен офіційний документ, підготовлений Міністерством економіки України, Національним банком України, Міністерством фінансів України чи іншим органом виконавчої влади не може набути чинності та бути введений в обіг без погодження з МЗС.

Указом Президента України «Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном» передбачено створення у складі закордонних інституцій України «відділів з економічних питань, які підпорядковуються МЗС України» [29]. Згідно Указу Президента України «Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави» серед основних завдань визначено «посилення інституційної спроможності органів дипломатичної служби щодо сприяння діяльності українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за кордоном» [30]. Указ Президента України «Питання координації зовнішньополітичної діяльності держави» визначає можливість запровадження посад «дипломатичних радників» для «забезпечення координації діяльності державних органів у сфері зовнішніх зносин у міністерствах, а також в інших державних органах, визначених Міністерством закордонних справ України за погодженням із Президентом України» [28]. Отже, на основі проведеного аналізу інституційного забезпечення міжнародного співробітництва можемо зробити висновок про те, що нормативно-правова база загалом є сформованою.

Змістовний аналіз згаданих вище нормативно-правових документів та провідна роль МЗС України як координатора широкого спектру заходів з метою підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств дозволяють окреслити перелік випадків, в яких повинно відбуватися погодження рішень та заходів виконавчих органів державної влади з МЗС України (рис. 2.1).

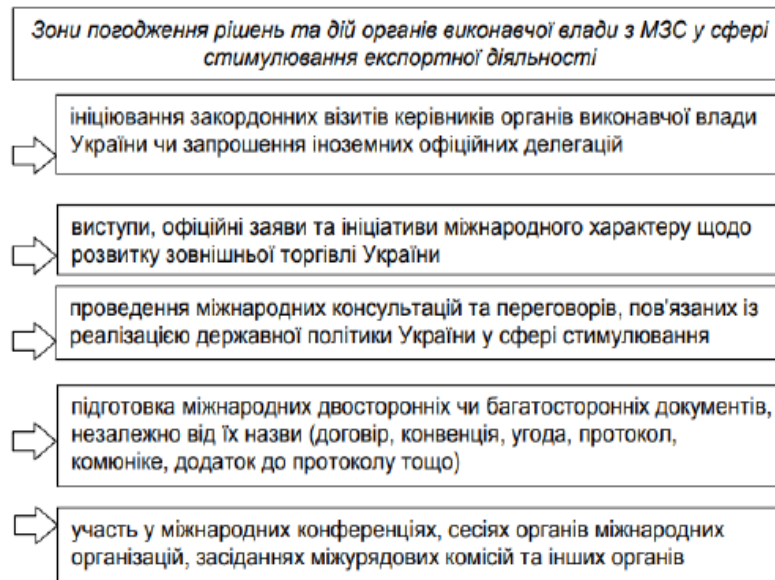


Рис. 2.1. Координаційна роль МЗС України у сфері підтримки діяльності експортерів

Джерело: [31, с. 280]

Враховуючи особливе географічне положення України та активізацію євроінтеграційного процесу нашої країни, вчені розглядають співробітництво з країнами Близького Сходу як один з напрямів забезпечення додаткових можливостей для українських експортерів в умовах посилення глобальної конкуренції [31]. Основними причинами, що обумовлюють доцільність розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу, визначають: транзитний потенціал нашої країни для забезпечення товарних потоків з країн ЄС до близькосхідних та північно африканських країн; можливість виходу українських експортерів через ринок країн Близького Сходу на ринки азійських та африканських країн; ринки країн Близького Сходу характеризуються зростаючим споживчим попитом, що обумовлює збільшення ємності цих ринків.

Крім цього, у торгівлі України з країнами Близького Сходу спостерігається позитивне сальдо, що позитивно впливає на український платіжний баланс. Так, згідно звіту, опублікованого Громадською організацією «Рада зовнішньої політики «Українська призма», за даними 2019 р. зовнішньоторговельний оборот України з країнами Близького Сходу, не включаючи Ізраїль, Туреччину та Іран, досяг 7,1 млрд дол. США, з яких експорт становив 6,6 млрд дол. США або 13,2% від загальних обсягів експорту України [32]. Основними торговельними партнерами України у 2020 р. були Єгипет, Саудівська Аравія та ОАЕ, з якими товарооборот збільшувався. У зв'язку з цим, експерти НІСД зазначають, що «подальше збільшення економічної присутності має відбуватися насамперед за пріоритетними напрямками, які визначаються критичністю місцевих потреб і наявністю відповідного потенціалу в Україні (тобто експортувати якомога більше товарів / послуг, імпортувати якомога менше проблем)» [33].

Проте, розвиткові інституційного забезпечення співробітництва України з країнами Близького Сходу приділяється недостатньо уваги, оскільки розроблено і впроваджено незначну кількість нормативно-правових документів щодо врегулювання питань економічних та політичних взаємовідносин. Згідно дослідження, проведеного фахівцями Громадської організації «Рада зовнішньої політики «Українська призма», в Україні існує низка факторів, які «негативно впливають на просування українського експорту в цей регіон» [32]. Зокрема, країни Близького Сходу не згадуються в основних документах щодо зовнішньої політики України, які були прийняті станом на 2020 р. Загалом, про регіон Близького Сходу йшлося у «Воєнній доктрині України» (2015 р.) у загальному контексті щодо міжнародної безпеки та в «Експортній стратегії України» (2017 р.), де в якості перспективних ринків згадувалися окремі країни регіону (Єгипет, Саудівська Аравія, ОАЕ, Ліван).

Розвиток торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу також стримується відсутністю обґрунтованих стратегічних напрямів зовнішньої політики за регіонами світу. Зокрема, в Указі Президента України

«Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави» серед пріоритетних напрямів зовнішньої політики визначається співпраця з країнами ЄС, НАТО, «Групою семи», а регіон Близького Сходу не згадується [59]. Отже, у нормативно-правових документах України недостатньо уваги приділено забезпеченню розвитку співробітництва з країнами Близького Сходу, що знижує ефективність застосування існуючого інституційного забезпечення для підтримки українських експортерів, що у поєднанні із корупцією при наданні торговельного фінансування, утруднює реалізацію нових ініціатив для розвитку співпраці в цьому географічному регіоні.

З набуттям Україною членства в СОТ обов'язковим стало дотримання механізмів та процедур щодо надання фінансової підтримки діяльності експортерів. У зв'язку з цим у 2012 р. було ухвалено Закон України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності», який «визначає засади державної фінансової підтримки експортної діяльності та спрямований на створення сприятливих умов для розширення експортного потенціалу вітчизняних суб'єктів господарювання, забезпечення захисту українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, підвищення конкурентоспроможності товарів (робіт, послуг) українського походження на світових ринках» [34]. Цей Закон України узгоджується з документами, що застосовуються у світовій практиці і регулюють питання щодо підтримки діяльності експортерів. Зокрема, питання підтримки експортерів регулюються Генеральною угодою з тарифів та торгівлі (ГАТТ), Угодою про субсидії та компенсаційні заходи; Угодою щодо сільського господарства. Водночас, Україна повинна виконувати вимоги СОТ щодо встановлення обмежень надання державної підтримки експортерам, зокрема в частині кредитування експортерів та надання їм допомоги.

Поряд з принципами і положеннями СОТ важлива роль у наданні державної підтримки експортерам в Україні відводиться Міністерству закордонних справ, яке в умовах глобальних викликів орієнтується на посилення сприяння вітчизняним підприємствам, що виходять на зарубіжні

ринки. З цією метою провели реорганізацію діяльності Ради експортерів та інвесторів і запровадили консультаційну підтримку посольствами українських підприємств, а першим комунікаційним заходом став «онлайн-брифінг за участі послів України в державах Перської Затоки (Катар, Кувейт, ОАЕ та Саудівська Аравія), до якого приєдналися близько 50 стейкхолдерів з різних сфер бізнесу» [35].

Україна має розвинену договірну базу співробітництва з цими країнами. Так, договірно-правова база відносин України з Ізраїлем активно розвивається з січня 1993 року, коли був підписаний «Меморандум про взаєморозуміння та основні принципи співробітництва». На даний час договірно-правова база українсько-ізраїльського співробітництва складається з 62-х діючих міждержавних, міжурядових та міжвідомчих документів, які регулюють двосторонні політичні та економічні відносини, співпрацю у науково-технічній, військовій, культурній, гуманітарній сферах, забезпечують діяльність консульських установ та вирішення питань щодо взаємодії правоохоронних та митних органів, а також реалізацію спільних проектів в сфері освіти, телекомунікації, сільського господарства, екології. Позитивною тенденцією розвитку двосторонніх економічних відносин до початку повномасштабної війни в Україні було стійке зростання торговельного обороту та робота уповноважених представників урядових структур України та Ізраїлю над подальшим розвитком і удосконаленням основних положень угоди про зону вільної торгівлі між країнами.

До основних документів, що формують договірну базу українсько-ізраїльського співробітництва, відносяться «Угода між Урядом України та Урядом Держави Ізраїль про торгівлю та економічне співробітництво» (11.07.1995 р.) та «Конвенція між Урядом України і Урядом Держави Ізраїль про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал» (26.11.2003 р.). «Угода про вільну торгівлю» між Україною та Ізраїлем була підписана у січні 2019 р., ратифікована у липні 2019 р. та набула чинності з 1 січня 2021 р. [36]. Метою

Угоди є створення інституційних підстав для взаємної лібералізації ринків сільськогосподарської та металургійної продукції, що сприяє покращенню умов торгівлі, підвищенню спроможності виходу українських товаровиробників на ізраїльський ринок та розвитку двосторонньої торгівлі загалом.

Єгипет визнав незалежність України 3 січня 1992 р., 25 січня цього ж року було встановлено дипломатичні відносини між країнами, а у вересні 1993 р. відбулося відкриття посольств у столицях України та Єгипту. Упродовж усього періоду співробітництва відбуваються зустрічі на найвищому рівні між главами держав. При цьому зауважимо, що після візиту Президентів України Л. Кравчука до Єгипту у грудні 1992 р. та В. Ющенка у квітні 2008 р. такі зустрічі не відбувалися понад 10 років. Зустрічі президентів відновилися з 2019 р., проте відбувалися вони не на території країн-партнерів. Так, у лютому 2019 р. зустріч Президента України П. Порошенка з Президентом Єгипту А. Аль Сісі відбулася під час Мюнхенської безпекової конференції, а Президент України В. Зеленський зустрівся з Президентом Єгипту у вересні 2019 р. на 74-ій сесії Генеральної Асамблеї ООН. Після цього відбувалися лише телефонні розмови між Президентом України В. Зеленським та Президентом Єгипту А. Аль Сісі (24.07.2020 р., 25.09.2021 р., 24.03. 2022 р., 30.03.2022 р., 23.02.2023 р.) [37]. Загалом договірно-правова база співробітництва України з Єгиптом налічує 33 документи, які переважно стосуються економіки. З цієї точки зору, ключовими документами можемо вважати наступні: «Угода про економічне і науково-технічне співробітництво», «Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій», «Угода про торговельне співробітництво», «Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і майно» (табл. 2.1).

Дипломатичні відносини між Україною та Саудівською Аравією було встановлено у квітні 1993 року, проте відкриття посольств обох держав відбулося з помітним часовим інтервалом. Україна відкрила своє посольство в Ер-Ріяді у червні 1996 року, тоді як дипломатичне представництво Королівства Саудівська Аравія в Україні розпочало діяльність лише у липні 2009 року.

Регулярні двосторонні візити на найвищому рівні, а також поїздки офіційних делегацій з обох країн, що відбуваються майже щорічно, свідчать про значущість політичного діалогу та поступовий розвиток співпраці в різних галузях. Особливої уваги сторони надають питанням торговельно-економічного та інвестиційного партнерства, що підтверджується наявністю чинних двосторонніх угод (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.1

## Чинні міжнародні угоди між Україною та Арабською Республікою Єгипет

Дата набуття чинності	Назва документу
12.11.1993	Угода між Урядом України і Урядом Арабської Республіки Єгипет про економічне та науково-технічне співробітництво від 22.12.1992
22.12.1992	Угода між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про повітряне сполучення від 22.12.1992
17.12.1993	Торговельна угода між Урядом України і Урядом Арабської Республіки Єгипет від 22.12.1992
13.10.1993	Угода між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про сприяння та взаємний захист інвестицій від 22.12.1992
16.10.1995	Угода про співробітництво в сфері туризму між Державним комітетом України по туризму та Міністерством туризму Арабської Республіки Єгипет від 16.10.1995
27.02.2002	Конвенція між Урядом України та Урядом Арабської Республіки Єгипет про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи і на майно від 29.03.1997
22.01.2003	Меморандум про взаєморозуміння між торгово-промисловою палатою України та Федерацією торговельних палат Єгипту
02.11.2018	Меморандум про взаєморозуміння між Адміністрацією морського порту м. Одеса та Адміністрацією морського порту м. Александрія; Меморандум про взаєморозуміння між Адміністрацією морського порту м. Одеса та Адміністрацією морського порту м. Думьят

Джерело: [38]

Економічна взаємодія між Україною та Саудівською Аравією зосереджена переважно в аграрному секторі, при цьому основну частину українського експорту до Королівства становить сільськогосподарська продукція. Така структура торгівлі впливає й на характер інвестиційного співробітництва між державами. Зокрема, у 2018 році саудівська компанія Saudi Agricultural and Livestock Investment Co. придбала український агрохолдинг «Мрія», що стало одним із наймасштабніших інвестиційних проєктів у аграрній сфері за весь період незалежності України. Ця угода підтвердила стратегічне

значення України для забезпечення продовольчої безпеки Саудівської Аравії [39].

Крім того, активна взаємодія бізнес-кіл обох країн підтверджується проведенням двох інвестиційних форумів у 2018–2019 роках, під час яких були представлені проекти в аграрному секторі, а також розширеним засіданням Українсько-саудівської ділової ради [Там же].

Таблиця 2.2

## Чинні міжнародні угоди між Україною та Королівством Саудівської Аравії

Дата набуття чинності	Назва документу
19.06.2003	Угода про торговельно-економічне, науково-технічне та інвестиційне співробітництво між Україною та КСА
24.05.2005	Меморандум про взаєморозуміння між ТПП України та Радою ТПП КСА щодо створення Українсько-саудівської ділової ради
18.02.2009	Угода між Урядом України та Урядом КСА про сприяння та взаємний захист інвестицій
01.12.2012	Конвенція між Урядом України та Урядом КСА про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи та капітал
01.11.2017	Меморандум між Кабінетом Міністрів України та Урядом КСА про інвестиційне співробітництво у сфері сільського господарства
23.11.2018	Меморандум про співробітництво між Національним бюро з розслідування авіаційних подій та інцидентів з цивільними повітряними суднами України та Бюро авіаційних розслідувань КСА
20.08.2020	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Королівства Саудівська Аравія про співробітництво в оборонній сфері
20.12.2022	Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Королівства Саудівської Аравії про повітряне сполучення

Джерело: [39]

Договірно-правова база, яка забезпечує співробітництво України з Туреччиною, є більш розвиненою, порівняно з розглянутими вище країнами-партнерами, і налічує понад 133 документи, що стосуються усіх сфер діяльності. Серед основних документів виділяють такі ключові, як «Договір про дружбу і співробітництво між Україною і Туреччиною» (4 травня 1992 р.) та «Спільна декларація про створення Стратегічної ради високого рівня між Україною і Туреччиною» (25 січня 2011 р.), згідно з якими характер взаємовідносин між Україною та Туреччиною визначається як «стратегічне партнерство» [40]. Відповідно, було підписано велику кількість угод, завдяки

яким сформовано інституційний механізм реалізації стратегічного партнерства між країнами.

Наявність значної кількості двосторонніх документів, підписаних між Україною та країнами Близького Сходу, свідчить про розуміння важливості цього географічного вектору співробітництва на всіх рівнях державної влади. Водночас, варто зауважити, що договірно-правова база щодо співробітництва України з основними торговельними партнерами істотно відрізняється за кількістю документів, їх тематичною спрямованістю та ступенем лібералізації торгівлі. Отже, попри відносну розвиненість інституційного забезпечення зовнішньоторговельних відносин України з країнами Близького Сходу, ще існує істотний невикористаний потенціал для розвитку двостороннього співробітництва з більшістю країн цього регіону.

## **2.2. Динаміка та структура зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу**

Перспективність торгівлі з країнами Близького Сходу підтверджується зростаючою динамікою обсягів торгівлі товарами цього регіону. Так, за даними Світової організації торгівлі, країни Близького Сходу у 2022 р. продемонстрували найвище зростання зовнішньої торгівлі товарами порівняно з 2021 р. серед усіх регіонів світу - вартість торгівлі зросла на 31%, а обсяг торгівлі збільшився на 9,6%, тоді як в Європі таке зростання становило 11,8% та 3,8% відповідно, а в Азії темпи зростання були найнижчі (відповідно 8,4% та 0,1%) [41]. У 2022 році вартість товарної торгівлі у всьому світі зросла швидше, ніж її обсяг, частково через високі світові ціни на сировину. Зростання обсягів міжнародної торгівлі з країнами Близького Сходу відбулося в основному за рахунок зростання попиту на нафту та підвищення цін на цю продукцію.

Істотне переважання обсягів експорту над імпортом упродовж досліджуваного періоду обумовлює додатне сальдо зовнішньої торгівлі України з усіма країнами Близького Сходу, за винятком Сирії у 2021 р.

З усіх країн Близького Сходу найбільш вагоме місце у торгівлі України належить Туреччині, частка якої у зовнішньоторговельному обороті нашої країни традиційно є найвищою (табл. 2.3). Так, частка Туреччини в експорті України у 2021 р. збільшилася на 0,2 процентних пункти (п. п.) порівняно з 2010 р., а частка імпорту турецьких товарів у загальному імпорті України зросла на 2,34 п. п. На другому місці за часткою в експорті товарів з України – Єгипет, водночас, частка цієї країни в імпорті була незначною, хоча й дещо збільшилася.

Таблиця 2.3

Динаміка частки країн Близького Сходу в експорті та імпорті України  
у 2010-2021 рр.

Країна	Частка в експорті, %		Частка в імпорті, %	
	2010	2021	2010	2021
Алжир	0,31	0,66	0,01	0,15
Бахрейн	1,46	1,46	2,73	0,47
Джибуті	0,02	0,12	0,00	0,00
Єгипет	2,58	2,86	0,14	0,20
Ємен	0,04	0,36	0,00	0,00
Ізраїль	0,91	1,07	0,15	0,31
Ірак	0,67	1,02	0,00	0,00
Іран	2,00	0,92	0,08	0,14
Йорданія	1,01	0,31	0,03	0,01
Катар	0,03	0,22	0,00	0,03
Кувейт	0,04	0,06	0,00	0,00
Ліван	2,01	0,57	0,01	0,01
Лівія	0,39	0,69	0,00	0,25
Марокко	0,20	0,71	0,02	0,17
ОАЕ	0,54	0,78	0,08	0,12
Оман	0,03	0,27	0,00	0,02
Саудівська Аравія	1,25	1,13	0,06	0,26
Сирія	1,26	0,01	0,07	0,03
Туніс	0,45	0,60	0,01	0,06
Туреччина	5,88	6,09	2,14	4,48

Джерело: розраховано автором за даними [42]

Інші країни мають значно менші частки як в експорті товарів з України, так і в імпорті товарів. Частка Бахрейну в експорті товарів з України не перевищувала 1,5% і залишалася практично незмінною упродовж 2010-2021 рр., а частка цієї країни в імпорті товарів до України істотно зменшилася (на 2,26 п. п.) за досліджуваний період. Попри розвинену договірно-правову базу співробітництва та активні взаємовідносини в сфері торгівлі та інвестицій,

частка Саудівської Аравії в загальних обсягах експорту українських товарів за досліджуваний період зменшилася на 0,12 п. п. і лише незначно перевищувала 1%. Також звернемо увагу, що у 2010 р. частка Ірану в експорті України становила 2%, а у 2021 р. істотно зменшилася – до 0,92%, подібна ситуація характерна також для експорту з України до Лівану – зменшення частки цієї країни в загальних обсягах експорту у 2021 р. становило 1,44 п. п. порівняно з 2010 р. Частка Сирії в експорті товарів з України зменшилася з 1,26% до 0,01%, що свідчить про зниження значущості торгівлі між країнами для національних економік. Поряд з цими спадними тенденціями, слід відзначити зростання часток в експорті України таких країн, як Ізраїль та Ірак (на 0,16 п. п. та 0,35 п. п.).

За результатами наших розрахунків, індекс інтенсивності торгівлі у 2021 р. був найвищим для Ємену (15,86) та істотно збільшився порівняно з 2010 р., коли він становив 0,64 (рис. 2.2), що свідчить про найвищу ефективність торговельних двосторонніх відносин з цією країною серед усіх партнерів з регіону Близького Сходу. Високий рівень ефективності торгівлі України у 2021 р. також спостерігався з Ліваном, Лівією, Єгиптом. Дещо нижчою була інтенсивність торгівлі України з Туреччиною, Тунісом, Марокко, Йорданією, Іраном, Іраком, Ізраїлем, Джибуті та Алжиром, проте торгівля вважається ефективною, оскільки індекс у кілька разів перевищував нормативне значення (1,0). Також слід відзначити істотне підвищення ефективності двосторонньої торгівлі України з Оманом і Катаром, індекс інтенсивності торгівлі з якими збільшився відповідно з 0,23 та 0,17 у 2010 р. до 1,98 та 1,74 у 2021 р.

Водночас, звернемо увагу, що найнижчі значення індексу інтенсивності торгівлі у 2021 р. були зафіксовані для Об'єднаних Арабських Еміратів (0,5), Кувейту (0,44), Сирії (0,2), Бахреїну (0,15), що свідчить про низьку ефективність двосторонньої торгівлі. Такі значення індексу інтенсивності торгівлі також вказують на наявність істотного потенціалу збільшення торговельних потоків. Це, насамперед, обумовлене тим, що зазначені країни наразі не стали основними торговими партнерами України, але за умови

подальшого поглиблення взаємовідносин існує значний потенціал до нарощення зовнішньоторговельного обороту.

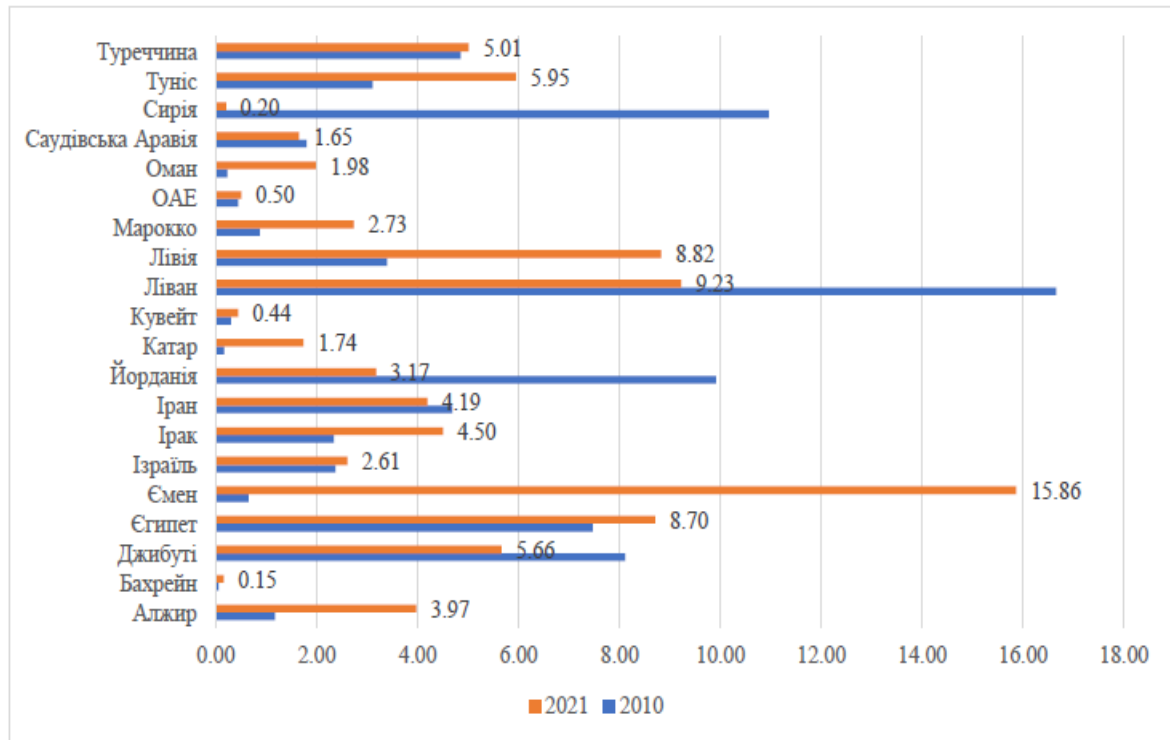


Рис. 2.2. Динаміка індексу інтенсивності торгівлі України з країнами Близького Сходу у 2010-2021 рр.

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [43; 44]

За результатами кластерного аналізу торговельних партнерів України в регіоні Близького Сходу було виділено п'ять груп країн, які поєднали в собі схожі за параметрами двосторонньої торгівлі країни (рис. 2.3).

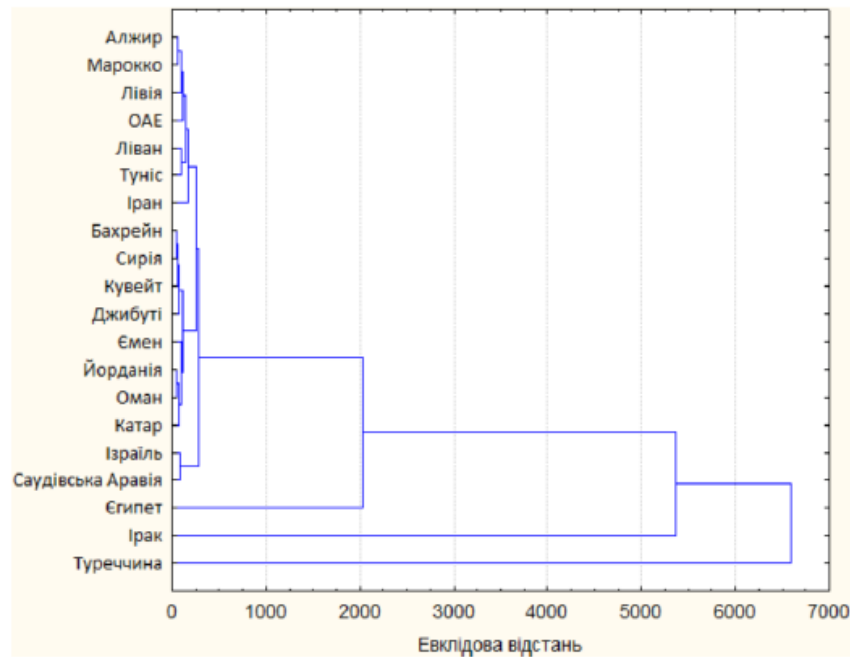


Рис. 2.3. Дерево поєднань країн-партнерів України в кластери за показниками зовнішньої торгівлі у 2021 р.

Джерело: розраховано автором

Як видно з рисунку 2.3, окремими кластерами є Туреччина, Єгипет та Ірак, що підтверджується результатами, отриманими на другому етапі кластерного аналізу за методом к-середніх (рис. 2.4). Кожна з цих країн знаходиться в центрі свого кластера, що вказує на істотні відмінності між ними. Так, Туреччина є основним торговельним партнером України, а тому істотно перевищує показники інших груп країн (обсяги експорту, обсяги імпорту, зовнішньоторговельний оборот, часткою в експорті та імпорті). Єгипет також є окремим кластером, але виділяється серед інших країн істотним перевищенням обсягів експорту українських товарів над обсягами імпорту з цієї країни, що забезпечує наявність істотного позитивного сальдо для України у двосторонній торгівлі товарами. Також для торгівлі України з Єгиптом характерне порівняно високе значення зовнішньоторговельного обороту, хоча й дещо менше, ніж у торгівлі України з Туреччиною. Ірак було виділено в окремий кластер з огляду на найвище значення коефіцієнта покриття експортом імпорту, яке

дорівнювало 5428, що обумовлене високим значенням обсягів експорту (694,3 млн дол. США) при практично непомітному імпорті (0,127 млн дол. США).

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet13) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 variables	
Variable	Distance
Туреччина	0,00

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet13) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 variables	
Variable	Distance
Ірак	0,00

Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet13) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 1 variables	
Variable	Distance
Єгипет	0,00

Members of Cluster Number 5 (Spreadsheet13) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 8 variables	
Variable	Distance
Бахрейн	66,98380
Джибуті	19,68543
Ємен	82,55515
Йорданія	56,64191
Катар	21,69397
Кувейт	44,91178
Оман	44,39018
Сирія	69,51735

Members of Cluster Number 4 (Spreadsheet13) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 9 variables	
Variable	Distance
Алжир	53,5172
Ізраїль	134,4784
Іран	53,6663
Ліван	117,9003
Лівія	58,8252
Марокко	35,1523
ОАЕ	20,6352
Саудівська Аравія	146,9116
Туніс	93,4023

Рис. 2.4. Групування торговельних партнерів України в регіоні Близького Сходу на основі кластерного аналізу за методом k-середніх

Джерело: розроблено автором

До четвертого кластера увійшли Алжир, Ізраїль, Іран, Ліван, Лівія, Марокко, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Туніс. Торгівля України з країнами цієї групи характеризується порівняно високим середнім значенням обсягів експорту українських товарів, які хоча й менші за обсяги експорту до Туреччини та Єгипту, проте значно перевищують середнє значення експорту до інших країн. Спільною ознакою торгівлі з цими країнами також було порівняно високе середнє значення позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу, яке незначно було меншим за відповідний показник Туреччини, Єгипту та Іраку. Звернемо увагу, що середнє значення індексу інтенсивності двосторонньої торгівлі України з країнами четвертого кластера також було істотним, а для окремих країн цієї групи (Ліван, Лівія, Туніс) цей показник був більшим за показник для Іраку та Туреччини. Це

свідчить про наявність істотного потенціалу розвитку торговельних відносин України з країнами, що увійшли до четвертого кластера.

П'ятий кластер включає такі країни, як: Бахрейн, Джибуті, Ємен, Йорданія, Катар, Кувейт, Оман, Сирія. Ця група країн характеризується найнижчим середнім показником обсягів експорту та імпорту товарів у торгівлі з Україною, порівняно невисоким сальдо двосторонньої торгівлі. Водночас, торгівля України із зазначеними країнами-партнерами мала високий коефіцієнт покриття експортом імпорту, зокрема для Джибуті цей показник становив 27,2, Ємену – 93,6, Йорданії - 26,1, Кувейту - 20,7. Це свідчить про привабливість ринків цих країн для українських експортерів, що підтверджується й порівняно високим індексом інтенсивності торгівлі України з Джибуті (5,66), Єменом (15,86), Йорданією (3,17).

В експорті товарів з України до країн Близького Сходу, які ми виділили як окремі кластери, переважають зернові культури та чорні метали, а в експорті до Іраку, крім зернових та металургійної продукції, істотною є частка жирів та олій тваринного або рослинного походження (табл. 2.4).

Україна імпортувала з Іраку в основному їстівні плоди та горіхи, а інші товари становили менше 3% загального обсягу імпорту з цієї країни. Основою імпорту з Єгипту були також їстівні плоди та горіхи, а також палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки, що разом становили трохи більше 50% загального обсягу імпорту. Найбільш диверсифікованим був імпорт товарів з Туреччини, в якому частка жодної товарної групи в імпорті не перевищувала 10%, а найбільшою була частка реакторів ядерних, котлів, машин.

Таблиця 2.4

Характеристика товарної структури торгівлі України  
з країнами, що увійшли до I, II та III кластерів, у 2021 р.

Країна	Частка основних товарів в експорті, %	Частка основних товарів в імпорті, %
Туреччина I кластер	10 зернові культури (22,2%), 72 чорні метали (47,7%)	84 реактори ядерні, котли, машини (9,8%), 27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (7,3%)
Єгипет II кластер	10 зернові культури (71,3%), 72 чорні метали (10,2%)	08 їстівні плоди та горіхи (26,9%), 27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (27,8%)
Ірак III кластер	10 зернові культури (17,1%), 15 жири та олії тваринного або рослинного походження (45,4%), 72 чорні метали (28,1)	08 їстівні плоди та горіхи (97,2%)

Джерело: складено автором за даними [44]

В експорті України до більшості країн, що увійшли до четвертого кластеру (табл. 2.5), переважали зернові культури (Ізраїль, Іран, Ліван, Лівія, Марокко, Саудівська Аравія, Туніс). Водночас, основу українського експорту до Алжиру становили руди, шлак і зола, а в експорті до Об'єднаних Арабських Еміратів переважали чорні метали. Також значну частку становили жири та олії тваринного або рослинного походження в експорті з України до таких країн, як Іран, Ліван, Лівія, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія. Звернемо увагу, що значну часту українського експорту до Саудівської Аравії становили м'ясо та їстівні субпродукти, що свідчить про конкурентоспроможність цієї продукції на ринках країн Близького Сходу і підтверджує перспективність розвитку торговельного співробітництва в умовах, коли країни ЄС істотно обмежують імпорт українських м'ясопродуктів.

Таблиця 2.5

Характеристика товарної структури торгівлі України  
з країнами, що увійшли до IV кластера, у 2021 р.

Країна	Частка основних товарів в експорті, %	Частка основних товарів в імпорті, %
Алжир	10 зернові культури (29,8%), 26 руди, шлаки і зола (52,9%)	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (95,8%)
Ізраїль	10 зернові культури (37,9%), 72 чорні метали (23,4%)	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (18,3%), 38 різноманітна хімічна продукція (29,1%)
Іран	10 зернові культури (85,3%), 15 жири та олії (12,5%)	08 їстівні плоди та горіхи (22,9%), 20 продукти переробки овочів (12,8%), 30 фармацевтична продукція (11,1%), 39 пластмаси, полімерні матеріали (36,1%)
Ліван	10 зернові культури (59,2%), 15 жири та олії (19,3%), 72 чорні метали (15,8%)	08 їстівні плоди та горіхи (14,7%), 24 тютюн і промислові замітники тютюну (63%), 39 пластмаси, полімерні матеріали (10,5%)
Лівія	10 зернові культури (73%), 15 жири та олії (10,2%)	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (99,9%)
Марокко	10 зернові культури (55,1%), 23 залишки і відходи харчової промисловості (11,7%)	31 добрива (47,7%), 87 засоби наземного транспорту крім залізничного (17,9%)
ОАЕ	12 насіння і плоди олійних рослин (11%), 15 жири та олії (16,6%), 72 чорні метали (28,6%)	39 пластмаси, полімерні матеріали (17,8%), 84 реактори ядерні, котли, машини (27%)
Саудівська Аравія	02 м'ясо та їстівні субпродукти (24,7%), 10 зернові культури (34,7%), 15 жири та олії (15,2%)	39 пластмаси, полімерні матеріали (82%)
Туніс	10 зернові культури (75,1%), 72 чорні метали (21,4%)	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (59,5%), 64 взуття (10,2%)

Джерело: складено автором за даними [44]

Імпорт товарів до України з країн Близького Сходу, що належать до четвертого кластеру, переважно складається з палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки (Алжир, Ізраїль, Лівія, Туніс), пластмаси, полімерних матеріалів (Іран, Ліван, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія), їстівних плодів та горіхів (Іран, Ліван). Проте, окремі країни постачали до України товари з вищою доданою вартістю. Так, Україна імпортувала з Ірану фармацевтичну продукцію, з Марокко - засоби наземного транспорту, крім залізничного, з Об'єднаних Арабських Еміратів - реактори ядерні, котли, машини.

Експорт товарів з України до країн, що увійшли до п'ятого кластера, також є слабо диверсифікованим (табл. 2.6), як і до розглянутих вище країн. Основу українського експорту до країн цієї групи у 2021 р. становили зернові культури (Джибуті, Ємен, Йорданія, Оман, Сирія), жири та олії тваринного або рослинного походження (Бахрейн, Джибуті, Ємен, Йорданія, Катар, Сирія), чорні метали (Йорданія, Катар, Кувейт). Лише до окремих країн структура експорту незначно відрізняється значною часткою продукції харчової промисловості. Так, до Бахрейну Україна експортувала алкогольні і безалкогольні напої та оцет, тютюн і промислові замітники тютюну, до Кувейту - м'ясо та їстівні субпродукти.

Таблиця 2.6

Характеристика товарної структури торгівлі України  
з країнами, що увійшли до V кластера, у 2021 р.

Країна	Частка основних товарів в експорті, %	Частка основних товарів в імпорті, %
Бахрейн	15 жири та олії тваринного або рослинного походження (13,2%), 22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет (11,1%), 24 тютюн і промислові замітники тютюну (12%)	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (33,8%), 28 продукти неорганічної хімії (27,7%), 39 пластмаси, полімерні матеріали (13,9%), 70 скло та вироби із скла (14,9)
Джибуті	10 зернові культури (58%), 15 жири та олії тваринного або рослинного походження (28,1%)	84 реактори ядерні, котли, машини (48,8%), 88 літальні апарати (42,5)
Ємен	10 зернові культури (84,6%), 15 жири та олії тваринного або рослинного походження (7,4%)	39 пластмаси, полімерні матеріали (99,8%)
Йорданія	10 зернові культури (34,7%), 15 жири та олії (16,5%), 72 чорні метали (18,6%)	30 фармацевтична продукція (61,9%), 73 вироби з чорних металів (15%)
Катар	15 жири та олії (13,2%), 72 чорні метали (52,9%)	29 органічні хімічні сполуки (13,9%), 39 пластмаси, полімерні матеріали (79%)
Кувейт	02 м'ясо та їстівні субпродукти (45,7%), 72 чорні метали (17,2%)	29 органічні хімічні сполуки (11,2%), 39 пластмаси, полімерні матеріали (77,9%)
Оман	10 зернові культури (63,5%), 19 готові продукти із зерна (16,5%)	39 пластмаси, полімерні матеріали (84,4%)
Сирія	10 зернові культури (84,3%), 15 жири та олії (15,2%)	25 сіль; сірка; землі та каміння (92,9%)

Джерело: складено автором за даними [44]

Серед країн п'ятої групи найбільш диверсифікованим був імпорт до України товарів з Бахрейну, структура якого відрізнялася від структури імпорту з інших країн цієї групи, зокрема, високою часткою палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, продуктів неорганічної хімії. Менш диверсифікованим

був імпорт товарів з Джибуті, проте він складався з двох основних груп товарів, які відносяться до середньо-високих технологій. В імпорті з Йорданії, Катару, Кувейту переважали два види товарів. При цьому звернемо увагу, що з Йорданії поряд з фармацевтичною продукцією, яка відноситься до високотехнологічної, імпортувалися вироби з чорних металів, що мають вищу додану вартість, ніж чорні метали, які Україна експортувала до цієї країни. Імпорт товарів з Ємену та Оману в основному складався з пластмас, полімерних матеріалів.

Дослідження товарної структури торгівлі України з країнами Близького Сходу показало, що основу експорту України становила сировинна продукція.

### **2.3. Оцінка впливу торгівлі з країнами Близького Сходу на економічне зростання України**

Торгівля України з регіоном Близького Сходу має певні особливості як за її вартісними обсягами у розрізі країн-партнерів, так і за товарною структурою експорту та імпорту. Відповідно, можемо припустити, що зовнішня торгівля України з країнами-партнерами також може по різному впливати на економічне зростання нашої країни. З метою підтвердження чи спростування цього припущення проведемо регресійний аналіз залежності основних показників економічного зростання України від обсягів експорту та імпорту товарів у торгівлі з країнами-партнерами за період 2010-2021 рр. згідно функціональної залежності, що описується рівнянням 1.9 (п. 1.3).

Для зручності представлення результатів дослідження та збереження логіки викладу матеріалу використаємо поділ досліджуваних країн Близького Сходу на кластери, проведений нами у підрозділі 2.2. Насамперед, розглянемо залежність економічного зростання України від торгівлі з трьома країнами, що сформували окремі кластери (I, II, III кластер), і можуть вважатися основними торговельними партнерами нашої країни на сучасному етапі розвитку співробітництва (табл.2.7).

В якості залежної змінної почергово використаємо такі показники: індекс фізичного обсягу ВВП, % до попереднього року ( $Ind_{GDP}$ ), обсяг ВВП у фактичних цінах ( $GDP$ ), ВВП у розрахунку на одну особу ( $GDP_{PC}$ ). Перелік незалежних змінних включає показники експорту та імпорту у двосторонній торгівлі України з Туреччиною ( $E_{Tur}$ ,  $I_{Tur}$ ), Єгиптом ( $E_{Eg}$ ,  $I_{Eg}$ ) та Іраком ( $E_{Irak}$ ,  $I_{Irak}$ ). Статистичні дані, які описують залежні та незалежні змінні (табл. 2.7), були стандартизовані шляхом перерахунку їх у натуральні логарифми. Для проведення аналізу використаємо метод лінійної множинної регресії, розрахунки параметрів якої проведемо з використанням комп'ютерної програми Statistica 7.0.

Таблиця 2.7

Вхідні дані для оцінки залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (I, II, III кластер)

Рік	Залежна змінна			Незалежні змінні					
	Індекс ВВП, %	ВВП, млн дол.	ВВП на одну особу, дол.	Експорт (Туреччина) млн дол.	Імпорт (Туреччина) млн дол.	Експорт (Єгипет), млн дол.	Імпорт (Єгипет), млн дол.	Експорт (Ірак), млн дол.	Імпорт (Ірак), млн дол.
	$Ind_{GDP}$	$GDP$	$GDP_{PC}$	$E_{Tur}$	$I_{Tur}$	$E_{Eg}$	$I_{Eg}$	$E_{Irak}$	$I_{Irak}$
2010	104,1	141210	3078,4	3026,7	1298,3	1327,9	84,2	345,0	0,47
2011	105,5	169333	3704,8	3748,5	1481,2	1335,6	104,6	609,6	0,12
2012	100,2	182592	4004,8	3685,1	1951,8	2898,3	142,7	872,3	0,23
2013	100	190499	4187,7	3805,5	1852,7	2720,6	136,7	767,8	0,15
2014	93,4	133503	3104,7	3561,4	1299,5	2862,1	91,1	710,6	43,8
2015	90,2	91031	2124,7	2771,8	851,7	2079,8	55,6	472,5	0,037
2016	102,4	93356	2187,7	2049,1	1098,6	2266,5	48,7	374,4	0,00
2017	102,4	112091	2638,3	2519,1	1262,5	1831,3	77,0	479,2	0,176
2018	103,5	130891	3096,6	2352,4	1714,3	1556,9	96,8	644,1	0,022
2019	103,2	153883	3661,5	2619	2355,4	2254,1	113,1	584,4	0,061
2020	96,2	155499	3751,7	2436,3	2418,8	1617,8	80,9	597,6	0,288
2021	103,4	159911,2	4827,8	4142,6	3260,3	1944,6	149,116	694,3	0,127

Джерело: складено за даними [42]

Результати регресійного аналізу засвідчили наявність найбільш тісного взаємозв'язку між економічним зростанням України та товарообігом з Туреччиною. За нашими підрахунками, спостерігається сильна пряма кореляція ( $R = 0,976$ ) між ВВП України на душу населення та змінами обсягів експорту й імпорту у торгівлі з цією країною (табл. 2.8).

Зокрема, збільшення обсягів експорту українських товарів до Туреччини на 1% супроводжувалося зростанням ВВП на душу населення на 0,469%, тоді як зростання імпорту турецьких товарів в Україну на 1% сприяло збільшенню цього показника на 0,496%, за умови сталості інших факторів. Таким чином, імпорт із Туреччини мав дещо вагоміший вплив на ВВП на одну особу порівняно з експортом.

Коефіцієнт детермінації свідчить, що протягом аналізованого періоду 95,3% змін у рівні ВВП на душу населення пояснюються змінами у товарообігу з Туреччиною, тоді як 4,7% зумовлені іншими, не врахованими у моделі чинниками. Статистична похибка оцінки сталої моделі перевищувала 10%, водночас похибки оцінки коефіцієнтів при незалежних змінних були нижчими за 1%.

З урахуванням високих значень коефіцієнтів кореляції та детермінації, значущості за критерієм Фішера та низького рівня похибки для незалежних змінних, отримані результати можна вважати статистично достовірними.

Таблиця 2.8

Результати регресійного аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (I, II, III кластер)

Факторні ознаки	Залежна змінна		
	<i>IndGDP</i>	<i>GDP</i>	<i>GDP<sub>PC</sub></i>
Кількість спостережень	12	12	12
Постійна величина	4,836*** (0,258)	9,02*** (0,425)	0,667 (0,646)
<i>E<sub>Tur</sub></i>	-	-	0,469*** (0,083)
<i>I<sub>Tur</sub></i>	-	-	0,496*** (0,051)
<i>E<sub>Eg</sub></i>	-0,101** (0,032)	-	-
<i>I<sub>Eg</sub></i>	0,115*** (0,030)	0,622*** (0,093)	-
<i>I<sub>Irak</sub></i>	-0,007** (0,002)	-	-
R	0,854	0,903	0,976
R <sup>2</sup>	0,730	0,815	0,953
F-критерій	F(3,8)=7,229	F(1,10)=44,188	F(2,9)=92,679

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

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

Джерело: розраховано автором

Як свідчать дані таблиці 2.8, дещо слабший взаємозв'язок ( $R = 0,854$ ) спостерігався між індексом фізичного обсягу ВВП України та динамікою товарообігу з Єгиптом та Іраком. При цьому було зафіксовано зворотний зв'язок між індексом ВВП і обсягами експорту українських товарів до Єгипту: зростання незалежної змінної на 1% супроводжувалося зниженням залежної змінної на 0,101%. Натомість імпорт продукції з Єгипту позитивно впливав на індекс ВВП України — підвищення імпорту на 1% призводило до зростання індексу на 0,115%. Таким чином, позитивний ефект від імпорту з Єгипту переважав негативний вплив експорту до цієї країни.

Що стосується Іраку, то збільшення імпорту товарів з цієї країни мало незначний негативний вплив на індекс ВВП: зростання імпорту на 1% спричиняло зниження залежної змінної на 0,007%. Коефіцієнт детермінації свідчить, що 73% змін індексу ВВП України пояснювалися коливаннями обсягів зовнішньої торгівлі з Єгиптом та імпорту з Іраку, тоді як решта 27% зумовлені іншими факторами, що не включені до побудованої моделі. Розрахункове значення критерію Фішера лише незначно перевищило табличне, що свідчить про відносно слабкий взаємозв'язок між змінними. Водночас, регресійна похибка не перевищувала 5%, що дозволяє вважати отримані результати статистично достовірними.

Наступним етапом дослідження стала оцінка впливу зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу, які були віднесені до четвертого кластеру. Для регресійного аналізу цих взаємозв'язків як залежні змінні використовувалися ті самі показники економічного зростання України, що й на попередньому етапі (табл. 2.7). У ролі незалежних змінних виступали дані про експорт та імпорт у торгівлі з країнами, які утворили четвертий кластер (табл. 2.9). З метою забезпечення порівнюваності статистичних показників було проведено логарифмування відповідних змінних.

Таблиця 2.9

Незалежні змінні для регресійного аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (IV кластер)

Рік	Експорт (Лівія), млн дол.	Імпорт (Лівія), млн дол.	Експорт (Марокко), млн дол.	Імпорт (Марокко), млн дол.	Експорт (ОАЕ), млн дол.	Імпорт (ОАЕ), млн дол.	Експорт (Саудівська Аравія), млн дол.	Імпорт (Саудівська Аравія), млн дол.	Експорт (Туніс), млн дол.	Імпорт (Туніс), млн дол.
	<i>E<sub>Liv</sub></i>	<i>I<sub>Liv</sub></i>	<i>E<sub>Mar</sub></i>	<i>I<sub>Mar</sub></i>	<i>E<sub>Emir</sub></i>	<i>I<sub>Emir</sub></i>	<i>E<sub>SA</sub></i>	<i>I<sub>SA</sub></i>	<i>E<sub>Tun</sub></i>	<i>I<sub>Tun</sub></i>
2010	201,5	0,33	103,5	9,2	277,3	50,9	644,5	37,4	232	3,6
2011	107,6	0,21	234,1	17,1	394,3	72,9	816,9	92,5	266,7	8,1
2012	296,2	3,5	363,1	64,6	414,2	68,3	926,4	149,6	316,8	9,4
2013	273,8	0,2	297,7	53,9	450,4	68,6	782,1	183,9	298,5	14
2014	219,1	0,1	294,8	35,5	394,9	66,6	1031,4	205,3	329,3	11,2
2015	182,7	0,013	212,5	28,5	301,8	57,6	761,6	144,9	333,5	8,5
2016	247,8	0,0	247,3	33,4	277,6	63,3	592,8	139,4	235,8	13,9
2017	207	0,15	221,3	39,1	384,5	59,4	517,2	182,9	289,6	12,7
2018	325,7	0,11	363,2	42,8	486,2	79,2	749	186,9	392	23,6
2019	316,9	3,1	294,1	100,5	525,9	80,5	744,4	174,9	362,6	18,9
2020	327,8	41,9	372,9	91,9	439,1	60,9	719	101,9	414,8	12,9
2021	468	181,5	482,8	124,5	530,8	85,5	768,6	188,5	407,4	41,5

Джерело: складено за даними [42]

У результаті аналізу за період 2010–2021 років не було виявлено статистично значущого зв'язку між показниками економічного зростання України та обсягами зовнішньої торгівлі з такими країнами, як Алжир, Ізраїль, Іран, Ліван і Марокко. Такий результат, ймовірно, зумовлений низькими обсягами торгівлі з цими країнами або неефективною структурою експорту й імпорту з точки зору впливу на економіку України.

Регресійний аналіз показав, що у період 2010-2021 рр. існував міцний прямий зв'язок ( $R=0,931$ ) ВВП України з такими незалежними змінними, як експорт українських товарів до Об'єднаних Арабських Еміратів та Саудівської Аравії (табл. 2.10). При збільшенні на 1% обсягів експорту з України до Об'єднаних Арабських Еміратів ВВП України зростав на 1,341%, а обсягів експорту до Саудівської Аравії – на 0,507%. Водночас, виявлено обернений зв'язок між ВВП України та обсягами імпорту товарів з Саудівської Аравії:

збільшення незалежної змінної на 1% призводило до зменшення залежної змінної на 0,275%. Також негативний вплив на ВВП України здійснювала динаміка обсягів експорту з України до Тунісу: збільшення незалежної змінної на 1% обумовлювало зменшення залежної змінної на 0,723%. Коефіцієнт детермінації свідчить про адекватність регресії, оскільки на 86,8% динаміка залежної змінної залежала від показників зовнішньої торгівлі із Об'єднаними Арабськими Еміратами, Саудівською Аравією та Тунісом, а на 13,2% - від інших чинників, не включених до регресійної моделі. Значення критерію Фішера підтверджує наявність зв'язку між змінними. Статистична похибка не перевищувала 5%, що свідчить про прийнятність отриманих результатів.

Таблиця 2.10

Результати регресійного аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (IV кластер)

Факторні ознаки	Залежна змінна		
	<i>IndGDP</i>	<i>GDP</i>	<i>GDP<sub>PC</sub></i>
Кількість спостережень	12	12	12
Постійна величина	4,801*** (0,321)	5,984*** (1,363)	10,481*** (1,858)
<i>I<sub>Liv</sub></i>	-	-	0,056*** (0,009)
<i>E<sub>Emir</sub></i>	0,230** (0,075)	1,341*** (0,243)	-
<i>E<sub>SA</sub></i>	-	0,507** (0,194)	0,495** (0,199)
<i>I<sub>SA</sub></i>	-	-0,275** (0,084)	-
<i>E<sub>Tun</sub></i>	-0,273** (0,086)	-0,723** (0,271)	-1,093** (0,332)
<i>I<sub>Tun</sub></i>	-	-	0,282** (0,083)
R	0,741	0,931	0,938
R <sup>2</sup>	0,549	0,868	0,881
F-критерій	F(2,9)=5,496	F(4,7)=11,545	F(4,7)=12,990

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

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

Джерело: розраховано автором

У ході проведеного дослідження було встановлено сильний взаємозв'язок ( $R = 0,938$ ) між ВВП України на душу населення та зовнішньоторговельними операціями з Лівією, Саудівською Аравією та Тунісом. Зокрема, позитивний вплив на зростання ВВП на одну особу справляли імпорт товарів з Лівії та

Тунісу, а також експорт з України до Саудівської Аравії. Збільшення кожної з відповідних незалежних змінних на 1% зумовлювало приріст залежної змінної на 0,056%, 0,282% та 0,495% відповідно.

Натомість, експорт українських товарів до Тунісу мав чітко виражений негативний вплив: збільшення його обсягів на 1% супроводжувалося зниженням ВВП на душу населення на 1,093%.

Коефіцієнт детермінації свідчить, що у період 2010–2021 рр. 88,1% змін у рівні ВВП на одного мешканця були зумовлені обсягами торгівлі з вищезазначеними країнами, тоді як 11,9% — пояснюються іншими, не врахованими в моделі факторами. Перевищення розрахунковим значенням критерію Фішера його табличного аналога підтверджує тісний взаємозв'язок між змінними, а похибка регресії, що не перевищує 5%, засвідчує статистичну достовірність отриманих результатів.

Як свідчать дані таблиці 2.10, значно слабший зв'язок ( $R = 0,741$ ) було виявлено між індексом фізичного обсягу ВВП України та динамікою експорту до Об'єднаних Арабських Еміратів і Тунісу. При цьому експорт української продукції до ОАЕ позитивно впливав на ВВП: зростання експорту на 1% призводило до збільшення індексу ВВП на 0,230%. Водночас експорт до Тунісу мав аналогічну за величиною, але протилежну за напрямком дію: приріст експорту на 1% спричиняв зниження залежної змінної на 0,230%.

Проте коефіцієнт детермінації показує, що лише 54,9% варіацій індексу ВВП можна пояснити змінами у зовнішній торгівлі з цими країнами, тоді як 45,1% визначалися впливом інших чинників, не включених у модель. Значення критерію Фішера лише незначно перевищувало табличне, що дає підстави охарактеризувати зв'язок між змінними як помірний. При цьому похибка регресії залишалася в межах 5%, що підтверджує статистичну значущість одержаних результатів.

З метою визначення впливу зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу, що увійшли до п'ятого кластера, в якості незалежних змінних використовуємо показники експорту українських товарів до цих країн та імпорт

товарів до України (табл. 2.11). Вектор залежної змінної включає показники економічного зростання України, наведені у таблиці 2.7. Статистичні значення залежних і незалежних змінних було стандартизовано шляхом розрахунку натуральних логарифмів.

В результаті регресійного аналізу нами не було виявлено статистично значимого зв'язку показників економічного зростання України у період 2010-2021 рр. від показників зовнішньої торгівлі з Джибуті, що обумовлене незначними обсягами експорту та практичною відсутністю імпорту у більшість років у досліджуваному періоді. Зовнішня торгівля України з іншими країнами, які були об'єднані в п'ятий кластер, по різному впливала через зміну обсягів експорту чи імпорту на показники економічного зростання нашої країни.

Таблиця 2.11

Незалежні змінні для регресійного аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (V кластер)

Рік	Експорт (Бахрейн), млн дол.		Імпорт (Бахрейн), млн дол.		Експорт (Ємен), млн дол.		Імпорт (Ємен), млн дол.		Експорт (Йорданія), млн дол.		Імпорт (Йорданія), млн дол.		Експорт (Катар), млн дол.		Імпорт (Катар), млн дол.		Експорт (Кувейт), млн дол.		Імпорт (Кувейт), млн дол.		Експорт (Оман), млн дол.		Імпорт (Оман), млн дол.		Експорт (Сирія), млн дол.		Імпорт (Сирія), млн дол.	
	$E_{Bah}$	$I_{Bah}$	$E_{Yem}$	$I_{Yem}$	$E_{Jor}$	$I_{Jor}$	$E_{Qat}$	$I_{Qat}$	$E_{Kuv}$	$I_{Kuv}$	$E_{Om}$	$I_{Om}$	$E_{Sir}$	$I_{Sir}$														
2010	2,3	0,13	20	0,062	518,9	21,1	13,2	2,9	22,7	0,3	15,6	0,3	646,8	44,6														
2011	3,3	2,1	17,2	0,07	448,5	25,2	24,7	15,7	2,8	0,6	20,1	0,9	920,6	49,3														
2012	1,4	0,8	35,9	0,066	536,8	25,9	6,6	16,6	10,7	0,16	69,3	1,4	578,9	41,3														
2013	7,6	3,5	13,3	0,03	412,4	14,6	7,7	13,9	30,2	0,27	49,9	1,4	430,1	10,1														
2014	1,4	0,03	58	0,3	314,8	26,1	18,7	11,3	14,7	1,8	35,1	14,1	162,9	8,2														
2015	0,7	0,06	14,8	0,11	135,8	4,8	15,9	8,4	6,9	0,05	27,9	5,9	132,8	4,8														
2016	5,2	0,08	3,4	0,0003	144,5	9,1	12,4	26,3	17,6	0,04	51,9	1,7	43,2	0,58														
2017	4,6	0,06	31,8	0,22	153,8	9,3	42,3	11,2	20,3	1,7	33,9	5,2	8,5	0,76														
2018	14,4	0,34	114,2	1,1	158,5	13,4	59,9	8,4	15,1	5,2	59,1	7,1	7,9	3,5														
2019	12,4	0,32	136,7	2	167,9	19,7	74,9	7,3	34,7	8	79,5	9,6	4	2,3														
2020	8,2	0,39	172,7	0,21	181	6,1	131,6	7,5	36,3	0,8	85,3	22,5	4,1	10,3														
2021	6,6	0,51	243,9	2,606	207,9	7,9	148	18,7	42,5	2,1	187,1	16,3	3,4	20,7														

Джерело: складено за даними [42]

У результаті регресійного аналізу було виявлено найбільш сильний прямий взаємозв'язок ( $R = 0,975$ ) між обсягами валового внутрішнього

продукту України та змінами обсягів імпорту товарів з Бахрейну, а також експорту української продукції до Ємену та Йорданії (табл. 2.12). Найбільш вагомий вплив на зростання ВВП здійснював експорт до Йорданії: приріст на 1% цього показника спричиняв підвищення залежної змінної на 0,234%. Вплив імпорту з Бахрейну та експорту до Ємену був дещо слабшим — зростання кожного з цих показників на 1% призводило до збільшення ВВП відповідно на 0,083% і 0,084%, за інших рівних умов.

Коефіцієнт детермінації свідчить, що упродовж 2010–2021 років 95,1% змін у показнику ВВП України пояснювалися зовнішньою торгівлею з зазначеними країнами, тоді як 4,9% залежали від інших, не включених у модель чинників. Значне перевищення розрахункового значення критерію Фішера над табличним значенням підтверджує наявність тісного взаємозв'язку між досліджуваними змінними. Статистична похибка моделі не перевищувала 1%, що підтверджує достовірність отриманих результатів.

Крім того, було встановлено сильний прямий зв'язок ( $R = 0,962$ ) між ВВП України на душу населення та обсягами експорту українських товарів до Йорданії, Катару й Оману. Найбільший вплив у цьому контексті мав експорт до Йорданії: збільшення на 1% цього показника спричиняло зростання залежної змінної на 0,456%. Експорт до Катару та Оману мав менш виражений вплив — відповідно на 0,119% та 0,211%. Значення коефіцієнта детермінації становить 92,7%, що свідчить про високий рівень пояснювальної здатності моделі. Високе значення критерію Фішера та мінімальна похибка (менше 1%) також підтверджують статистичну значущість результатів.

Водночас, залежність між індексом фізичного обсягу ВВП України та окремими показниками зовнішньої торгівлі з Кувейтом, Оманом та Сирією виявилася дещо слабшою ( $R = 0,900$ ), а вплив факторних змінних — менш вираженим. Зокрема, імпорт товарів з Кувейту мав позитивний вплив на індекс ВВП: зростання на 1% призводило до підвищення залежної змінної на 0,015%. Натомість імпорт з Оману та експорт до Сирії виявилися чинниками з

негативним ефектом: підвищення кожного з них на 1% зумовлювало зниження індексу ВВП на 0,048% та 0,017% відповідно.

Коефіцієнт детермінації вказує, що 81% змін індексу ВВП України були зумовлені коливаннями обсягів зовнішньої торгівлі з вищезазначеними країнами, тоді як 19% залежали від інших, не врахованих у моделі чинників. Похибка моделі не перевищувала 5%, що дозволяє вважати результати статистично значущими.

Таблиця 2.12

Результати регресійного аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі з країнами Близького Сходу (V кластер)

Факторні ознаки	Залежна змінна		
	<i>IndGDP</i>	<i>GDP</i>	<i>GDP<sub>PC</sub></i>
Кількість спостережень	12	12	12
Постійна величина	4,75*** (0,032)	10,356*** (0,258)	4,362*** (0,377)
<i>I<sub>Bah</sub></i>	-	0,083*** (0,014)	-
<i>E<sub>Yem</sub></i>	-	0,084*** (0,015)	-
<i>E<sub>Jor</sub></i>	-	0,234*** (0,041)	0,456*** (0,053)
<i>E<sub>Qat</sub></i>	-	-	0,119*** (0,030)
<i>I<sub>Klnw</sub></i>	0,015** (0,005)	-	-
<i>E<sub>Om</sub></i>	-	-	0,211*** (0,042)
<i>I<sub>Om</sub></i>	-0,048*** (0,008)	-	-
<i>E<sub>Sir</sub></i>	-0,017** (0,005)	-	-
R	0,900	0,975	0,962
R <sup>2</sup>	0,810	0,951	0,927
F-критерій	F(3,8)=11,373	F(3,8)=52,24	F(3,8)=34,026

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

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

Джерело: розраховано автором

Результати проведеного дослідження підтвердили істотну залежність економічного зростання України від зовнішньої торгівлі з більшістю країн Близького Сходу, особливо з основними країнами-партнерами.

## РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

### 3.1. Обґрунтування галузевих пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України з країнами Близького Сходу

З метою виявлення проблем та можливостей більш ефективного використання потенціалу зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу необхідно аналізувати якісні параметри експорту та імпорту, що передбачають, насамперед, оцінку порівняльних переваг нашої країни у торгівлі основними товарними групами. Використовуючи поділ країн Близького Сходу на кластери, який ми провели у підрозділі 2.2, та результати аналізу залежності економічного зростання України від торгівлі товарами з країнами-партнерами (підрозділ 2.3), визначимо індекси порівняльних переваг України та відповідної країни-партнера за основними видами експортних товарів.

На основі методичного підходу до оцінки потенціалу двостороннього співробітництва (формула 1.1) визначимо порівняльні переваги за показниками індексів порівняльних переваг України ( $RCA_{Ukr}$ ) та Туреччини ( $RCA_{Tur}$ ) для основних експортних товарів.

Найбільші порівняльні переваги Україна має в експорті таких товарів до Туреччини, як кукурудза, ячмінь, пшениця, металеві напівфабрикати (табл. 3.1). Як видно з таблиці, українські виробники цих зернових культур мають істотні переваги для експорту цієї продукції порівняно з турецькими виробниками, але в експорті з України до Туреччини частка кожного із зазначених виду зернових не перевищувала 10% у 2021 р. При цьому звернемо увагу, що більшість товарів, за якими вітчизняні виробники є більш конкурентоспроможними порівняно з турецькими підприємствами, що виготовляють аналогічні товари, є сировинними. Виняток становлять частини локомотивів, за якими українські виробники мають високу порівняльну перевагу ( $RCA=5,76$ ), проте, частка цієї товарної групи в експорті товарів з України до Туреччини є надзвичайно малою і у 2021 р. становила 0,15%. Подібна ситуація спостерігається й у торгівлі

електрогенеруючим устаткуванням. Електричні машини та обладнання в експорті товарів України до Туреччини становили 0,16% (6,44 млн дол.), у той же час ця продукція є перспективною з точки зору підвищення ефективності зовнішньої торгівлі. Наприклад, індекс RCA для ядерних реакторів українського виробництва становив 1,04, тоді як порівняльна перевага Туреччини у виробництві цього обладнання становила 0,0096. Іншим товаром з відносно високою порівняльною перевагою українських виробників є ізолюваний провід, проте, у 2021 р. його частка в експорті товарів з України до Туреччини була менше 0,1%.

Таблиця 3.1

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для експортних товарів з України до Туреччини, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка в експорті, %	RCA <sub>Ukr</sub>	RCA <sub>Tur</sub>	Delta RCA
Кукурудза	254	6,17	34,1	0,25	33,85
Ячмінь	186	4,5	33,7	0,33	33,37
Пшениця	386	9,37	28,9	0,14	28,76
Залізні напівфабрикати	524	12,7	29,4	1,74	27,66
Залізна руда	234	5,69	9,44	0,19	9,25
Гарячекатані залізні прутки	794	19,3	10,8	4,98	5,82
Частини локомотивів	6,23	0,15	5,76	0,78	4,98
Ізолюваний провід	3,82	0,093	3,34	1,95	1,39
Залізний брухт	221	5,37	1,41	0,51	0,9

Джерело: розраховано за даними [45]

Як видно з таблиці 3.1, експортні групи українських товарів характеризуються значними порівняльними перевагами порівняно з аналогічними турецькими товарами. Натомість, Україна імпортує з Туреччини товари, порівняльні переваги яких є помірними або не істотними порівняно з українськими товарами відповідних груп (табл. 3.2). Високою є перевага Туреччини у вирощуванні та експорті до України цитрусових, оскільки в нашій країні така продукція не виробляється. Водночас, звернемо увагу на високу порівняльну перевагу Туреччини в експорті необроблених залізних прутків

(Delta RCA=-11,74), хоча українські підприємства також виготовляють аналогічну продукцію і могли б не лише забезпечувати попит на внутрішньому ринку, а й експортувати, оскільки індекс порівняльних переваг України значно перевищує 1 і свідчить про спеціалізацію нашої країни на виробництві цієї продукції. Таким чином, склалася ситуація, коли Україна експортує до Туреччини залізну руду, а імпортує вироблену з цієї сировини продукцію з більшою доданою вартістю, що знижує ефективність торгівлі для нашої країни. Також звернемо увагу, що індекс порівняльних переваг України у виробництві плоского прокату з покриттям також перевищує 1 і свідчить про міжнародну конкурентоспроможність цього товару, проте, значна частина його імпортується до нашої країни. Неістотним є перевищення порівняльних переваг турецьких машин для обробки каменю (Delta RCA=-1,31), а індекс порівняльних переваг України у їх виробництві становить 1,71, що свідчить про спеціалізацію української машинобудівної промисловості на виробництві цього товару та порівняно високу їх міжнародну конкурентоспроможність. З огляду на це, Україна має можливість самостійно забезпечувати внутрішній попит на такі машини.

Таблиця 3.2

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для імпортних товарів з Туреччини до України, 2021 р.

Назва товару	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в імпорті, %	RCA <sub>Україна</sub>	RCA <sub>Туреччина</sub>	Delta RCA
Очищена нафта	334	11,1	0,078	0,79	-0,71
Літаки, гелікоптери	121	4,02	0,051	0,63	-0,58
Плоский прокат з покриттям	102	3,4	1,57	3,44	-1,87
Цитрусові	96,8	3,22	0,0042	5,28	-5,27
Необроблені залізні прутки	51,1	1,7	5,86	17,6	-11,74
Машини для обробки каменю	44,7	1,48	1,71	3,02	-1,31
Суміш мінеральних або хімічних добрив	44,0	1,46	0,071	0,74	-0,67
Томати	41,4	1,38	0,16	3,33	-3,17

Джерело: розраховано за даними [45]

Аналізуючи зовнішню торгівлю України з Єгиптом, як другою за важливістю країною-партнером у торгівлі з регіоном Близького Сходу, звернемо увагу на те, що більше половини експорту української продукції у 2021 р. становила сільськогосподарська сировина – пшениця, кукурудза та ячмінь, на виробництві яких спеціалізується наша країна, а індекси порівняльних переваг за цією продукцією для України істотно перевищують аналогічні показники для Єгипту (табл. 3.3). Водночас, лише 0,043% в українському експорті становила випічка, за якою наші виробники мають вищу порівняльну перевагу ( $RCA=1,74$ ), ніж єгипетські ( $RCA=1,29$ ). Також високу порівняльну перевагу Україна має у виробництві залізного напівфабрикату, проте частка цієї продукції в експорті до Єгипту не перевищувала 3%. Україна постачає до Єгипту насіння олійних рослин (3,12%), маючи дуже високу порівняльну перевагу у виробництві цієї продукції, тоді як українські виробники, які є лідерами у виробництві рослинної олії, могли б продавати свою продукцію, з порівняно вищою доданою вартістю, до Єгипту. Попри значну частку в експорті продукції, у виробництві якої Україна має істотні порівняльні переваги, експорт до Єгипту негативно впливав на економічне зростання нашої країни. Це може бути обумовлене експортом великого обсягу сировинної продукції за порівняно невисокою ціною, що й призводить до невисокої ефективності зовнішньої торгівлі України з Єгиптом.

Таблиця 3.3

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для експортних товарів з України до Єгипту, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка в експорті, %	$RCA_{Ukr}$	$RCA_{Eg}$	Delta RCA
Пшениця	851	42,3	28,9	0,00015	28,89
Кукурудза	522	26,0	34,1	0,017	34,08
Гарячекатане залізо	169	8,4	14,7	6,14	8,56
Ячмінь	3,9	0,19	33,7	0,00000045	33,7
Залізна руда	88,5	4,41	9,44	0,088	9,35
Насіння олійних рослин	62,7	3,12	115	1,87	113,1
Залізний напівфабрикат	58,1	2,89	29,4	0,042	29,35
Електричні нагрівачі	0,608	0,03	2,79	1,11	1,68

Джерело: розраховано за даними [46]

Найбільшу частку в імпорті товарів до України у 2021 р. становили цитрусові та очищена нафта, у виробництві яких Єгипет має високі порівняльні переваги (табл. 3.4). Водночас, істотну частку в імпорті єгипетських товарів до України становили такі, у виробництві яких наша країна також має високі порівняльні переваги. Зокрема, Україна імпортувала з Єгипту кокс, що становило 11,2% від імпорту у 2021 р., проте порівняльна перевага нашої країни у виробництві цього продукту є удвічі вищою 1,25 та 0,66. Також звернемо увагу на таку групу товарів, як електричні нагрівачі, частка яких в імпорті з Єгипту становила майже 4,5%, але порівняльна перевага України у виробництві цих товарів є набагато вищою ( $\Delta RCA=1,68$ ). Крім цього, варто зауважити, що маючи більшу порівняльну перевагу у виробництві електричних нагрівачів, Україна могла б не імпортувати, а, навпаки, експортувати їх до Єгипту, але станом на 2021 р. частка цього товару в українському експорті становила лише 0,03% (див. табл. 3.3).

Таблиця 3.4

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для імпортих товарів з Єгипту до України, 2021 р.

Назва товару	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в імпорті, %	$RCA_{Ukr}$	$RCA_{Eg}$	Delta RCA
Цитрусові	32,8	26,0	0,0042	27,7	-27,69
Очищена нафта	26	20,6	0,078	3,02	-2,94
Кокс	14,1	11,2	1,25	0,66	0,59
Електричні нагрівачі	5,66	4,49	2,79	1,11	1,68
Фосфатні добрива	3,9	3,09	0,00000043	80,4	-80,4

Джерело: розраховано за даними [46]

У структурі експорту товарів з України до Іраку переважали товари, у виробництві яких наша країна має високі порівняльні переваги та які значною мірою визначають спеціалізацію української економіки в міжнародному масштабі (табл. 3.5). Проте, це сировинна продукція з низьким рівнем доданої вартості, що й обумовлює відсутність залежності економічного зростання України від обсягів експорту товарів до Іраку. При цьому, варто звернути увагу, що майже 2% в українському експорті товарів становили фасовані медикаменти, на яких Україна не спеціалізується як світовий виробник, але має

вищу порівняльну перевагу, ніж Ірак. Зважаючи, що ця продукція має вищу додану вартість, порівняно з сільськогосподарською сировиною, Україні варто удосконалювати технології виробництва медичних препаратів та збільшувати обсяги їхнього експорту до Іраку.

Таблиця 3.5

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для експортних товарів з України до Іраку, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка в експорті, %	RCA <sub>Ukr</sub>	RCA <sub>Iraq</sub>	Delta RCA
Насіння олійних рослин	314	45,7	115	0,00000012	115
Необроблені залізні прутки	133	19,3	5,86	0,0058	5,85
Кукурудза	118	17,1	34,1	0,0	34,1
Гарячекатане залізо	41,4	6,03	14,7	0,25	14,45
Фасовані медикаменти	12,7	1,84	0,19	0,00024	0,19

Джерело: розраховано за даними [47]

Серед країн четвертого кластера, з якими існує істотний потенціал торгівлі та які вважаються перспективними ринками для експорту українських товарів варто виділити Об'єднані Арабські Емірати, оскільки зростання обсягів експорту до цієї країни позитивно впливало на економічне зростання України, що було підтверджено у підрозділі 2.3. Українські експортери в основному постачали товари, у виробництві яких вони мали істотні переваги. Найбільшу частку в експорті товарів з України становило насіння олійних рослин (табл. 3.6), у виробництві якого наша країна має істотну порівняльну перевагу, що забезпечує їй лідерські позиції на світовому ринку загалом. Проте, ця продукція є сировинною та має нижчу додану вартість порівняно з рослинною олією, яка виробляється з цієї сировини.

Таблиця 3.6

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для експортних товарів з України до ОАЕ, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту, млн дол. США	Частка в експорті, %	RCA <sub>Ukr</sub>	RCA <sub>Emir</sub>	Delta RCA
Гарячекатане залізо	79,8	13,3	14,7	0,14	14,56
Чавун	73,2	12,2	68,4	0,2	68,2
Насіння олійних рослин	82,6	13,8	115	0,15	114,85
Залізні труби	71,9	12	9,35	1,08	8,27
Насіння ріпаку	35,8	5,97	29,5	0,017	29,48
Газові турбіни	26,1	4,35	1,18	0,59	0,59

Джерело: розраховано за даними [48]

Подібна ситуація спостерігається й у торгівлі насінням ріпаку, частка якого в експорті становила майже 6%. Попри значну порівняльну перевагу України у виробництві цієї сировини, українські виробники мають високу порівняльну перевагу й у виробництві ріпакової олії (RCA=4,31). Водночас, Об'єднані Арабські Емірати також можна вважати країною, що спеціалізується на виробництві ріпакової олії (RCA=3,04), а тому ця країна імпортує сировину для її виготовлення, забезпечуючи робочі місця в країні та збільшуючи додану вартість. Хоча більшість товарів, які експортує Україна до Об'єднаних Арабських Еміратів, належать до сировини або сировинномісткої продукції, звернемо увагу на газові турбіни, які відносяться до технологічних товарів і у виробництві яких наша країна має порівняльну перевагу. Отже перспективним напрямом поглиблення торгівлі України з Об'єднаними Арабськими Еміратами визначимо збільшення експорту товарів з вищою доданою вартістю (газові турбіни, залізні труби).

Як експорт, так й імпорт України у торгівлі з Об'єднаними Арабськими Еміратами є диверсифікованим. Проте, в імпорті товарів найбільшу частку у 2021 р. становили фасовані медикаменти, а частка інших товарів не перевищувала 8% (табл. 3.7). Зауважимо, що на відміну від інших країн Близького Сходу, Україна імпортує з Об'єднаних Арабських Еміратів переважно товари з високим рівнем переробки, а тому ці товари в основному

призначаються для подальшої реалізації на внутрішньому ринку, що й обумовлює відсутність статистично значимого впливу імпорту на економічне зростання нашої країни. При цьому, як видно з таблиці 3.7, обидві країни не спеціалізуються на виготовленні медикаментів у світовому масштабі, а індекс порівняльних переваг у виробництві фасованих медикаментів для України є навіть дещо вищим, ніж для Об'єднаних Арабських Еміратів. Крім цього, визначаючи експорт газових турбін з України пріоритетним напрямом у торгівлі з Об'єднаними Арабськими Еміратами, звернемо увагу, що ця група товарів становила майже 6% в імпорті, але сальдо торгівлі було додатнім, а тому українська продукція є конкурентоспроможною на ринку ОАЕ.

Таблиця 3.7

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для імпортних товарів з ОАЕ до України, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в імпорті, %	RCA <sub>Укр</sub>	RCA <sub>Emir</sub>	Delta RCA
Фасовані медикаменти	23	14,2	0,19	0,16	0,03
Поліетилен	11,7	7,21	0,3	2,7	-2,4
Автомобілі, їх частини та аксесуари	10,6	6,56	0,069	0,37	-0,301
Газові турбіни	9,58	5,91	1,18	0,59	0,59

Джерело: розраховано за даними [48]

Економічне зростання України прямо залежало від обсягів експорту до Саудівської Аравії, а обернено – від обсягів імпорту до цієї країни. Тому розглянемо товарну структуру зовнішньої торгівлі з урахуванням порівняльних переваг країн-партнерів. Загалом, український експорт складається переважно з сировинної продукції. Найбільша частка в експорті товарів належала пшениці, у виробництві якої Україна має істотну порівняльну перевагу (табл. 3.8). Також Україна експортує значні обсяги насіння олійних рослин та ячменю, за якими має високі індекси порівняльних переваг. Отже, Україна експортує до Саудівської Аравії сировинну продукцію з низьким рівнем доданої вартості, у виробництві якої має істотні порівняльні переваги.

Таблиця 3.8

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для основних товарів у торгівлі України із Саудівською Аравією, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту / імпорту, млн дол. США	Частка в експорті / імпорті, %	RCA <sub>UKR</sub>	RCA <sub>SA</sub>	Delta RCA
<b>Експорт</b>					
Пшениця	303	31,8	28,9	0,00046	28,9
М'ясо птиці	194	20,4	7	0,39	6,61
Насіння олійних рослин	110	11,5	115	0,24	114,76
Ячмінь	72,4	7,61	33,7	0,0002	33,7
Гарячекатане залізо	50,3	5,29	14,7	0,64	14,06
<b>Імпорт</b>					
Поліетилен	77,4	45	0,3	10,4	-10,1
Поліпропілен	49,5	29,1	0,012	10,4	-10,38
Суміш мінеральних або хімічних добрив	44,0	1,46	0,071	5,61	-5,54

Джерело: розраховано за даними [49]

Серед країн Близького Сходу, які увійшли до п'ятого кластеру та з якими Україна використовує не повною мірою наявний потенціал зовнішньої торгівлі, варто виділити Йорданію. Як було доведено у підрозділі 2.3, експорт українських товарів до Йорданії позитивно впливав на економічне зростання України, тому детальніше розглянемо порівняльні переваги вітчизняних експортерів у торгівлі з цією країною. Експорт з України до Йорданії є слабо диверсифікованим і складається переважно з чотирьох товарних груп, що включають сільськогосподарську сировину та продукцію металургії (табл. 3.9). У виробництві усіх цих продуктів Україна має високі порівняльні переваги, але найвищі – для насіння олійних рослин.

Таблиця 3.9

Результати розрахунку індексу порівняльних переваг для основних товарів у торгівлі України з Йорданією, 2021 р.

Назва товару за класифікацією HS4	Обсяг експорту / імпорту, млн дол. США	Частка в експорті / імпорті, %	RCA <sub>Ukr</sub>	RCA <sub>Jor</sub>	Delta RCA
<b>Експорт</b>					
Ячмінь	44,4	27,5	33,7	0,00017	33,69
Гарячекатане залізо	36,7	22,7	14,7	0,076	14,6
Насіння олійних рослин	32,1	19,9	115	0,012	114,9
Пшениця	14	8,66	28,9	0,45	28,45
<b>Імпорт</b>					
Фасовані медикаменти	6,68	64,5	0,19	2,05	-1,86
Інша продукція із заліза	1,17	11,3	0,69	0,43	0,26
Суміш мінеральних або хімічних добрив	0,639	6,17	0,071	24,9	-24,83

Джерело: розраховано за даними [50]

Імпорт товарів до України складається з трьох основних продуктів, з яких лише за двома товарними позиціями Йорданія має порівняльні переваги. Так, Україна імпортує суміші мінеральних або хімічних добрив, які виробляються вітчизняним підприємствами у недостатньому обсязі або невідповідної якості (Delta RCA=-24,83). В імпорті переважають фасовані медикаменти, у виробництві яких Україна не має порівняльної переваги (Delta RCA=-1,86). Водночас, з 11,3% імпорту товарів з Йорданії становила інша продукція із заліза, у виробництві яких Україна має порівняльні переваги вищі, ніж Йорданія (Delta RCA=0,26).

Дослідження індексів порівняльних переваг України у торгівлі з країнами Близького Сходу показало, що конкурентні позиції українських експортерів на цих зарубіжних ринках забезпечуються за рахунок постачання переважно сільськогосподарської сировини та металургійної продукції. Така структура українського експорту притаманна торгівлі як з основними країнами-партнерами, так і з країнами, торгівля з якими ще налагоджується. В імпорті товарів до України з країн Близького Сходу, крім тропічних фруктів, переважали товари з вищим ступенем переробки. За такими імпортними

товарами, як газові турбіни, електричні нагрівачі, машини для обробки каменю, Україна також має високі порівняльні переваги і могла б їх експортувати та забезпечувати самостійно внутрішній попит. Отже, при визначенні напрямів поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу необхідно враховувати потребу диверсифікації товарної структури торгівлі та збільшення частки товарів з вищою доданою вартістю в загальних обсягах експорту.

### **3.2. Стратегічні напрями поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу**

Тривала війна в Україні негативно впливає на світову економіку насамперед через труднощі у забезпеченні експорту до країн, які залежні від українського продовольства. До таких країн відноситься більшість країн Близького Сходу, що імпортують сільськогосподарську сировину та окремі продовольчі товари з України. Вирішення проблем, що виникли у торгівлі України з країнами-партнерами залежить не лише від безпекової ситуації в нашій країні та швидшого завершення бойових дій, але й визначається ефективністю державної торговельної політики щодо поглиблення співробітництва та посилення позицій українських експортерів на ринках країн Близького Сходу.

Більшість країн Близького Сходу, з якими торгує Україна, є перспективними експортними ринками для вітчизняних підприємств, про що свідчить зростаюча динаміка обсягів українського експорту та істотне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України у торгівлі з Туреччиною, Єгиптом, Ізраїлем, Саудівською Аравією та іншими країнами. Проте, подальше зміцнення позицій українських експортерів на ринках країн Близького Сходу повинно ґрунтуватися на збільшенні експорту продукції з вищим рівнем доданої вартості. У зв'язку з цим державна політика повинна зосереджуватися на заходах, що сприяють створенню конкурентного середовища для розвитку підприємств, які виготовляють експортну продукцію з високим рівнем доданої

вартості, інноваційній активності підприємств машинобудування та харчової промисловості, підвищенню рівня технологічної місткості вітчизняних товарів.

При цьому, зважаючи на привабливість українського ринку для підприємств з країн Близького Сходу, що виробляють продукцію машинобудування, за якою українські виробники також мають конкурентні переваги, необхідно розвивати двосторонню або багатосторонню кооперацію та поглиблювати залучення вітчизняних підприємств до ланцюжків створення вартості у співпраці з Туреччиною, Єгиптом, Об'єднаними Арабськими Еміратами та Саудівською Аравією. Зазначений напрям економічної політики держави сприятиме не лише поглибленню торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу, а й сприятиме надходженню інвестицій з цих країн, що стане важливим чинником повоєнної відбудови української економіки.

На основі аналізу двосторонньої торгівлі України з країнами Близького Сходу, проведеного у підрозділах 2.2, 2.3 та 3.1, а також ґрунтуючись на працях вітчизняних дослідників, ми виділили сильні та слабкі сторони, можливості та загрози торговельного співробітництва (табл. 3.10). Відповідно, важливими завданнями державної політики визначимо запровадження інструментів для реалізації заходів щодо використання таких сильних сторін, як промисловий потенціал України та недорога і кваліфікована робоча сила, для зниження загрози залежності від цінової кон'юнктури на сировинну продукцію за рахунок можливостей, які відкриваються перед країнами в глобалізованій економіці (взаємна лібералізація торгівлі, участь у глобальних ланцюжках створення вартості).

Таблиця 3.10

SWOT-аналіз торговельного співробітництва України  
з країнами Близького Сходу

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- високий рівень інтенсивності двосторонньої торгівлі України та країн-партнерів;</li> <li>- значний потенціал промисловості України;</li> <li>- значна місткість споживчого ринку країн Близького Сходу;</li> <li>- високі порівняльні переваги українських експортерів сільськогосподарської та металургійної продукції;</li> <li>- високий рівень кваліфікації працівників;</li> <li>- порівняно недорога робоча сила</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- істотні відмінності у рівнях розвитку України та країн Близького Сходу;</li> <li>- неефективна структура українського експорту;</li> <li>- низька конкурентоспроможність української продукції переробної промисловості;</li> <li>- недостатній рівень розвитку інформаційної та бізнесової інфраструктури</li> </ul>
<b>Можливості</b>	<b>Загрози</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- створення зон вільної торгівлі та подальша лібералізація торгівлі України з країнами-партнерами;</li> <li>- кооперація та участь у глобальних ланцюжках створення вартості;</li> <li>- розвиток інституційної бази торговельного співробітництва;</li> <li>- цифровізація та інформатизація процесу торговельного співробітництва</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тривалі конфлікти та нестабільна політична ситуація в регіоні Близького Сходу;</li> <li>- повномасштабне вторгнення російських військ в Україну;</li> <li>- погіршення транспортної логістики та зростання торговельних витрат;</li> <li>- релігійні та культурні відмінності країн;</li> <li>- нестабільність курсу валют та коливання світових цін на сировинні товари</li> </ul>

Джерело: складено автором за [31; 51; 52]

Позитивна динаміка обсягів торгівлі України з більшістю країн Близького Сходу свідчить про зміцнення торговельного співробітництва та перспективність його подальшого розвитку. Попри складну ситуацію в економіці України, експортери зберігають свій виробничий потенціал за основними товарними групами. В умовах ризиків і загроз воєнного стану держава системно вирішує логістичні проблеми експорту зернових до країн Близького Сходу. Проте ускладнення взаємовідносин з окремими країнами ЄС щодо транзиту та експорту української сільськогосподарської продукції потребує подальшої диверсифікації транспортних маршрутів та часткового заміщення європейського ринку (зерно, насіння олійних рослин, м'ясна продукція) ринками країн Близького Сходу.

Водночас, зважаючи на те, що Україна має порівняльні переваги у виробництві окремих видів продукції машинобудування та електричного

обладнання, перспективним напрямом вважаємо співробітництво в інноваційній та науково-технічній сферах. Україні необхідно диверсифікувати товарну структуру експорту за рахунок збільшення частки продукції з вищим рівнем доданої вартості, у виробництві якої наша країна має порівняльні переваги. З цієї точки зору, слід розвивати кооперацію між українськими підприємствами та підприємствами країн, які є основними партнерами (Туреччина, Єгипет, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати), та їх участь у глобальних ланцюгах створення вартості.

Інституційними інструментами поглиблення такого співробітництва можуть стати спільні стратегії торговельного та науково-технічного співробітництва та профільні міжурядові комісії із забезпечення та підтримки такої співпраці, а також активізація участі українських підприємств у міжнародних виставках та ярмарках, які проводяться в країнах Близького Сходу. Крім заходів з поглиблення співробітництва та розвитку комунікації з країнами-партнерами необхідно приділяти увагу державним програмам підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в Україні з метою посилення їхньої міжнародної конкурентоспроможності. Для розвитку торгівлі з перспективними країнами Близького Сходу необхідно поширювати позитивний досвід запровадження зони вільної торгівлі України з Туреччиною на відносини з такими країнами, як Єгипет, Алжир, Ізраїль, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати.

Подальший розвиток інституційного забезпечення торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу повинен передбачати розробку концепції розвитку торгівлі з країнами цього регіону та включення її основних блоків, з відповідною деталізацією, в Експортну стратегію України. При розробці концептуальних засад розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу необхідно формулювати цілі та завдання відповідно до стратегічних пріоритетів з урахуванням чинників, що стримують поглиблення співпраці (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Концептуальні засади поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу

Джерело: [52]

В Україні була розроблена, але не впроваджена в дію, «Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки» [53], в якій багато уваги приділяється визначенню концептуальних засад розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу, які не були реалізовані на практиці. У зв'язку з цим, доцільно використати ці положення для формулювання цілей та завдань Стратегії розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу.

Для обґрунтування цілей та завдань Стратегії торговельного співробітництва необхідно враховувати результати проведеного попередньо дослідження торгівлі України з країнами Близького Сходу, які дозволили виявити основні тенденції в динаміці експорту та імпорту товарів, структурні

особливості торгівлі, наявність порівняльних переваг України у торгівлі з країнами-партнерами та вплив двосторонньої торгівлі на економічне зростання України. Тому виділимо основні чинники, які визначають як сильні, так і слабкі сторони співробітництва, що необхідно брати до уваги при удосконаленні інституційного забезпечення розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Чинники розвитку торгівлі як основа удосконалення інституційного забезпечення співробітництва України та країн Близького Сходу

Джерело: розроблено автором

Отже, місією Стратегії торговельного співробітництва визначимо подальше просування української продукції та зміцнення позицій українських експортерів на ринках країн Близького Сходу, що потребує виконання низки завдань у довгостроковій перспективі. Стратегічною метою для досягнення зазначеної місії є диверсифікація товарної структури експорту України до країн

Близького Сходу на основі збільшення частки продукції машинобудування за рахунок підвищення її інноваційності та наукомісткості, збільшення експорту товарів з вищим рівнем переробки та поступова заміна сільськогосподарської сировини продуктами харчування. Досягнення цієї мети відбуватиметься шляхом виконання завдань на трьох послідовних етапах (табл. 3.11). При цьому інституційне забезпечення діяльності підприємств-експортерів в Україні повинно бути спрямоване на покращення бізнесового середовища, сприяти досягненню високих стандартів якості експорто орієнтованої продукції, стимулювати надходження інвестицій в галузі переробної промисловості, які експортують продукцію або планують виходити на ринки країн Близького Сходу.

Таблиця 3.11

Мета та завдання Стратегії торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу

Мета / завдання	Тривалість	Зміст
Місія стратегії	10 років	Зміцнення позицій українських експортерів та збільшення присутності української продукції на ринках країн Близького Сходу
Мета	8 років	Диверсифікація товарної структури експорту України до країн Близького Сходу
Завдання 1-й етап	1-2 роки	Формування в Україні інституційного базису для забезпечення належного фінансування вітчизняних експортерів продукції з вищим рівнем доданої вартості
Завдання 2-й етап	2-3 роки	Удосконалення нормативно-правового забезпечення в частині державної підтримки інноваційної діяльності експортерів; розвиток інфраструктури з підтримки підприємництва та сприяння інвестиційній діяльності
Завдання 3-й етап	5 років	Покращення умов торгівлі на основі підписання угод, які передбачають лібералізацію торговельних відносин (зниження митних тарифів, скасування нетарифних обмежень, зона вільної торгівлі)

Джерело: модифіковано та доповнено автором на основі [53]

Обґрунтування основних заходів та очікуваних результатів реалізації Стратегії торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу проведемо відповідно до завдань, наведених у таблиці 3.11. При цьому необхідно враховувати низку специфічних особливостей країн Близького Сходу, які обумовлюють сприятливі умови торгівлі або утруднюють її.

Зважаючи на те, що з окремими країнами-партнерами Україна має укладені угоди про вільну торгівлю (Туреччина, Ізраїль), а торгівля з іншими країнами-партнерами відрізняється тарифними обмеженнями у галузевому розрізі, побудуємо «дерево цілей», яке буде відображати завдання і заходи для зміцнення позицій українських експортерів на ринках Близького Сходу з урахуванням цих особливостей. Отже, основними напрямками реалізації Стратегії торговельного співробітництва визначимо: (1) зміцнення позицій експортерів на ринках країн Близького Сходу, які є основними торговельними партнерами України; (2) збільшення присутності експортерів на ринках країн, які є перспективними партнерами; (3) вихід експортерів на ринки країн, торговельний потенціал яких не використовується повною мірою (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Заходи і очікувані результати виконання завдань Стратегії торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу

Напрями реалізації стратегії	Заходи	Очікувані результати
1. Зміцнення позицій експортерів на ринках основних країн-партнерів	1) укладання угод про зону вільної торгівлі; 2) преференційні умови інвестування у підприємства переробної промисловості, 3) державна підтримка інноваційної діяльності підприємств та фінансування науково-технічних розробок машинобудівних підприємств	1) збільшення обсягів експорту товарів; 2) диверсифікація товарної структури експорту за рахунок збільшення частки високотехнологічних товарів; 3) кооперація та спільне виробництво машин та обладнання, 4) підвищення економічної ефективності експорту
2. Збільшення присутності експортерів на перспективних ринках країн-партнерів	1) удосконалення та подальше покращення умов торгівлі на основі взаємного зниження тарифних та нетарифних обмежень; 2) державна підтримка участі експортерів у міжнародних виставках та ярмарках; 3) програми підтримки інвесторів у сфері харчової промисловості та машинобудування	1) збільшення експорту за рахунок поставок харчової продукції (м'ясні продукти, жири та олія, яйця, молоко); 2) покращення обізнаності споживачів країн Близького Сходу щодо якості та асортименту української продукції; 3) збільшення обсягів експорту продукції машинобудування;
3. Вихід експортерів на ринки країн з невикористаним торговим потенціалом	створення інституційних умов для фінансової та інформаційної підтримки підприємств, які вперше виходять на ринки країн-партнерів	1) збільшення обсягів експорту та частки українських товарів в імпорті країн-партнерів; 2) забезпечення додатнього сальдо торгівлі; 3) диверсифікація товарної структури експорту.

Джерело: розроблено автором

Важливою складовою реалізації Стратегії торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу є удосконалення інституційного забезпечення зовнішньої торгівлі та покращення умов діяльності вітчизняних підприємств на основі результатів діагностики динаміки галузевих ринків та ефективності використання потенціалу основних експортоорієнтованих галузей (сільське господарство, харчова промисловість, машинобудування). Враховуючи істотні втрати української економіки внаслідок повномасштабної війни, необхідно розробляти комплексні заходи для підтримки експортерів в умовах повоєнного відновлення з особливими акцентами на структурних

трансформаціях національної економіки з метою підвищення рівня доданої вартості продукції, що виробляється та експортується.

Отже, поглиблення торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу передбачає збільшення обсягів експорту українських товарів та покращення його товарної структури за рахунок збільшення частки продукції з вищим рівнем переробки та високотехнологічних товарів. При цьому, основою зміцнення позицій українських експортерів на ринках країн, які вже на даний час є основними торговельними партнерами, вважаємо лібералізацію двосторонньої торгівлі та поглиблення кооперації у виробництві високотехнологічної продукції. Для збільшення присутності українських експортерів на ринках країн, які є перспективними для поглиблення співпраці, необхідно покращувати умови торгівлі, проводити інформаційні кампанії, збільшувати експорт продуктів харчування та продукції машинобудування. Забезпечення процесу активного виходу українських експортерів на ринки країн, з якими потенціал торгівлі не використовується повною мірою, потребує значної державної підтримки.

## ВИСНОВКИ

1. Глобальна економіка упродовж семи десятиліть характеризується лібералізацією міжнародної торгівлі, що відбувається відповідно до принципів Світової організації торгівлі. Країни взаємно полегшують доступ до своїх ринків, визнаючи, що взаємозалежність і співпраця сприяють економічному зростанню та покращенню добробуту. Торгівля є важливим рушієм глобальної економічної конвергенції та скорочення економічного розриву між країнами. Проте, глобальні виклики негативно впливають на лібералізацію торгівлі та інтеграцію країн, що призводить до фрагментації світового господарства, сповільнення процесів інтеграції та посилення протекціоністських настроїв окремих країн. Тому міжнародна торгівля розвивається у відповідь на нові глобальні виклики, що потребує відповідних змін внутрішньої політики країн-партнерів.

2. Країни Близького Сходу істотно відрізняються за розміром та місткістю ринку, рівнем доходу на одну особу та споживчим попитом, забезпеченістю ресурсами. Розвиток економічних відносин у цьому регіоні характеризується галузевою та регіональною дезінтеграцією, що обумовлене історичними, політичними, інституційними та економічними причинами. В результаті впливу цих чинників торгова інтеграція Близького Сходу в регіоні та з рештою країн світу залишається на низькому рівні.

3. Для визначення стратегічних напрямів та заходів щодо поглиблення торговельних відносин України з країнами регіону Близького Сходу необхідно провести дослідження існуючого стану торговельного співробітництва країн із використанням наступних методів: аналіз динаміки основних показників зовнішньої торгівлі України з країнами-партнерами; проведення кластерного аналізу і групування країн-партнерів за пріоритетністю торговельного співробітництва; регресійний аналіз на основі гравітаційної моделі та моделі залежності економічного зростання України від обсягів торгівлі з країнами-партнерами; визначення порівняльних переваг та компліментарності торгівлі.

4. Інституційне забезпечення розвитку торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу складається з із міжнародних угод в межах ГАТТ/СОТ, Законів України та Указів Президента України щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності, з двосторонніх договорів, конвенцій та меморандумів, які підписала Україна з країнами-партнерами. Достатньо розвиненою є договірно-правова база економічного та торговельного співробітництва України з Ізраїлем, Єгиптом, Саудівською Аравією, Туреччиною. Договірно-правова база співробітництва України з основними торговельними партнерами істотно відрізняється за кількістю документів, їх тематичною спрямованістю та ступенем лібералізації торгівлі. Найбільш розвиненим вважаються українсько-турецькі взаємовідносини, про що свідчить підписання та впровадження в дію угоди про зону вільної торгівлі.

5. У результаті кластерного аналізу виділено країни, які на даний час є основними торговельними партнерами України (Єгипет, Туреччина), що підтверджується надзвичайно високими показниками товарообміну та інтенсивності двосторонньої торгівлі. Ірак розглядається як перспективний ринок для експорту українських товарів. Країни Близького Сходу, що увійшли до четвертої групи (Алжир, Ізраїль, Іран, Ліван, Лівія, Марокко, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Туніс), є важливими ринками для збуту українських товарів, а вихід на ці ринки та закріплення на них конкурентних позицій експортерів забезпечує високу ефективність двосторонньої торгівлі. Найменш значиму роль у зовнішній торгівлі України на даний час відіграють країни Близького Сходу, що увійшли до п'ятого кластеру (Бахрейн, Джибуті, Ємен, Йорданія, Катар, Кувейт, Оман, Сирія). Проте цей напрямок має істотний потенціал розвитку торгівлі, особливо з тими країнами, у торгівлі з якими спостерігається висока інтенсивність товарообміну.

6. Найбільш сприятливою для економіки України упродовж 2010-2021 рр. була торгівля з основними країнами-партнерами. Збільшення обсягів експорту та імпорту у торгівлі з Туреччиною та імпорту товарів з Єгипту позитивно впливало на показники економічного зростання України. Торгівля з країнами,

які є перспективними для подальшого розвитку співпраці, здійснювала позитивний вплив на економічне зростання завдяки збільшенню обсягів експорту українських товарів до Об'єднаних Арабських Еміратів, Саудівської Аравії та Лівії. Позитивним з точки зору економічного зростання України є торгівля з країнами, потенціал співробітництва з якими на даний час використовується не повною мірою. Збільшення українського експорту до Ємену та Йорданії позитивно впливало на динаміку показників ВВП України. Негативний вплив на економічне зростання України здійснювало збільшення обсягів експорту товарів до Єгипту, Тунісу та Сирії, а також імпорту товарів з Іраку, Саудівської Аравії, Тунісу та Оману.

7. Основу українського експорту до країн Близького Сходу становила сільськогосподарська сировина та металургійна продукція, за якою Україна має високі порівняльні переваги. Незначна частка в експорті України належала продукції з вищим рівнем доданої вартості, виробництво якої характеризується істотними порівняльними перевагами. До Туреччини Україна експортувала ізолюваний провід, до Єгипту – електричні нагрівачі, до Об'єднаних Арабських Еміратів – газові турбіни. В імпорті товарів до України переважали тропічні фрукти та продукція з вищою доданою вартістю (машини та електричне обладнання, добрива, автомобілі, газові турбіни, медикаменти). Проте, з окремих країн-партнерів з Близького Сходу Україна імпортувала продукцію, у виробництві якої має істотні порівняльні переваги: газові турбіни – з Саудівської Аравії та Об'єднаних Арабських Еміратів, електричні нагрівачі – з Єгипту, необроблені залізні прутки та машини для обробки каменю – з Туреччини. Підвищення ефективності торговельного співробітництва України з країнами Близького Сходу повинно ґрунтуватися на диверсифікації товарної структури торгівлі та збільшенні частки товарів з вищою доданою вартістю в загальних обсягах експорту.

8. Для покращення інституційного забезпечення діяльності вітчизняних підприємств-експортерів необхідно розробити Стратегію торговельного співробітництва України та країн Близького Сходу як складову нової

Експортної стратегії України на період до 2035 року. Місія Стратегії торговельного співробітництва полягає у забезпеченні просування української продукції та зміцненні позицій експортерів на ринках країн Близького Сходу. Стратегічною метою є диверсифікація товарної структури експорту України до країн Близького Сходу на основі збільшення частки продукції машинобудування за рахунок підвищення її інноваційності та наукомісткості, збільшення експорту товарів з вищим рівнем переробки та поступова заміна сільськогосподарської сировини продуктами харчування. Основними напрямками реалізації Стратегії торговельного співробітництва визначимо: зміцнення позицій експортерів на ринках країн Близького Сходу, які є основними торговельними партнерами України; збільшення присутності експортерів на ринках країн, які є перспективними партнерами; вихід експортерів на ринки країн, торговельний потенціал яких не використовується повною мірою.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. World Trade Report 2023: Re-globalization for a secure, inclusive and sustainable future. [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtr23\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr23_e.htm).
2. Globalization: A Framework for IMF Involvement. 2002. 02/01. <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2002/031502.htm>.
3. Shangquan, Gao. Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention. Economic & Social Affairs. 2000. No. 1. ST/ESA/2000/CDP/1, United Nations.
4. Deichmann U. and Indermit G. The Economic Geography of Regional Integration. Finance and Development. 2008. Vol.45(4). p. 45-47.
5. Manteu C. Economic Effects of Globalisation: Lessons from Trade Models. Economic Bulletin. Banco de Portugal. 2008.
6. Rodrigue J.-P., Notteboom T. and Shaw J. The SAGE Handbook of Transport Studies. SAGE Publications. London, 2013.
7. Soubbotina T. P. Beyond Economic Growth an Introduction to Sustainable Development, The World Bank, Washington, D.C., 2000.
8. Wang L. Y., Yuan Z. Q., & Ji Y. Trade Openness and Fiscal Policy Volatility. Economic Research Journal. 2021. No. 2. P. 89-102.
9. Li W. J., & Zheng M. N. Where to Go: Trade Protectionism or Open Competition? Evidence from Micro-Enterprise Innovation. Journal of Finance and Economics 2018. Vol. 44. P. 20-31.
10. Hong Y. X. From Comparative Advantage to Competitive Advantage: On the Defects of the Theory of Comparative Advantage in International Trade. Economic Research Journal. 1997. No. 6, 20-26.
11. Rouis M., and Tabor S. R. Regional Economic Integration in the Middle East and North Africa: Beyond Trade Reform. Directions in Development series. Washington, DC: World Bank, 2013.
12. Близький Схід. Енциклопедія сучасної України. Країни і регіони. Т.3. <https://esu.com.ua/article-35506>.

13. Kalaycıoğlu S. Regional Economic Co-operation in the Middle East. <http://sam.gov.tr/pdf/perceptions/Volume-I/september-november-1996/7.-REGIONAL-ECONOMIC-COOPERATION-IN-THE-MIDDLE-EAST.pdf>.
14. Trading together: Reviving Middle East and North Africa Regional Integration in the Post-Covid Era. MENA Economic Update (October 2020). World Bank. <https://www.worldbank.org/en/region/mena/publication/mena-economic-monitor>.
15. Ecorys, CASE and FEMISE. 2020. Ex-post Evaluation of the impact of trade chapters of the Euro-Mediterranean Association Agreements with six partners: Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia, Interim Technical Report, March.
16. Moreno-Dodson, B. A New Approach to Mediterranean Integration. Marseille, France: Center for Mediterranean Integration, 2020.
17. Li, Quan, and David Sacko. 2002. The (ir)relevance of militarized interstate disputes for international trade. *International Studies Quarterly*. 2002. Vol. 46 (1). P. 11–43.
18. Karam, F., and Zaki C. How did wars dampen trade in the MENA region? *Applied Economics*. 2016. Vol. 48. 5909-5930.
19. Onder, Harun and Haneen Sayed. *The Mobility of Displaced Syrians: An Economic and Social Analysis*, Washington, DC: World Bank, 2019.
20. Vaubourg, A. G. Finance and International Trade: A Review of the Literature. *Revue D Economie Politique*. 2016. Vol. 126. P. 57-87.
21. *Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 Economies*. Washington, DC: World Bank, 2020.
22. Енверов Р.Р. Розвиток українсько-турецьких економічних відносин в процесі регіональної інтеграції. Дис...канд. екон. наук. Спец. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. Львів: Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка, 2014. 240 с.
23. Саєд С. М. Анкаві. Напрямки розвитку економічного співробітництва між Україною і державами Близького Сходу. *Вісник Харківського*

національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2014. Т. 1. Вип. 3. № 4. С. 65-68.

24. Дугінець Г., Омран Х. З. Торговельні відносини України з країнами Близького Сходу та Північної Африки. Журнал європейської економіки. 2022. Т. 21. №4(83). С. 482-498.

25. Миценко І., Бабець І. Стратегічні пріоритети підвищення ефективності зовнішньої торгівлі України в умовах глобальних викликів: монографія. Кропивницький: ЦНТУ, Поліграф-Сервіс, 2023. – 350 с.

26. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. М. : Статистика, 1980. 151 с.

27. Mashal, A. M. The financial crisis of 2008–2009 and the Arab states economies. International Journal of Business and Management. 2012. Vol. 7(4), 96. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/048f/525b8d74815fb6ab78d5cfd911469128496f.pdf>.

28. Питання координації зовнішньополітичної діяльності держави: Указ Президента України від 22.12.2021 №671/2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/671/2021#Text>.

29. Про деякі питання представництва економічних інтересів України за кордоном: Указ Президента України від 08.04.2010 № 522/2010. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/522/2010#Text>.

30. Про невідкладні заходи з проведення реформ та зміцнення держави: Указ Президента України від 08.11.2019 № 837. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/837/2019#Text>.

31. Дугінець Г., Омран Х. Інституційне забезпечення зовнішньої торгівлі України: контекст країн Близького Сходу. Журнал європейської економіки. 2021. № 2 (Т. 20). С. 272-290.

32. Українська призма: Зовнішня політика 2019. Аналітичне дослідження. ГО «Рада зовнішньої політики «Українська призма», Фонд ім. Ф. Еберта. Київ, 2020. 390 с. URL: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/16141.pdf>.

33. Близький Схід і Північна Африка як сфера інтересів України : аналіт. доп. / за ред. О. В. Литвиненка. Київ : НІСД, 2020. 85 с.

34. Про державну фінансову підтримку експортної діяльності : Закон України від 7 червня 2012 р. № 9373. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KF78D00O>.

35. Онлайн конференція між Україною та Малайзією: «Нові ринки. Нові можливості». МЗС України. 06.10.2020 URL: <https://mfa.gov.ua/news/dmitro-senik-zaprovadzhuyemo-novij-format-konsultacij-dlya-pidtrimkiukrayinskih-eksporteriv>.

36. Договірні-правова база між Україною та Ізраїлем. Посольство України в Державі Ізраїль. <https://israel.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/428-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-izrajilem>.

37. Політичні відносини між Україною та Арабською Республікою Єгипет. Посольство України в Арабській Республіці Єгипет. <https://egypt.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/412-ukraine-egypt-relations>.

38. Договірні-правова база між Україною та Єгиптом. Посольство України в Арабській Республіці Єгипет. <https://egypt.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/396-dogovirno-pravova-baza-mizh-ukrajinoju-ta-jegiptom>.

39. Торговельно-економічне та інвестиційне співробітництво України з Королівством Саудівська Аравія. Посольство України в Королівстві Саудівська Аравія. <https://saudiarabia.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/532-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-sauidivsykoju-aravijeju/torgovelyno-ekonomichne-ta-investicijne-spivrobotnictvo-ukrayini-z-korolivstvom-sauidivska-araviya>.

40. Договірні-правова база. Посольство України в Турецькій Республіці. <https://turkiye.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/dogovirno-pravova-baza>.

41. World Trade Statistical Review 2023.  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/wtsr\\_2023\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2023_e.htm).
42. Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами.  
[https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/ztt/arh\\_ztt2022.html](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/ztt/arh_ztt2022.html).
43. Merchandise exports by product group – annual (Million US dollar).  
<https://stats.wto.org>.
44. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі України за січень-грудень 2021 року.  
[https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/kr\\_tstr/arh\\_kr\\_2022.htm](https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/kr_tstr/arh_kr_2022.htm).
45. Bilateral Trade by Products: Ukraine to Turkey.  
<https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/tur>.
46. Bilateral Trade by Products: Ukraine to Egypt.  
<https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/egy>.
47. Bilateral Trade by Products. <https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/irq>.
48. Bilateral Trade by Products: Ukraine to United Arab Emirates.  
<https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/are>.
49. Bilateral Trade by Products: Ukraine to Saudi Arabia.  
<https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/sau>.
50. Bilateral Trade by Products: Ukraine to Jordan.  
<https://oec.world/en/profile/bilateral-country/ukr/partner/jor>.
51. Небаба Н. О., Колпіна А. Г. Особливості лібералізації торгово-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. Економіка та держава. 2020. № 4. С. 210–214.
52. Залізнюк В. Конкурентна концепція торгівельно-економічних відносин та співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу. Економіка та суспільство. 2022. № 43. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1729/1666>.
53. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки: Розпорядження Кабінету

Міністрів України; Стратегія, План, Заходи від 27.12.2017 № 1017-р URL:  
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>.