

## ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНСЬКИМ БІЗНЕСОМ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ У НОВИХ ГЕОПОЛІТИЧНИХ РЕАЛІЯХ

DOI: <https://doi.org/10.32620/cher.2026.2.13>

*Постановка проблеми.* В умовах геополітичних змін український бізнес задля свого сталого та інноваційного розвитку, переорієнтовується на європейський ринок, що дає йому можливість відповідати зовнішнім вимогам сьогодення, забезпечувати довгострокову стабільність, конкурентоспроможність, ріст і інвестиційну привабливість. *Мета статті* дослідити ділову активність українського бізнесу на ринку ЄС та визначити проблеми і перешкоди у доступі на ринок ЄС, що дасть можливість визначити перспективні напрями розвитку торговельно-інвестиційних відносин між Україною та ЄС у нових геополітичних реаліях. *Об'єкт дослідження* – є процеси виходу українського бізнесу на європейський ринок, проблеми, перешкоди та шляхи їх подолання. *Методи, використані в дослідженні:* теоретичною і методологічною основою дослідження стали положення загальнонаукової методології, поєднання загальнонаукових та спеціальних методів дослідження, аналізу й синтезу, статистичного, монографічного і логічного, індукції та дедукції, що дало можливість виявити і розкрити основні зовнішні бар'єри та окреслити механізми полегшення доступу до європейського ринку. *Гіпотезою дослідження* стало припущення, щодо можливості забезпечення виходу на європейський ринок шляхом упровадження ефективної національної політики. *Виклад основного матеріалу.* Досліджено зрушення у географічній структурі зовнішньої торгівлі України з ЄС та визначено його етапи. Здійснено статистичний огляд позиції українського виробника на ринку Євросоюзу. Проаналізовано тенденції розвитку української промисловості, зокрема, машинобудування та визначено основні проблеми та перешкоди для виходу на європейський ринок. Здійснено статистичний огляд експорту по деяких позиціях української агропродукції до ЄС з окресленням основних проблем та перешкод щодо виходу на ринок ЄС. *Оригінальність та практичне значення дослідження:* доведена необхідність подальшої розбудови державної політики розвитку виробничо-експортного потенціалу шляхом розроблення комплексної промислової політики та гармонізації принципів і новітніх підходів до державної підтримки економіки з тими, які давно діють чи тільки формуються в ЄС. *Висновки дослідження.* Доведено, що перспектива європейської інтеграції України породжує ряд викликів щодо необхідності удосконалення та подальшої розбудови державної політики розвитку виробничо-експортного потенціалу, яка ефективно поєднає і узгодить різноманітні інвестиційні стимули, податкові пільги, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, торгіву дипломатією, засоби спрощення доступу до фінансових ресурсів, розвиток освіти та технічної підготовки фахівців тощо. Подальші дослідження міжнародна експансія передбачає активне використання цифрових технологій, адаптацію продукції до вимог європейського ринку, удосконалення логістичних процесів тощо, тому саме цей спектр питань потребує окремих наукових досліджень.

**Ключові слова:**

український бізнес, Європейський союз, європейський ринок, бар'єри та проблеми, експортна активність, європейська інтеграція.

<sup>1</sup> **Самойленко Інна Олександрівна**, д-р екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування, Національний аерокосмічний університет «Харківський авіаційний інститут», м. Харків, Україна.

**Samoilenko Inna**, Doctor of Sciences (Economic), Professor, Professor of the Management and Business Administration Department, National Aerospace University "Kharkiv Aviation Institute", Kharkiv, Ukraine.

**ORCID ID:** <https://orcid.org/0000-0002-3623-4998>

**e-mail:** samoylbox@gmail.com



## TRADE AND INVESTMENT RELATIONS BETWEEN UKRAINIAN BUSINESS AND THE EUROPEAN UNION IN NEW GEOPOLITICAL REALITIES

*Problem Statement.* In the context of geopolitical changes, Ukrainian businesses, in pursuit of sustainable and innovative development, are reorienting toward the European market. This shift enables them to meet current external requirements, ensure long-term stability, competitiveness, growth, and investment attractiveness. *The purpose* of the article is to examine the business activity of Ukrainian enterprises in the EU market and to identify the problems and barriers to market access, which will make it possible to determine перспективні directions for the development of trade and investment relations between Ukraine and the EU in the new geopolitical realities. *The object of the study* is the processes of Ukrainian businesses entering the European market, the associated problems and barriers, as well as ways to overcome them. *Methods.* The theoretical and methodological basis of the study is grounded in general scientific methodology, combining general and specialized research methods, including analysis and synthesis, statistical, monographic, and logical methods, as well as induction and deduction. This approach made it possible to identify and reveal the main external barriers and to outline mechanisms for facilitating access to the European market. *Research hypothesis* is based on the assumption that entry into the European market can be ensured through the implementation of an effective national policy. *Main Findings.* The study examines shifts in the geographical structure of Ukraine's foreign trade with the EU and identifies its stages. A statistical overview of the position of Ukrainian producers in the EU market is provided. Trends in the development of Ukrainian industry, particularly mechanical engineering, are analyzed, and the main problems and barriers to entering the European market are identified. A statistical review of exports of selected categories of Ukrainian agricultural products to the EU is conducted, highlighting the key challenges and barriers to EU market access. *Originality and Practical Significance.* The study substantiates the need for further development of state policy aimed at enhancing production and export potential through the formulation of a comprehensive industrial policy and the harmonization of principles and modern approaches to state support of the economy with those already established or emerging in the EU. *Conclusions.* It is demonstrated that Ukraine's prospects for European integration generate a number of challenges related to the need to improve and further develop state policy for strengthening production and export potential. Such policy should effectively combine and coordinate various investment incentives, tax benefits, foreign trade regulation instruments, trade diplomacy, measures to facilitate access to financial resources, and the development of education and technical training of specialists. Further research into international expansion requires the active use of digital technologies, adaptation of products to European market requirements, and improvement of logistics processes. Therefore, this range of issues requires separate and in-depth scientific study.

### Keywords:

ukrainian business, European union, european market, barriers and challenges, export activity, european integration.

**Постановка проблеми.** Велика війна зруйнувала третину української економіки і внесла корективи у життя не лише кожного українця, а й у життя українського бізнесу. Тисячі підприємців перемістили свою діяльність у більш безпечні регіони, ще тисячі залишилися працювати вдома попри все. У часи безпрецедентних труднощів і загроз український бізнес у прискореному режимі адаптується до складних умов повноправного членства України в ЄС. Варто зазначити що український бізнес переорієнтувався на Європейський Союз, який в односторонньому порядку скасував більшість залишкових бар'єрів для українського імпорту, організував «Шляхи солідарності» для транзиту української продукції у треті країни, надав Україні статус кандидата на вступ до співтовариства і розпочав офіційні переговори про приєднання [1].

Інтеграційний процес у європейський простір супроводжується низкою проблем та перешкод, зокрема високою конкуренцією на ринку ЄС, високими вимогами ЄС щодо стандартів та сертифікації, впливом культурних відмінностей тощо. До низки зовнішніх чинників додаються внутрішні, у вигляді макроекономічної нестабільності, військового стану в Україні та обмеженості ресурсів. У сукупності, це лише поглиблює наявні перешкоди і проблеми. Тому питання щодо з'ясування ділової активності українського бізнесу на ринку європейського союзу у нових геополітичних реаліях є актуальним, своєчасним і потребує більш ґрунтовного аналізу в аспекті бар'єрів, перешкод у доступі на ринок ЄС та визначення шляхів їх подолання.

**Аналіз останніх досліджень.** Особливості виходу українського бізнесу на



міжнародні ринки розглядають такі науковці як: Яроменко О.В. [2], Корнилюк Р.В. [3], Булкот О.В. та Петрів Д.А. [4] (окреслили основні відмінності між внутрішньою та міжнародною релокацією та обґрунтували уніфікований алгоритм формування стратегії міжнародної релокації бізнесу), Кудирко Л.П. та Обозний В.В. [5] (дослідили чинники, тенденції, переваги та недоліки релокації вітчизняних компаній до країн ЄС та інших регіонів у зв'язку з розгортанням активних воєнних дій на території України), Ковалик О.А та Шардакова А.Д. [6] зосередили увагу на передумовах, перевагах і перешкодах релокації вітчизняних виробничих підприємств до країн ЄС. Цікавими є статистичні дослідження українських та іноземних організацій проведених з питань тенденцій виходу вітчизняних суб'єктів господарювання за кордон, зокрема дослідження Американської торговельної палати [7], «Європейська Бізнес Асоціація» [8], Центр економічного відновлення (CER) та міжнародна група компаній ADVANTER GROUP [9].

Зазначені дослідження мають цінний теоретичний та практичний характер, адже вони створюють інформаційну базу, з одного боку, для подальших досліджень і створення практичних рекомендацій в цій сфері, з іншого – для прийняття обґрунтованих рішень суб'єктами бізнесу, які планують свій вихід (релокацію, масштабування) на міжнародні ринки.

**Мета даного дослідження** – дослідити ділову активність українського бізнесу на ринку Європейського Союзу та визначити проблеми і перешкоди у доступі на ринок ЄС, що дасть можливість визначити перспективні напрями розвитку торговельно-інвестиційних відносин між Україною та ЄС у нових геополітичних реаліях.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Геоелекономічний розворот України на захід почав активно набирати хід ще з 2014 р. завдяки підписанню угоди про асоціацію і надання з боку ЄС автономних торговельних преференцій для українських товаровиробників. Розглядаючи зрушення у географічній структурі зовнішньої торгівлі України з 2008 р., загалом можна виділити три основні етапи [1]:

I етап (2008–2013 рр.) – 1) характеризується переважанням зовнішньоторговельних відносин з СНД в умовах лібералізованого доступу до ринків пострадянських країн та регуляторних обмежень у доступі до

ринків ЄС; 2) у структурі експорту все ще домінує металургійна продукція, однак аграрний експорт вже починає активно розвиватися; значну роль в експорті відіграє продукція машинобудування, однак у 2012–2013 рр. її поставки починають скорочуватися через проблеми у доступі на російський ринок, де розгортається політика імпортозаміщення. Ключова роль країн СНД у товарообороті визначається також значними поставками російських енергоресурсів;

II етап (2014–2021 рр.) – 1) вихід ЄС на чільні позиції в українському товарообороті у результаті, з однієї сторони, надання автономних торговельних преференцій (2014 р.) і набуття чинності угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі як складової угоди про асоціацію (2016 р.), а з іншої, – закриття російського ринку для більшості українських товаровиробників; 2) часткова переорієнтація експорту з України на ринки країн ЄС, що стримувалась тарифними квотами для сільгосппродукції та технічними регулюваннями щодо правил відповідності і прийнятності для промислових товарів; 3) загострення системної кризи та макроекономічних проблем у зв'язку зі складнощами знаходження альтернативних ринків збуту для багатьох виробників машинобудівної продукції та внаслідок часткової руйнації промислового потенціалу на тимчасово неконтрольованих територіях ОРДЛО;

III етап (2022 р. – дотепер) – 1) повна втрата російського і білоруського ринків; 2) тимчасова транспортна блокада морських портів й обривання торговельних коридорів до країн Центральної Азії; 3) зняття залишкових торговельних бар'єрів з боку ЄС та організація «шляхів солідарності» для забезпечення транзиту українських товарів через країни ЄС; 4) руйнація агресором великих виробничих потужностей і ланцюгів поставок, що у поєднанні з окупацією нових територій та безпрецедентною кількістю біженців призвело до падіння ВВП України на 29,2%, а промисловості на 44,7%. Безпрецедентні складнощі з логістикою призвели до значного скорочення експортних поставок, тоді як кон'юнктура на світових ринках – до стрімкого збільшення вартісних (однак не фізичних) обсягів імпортованої продукції.

Таким чином, збільшення частки ЄС в українському зовнішньому товарообороті з 2014 р. відбувалося переважно на тлі розгортання кризових процесів у вітчизняній еко-

номії та зменшення обсягів зовнішньої торгівлі в цілому і з країнами ЄС (за винятком 2022–2023 рр.). На кінець 2023 року частка експорту до ЄС склала 83,2% усього експорту товарів (таблиця 1).

Дамо огляд позиції українського виробника на ринку Євросоюзу.

Найбільш руйнівних наслідків від широкомасштабного вторгнення РФ у 2022 р. зазнала металургійна галузь України. «Азовсталь» та ММК ім. Ілліча в Маріуполі – знищено. Несприятлива світова кон'юнктура, блокада морських торгових шляхів, постійні обстріли енергетичної інфраструктури призвели до проблем з енергозабезпеченням галузі та до падіння індексу промислової продукції в галузі (КВЕД 24–25) на 62,4% у 2022 р. Серед іншого, за даними «GMK Center», виробництво прокату в Україні за підсумками 2022 р. зменшилось на 72,0%, виплавка сталі – на 70,7%, випуск чавуну – 69,8%. Експорт чорних металів до країн ЄС у 2022–2023 рр. зменшився за більшістю категорій продукції.

Зокрема, за даними Eurostat, поставки напівфабрикатів з вуглецевої сталі з України

в ЄС протягом 2022–2023 рр. зменшились на 63,5% порівняно з 2021 р. (з 2,8 млн до 1,0 млн т), плоского прокату – на 58,3% (2,16 млн до 0,9 млн т), чавуну – на 78% (з 943,6 тис. до 207,5 тис. т), феросплавів – на 27,8% (з 339,7 тис. до 245,1 тис. т), прутків та брусків – на 29,0% (з 383,3 тис. до 272,2 тис. т). Зниження обсягів експорту дроту з чорних металів до ЄС на цьому тлі було незначним і склало всього 3,5%, зі 120,5 тис. до 116,3 тис. т. Загалом, унаслідок тривалої рецесії у металургійній галузі України, фізичні обсяги вітчизняного експорту чорних металів і виробів з них суттєво знизились (рисунки 1).

За даними Державної служби статистики України, індекс фізичних обсягів експорту товарів за кодом 72 УКТЗЕД «Чорні метали» протягом 2011–2021 рр. знизився на 40,3%, а за кодом 73 «Вироби з чорних металів» – на 63,3%.

Наслідки шоку, спричиненого широкомасштабним вторгненням, призвели до того, що за підсумками 2023 р. експорт чорних металів з України у фізичних обсягах становив лише 18,1% від рівня 2011 р., а виробів з чорних металів – 12,6%.

Таблиця 1 - Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС та в цілому, 2008–2023 рр., млн дол. США

Показники	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020	2022	2023
Експорт до всіх країн	66952	51430	68694	53913	36361	47334	49231	44443	36183
Експорт до країн ЄС	17624	12588	16570	16417	13183	19576	17954	28029	23392
Частка ЄС в експорті, %	26,3	24,5	24,1	30,5	36,3	41,4	36,5	63,1	64,6
Імпорт з усіх країн	85448	60737	84657	54381	39250	57187	53675	55224	63567
Імпорт з країн ЄС	27540	18329	25079	20368	16431	22324	22545	26986	32487
Частка ЄС в імпорті, %	32,2	30,2	29,6	37,5	41,9	39,0	42,0	48,9	51,1
Сальдо торгівлі з ЄС	-9916	-5741	-8509	-3951	-3248	-2748	-4590	1042	-9095
Коефіцієнт покриття імпорту експортом у торгівлі з ЄС	0,64	0,69	0,66	0,81	0,80	0,88	0,80	1,04	0,72

Джерело: складено автором на підставі [1,9]



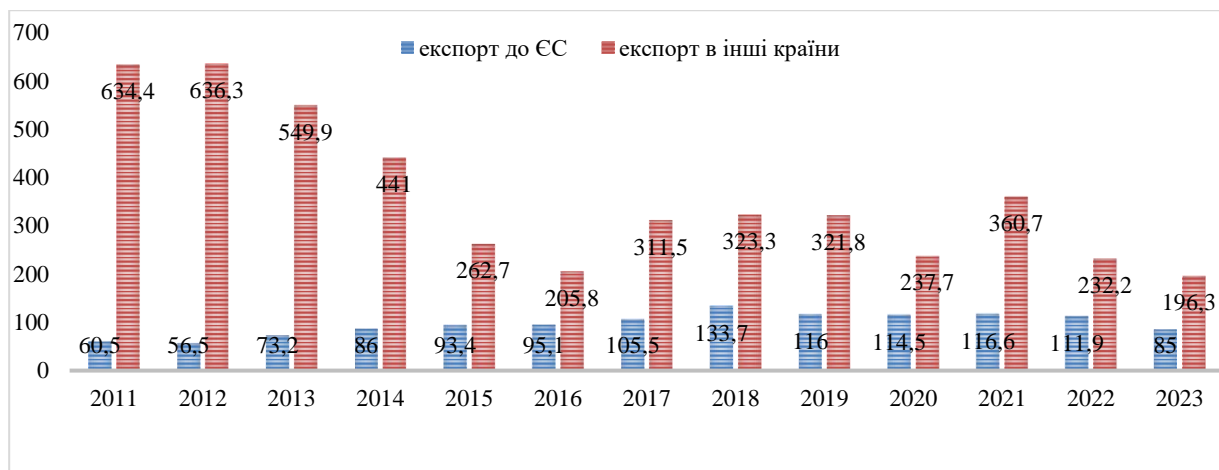


Рисунок 1 – Динаміка експорту з України безшовних порожнистих труб з чорних металів (HS 7304) до ЄС й інших країн світу  
Джерело: [1]

На думку українських компаній-представників металургійної галузі, внутрішнє споживання скоріш за все зросте підчас повоєнної відбудови країни, при цьому експорт на ринок ЄС залишатиметься важливим чинником економічної стійкості переважної більшості вітчизняних виробників металургійної продукції.

Тенденції розвитку українського машинобудування.

Загалом індекс промислової продукції за КВЕД 28.30 «Виробництво машин і устаткування для сільського та лісового господарства» в Україні має тривалу тенденцію до зниження, а після широкомасштабного вторгнення він обвалився значно більше ніж переробна галузь в цілому і продовжив падіння у 2023 році.

У 2022 р. 100 підприємств галузі було закрито або знищено (до вторгнення діяло 626 підприємств); кількість зайнятих у галузі знизилась майже на 4,8 тис. осіб (-28,6%); у вартісному вираженні обсяг реалізованої продукції скоротився до 12,3 млрд. грн, що з урахуванням інфляційного чинника засвідчує майже дворазове падіння в реальних обсягах.

Розглядаючи зовнішньоекономічну діяльність у галузі сільськогосподарського машинобудування, варто зазначити, що український сільськогосподарський сектор залишається значною мірою орієнтованим на імпорт машинобудівної продукції.

Протягом 2016–2021 років вітчизняний експорт продукції сільгоспмашинобудування перебував у діапазоні 106,6–149,3

млн. дол. США, тоді як імпорт був приблизно вдвісті більшим і становив 1235,6 – 1796,8 млн. дол. США (рисунок 2).

У структурі вітчизняного експорту продукції сільськогосподарського машинобудування переважають обладнання і реманент (плуги, косарки, борони, сівалки, розкидачі добрив), частка яких у поставках на зовнішні ринки у 2023 р. становила 38 %. Також вагому частку мають елеваторне обладнання та збиральна техніка (насамперед косарки й обладнання для збору ріпаку), їх частки в експорті протягом зазначеного періоду становили 27 % та 18 % відповідно. Хоча у 2023 році обсяг реалізації на ринок ЄС знизився на 36% у порівнянні з 2022 роком, водночас відбулося зростання на 13% порівняно з 2021 роком. Це свідчить про те, що, незважаючи на короткострокові труднощі, ринок залишається перспективним.

Щодо основних проблем та бар'єрів для виходу на європейський ринок української промисловості, то в цьому контексті можна визначити наступне:

1. Висока конкуренція на ринку ЄС. Виробники з України змушені конкурувати не лише з місцевими компаніями ЄС, але й з гравцями з Китаю та Туреччини, які пропонують конкурентоспроможну продукцію за ціною.

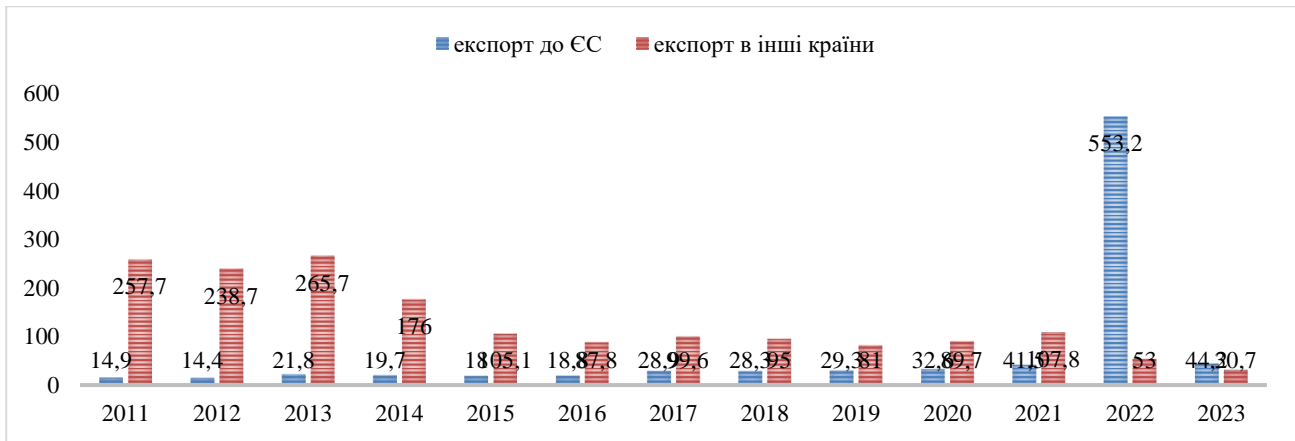


Рисунок 2 – Динаміка експорту з України сільськогосподарської техніки (HS 8428, 8432, 8433, 8434, 8435, 8436, 8701) до ЄС та інших країн світу

Джерело: [1]

Крім того, європейські компанії мають доступ до більшого обсягу фінансових ресурсів і програм підтримки, що ускладнює конкурентну боротьбу для українських виробників на ринку ЄС.

2. Логістичні труднощі, зокрема з доставкою товарів на європейський ринок в умовах нестабільної інфраструктури та війни.

3. Фінансові бар'єри: високі витрати на впровадження новітніх технологій і залучення іноземних інвестицій для модернізації виробничих потужностей є серйозним бар'єром для розширення виробництва.

4. Фінансові умови тендерів: умови тендерних закупівель у країнах ЄС передбачають відтермінування платежів на 30-60 днів, що вимагає додаткового кредитування для виконання контрактів, але доступ до фінансування є обмеженим.

5. Високі витрати на сертифікацію: європейські ринки мають високі стандарти, і українські виробники стикаються з високими витратами на отримання сертифікатів відповідності європейським вимогам.

6. Брак державної підтримки: недостатнє фінансування сертифікаційних та маркетингових заходів обмежує можливості українських компаній у просуванні своєї продукції на європейському ринку.

7. Високі екологічні вимоги до продукції: ринок ЄС висуває високі вимоги до екологічної складової, що створює виклики для українських, зокрема, металургійних компаній. Найбільшим бар'єром для експорту української продукції стане механізм СВМ, який фактично накладає «податок» на вуглецеві викиди на імпортовану продукцію. Оскільки більшість українських металургійних підприємств не мають необхідних інве-

стицій у «зелені» технології, вони ризикують стати неконкурентоспроможними після закінчення перехідного періоду у 2026 році.

Щодо експорту, основними напрямками для українських виробників залишаються країни ЄС, Молдова та Балкани. Наприклад, завдяки гармонізації технічних вимог на трансформатори, продукція, виготовлена в Україні, відповідає стандартам ЄС і може вільно постачатися на ці ринки. Географічна близькість, транспортна інфраструктура та відсутність внутрішньої конкуренції у багатьох країнах ЄС (багато країн в ЄС не мають власного виробництва трансформаторів) є додатковими перевагами для українських виробників.

Статистичний огляд експорту по деяких позиціях української агропродукції до ЄС за результатами 2023 р. показав що:

- найбільшими постачальниками м'яса птиці (HS 0207) до ЄС з третіх країн були: 1. Україна – 171,8 тис. т; 2. Британія – 154,1 тис. т; 3. Бразилія – 98,6 тис. т; 4. Таїланд – 17,0 тис. т; 5. Чилі – 3,5 тис. т.;

- зовнішні поставки свинини з України склали 890 т, що у 3 рази більше порівняно з 293 т у 2022 р. Ключовими імпортерами були: ОАЕ (46,7% від загального експорту України), Гонконг (30,2%), Бахрейн (11%), Кот-д'Івуар (7,2%) та Малайзія (2,8%);

- експорт натурального меду у 2022–2023 рр. дещо зменшився, але залишається значним: 45,8–46,1 тис. т. У загальному експорті до ЄС частка України склала – 28,0% (поступилася лише Китаю). За п'ять місяців 2024-го Україна продала на ринок ЄС майже 34 тис. т меду, на \$57,8 млн.;

- обсяг експорту української соняшникової олії збільшився на 26,7% по відношен-





ню до 2021 р. (з 1,5 до 1,9 млн. т), а його частка у загальному українському експорті даної продукції склав 33,3 %. Серед країн-постачальників соняшникової олії до ЄС Україна посіла перше місце, частка імпорту якої становила 91% у загальному імпорті даної продукції європейських країн;

- експорт молочної продукції, загальний обсяг скоротився на 6,5%, з 98,6 тис. т до 92,2 тис. т, по відношенню до 2022р., до країн ЄС - на 30%, з 23,5 тис. т до 16,5 тис. т. Дозвіл на експорт молочної продукції з України до ЄС мають 58 вітчизняних виробника, які виготовляють сире молоко, молочні продукти, морозиво, молозиво та продукти на основі молозива. До країн ЄС Україна з початку 2024 р. експортувала 30% від загального експорту молочних продуктів. Основними споживачами української молочної продукції є: Польща (9,3 тис. т, 10% від загального експорту України), Болгарія (3 тис. т; 3,2%), країни Балтії (2,1 тис. т; 2,3%);

- український цукор, Україна стала найбільшим експортером цукру до ЄС серед країн, які не є членами цього об'єднання, забезпечивши 36,6% імпорту у фізичних обсягах та 36,2% у вартісному вираженні. Експорт цукру у 2023 р. досяг 484,5 тис. т. проти 146,7 тис. т 2022 р. Українська цукрова галузь має потужний експортний потенціал, виробляючи до 1,8 млн т цукру на площі 250 тис. га під цукровим буряком у 2024/25 р.;

- сучасний кондитерський ринок, Україна посіла друге місце серед країн-постачальників кондитерської продукції на ринок ЄС з часткою 14,8% у загальному імпорті даної продукції європейських країн. У загальному експорті кондитерської продукції продаж до країн ЄС сягнув свого піку з часткою 47,7%.

Незважаючи на експортну активність агробізнесу на європейському ринку існує безліч проблем та перешкод для виходу (збільшення присутності) українського агробізнесу на європейському ринку. До основних проблем та перешкод для виходу (збільшення присутності) на європейський ринок можна віднести:

1. Проблеми з логістикою. За рахунок підняття тарифів, збільшення плеча доставки, девальвації національної валюти та інфляції зросла вартість логістики у гривневному еквіваленті (в 2-3 рази), що робить українську продукцію, менш конкурентоздатною на третіх ринках.

2. Недостатня державна підтримка. Багато підприємств українського агробізнесу потребують державних програм підтримки для модернізації виробництва, впровадження нових технологій та підвищення енергоефективності (наприклад молочні підприємства, винороби, виробники горілки). Відсутність підтримки українського виробника з боку держави ставить їх у нерівні умови на глобальному ринку. Наприклад європейські виробники вина мають суттєву підтримку від своїх урядів, що включає фінансову допомогу для вирощування винограду, виробництва вина, його експорту та маркетингу. Українські винороби такої підтримки не мають, що створює нерівні умови конкуренції.

3. Інвестиційний клімат. Недостатньо сприятливі умови для залучення інвестицій у агропромисловість, зокрема через відсутність прозорого і зрозумілого законодавства та прогнозованих на тривалий час пра-вил роботи;

4. Недостатня співпраця з ЄС. Україна повинна активніше брати участь у програмах ЄС, спрямованих на підтримку розвитку сільського господарства та харчової промисловості, а також тісніше співпрацювати з європейськими експертами для обміну досвідом та отримання консультацій;

Частково вирішити ці проблеми можна шляхом:

1) проведення реформи ліцензування - дозволить контролювати якість продукції та підвищить її конкурентоспроможність;

2) розробки маркетингової стратегії: державі варто розробити стратегію просування українського бренду щоб стимулювати споживання української продукції та підвищити її впізнаваність;

3) фінансової підтримки у вигляді грантів. Грантові програми можуть допомогти у модернізації виробництва, розвитку нових технологій, підвищенні якості продукції та збільшенні її асортименту. Важливо забезпечити доступ українських виробників до фінансових інструментів ЄС для адаптації до нових вимог. Важливу роль може зіграти фінансова підтримка розвитку «розумного» землеробства та використання цифрових технологій в АПК, а також підтримка експорту сільськогосподарської продукції та техніки через різні торгові угоди, сільськогосподарське кредитування, лізинг, тощо;

4) проведення міжнародних виставок та заходів. Держава має активно підтримувати участь українських виробників у міжнародних виставках та торговельних

місіях для промоції продукції та пошуку нових партнерів на ринку ЄС;

5) поліпшення логістичної інфраструктури. Створення сучасної інфраструктури, зокрема будівництво залізниць за стандартами ЄС, допоможе полегшити транспортування продукції та знизити витрати на логістику;

6) імплементації європейських стандартів. Гармонізація українського законодавства у сфері харчової безпеки, ветеринарії та санітарії до європейських стандартів дозволить українській продукції відповідати вимогам ЄС, що полегшить доступ до європейського ринку;

7) покращення правової бази та технічних можливостей контролю якості;

8) встановлення гнучкіших умов для повернення валютної виручки з урахуванням ринкових умов та специфіки їхньої діяльності.

Незважаючи на складну ситуацію, при належній державній підтримці та інвестиціях аграрний сектор має потенціал для стабільного зростання та розвитку в довгостроковій перспективі. Високий рівень конкуренції на ринку ЄС сприяє розвитку якості продукції, тому українські виробники повинні зосередитися на конкурентній боротьбі та правильних маркетингових стратегіях для досягнення успіху. Розширення асортименту української продукції на ринку ЄС, яка відповідає вимогам екологічної чистоти та натуральності, може стати важливою частиною європейського ринку, пропонуючи нові варіанти продуктів, які відповідають сучасним тенденціям здорового харчування. Хотілося б наголосити, що агробізнес забезпечує стабільні поставки сільськогосподарської продукції до країн ЄС, що дозволяє Україні затверджуватися як надійний постачальник у глобальних продовольчих системах.

Висновки, навіть входячи до десятка або п'ятирок світових виробників та експортерів, Україна має пристосовуватися до умов торгівлі, що визначають найбільші економіки світу.

Варто пам'ятати, що збільшення експорту української продукції на світові ринки сприятиме створенню нових робочих місць як в Україні, так і в ЄС, а також збільшить економічні можливості обох сторін через розвиток аграрного сектору та пов'язаних з ним виробничих ланцюгів. Аграрний потенціал України виступатиме ключовим стабілізатором продовольчого ринку ЄС, що в

осяжному майбутньому забезпечить продовольчу безпеку ЄС.

Перспектива європейської інтеграції України породжує ряд викликів щодо необхідності удосконалення та подальшої розбудови державної політики розвитку виробничо-експортного потенціалу. Одним із таких викликів є поступова адаптація і гармонізація принципів і новітніх підходів до державної підтримки економіки з тими, які давно діють чи тільки формуються в ЄС під тиском нових геополітичних реалій. Не менш важливо при цьому розробити і спромогтися реалізувати таку систему заходів, яка дасть вітчизняним виробникам можливість належно підготуватися до входження у висококонкурентний спільний ринок ЄС, беручи до уваги руйнівні наслідки війни для української економіки в цілому. Все це висуває перед політичною елітою України складне завдання з розроблення комплексної промислової політики, яка ефективно поєднає і узгодить різноманітні інвестиційні стимули, податкові пільги, інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, торгіву дипломатію, засоби спрощення доступу до фінансових ресурсів, розвиток освіти та технічної підготовки фахівців, забезпечивши при цьому оптимізацію і полегшення бюрократичного тягаря регуляторних практик в усіх сферах державного втручання в національну економіку. Позитивним аспектом євроінтеграційних устремлень України у цьому контексті стане можливість одержати доступ до значних обсягів фінансування низки проектів розвитку від європейських фондів і програм підтримки. Для вирішення зазначених проблем уряд України має зосередитися на кількох напрямках:

1) Інвестиції в інфраструктуру. Відновлення залізничних та портових шляхів, а також енергетичної інфраструктури для забезпечення стабільного постачання енергії до металургійних підприємств.

2) Модернізація виробництва. Урядові програми субсидій або податкових пільг повинні стимулювати перехід підприємств на екологічно чисті технології, особливо це стосується металургійних підприємств.

3) Фінансова підтримка. Забезпечення доступу до пільгових кредитів для відновлення підприємств (особливо актуально для металургійних), зокрема в регіонах, що постраждали від бойових дій, компенсація витрат на енергоносії, зменшення ПДВ на сировину, яка використовується для внутрішнього виробництва.



4) Локалізація виробництва. Створення умов для збільшення локалізації виробництва, особливо у відновлювальних проєктах, що сприятиме зростанню економічної активності та створенню нових робочих місць.

5) Запровадження безмитного експорту. Це дозволить полегшити вихід українських виробників на ринок ЄС в умовах війни. Можливе запровадження квот, але з виконанням потрібних обсягів (не менше 30 млн. м<sup>2</sup>) експорту для українських виробників.

6) Також держава повинна забезпечити розвиток персоналу, адже нестача кадрів стає обмежувальним фактором для виробників. Окрім того, необхідно сприяти відновленню енергопостачання, зниженню тарифів на електроенергію та створенню програм стимулювання інвестицій у модернізацію виробництва.

7) Покращення співпраці з торгівельними представниками. Посилення роботи торгівельних представників України при посольствах ЄС для налагодження ефективної комунікації та сприяння експортній діяльності.

8) Продовження цифровізації. Зокрема лісової галузі, та посилення контролю за походженням сировини, що дозволить запобігти нелегальній заготівлі деревини та забезпечити прозорість постачання.

9) Основним бар'єром для виходу продукції на ринок ЄС є високі регуляторні вимоги. Процес сертифікації продукції є дорогим та довготривалим. Крім того, в Україні відсутні випробувальні лабораторії та сертифікаційні центри для виробів із гуми, що ускладнює відповідність європейським стандартам.

Для полегшення доступу до європейського ринку уряд України повинен сприяти створенню сертифікаційних центрів і лабораторій, які б відповідали вимогам ЄС. Також важливо компенсувати витрати на сертифікацію продукції в інших країнах та спростити процес сертифікації. Додатково, держава повинна підтримувати виробників через постійне вдосконалення умов угоди про асоціацію з ЄС, зокрема у частині зниження митних ставок.

10) Для посилення співпраці з ЄС український уряд повинен підтримувати участь виробників у міжнародних виставках та торгівельних місіях, сприяти промоції української продукції в Європі.

Також варто працювати над визнанням українських лабораторій на рівні ЄС, що

дозволить знизити витрати на сертифікацію. Шляхи вирішення проблем та роль Уряду представлено на рисунку 3.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Враховуючи складну економічну ситуацію в Україні внаслідок війни, зменшується ділова активність в багатьох галузях економіки.

Якщо говорити про українську промисловість зокрема машинобудування, металургію, хімічну, деревообробну, харчову галузі та інші галузі, то головними проблемами на сьогодні для них є: перебої в енергопостачанні та руйнування інфраструктури. Практично всі виробництва значною мірою залежать від стабільного постачання енергії, яке постраждало через втрату генеруючих потужностей та інфраструктурні руйнування. Відновлення енергетичної інфраструктури є необхідною умовою для нормалізації діяльності цих секторів. Крім того, перешкодами на шляху виходу на ринок ЄС є: висока конкуренція на ринку ЄС, логістичні труднощі, фінансові бар'єри, недостатня співпраця з ЄС, брак державної підтримки, високі екологічні вимоги.

Пошук гідних відповідей залежить не тільки від світової торгово-вельної або фінансової архітектури, а й від ефективності національної політики. Адже, як свідчить досвід успішних економік, що розвиваються, саме їх свідомий вибір дозволяв їм скористатися усіма можливостями міжнародної співпраці всупереч численним ризикам та загрозам, які ставали непереборною силою для багатьох інших менш креативних країн.

Частково більшість перешкод можна подолати шляхом інвестицій в інфраструктуру, модернізацією виробництва, розвитком персоналу, покращенням співпраці із торгівельними представництвами, але головним чинником - є держава, її політика, її підтримка вітчизняного виробника шляхом розвитку виробничо-експортного потенціалу (податкові пільги, торгова дипломатія, регулювання зовнішньої торгівлі, розвиток освіти та технічної підготовки фахівців, спрощення доступу до фінансових ресурсів, тощо). Міжнародна експансія передбачає активне використання цифрових технологій, адаптацію продукції до вимог європейського ринку, удосконалення логістичних процесів, аналізу потенціалу українського бізнесу щодо оптимізації виробничих процесів тощо, тому саме цей спектр питань потребує окремих наукових досліджень.

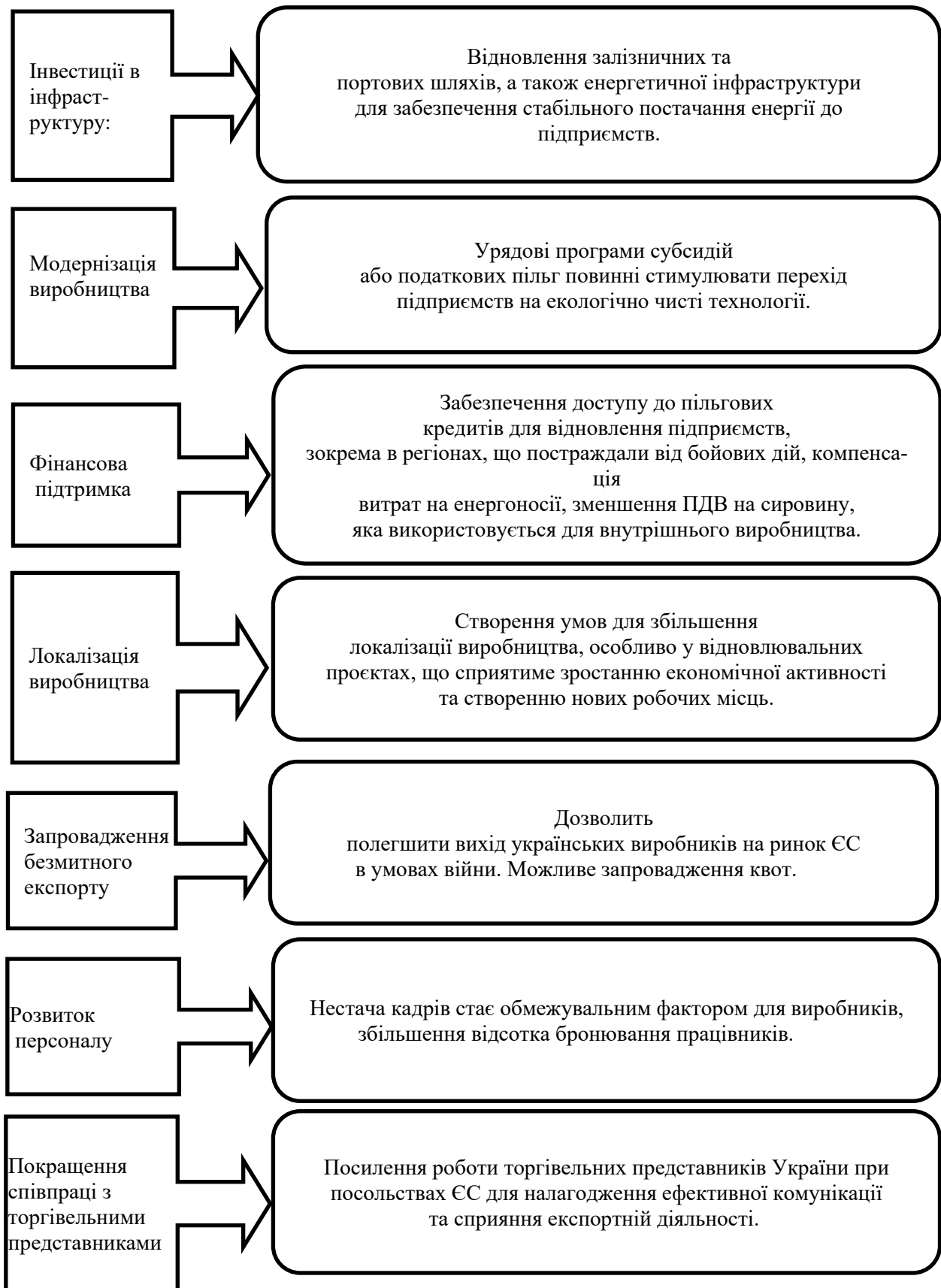


Рисунок 3 – Шляхи вирішення проблем та роль Уряду  
Джерело: розроблено автором



## Перелік використаних джерел

## References

1. Стратегічні орієнтири поглиблення торговельно-економічних відносин України з країнами Європейського Союзу в умовах набуття Україною офіційного статусу кандидата на вступ до ЄС. URL: <https://surl.li/piiwxs> (дата звернення: 10.02.2026)

2. Яроменко О.В. Релокація підприємств України в умовах воєнного стану: географічний аспект. *Природнича освіта та наука*. 2024. № 2. С. 76–81.

3. Корнилюк Р. Переміщений бізнес в Україні під впливом воєнних ризиків: секторально-регіональний огляд. *Економіка та суспільство*. 2024. № 66. URL: <https://surl.li/gjfoij> (дата звернення: 10.02.2026)

4. Булкот О.В., Д.А. Петрієв Комплексний алгоритм формування та реалізації стратегії міжнародної релокації бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. URL: <https://surl.li/omfmib> (дата звернення: 10.02.2026)

5. Кудирко Л.П., Обозний В.В. Релокація українського бізнесу в умовах війни з РФ. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2024. № 20 (2). С. 120–130.

6. Ковалик О.А., Шардакова А.Д. Передумови та досвід релокації діяльності вітчизняних виробничих підприємств в умовах невизначеності. *Економіка: реалії часу*. 2023. № 4 (68). С. 50–60.

7. Оцінка стану бізнесу у воєнній Україні / Американська торгівельна палата в Україні та Сіті Україна. 2024. URL: <https://surl.li/gyurlh> (дата звернення: 10.02.2026)

8. Європейська Бізнес Асоціація : офіційний сайт URL: <https://eba.com.ua/about-us/>. (дата звернення: 11.02.2026)

9. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Київ : Програма розвитку ООН в Україні. URL: <https://surl.li/ditgti> (дата звернення: 10.02.2026)

10. Програма релокації підприємств. Міністерство економіки. URL: <https://surl.li/jlfzqf> (дата звернення: 10.02.2026)

1. Stratehichni oriientyry pohlyblennia torhovelno-ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy z krainamy Yevropeiskoho Soiuzu v umovakh nabuttia Ukrainoiu ofitsiinoho statusu kandydata na vstup do YeS. Retrieved from: <https://surl.li/piiwxs> (Access date: 10.02.2026)

2. Yaromenko, O.V. (2024). Relokatsiia pidpriemstv Ukrainy v umovakh voiennoho stanu: heohrafichniy aspekt, *Pryrodnycha osvita ta nauka*, 2, 76–81.

3. Kornyliuk, R. (2024). Peremishchenyi biznes v Ukraini pid vplyvom voiennykh ryzykiv: sektoralno-rehionalnyi ohliad. Retrieved from: <https://surl.li/gjfoij> (Access date: 10.02.2026)

4. Bulkot, O.V. & Petriev, D.A. (2024). Kompleksnyi alhorytm formuvannia ta realizatsii stratehii mizhnarodnoi relokatsii biznesu. Retrieved from: <https://surl.li/omfmib> (Access date: 10 February, 2026)

5. Kudyenko, L.P. & Oboznyi, V.V. (2024). Relokatsiia ukrainskoho biznesu v umovakh viiny z rf, *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 20 (2), 120–130.

6. Kovalyk, O.A. & Shardakova, A.D. (2023). Peredumovy ta dosvid relokatsii diialnosti vitchyzniansnykh vyrobnychykh pidpriemstv v umovakh nevyznachenosti. *Ekonomika: realii chasu*, 4 (68), 50–60.

7. Otsinka stanu biznesu u voiennoi Ukraini / Amerykanska torhivelna palata v Ukraini ta Siti Ukraina. 2024. Retrieved from: <https://surl.li/gyurlh> (Access date: 10 February, 2026)

8. Yevropeiska Biznes Asotsiatsiia: ofitsiyni sait. Retrieved from: <https://eba.com.ua/about-us/> (Access date: 11.02.2026)

9. Otsinka vplyvu viiny na mikro-, mali ta seredni pidpriemstva v Ukraini. Kyiv: Prohrama rozvytku OON v Ukraini. (2024). Retrieved from: <https://surl.li/ditgti> (Access date: 11.02.2026)

10. Prohrama relokatsii pidpriemstv. Ministerstvo ekonomiky. Retrieved from: <https://surl.li/jlfzqf> (Access date: 10 February, 2026)

---

Стаття надійшла  
до редакції : 10.06.2026 р.

Стаття прийнята  
до друку: 26.06.2026 р.

---

---

Стаття опублікована:  
30.06.2026 р.

### Бібліографічний опис для цитування :

Самойленко І. О. Торговельно-інвестиційні відносини між українським бізнесом та Європейським союзом у нових геополітичних реаліях. *Часопис економічних реформ*. 2026. № 2(62). С. 112–122.

---

