

Котін Ілля Петрович
аспірант ОНП 292 «Міжнародні економічні відносини»
Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, Київ, Україна
e-mail: ilya@inkla.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-5603-6722>

**ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ЕФЕКТИ ПОШИРЕННЯ:
ВИКЛИКИ ТА АДАПТАЦІЯ УКРАЇНИ В СВІТЛІ NNTT**

Kotin Illia
Postgraduate student of ESP 292 'International Economic Relations'
Faculty of International Economics and Management
Kyiv national economic university named after Vadym Hetman, Kyiv, Ukraine
e-mail: ilya@inkla.com
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-5603-6722>

**ECONOMIC TRANSFORMATION AND SPILLOVER EFFECTS:
CHALLENGES AND UKRAINE'S ADAPTATION IN THE CONTEXT
OF THE NEW-NEW TRADE THEORY (NNTT)**

Анотація. У сучасних умовах глобальної нестабільності, війни в Україні та посилення інтеграційних процесів із ЄС постає нагальна потреба у переосмисленні ролі зовнішньої торгівлі як чинника структурної трансформації національної економіки. Особливо важливо дослідити механізми формування spillover-ефектів, що виникають унаслідок адаптації підприємств до змін регуляторного середовища, ринкової відкритості та інституційних реформ. Нова-нова теорія торгівлі (NNTT), що зосереджується на фірмовій продуктивності та селекції, надає ефективний інструментарій для аналізу цих процесів у країнах із високим рівнем екзогенних шоків.

Незважаючи на наявність значного масиву емпіричних досліджень у сфері міжнародної торгівлі, досі бракує системного аналізу того, як саме фірмова гетерогенність, політична турбулентність і структурна асиметрія впливають на здатність українських підприємств до формування конкурентоспроможного експортного потенціалу. У науковій літературі недостатньо висвітлені процеси адаптації МСП та державних підприємств в умовах війни, а також відсутній порівняльний аналіз ефективності механізмів підтримки експортерів у країнах з подібною структурною трансформацією. Метою цієї статті є розкриття структурних та поведінкових чинників, що визначають spillover-ефекти у зовнішній торгівлі України.

У статті досліджуються економічні ефекти торгівлі та поширення (spillover) у країнах Європейського Союзу та України. Зосереджено увагу на міждисциплінарному підході, що охоплює макроекономічну політику, інституційну структуру, поведінкові фактори та геополітичні ризики. У роботі застосовано теорію NNTT, інституційну економіку та аналіз економічних показників у 2000–2024 роках. Оцінено динаміку експорту за галузями, адаптацію фірм до нових ринків, продуктивність SMEs і SOEs, а також обсяг spillover-ефектів у секторах IT, агро, оборони, машинобудування. Дослідження підтверджує, що формування стійкого експортного потенціалу в Україні потребує переорієнтації політики з макrorівневих стимулів на мікрорівневу підтримку продуктивних фірм, зокрема шляхом зменшення фіксованих витрат експорту, інституційної підтримки кластерів та цільової допомоги секторам із високим потенціалом spillover. На основі концептів NNTT проаналізовано, як фірмова неоднорідність, регуляторне середовище,

відкритість ринку та економія від масштабу впливають на структурні трансформації. Розглянуто особливості української економіки в контексті війни та євроінтеграції. Стаття спирається на сучасну емпіричну літературу та підкреслює необхідність координації політик у глобалізованому торговельному просторі.

Ключові слова: NNTT, Spillover-ефекти, фрмова гетерогенність, SMEs, SOEs, європейська інтеграція, торговельна політика, інституційна трансформація, секторальна адаптація, експортний потенціал, геоекономічна стійкість

Abstract. In the context of global instability, the ongoing war in Ukraine, and accelerated integration with the European Union, there is an urgent need to reconsider the role of international trade as a driver of structural transformation within the national economy. Emphasis should be placed on understanding the mechanisms of spillover effects that arise as firms adapt to evolving regulatory frameworks, market openness, and institutional reforms. The New-New Trade Theory (NNTT), which focuses on firm-level productivity and selection mechanisms, provides an effective analytical toolkit for exploring these dynamics in countries exposed to significant exogenous shocks.

Despite a growing body of empirical research in international trade, there remains a lack of systematic analysis of how firm heterogeneity, political volatility, and structural asymmetries affect the ability of Ukrainian enterprises to build competitive export capacity. Current academic literature underrepresents the processes by which small and medium-sized enterprises (SMEs) and state-owned enterprises (SOEs) adjust under wartime conditions. Furthermore, there is a shortage of comparative evaluations of export support mechanisms in structurally transforming economies.

The aim of this article is to uncover the structural and behavioral factors that determine spillover effects in Ukraine's external trade. The study examines trade and spillover dynamics in both the European Union and Ukraine through an interdisciplinary lens—encompassing macroeconomic policy, institutional architecture, behavioral economics, and geopolitical risks. The methodological framework combines the NNTT with institutional economic analysis and macroeconomic data spanning 2000–2024.

The paper assesses sectoral export trends, firm-level adaptation to external markets, SME and SOE productivity, and spillover intensity in the IT, agriculture, defense, and machinery sectors. Findings confirm that sustainable export development in Ukraine requires a shift from macro-level stimuli to targeted micro-level support for productive firms. This includes reducing fixed export costs, fostering institutional support for industrial clusters, and prioritizing sectors with high spillover potential. Drawing from NNTT concepts, the study analyzes how firm-level heterogeneity, regulatory complexity, market access, and economies of scale shape structural change. Special attention is given to the wartime and EU-integration context of Ukraine. The article emphasizes the need for coordinated policy design in a globalized trade system.

Keywords: New New Trade Theory (NNTT), spillover effects, firm heterogeneity, small and medium-sized enterprises (SMEs), state-owned enterprises (SOEs), European integration, trade policy, institutional transformation, sectoral adaptation, export potential, geoeconomic resilience.

JEL codes: F10, F14, F15, F62, O33, O47.

Постановка проблеми. Глобалізація та посилення економічної взаємозалежності визначають сучасну торговельну динаміку. Відповідно, зростає актуальність дослідження транснаціональних ефектів торгівлі. Торгівля вже не сприймається лише як обмін товарами, а як складна система взаємодії політик, інституцій, фінансових механізмів і поведінкових моделей. У цій статті основна увага приділяється комплексному розумінню, як торговельні потоки зумовлюють ефекти spillover в Україні.

Еволюція теорій торгівлі суттєво змінила наш підхід до аналізу міжнародної економіки. Класичні моделі — зокрема Рікардо чи Гекшер-Олін — розглядали

торгівлю через призму порівняльних переваг, факторних наділів і постійної віддачі до масштабу. Однак з кінця 1970-х років завдяки Полу Кругману сформувалась Нова теорія торгівлі (NTT), яка перенесла фокус на економію від масштабу, диференціацію продукту та недосконалу конкуренцію [28]. Теоретичним фундаментом нашого дослідження є вже NTT, яка дозволяє аналізувати не лише макrorівневі процеси, але й різниці у поведінці окремих фірм. Це дає змогу оцінювати вплив продуктивності, масштабу виробництва, доступу до ринків і фінансових ресурсів на торговельні результати. З особливою увагою розглядаються європейський простір та Україна, яка перебуває у стані геополітичного перелому й активного пошуку нових стратегій економічної інтеграції. Крім цього, важливою передумовою для аналізу є визнання того, що сучасна торгівля охоплює не лише потоки товарів, а й капіталу, технологій та ідей. Відповідно, ефекти *spillover* мають різноманітні форми — від інноваційних до фіскальних та регуляторних. Таким чином, розуміння цих процесів є ключовим для вироблення стійкої політики розвитку.

У контексті глобалізованих торговельних відносин, глибоких технологічних зрушень та підвищеної геополітичної нестабільності актуалізується потреба в переосмисленні ролі зовнішньої торгівлі як не лише економічного, а й структурного інструмента модернізації. Особливої уваги заслуговує феномен ефектів поширення (*spillover*), які виникають внаслідок трансформації експортної структури, зміни поведінки підприємств та інтеграції до нових ринків. У випадку України, що проходить одночасно крізь фазу повномасштабної війни, інституційного оновлення та торговельної переорієнтації, ці процеси набувають надзвичайної складності та багатовимірності. Проблема полягає у недостатній емпіричній і теоретичній конкретизації того, як взаємодіють поведінкові, інституційні та фірмові фактори в умовах відкритої економіки, особливо в перехідних і кризових країнах. Попри загальну увагу до зовнішньої торгівлі в Україні, недостатньо досліджено, яким чином саме структура фірмового рівня продуктивності впливає на здатність підприємств виходити на зовнішні ринки в умовах війни. Існує брак системного аналізу того, як нові логістичні обмеження, енергетичні ризики, зміни у споживчому попиті та міжнародна підтримка трансформують не лише обсяги експорту, а й механізми адаптації самих фірм. Крім того, теоретичні підходи, засновані на *NNTT*, ще не були повною мірою застосовані до українського воєнного контексту. Це створює дослідницьку нішу для глибшого розуміння трансформації торговельних відносин у період системної кризи. Також бракує систематизованих моделей, які дозволяють інтегрувати мікроекономічну неоднорідність фірм до макrorівня політики.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання фірмової гетерогенності у зовнішній торгівлі набуло значного розвитку після публікації роботи Меліца (2003), яка започаткувала NTT. Подальші дослідження, такі як Бернарда (2007) та Хельпмана (2008), деталізували вплив продуктивності, фіксованих витрат експорту та ефекту вибірки (*selection effect*) [5; 22; 23]. У контексті України і ЄС окремі дослідження зосереджені на: регуляторній асиметрії [9], впливі невизначеності на поведінку фірм [24], зеленій трансформації та торгівлі [32], ролі малих підприємств у відновленні [7; 8]. Проте значна частина досліджень носить або макrorівневий характер, або зосереджується лише на вибраних галузях (ІТ, агро, металургія), залишаючи поза увагою секторальну адаптацію в динаміці

воєнного часу, інтеграційного процесу з ЄС та ролі інституційних spillover-ефектів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність системного дослідження фірмової адаптації в умовах війни та інтеграції до ЄС у рамках моделі нової-нової теорії торгівлі (NNTT), а також брак емпіричного аналізу переорієнтації експортного потенціалу з урахуванням секторної неоднорідності зумовили проведення даного дослідження. Недостатній аналіз рольової трансформації державних підприємств (SOEs) та малого і середнього бізнесу (SMEs) у структурі промислового розвитку після 2022 року, обмежена увага до поведінкових та інституційних spillover-ефектів у перехідних економіках дали поштовх для їх більш глибокого дослідження.

Методика дослідження. Дослідження проведено з використанням міждисциплінарного підходу, що поєднує елементи теорії міжнародної торгівлі, інституціональної економіки, промислової політики та поведінкових фінансів на основі опрацювання сучасної емпіричної літератури. В статті використано дані Державної служби статистики України, OECD, UNCTAD, Світового банку, зведена інформація з галузевих звітів (ІТ, агро, оборонка), кількісні показники: індекс промислового виробництва (2000–2024), частка експорту по галузях, частка SOEs/SMEs у промисловій структурі. Також використано експертні оцінки (аналітики ІЕД, Skilky-Skilky [41; 58–60]). Обсяг даних 6 ключових секторів промисловості (ІТ, агро, оборона, металургія, машини, текстиль) з періодом охоплення: 2000–2024, із фокусом на події 2014 та 2022 років. В статті для міжсекторального та міжкраїнного порівняння використано компаративний аналіз, експертно-аналітична інтерпретація емпіричних даних. Для аналізу динаміки окремих галузей та світового досвіду застосовується метод кейс-стаді.

Метою статті є дослідження того, як фірмова неоднорідність, інституційне середовище та поведінкові адаптації впливають на стан економіки та торговельну ефективність України, з акцентом на механізми spillover в умовах криз і трансформацій. Це дозволяє визначити, які сектори є найбільш адаптивними до викликів глобального ринку та встановити закономірності динаміки SMEs і SOEs у воєнний і післявоєнний періоди, а також запропонувати напрямки торговельної політики, що базуються на фірмовій продуктивності та структурній гнучкості. Для досягнення мети в статті поетапно розкриваються теоретичні засади NTT та NNTT та визначаються можливості їх застосування до аналізу трансформацій у міжнародній торгівлі, досліджуються поведінкові, регуляторні та інституційні чинники, що впливають на формування spillover-ефектів у межах ЄС та України, оцінюється адаптація ключових галузей української економіки до принципів NNTT (selection effect, reallocation effect, export premium) на основі аналізу динаміки промислової структури України (SOEs і SMEs) у 2001–2024 рр. (у деяких випадках 2016–2024) та її впливу на здатність підприємств до експортної активності, вивчається досвід міжнародних кейсів щодо фірмової гетерогенності та торговельної ефективності з метою екстраполяції релевантного досвіду для України та визначаються стратегічні імплікації для торговельної політики України в умовах війни, відновлення та євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключовою новацією NTT є визнання того, що міжнародна торгівля визначається не лише відмінностями у ресурсах, а й структурою ринку та продуктивністю фірм. Це дозволяє пояснити

явище внутрішньогалузевої торгівлі – ситуації, коли країни одночасно імпортують і експортують схожі товари. NTT пояснює, що любов споживачів до різноманіття стимулює попит на диференційовані продукти, а масштабне виробництво дозволяє знизити витрати, що зміцнює позиції фірм на глобальних ринках [28, Asaleye et al., 2021) (табл. 1).

Таблиця 1

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ NTT і NNTT

Вимір	NTT	NNTT
Історичне виникнення	Кінець 1970–1980-х рр.	Початок 2000-х
Ключові теоретики	Пол Кругман, Ельханан Хелпман	Марк Меліц, розвинули Бернард та Куріак
Основний фокус	Результати на галузевому рівні завдяки економії на масштабі та диференціації продукту	Відмінності в продуктивності на рівні фірм і динамічний вплив торгівлі на вхід, вихід і виживання фірми
Пояснення закономірностей торгівлі	Внутрішньогалузева торгівля між аналогічними країнами	Експорт тільки найбільш продуктивними фірмами; Перерозподіл між галузями
Механізм отримання прибутку від торгівлі	Розширення ринку призводить до економії на масштабі та різноманітності продукції	Торгівля сприяє підвищенню продуктивності в усій галузі за рахунок перерозподілу на користь високоефективних фірм
Мікроекономічні перспективи	Фірми, що розглядаються як ідентичні в межах галузей	Фірми неоднорідні за продуктивністю, інноваціями та реакцією на торгівлю
Наслідки для політики	Потенціал стратегічної торговельної політики (наприклад, субсидії, захист галузей, що розвиваються)	Акцентує увагу на мікроекономічній політиці: зниження фіксованих витрат на торгівлю, підтримка інновацій та забезпечення інклюзивної участі у глобальних ланцюгах доданої вартості
Наслідки розподілу	Менш підкреслено; більше уваги до сукупного добробуту	Підкреслює нерівність на рівні фірм і робітників у результатах торгівлі; політика має вирішувати проблему нерівного доступу до глобальних ринків
Інновації та торгівля	Явно не вказано	Торговельна політика має бути узгоджена з цілями інноваційної політики та економічного розвитку; динамічні здобутки вимагають стратегічного узгодження
Актуальність управління	Традиційний фокус на тарифах і субсидіях	Потреба в сучасному управлінні торгівлею, спрямованому на вирішення закордонних питань, інтелектуальної власності, даних та послуг

Джерело: складено автором на основі [1; 11; 23; 28; 29].

NTT [23, 28, 29] пояснює внутрішньогалузеву торгівлю через зростаючу віддачу від масштабу та диференціацію продукції. Вона виходить з припущення про недосконалу конкуренцію та однорідність фірм, відкриваючи можливості

стратегічної політики, включно з підтримкою національних виробників [20]. Це відрізняє її від класичних *laissez-faire* моделей, що виключали роль держави. Тоді як *NNTT* акцентує на гетерогенності фірм, тобто лише найпродуктивніші долають фіксовані витрати виходу на зовнішні ринки [35; 40]. Лібералізація торгівлі призводить до виходу малоефективних підприємств і перерозподілу ресурсів на користь конкурентних експортерів [5; 22; 23]. Це змінює торгову політику: замість тарифів — зниження бар'єрів входу, підтримка інновацій, розвиток цифрової економіки [11]. *NNTT* також враховує географічні, технологічні й інституційні чинники [34], вплив інновацій [35], нерівномірність вигод від глобалізації [17] та геополітичну напруженість [48, 49]. Вона пояснює, що фіксовані витрати адаптації продукції та логістики визначають здатність країни перейти до високотехнологічного зростання. А також *NNTT* підкреслює роль міжнародної торгівлі в підвищенні рівня життя [54], цифровізації та інтеграції ринків [57], інновацій [62; 65], сталого розвитку та соціальної відповідальності [30]. За її баченням торгівля поширює технології [18; 45], інтегруючи навіть *SMEs* у глобальні ланцюги вартості.

Отже, *NNTT* дає комплексну аналітичну рамку, що поєднує масштаби виробництва, диференціацію товарів, неоднорідність фірм, інновації та географію. Вона допомагає адаптувати торгові стратегії до глобальної турбулентності, враховуючи *spillover*-ефекти фіскальної та монетарної політики в інтегрованих економіках [12; 19; 52]. Для зменшення ризиків пропонуються єдині стабілізаційні фонди та прозорість фінансових даних [4].

Spillover-ефекти торгівлі значною мірою залежать від політичних реакцій ринку. У кризові періоди зростає вплив економічної невизначеності на інвесторів [24], що ускладнює ефективну фіскальну та монетарну політику. Так, наприклад, в ЄС вона має національний і регіональний вимір: фіскальна консолідація у великих економіках знижує експорт та ділову активність партнерів [19] через економічну взаємозалежність і спільні ланцюги поставок, «ефект доміно» передає негативні очікування між країнами, зменшуючи інвестиції. Рішення ЄЦБ також впливають на валютні курси, інвестпотоки та очікування [12], а монетарні сигнали поширюються через банки, ринки держборгу та фондові індекси [52]. Волатильність ринку суверенних облігацій у ЄС зростає в кризах, особливо при банківській нестабільності чи геополітичному тиску [4]. Це може швидко призвести до боргових криз і знецінення валюти через дії транснаціональних інвесторів, зміну рейтингів і переплетення банківських систем. Частіше у кризах різні країни застосовують несинхронні заходи, що веде до суперечностей, відтоку капіталу та зниження ефективності стабілізаційної політики. Саме тому потрібні прозорі механізми прийняття рішень і наднаціональні органи для єдиної стратегії зростання, створення єдиної системи фіскального страхування або стабілізаційного фонду, міждержавних механізмів прогнозування та координації політик, а також забезпечення прозорості даних про борги та бюджетні ризики. Це підвищить довіру та зменшить спекулятивну поведінку.

Оцінка позиції України у контексті *NNTT* потребує врахування сучасних факторів, що визначають її місце у глобальній економіці. Економічні трансформації, спричинені внутрішніми викликами та зовнішньою агресією, відкривають не лише загрози, а й нові можливості для активізації міжнародної торгівлі. Згідно з *NNTT*, природні ресурси можуть бути фундаментом торговельної переваги, особливо в

умовах глобалізації. Україна, маючи потужний аграрний потенціал, зберігає стратегічну перевагу в експорті сільськогосподарської продукції [31; 53; 61]. Ця сфера може стати основою для формування нових ринкових ніш, попри виклики війни. Іншим ключовим фактором є географічне положення України як потенційного логістичного вузла між Сходом і Заходом. Відповідно до NNTT, логістика та інфраструктура є критичними чинниками міжнародної конкурентоспроможності [65]. Хоча військові дії завдали шкоди логістичним об'єктам, відновлення інфраструктури має стати пріоритетом економічної політики. Україна також має перспективи у сфері технологічної модернізації та цифровізації. Інвестиції в електронну комерцію та IT-рішення дозволяють підвищити якість продукції та гнучкість ринкових операцій, що відповідає вимогам NNTT [62]. Це сприяє інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості. Однак війна створює виклики не лише економічного, а й соціального характеру. Використання потенціалу трудових мігрантів і повернених біженців може підсилити внутрішній попит та відновити ринки праці, активізуючи внутрішньо орієнтовану економічну динаміку [55; 66].

Українська зовнішня торгівля також перебуває під впливом взаємодії зі Заходом і Сходом. Європейські країни стали ключовими партнерами у період кризи, надаючи інвестиційну, технологічну та інституційну підтримку, що відповідає принципам взаємозалежності у NNTT [64; 68]. Водночас співпраця зі Сходом і Заходом має амбівалентний характер. Гетерогенність регуляторних рамок у межах Європейського Союзу створює асиметрію в умовах ведення бізнесу. Чакраборті (2023) зазначає, що відмінності у вуглецевому оподаткуванні призводять до різноспрямованих торговельних потоків, знижуючи конкурентоспроможність країн з жорсткішим регулюванням [9]. Робота Лупу та ін. (2021) демонструє, що екологічна політика без координації посилює ризики в енергетичному секторі, формуючи структурні перекоси у вартості енергії та інвестиційних пріоритетах [32]. Китай, навпаки, виступає інвестором у критичну інфраструктуру, а також партнером у торгівлі сировиною й технологіями. Це співвідноситься з тезами NNTT про значення інвестицій та технологічного обміну у розвитку міжнародних відносин [56, 63]. Отже, позиція України в умовах NNTT виглядає перспективною, якщо будуть здійснені активні кроки у напрямку модернізації, реформ та інституційного розвитку. Збалансована зовнішньоторговельна політика, орієнтована на інновації, інфраструктуру та людський капітал, є ключем до підвищення національної конкурентоспроможності.

Після підписання Угоди про асоціацію з ЄС, включно з Поглибленою і всеохоплюючою зоною вільної торгівлі (DCFTA), Україна отримала можливість трансформувати свою торговельну політику та інституційну архітектуру. Однак, як свідчить аналіз, неоднорідність продуктивності українських фірм перешкоджає повноцінному використанню переваг, що надає DCFTA [21]. Більшість *SMEs* не мають доступу до ресурсів, необхідних для сертифікації продукції, виходу на нові ринки чи впровадження інновацій. Додатково, російсько-українська війна суттєво трансформувала торговельну географію України. За даними досліджень, бойові дії порушили ланцюги поставок, особливо в агропромисловому секторі, який раніше забезпечував ключові експортні надходження [2; 26]. Крім того, закриття портів і логістичні виклики знизили ефективність транскордонної торгівлі та підвищили ризики для інвесторів. Водночас співпраця з Китаєм в межах ініціативи «Один пояс, один шлях» (BRI) відкриває

нові вектори для зовнішньоекономічної політики України. Дослідження відзначають, що за наявності чіткої національної стратегії, Україна може стати логістичним хабом між Сходом і Заходом, особливо за умов модернізації транспортної інфраструктури та правової гармонізації з європейськими стандартами [27; 48]. Усе це підкреслює потребу в адаптивній та багатовекторній торговельній політиці. Застосування принципів *NNTT* дозволяє краще зрозуміти, які категорії підприємств здатні реалізувати зовнішньоекономічний потенціал, а які потребують підтримки для розвитку експортних компетенцій.

Фірмова неоднорідність в Україні посилюється в умовах воєнного часу, що вимагає державної підтримки найбільш перспективних гравців. Дослідження показують, що компанії, які змогли переорієнтувати виробництво або логістику, демонструють стійкість навіть за умов інституційної турбулентності [67]. У цьому контексті важливу роль відіграють прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які забезпечують доступ до капіталу, технологій і глобальних ринків збуту. Yeung (2017) акцентує на необхідності «розумного втручання» держави, спрямованого на розвиток інфраструктури, цифровізації митниці та прозорих процедур експорту. Такі дії здатні зменшити транзакційні витрати і стимулювати вихід українських фірм на зовнішні ринки. Інституційне середовище також має вирішальне значення. Патібандла (2020) підкреслює, що стабільність правового поля, захист прав власності та ефективне адміністрування є умовами для залучення довгострокових інвесторів [40]. Відтак, поєднання макроекономічної стабільності, промислової політики та міжнародної співпраці утворює основу для сталого розвитку в рамках нової-нової теорії торгівлі.

У контексті *NNTT*, яка акцентує на гетерогенності фірм, трансформація промислової структури України з 2001 по 2024 рік є ключовим прикладом механізмів селекції та перерозподілу ресурсів. На основі даних Державної служби статистики України, CEIC та галузевих досліджень було синтезовано етапи трансформації SOEs та SMEs (табл. 2).

Таблиця 2

ЕВОЛЮЦІЯ ПРОМИСЛОВОЇ БАЗИ УКРАЇНИ (2001–2024)

Період	Ключові характеристики	SOEs	SMEs
2001–2007	Пострадянське відновлення, приватизація	Переважає важка промисловість (металургія, енергетика)	Розвиток харчової промисловості, легкої індустрії
2008–2013	Світова криза, повільне відновлення	Часткова реструктуризація	Розширення в ІТ, послугах, нішевому виробництві
2014–2016	Анексія Криму, війна на Донбасі	Втрата активів, розриви ланцюгів	Регіональне переміщення, адаптація до внутрішнього попиту
2017–2019	Стабілізація, інтеграція з ЄС	Повільна приватизація	Бум стартапів, зростання експорту
2020–2022	Пандемія, повномасштабне вторгнення	Різкі втрати, перехід до військових замовлень	Часткове закриття, релокація, адаптація до потреб війни
2023–2024	Відновлення та міжнародна допомога	Пріоритет оборони та інфраструктури	Перезапуск із залученням грантів, діаспори та експортних програм

Джерело: власна розробка автора

Промисловий індекс виробництва чітко відображає фази шоків і адаптації (табл. 3). Він відображає нестабільну, але адаптивну індустріальну динаміку України, де важливу роль відіграє держава, міжнародна підтримка та здатність бізнесу до саморегуляції. Графік демонструє глибоку структурну нестабільність промисловості, що віддзеркалює вплив зовнішніх шоків — від пандемії COVID-19 до повномасштабного вторгнення Росії. Найглибше падіння — понад 50 % — спостерігалось у 2022 році, тоді як у 2023 році індустрія стрімко відновила завдяки низькій базі порівняння та державному оборонному замовленню. Проте вже у 2024–2025 роках темпи зростання знову сповільнилися через масовані атаки на енергетичну інфраструктуру, що підтверджує високозалежний характер промислового сектору від зовнішніх чинників. Загалом, індустрія України, попри здатність до відновлення, залишається вразливою, а довгострокова стабілізація потребує не лише безпекових гарантій, а й структурної модернізації виробництва. Ці дані також підкреслюють, що відновлення не стало системним зростанням — українська промисловість залишається вразливою до зовнішніх шоків.

Таблиця 3

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ (2000–2024)

Рік	Зміна YoY (%)	Коментар
2000	+12.9	Післякризове відновлення
2008	-3.1	Світова фінансова криза
2014	-10.1	Початок війни на Донбасі
2022	-37.9	Вторгнення РФ, рекордне падіння
2023	+68.7	Відновлення за рахунок оборонки та реконструкції
2024	-2.1	Стабілізація з підтримкою партнерів

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України [44]

Вищевикладене підтверджується і графіком ділової впевненості в Україні з 2016 по 2025 рік (рис. 1), який демонструє циклічну, але чітко залежну від кризових подій динаміку. Найглибші провали фіксуються під час пандемії COVID-19 у 2020 році та на початку повномасштабного вторгнення Росії у 2022-му, коли індекс впав до рівнів нижче 75 пунктів — критичний мінімум за десятиліття.

Водночас після кожної кризи спостерігається швидке, хоч і нестабільне відновлення: вже у 2023–2024 роках індекс стабілізувався поблизу 100–106 пунктів, що свідчить про відносну адаптацію бізнесу до нових умов. Загалом динаміка індексу підтверджує, що попри шоки, український бізнес зберігає здатність до відновлення довіри, хоча очікування залишаються вразливими до безпекових та економічних чинників. Проте нестабільна динаміка змін запасів в Україні (у млн грн) за період з 2022 по 2025 рік (рис. 2) свідчить про високі ризики в бізнес-середовищі, які перешкоджають формуванню сталих запасів і плануванню довгострокових циклів виробництва.

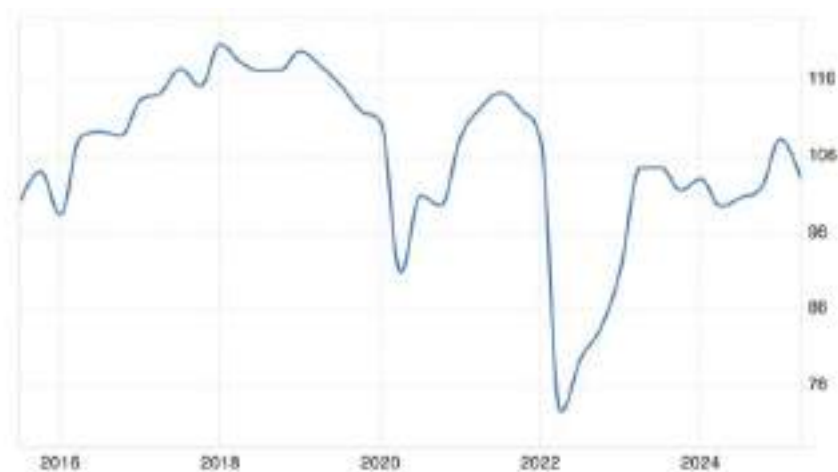


Рис. 1. Динаміка індекс ділової активності в Україні (2016–2024 рр.)

Джерело: дані з [36]

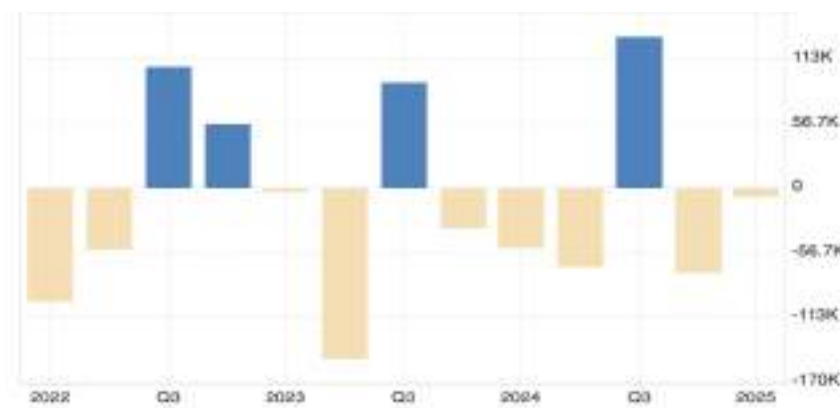


Рис. 2. Динаміка зміни запасів в Україні (2022–2024 рр.)

Джерело: дані з [43]

З 2014 року Україна проходить через масштабні політичні, економічні та безпекові виклики, що посилюються після початку повномасштабного вторгнення Росії у 2022 році. Війна стала для української економіки надзвичайним стрес-тестом, що водночас слугує каталізатором глибоких трансформацій. Три роки повномасштабного вторгнення зумовили масштабну перебудову економічної структури: від зміни секторальної ваги до нових моделей поведінки бізнесу. Аналіз офіційної статистики, даних з опитувань підприємств та моніторингів ІЕД [58–60] дозволяє розглянути, як змінюється економіка України у сфері SMEs і SOEs і в контексті міжнародної торгівлі згідно з *NNTT*. У таких умовах адаптація SMEs, а також SOEs, стала не лише питанням економічного виживання, а й стратегією довгострокової трансформації економіки.

Станом на 2023 рік, MSMEs (мікро-, малі та середні підприємства) складають 99,98 % усіх бізнесів в Україні, забезпечують 74 % робочих місць та близько 64 % доданої вартості в економіці [47]. Попри війну, сектор демонструє високу адаптивність: понад 70 % компаній продовжили роботу, навіть якщо понад третина з них були змушені тимчасово зупинитися. Значну роль у підтримці відіграють міжнародні програми. Так, UNDP надав понад 1500 грантів підприємцям, створено понад 4500 робочих місць, а також запущено понад 80 онлайн-магазинів [47]. Цифрова інтеграція стала важливим інструментом адаптації, однак лише 30 % малих і 47 % середніх підприємств мають вебсайти, що демонструє потребу в поглибленій цифровізації [15; 37]. У відповідь на це уряд разом з міжнародними партнерами розробив цифрову експортну платформу Diia.Business Export, яка надає навчальні, аналітичні та консультаційні сервіси [14].

На відміну від гнучкого SMEs-сектору, SOEs України характеризуються глибокими структурними проблемами. За публікацією Skilky-Skilky (2024), кількість непрацюючих SOEs за останні п'ять років зросла у чотири рази: з 422 у 2018 році до 1736 у 2024 році, що становить 56 % від загальної кількості [41]. У лютому 2024 року лише 854 ДП (27 %) були активними. При цьому, заборгованість по зарплатах серед держпідприємств сягала близько 1 млрд грн. Нове дослідження [38] підтверджує критичність ситуації: 59 % SOEs не подали фінансову звітність, а з тих, хто звітував — 41 % є збитковими. CASE підкреслює необхідність «тріажу» — розділення підприємств на нездатні до реформи і ті, що мають економічний потенціал; перші варто ліквідувати чи приватизувати до 2025 року [6]. У сфері SMEs це проявляється через активну цифровізацію, релокацію бізнесу, грантову підтримку [47] та адаптивні моделі ведення бізнесу — наприклад, e-commerce, участь у міжнародних торгових платформах.

У 2024–2025 роках економіка України поступово адаптується до умов довготривалої війни (рис. 3). Графік підтверджує тісну кореляцію між реальним обсягом виробництва та використанням виробничого потенціалу. Військові дії та зовнішні шоки (2014–2015, 2020, 2022–2024) призводять до одночасного падіння як фізичних обсягів виробництва, так і ефективності використання потужностей. Попри тимчасові фази відновлення, загальний тренд — на деіндустріалізацію, зниження інтенсивності використання ресурсів, а також зростаючу вразливість до шоків.

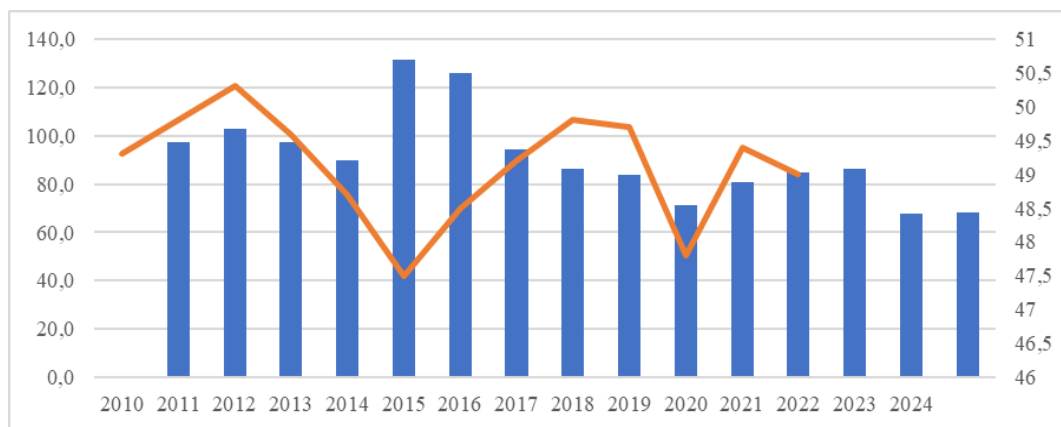


Рис. 3. Динаміка частки обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств промисловості у ВВП та індекс виробничих потужностей (2010–2024 рр.)

Джерело: складено на основі Державної служби статистики України та [46]

Українська економіка у 2024–2025 роках перебудовується на ходу. Її нова структура — це симбіоз трьох елементів. Гнучкі, але фрагментовані SMEs виступають локомотивом адаптації. Роль державного сектора як опори стабільності й каналу бюджетної підтримки та селекція продуктивних гравців через експортну діяльність згідно з новою-новою теорією торгівлі. Ця трансформація, попри всі втрати, формує економіку, більш здатну до виживання у високоризикових умовах та наближає Україну до європейської моделі стійкого, інноваційного та продуктивного господарства. Опитування ІЕД у березні 2025 року охопило 475 підприємств. SMEs, попри виклики війни, демонструють помітну адаптивність: переорієнтація на внутрішній ринок, часткове відновлення експорту, активна діджиталізація [59]. Дані опитування свідчать попри значні проблеми з енергозабезпеченням (61 % підприємств), SMEs у певній мірі відновлюють виробництво і зберігають зовнішньоекономічну активність (табл. 4). Таким чином, сектор SMEs демонструє високу адаптивність, однак потребує трансформації. Державні підприємства, навпаки, потребують термінового перегляду, приватизації неефективних активів та прозорості звітності.

Таблиця 4

АДАПТАЦІЯ БІЗНЕСУ ДО КРИЗОВИХ УМОВ (станом на 03/2025 р.)

Показник	Частка підприємств, %
Зростання експорту	22
Зростання виробництва	28
Розширення ринків	15
Проблеми з енергопостачанням	61

Джерело: складено на основі [59]

За даними Ахтоян (2023), українські роздрібні компанії активно впроваджують цифрові технології, розвивають е-commerce і скорочують витрати на фізичну інфраструктуру. Це дозволяє їм залишатися конкурентоспроможними навіть за умов фізичного обмеження доступу до ринків у прифронтових регіонах.

Окрім того, фінансовий сектор демонструє адаптивність до ризиків. Уманців та Черленяк показали, що, попри воєнні загрози, банки зберігають ліквідність, а регулятор (НБУ) успішно проводить політику гнучкого валютного курсу і макроруденційного нагляду [69]. Така стратегія дозволяє підтримувати довіру до фінансової системи та уникати панічних розпродажів активів. Транспортна галузь також зазнала трансформацій. Через блокування морських портів в Чорному морі, Україна активізувала розвиток сухопутних альтернатив: залізничних маршрутів, логістичних хабів на західному кордоні, нових форматів транзиту в напрямку Румунії та Польщі. Ці ініціативи підтримуються як державними, так і приватними інвестиціями, що свідчить про мобілізацію ресурсів у критичний період.

Щодо аграрного сектору, то навіть в умовах бойових дій він продовжує генерувати експортні доходи. Як зазначає Яценко, впровадження норм *DCFTA* у сфері санітарного контролю, сертифікації та безпеки харчових продуктів забезпечило доступ до європейського ринку [70]. Водночас великі агрохолдинги переорієнтовуються на переробку сировини всередині країни, що знижує логістичні витрати і збільшує додану вартість. Сектор ІТ виступає особливим прикладом стійкості. Попри втрату фізичної інфраструктури в окремих містах, компанії зберігають клієнтські контракти за рахунок гнучких моделей дистанційної роботи та релокації персоналу. Більше того, війна активізувала кібертехнологічні інновації в напрямку безпеки, обміну даними та логістики, що перетворює ІТ на стратегічний експортний актив.

Отже, у світлі теорії [35], українські галузі та досвід інших країн світу демонструють різний ступінь здатності реалізувати принципи ефективного виходу на зовнішні ринки (табл. 5).

Таблиця 5

АДАПТАЦІЯ КЛЮЧОВИХ СЕКТОРІВ УКРАЇНИ ДО ПРИНЦИПІВ NNTT

Сектор	Основні адаптаційні механізми
ІТ та цифрові послуги	Високопродуктивні фірми, масштабованість, експорт без фізичної присутності
Агропереробка	Інвестування в стандарти та сертифікацію, ріст експорту до ЄС
Оборонна промисловість	Зміна профілю, інноваційність, державно-приватне партнерство
Металургія	Зниження обсягів через енергетичну неефективність та глобальну конкуренцію
Машинобудування	Нішевий експорт, модернізація частини фірм, особливо у сільгоспсегменті
Текстиль ті легка промисловість	Успіх жіночих SMEs з дизайном і експортом в ЄС

Джерело: власна розробка автора

Порівняльний аналіз галузей демонструє, що найбільш адаптивними до зовнішньої торгівлі є сектори з високою продуктивністю та гнучкістю: ІТ, агропереробка та оборонна індустрія. Традиційні галузі, такі як металургія, демонструють нижчий рівень відповідності через високі енерговитрати та низький рівень інноваційності. NNTT припускає, що лише найпродуктивніші підприємства можуть вийти та втриматись на міжнародному ринку. Українські реалії підтверджують це. Частка експортерів серед SMEs зменшилась, але ті, хто залишився — розширюють нішеву присутність. Різке зростання експорту продукції з доданою цінністю — військова форма, електротехніка, кабелі для автопрому — є прикладом горизонтальної диференціації. Менш продуктивні підприємства концентруються на внутрішньому ринку, де конкуренція слабша, що повністю відповідає моделі NNTT.

В цілому український експорт у 2025 році має ознаки якісної структурної еволюції, менше сировини, більше спеціалізованих продуктів із високою цінністю. Починаючи з 2024 року, експорт України почав суттєво скорочуватись. Уже в лютому 2025 року він упав на 10 % у річному вимірі, склавши \$3,1 млрд. Проте варто відзначити не лише кількісне скорочення, а й **якісні зрушення в структурі експорту**. Якщо традиційні галузі втрачали позиції, то водночас відбувалося зростання експорту машинобудування (+68 % р/р) та легкої промисловості (+16 %). Зокрема, українські компанії почали активно постачати кабельну продукцію для автопрому, побутову техніку, а також військову форму та елементи захисту (бронежилети, взуття) до країн ЄС і США. Таким чином, у структурі експорту зросла частка продукції з вищою доданою вартістю, що свідчить про адаптацію підприємств до нових реалій і запитів зовнішніх ринків.

На противагу експорту, **імпорт зростає високими темпами**. Найбільше зросли постачання обладнання та машин (+28 %), аграрних товарів (+28 %) і продукції оборонного призначення (+14 %). Ці показники прямо вказують на те, що Україна імпортує критично важливі ресурси для ведення війни й підтримки економіки: технології, верстати, військову техніку, засоби енергозабезпечення. Імпорт енергоносіїв показав змішану динаміку. Це прямо пов'язано з пошкодженнями газової інфраструктури під час обстрілів та необхідністю закупівель у пікові періоди. Також суттєво зріс імпорт електроенергії — з \$17,5 млн у 2024 до \$38,3 млн у 2025 році, що відображає гостру потребу в стабільному енергоживленні на тлі руйнування енергетичної системи.

Таке зростання імпорту при одночасному падінні експорту призвело до **хронічно негативного торговельного сальдо**. Для національної валюти це створює серйозний тиск, який поки що вдається стримувати завдяки міжнародній фінансовій підтримці, валютним інтервенціям НБУ та жорсткій монетарній політиці. У цьому контексті постає закономірне питання: чи є ця модель сталого відновлення? Згідно з NNTT, експорт у сучасному світі — це не функція країни, а функція окремих фірм. Лише найбільш продуктивні підприємства здатні вийти на зовнішні ринки, витримати конкуренцію, мати достатньо капіталу для інвестування у якість і стандарти. Українські реалії це підтверджують: експорт не зникає повністю, він концентрується в руках меншої кількості гнучких і технологічно розвинених компаній. Ті ж підприємства, що не можуть адаптуватись, або зникають, або орієнтуються виключно на внутрішній ринок. Більше того, ми бачимо процес горизонтальної диференціації — українські компанії

виходять на європейський ринок не за рахунок нижчої ціни, а завдяки спеціалізованості, нішевості, швидкій реакції на попит (наприклад, одяг для ЗСУ, модульні системи електропостачання, ІТ-рішення для оборони). Це і є практичне втілення передумов нової-нової теорії торгівлі в умовах війни.

Таким чином, український зовнішньоторговельний сектор у 2024–2025 роках перебуває у стані глибокої перебудови. Відбувається відмова від експортної моделі, заснованої на сировині, та перехід до нової моделі, де ключовим ресурсом стає **продуктивність, інноваційність та здатність до адаптації**. Імпорт — більше не слабкість, а механізм виживання. Експорт — не масовий потік зерна чи сталі, а вибіркового, спеціалізований продукт. Усе це, попри поточні втрати, може закласти основу для якісно нової економіки майбутнього. Саме тому, економічна трансформація після війни — це шанс здійснити «стрибок» до Європи шляхом відбудови інститутів, дерегуляції та цифровізації [6]. Наразі Україна активно розвиває механізми підтримки експортерів. Зокрема, діє реформоване Експортно-кредитне агентство (ECA), цифрова платформа Diia.Business Export та програми мікрогрантів. Проте ефективність залишається фрагментарною [14]. За оцінками, лише половина SMEs мають доступ до релевантних інструментів підтримки [47]. Так, зважаючи, що Європейське об'єднання SMEunited наголошує, що малі підприємства є ключовим елементом економічної безпеки, кіберзахисту, інновацій та інфраструктурної стійкості на рівні ЄС [42], це підкреслює потребу інтеграції SMEs у стратегію Preparedness Union, у створенні окремого «SME Window» у Європейському оборонному фонді (European Defence Fund) та встановленні квоти для SMEs у держзакупівлях, активізації кіберзахисту [42]. Такі європейські підходи можуть стати фундаментом для створення більш стійкої та конкурентоздатної української економіки. І хоча Україна має угоди про вільну торгівлю з ЄС, Канадою, Великобританією та Туреччиною, обізнаність підприємців щодо використання цих можливостей залишається низькою [16]. CASE-Україна рекомендує спрощення митних і податкових процедур, гармонізацію їх з практиками ЄС як частину довгострокових реформ [6]. Підтримка експортерів потребує інтеграції в єдиний цифровий формат із фокусом на навчання, страхування ризиків та автоматизацію процедур. При цьому урядові ініціативи повинні бути скоординованими, прозорими та інклюзивними — лише так можна забезпечити сталість економічної трансформації навіть в умовах воєнного часу.

Звіт OECD (2025) окреслює сучасні виклики та пропонує конкретні структурні рішення щодо стабілізації та зростання економіки України. SMEs залишаються ключовими для економічного відновлення [15; 37]. OECD рекомендує спрощення регуляторного середовища для SMEs, стимулювання участі жінок-підприємниць, впровадження «SME test» при розробці державної політики та розбудову інноваційних кластерів через місцеві інкубатори [15; 37]. У той самий час у звіті OECD (2025) наголошено, що понад 50 % SOEs не мають чіткої стратегії, а тому рекомендовані кроки OECD включають «тріаж» активів (ліквідація неефективних, приватизація комерційних, збереження стратегічних під новими принципами управління), обов'язкову публічну звітність у централізованому реєстрі (посилення Prozorro.Sale як інструменту прозорості передачі активів), створення професійних наглядових рад та KPI-орієнтованих контрактів із керівництвом [15; 37]. OECD підкреслює, що лише за умов належного

корпоративного управління та прозорої приватизації державний сектор може стати ресурсом економічного зростання, а не фіскальним тягарем. Звіт пропонує розглядати SOEs як «якорі» для локального економічного зростання, навколо яких можуть формуватися бізнес-екосистеми SMEs. Наприклад, оборонні чи інфраструктурні підприємства здатні делегувати частину виробничих або логістичних процесів малому бізнесу, стимулюючи інновації, зайнятість і інвестиційну привабливість регіонів. Такі моделі, за прикладом Польщі, Чехії чи Словаччини, можуть бути основою інтеграції у європейські ланцюги постачання — за умов прозорої конкуренції, інституційної підтримки та інвестиційної гарантії [37] (див. Додаток 1).

Україна наразі знаходиться на етапі, коли потрібно не лише відкрити ринки, а й створити умови для зниження фіксованих витрат експорту, підтримки фірмового зростання та формування кластерів із високою доданою вартістю. У цьому контексті Україна, зважаючи на виклики війни, має зосередитись на підтримці секторів, що здатні масштабувати інновації, адаптуватись до стандартів міжнародних ринків та генерувати мультиплікативні ефекти на внутрішню економіку.

Дискусія. Результати дослідження підтверджують релевантність NNTT для інтерпретації трансформацій української економіки в умовах війни, інтеграції до ЄС та динамічного зовнішнього середовища. Зібрані емпіричні та експертні дані свідчать, що найбільш конкурентоспроможні фірми — це ті, які здатні швидко адаптуватися до змін інституційних рамок, нарощувати продуктивність і диверсифікувати ринки. Особливу увагу привертає питання балансу між ринковими селективними механізмами (selection effect) та необхідністю державної підтримки в секторах з високим рівнем стратегічної важливості — зокрема оборонному, енергетичному та агропромисловому комплексах. Саме ці сектори демонструють зростання продуктивності за підтримки політик, орієнтованих на зниження фіксованих витрат виходу на зовнішні ринки. Крім того, дослідження виявляє обмеження універсальності класичних моделей NNTT у ситуаціях затяжної воєнної кризи та втрати частини національного виробничого потенціалу. Це ставить на порядок денний потребу у створенні адаптивної версії теорії для країн із високим рівнем політичної невизначеності, екзогенними шоками та нерівномірним регіональним розвитком.

Порівняння з міжнародними кейсами показує, що успіх інтеграції до глобальних ринків тісно пов'язаний із системною політикою підтримки інновацій, експортного кредитування та інтеграції в ланцюги створення доданої вартості. В українському випадку, ключовою умовою залишаються не тільки макроекономічна стабільність, але й інституційна здатність стимулювати ріст адаптивних фірм, що реалізують експортно-орієнтовану стратегію.

Висновки і перспективи подальших наукових досліджень. Сучасна глобальна торгівля є складним і багатовимірним процесом, який охоплює не лише економічні, а й інституційні, поведінкові та технологічні аспекти. Використовуючи підхід нової-нової теорії торгівлі (NNTT), можна не лише краще пояснити відмінності у торговельній поведінці фірм, але й окреслити ефективні політики для їх підтримки. Ця теорія показує, що успіх у зовнішній торгівлі залежить не лише від галузей чи національних переваг, а насамперед — від продуктивності, інноваційності та здатності адаптації окремих суб'єктів господарювання.

У межах дослідження було розкрито, що торгівля генерує значні ефекти *spillover*, які можуть бути як позитивними (модернізація, інвестиції, знання), так і негативними (волатильність, асиметрія регулювання, вразливість до зовнішніх шоків). Координація макроекономічної політики, розвиток інституційної довіри, усунення регуляторних бар'єрів та підтримка фірм з високим потенціалом — ключові передумови для перетворення міжнародної торгівлі на драйвер сталого зростання.

Україна перебуває на складному етапі історичного розвитку, коли вибір моделі торгівлі визначає довгострокову конкурентоспроможність. Війна, хоча й спричинила значні втрати, одночасно створила вікно можливостей для радикального оновлення торговельної політики. Приклад інших країн засвідчує: цілеспрямоване використання міжнародних угод, інституційна модернізація та підтримка продуктивних фірм можуть створити нову якість економіки.

У цьому контексті важливим є формування національної стратегії зовнішньої торгівлі, яка базуватиметься на ідентифікації найбільш адаптивних секторів та цільовій підтримці їх інтернаціоналізації, гармонізації внутрішнього регулювання з європейськими стандартами та розбудові торговельної інфраструктури, заохоченні ПП, що несуть із собою не лише капітал, а й технології та управлінські компетенції, розвитку людського капіталу як передумови інноваційної трансформації, інституційній відкритості — прозорості, правовій визначеності та гнучкості адаптації до змін зовнішнього середовища.

Війна стала потужним шоком для торговельної структури України, спричинивши глибоку трансформацію як у товарному наповненні експорту, так і в логістиці, географії партнерств та ролі державної підтримки. Традиційна модель зовнішньої торгівлі, заснована переважно на експорті сировини, аграрної та металургійної продукції, виявилася нестійкою в умовах військових дій, що зумовило зростання значення високотехнологічних, спеціалізованих і гнучких напрямів. У цьому контексті NNTT виявилася особливо релевантною: вона пояснює, чому лише найбільш продуктивні підприємства здатні адаптуватися до нових умов, вийти або залишитися на міжнародних ринках, тоді як менш ефективні — орієнтуються на локальний попит або припиняють діяльність. Особливу роль у цій трансформації відіграють малі та середні підприємства, які проявили гнучкість у нішевих галузях, зокрема в легкій промисловості, ІТ, харчовій переробці та оборонній кооперації. Однак їхній розвиток обмежується доступом до ресурсів, інфраструктури, зовнішніх ринків, що вимагає адресної політики підтримки. Крім того, ефекти поширення, зокрема передача знань, копіювання рішень успішних фірм, інтеграція у глобальні ланцюги доданої вартості та горизонтальні зв'язки між підприємствами, стали основою нового торговельного середовища, орієнтованого не на масштаби, а на адаптивність та інноваційність. Світовий досвід, що аналізується у статті, демонструє: конкурентоспроможність у сучасному світі формується не сировинними перевагами, а спроможністю швидко модифікувати продукт, інтегрувати інновації та ефективно використовувати транснаціональні можливості. Для України це означає необхідність переосмислення торговельної політики: від регулювання обсягів до стимулювання фірмової ефективності, технологічного розвитку та адресної підтримки експортерів.

Підсумовуючи, варто підкреслити, що тільки інтеграція економічної науки, практики фірмового рівня та стратегічної державної політики може забезпечити стійку інтеграцію України в глобальну економіку на засадах взаємовигідного обміну та структурної модернізації.

Література

1. Abdwlgil, N. and Taib, S. (2024). The development of modern classical trade theories and contribution to understanding trade patterns and trade exchange processes in the global economy. *ISTJ*, 34(1), 1–18. <https://doi.org/10.62341/nasf1817>
2. Ahn, S., Kim, D., & Steinbach, S. (2022). The impact of the Russian invasion of Ukraine on grain and oilseed trade. *Agribusiness*, 39(1), 291–299. <https://doi.org/10.1002/agr.21794>
3. Arkolakis, C. (2010). Market penetration costs and the new consumers margin in international trade. *Journal of Political Economy*, 118(6), 1151–1199. <https://doi.org/10.1086/657949>
4. Bekiros, S., Shahzad, S., Jammazi, R., & Aloui, C. (2019). Spillovers across european sovereign credit markets and role of surprise and uncertainty. *Applied Economics*, 52(8), 851–865.
5. Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and productivity in international trade. *American Economic Review*, 93(4), 1268–1290. <https://doi.org/10.1257/000282803769206296>
6. Boyarchuk, D. A Blueprint for reform. Economic priorities in post-war Ukraine CASE Ukraine. Retrieved from <https://case-ukraine.com.ua/content/uploads/2023/02/2023-01-CASE-raport-1-3.pdf>
7. Calice, P. (2023). Unlocking SME finance in fragile and conflict affected situations (Policy Research Working Paper No. 10363). World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/39548>
8. Carvajal, A. F., & Didier, T. (2024, вересень). *Boosting SME Finance for Growth: The Case for More Effective Support Policies* (Report No. 42213). World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/42213>
9. CEIC Data. (n.d.). Ukraine: Industrial Production Index Growth (%), 2000–2025 [Data set]. CEIC Data. Отримано з <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/industrial-production-index-growth>
10. Chakraborty, S., D’Amato, A., & Mazzanti, M. (2023). A note on carbon taxes and trade spillovers within Europe. *Frontiers in Environmental Economics*, 2. <https://doi.org/10.3389/frevc.2023.1197592>
11. Ciuriak, D., Lapham, B., Wolfe, R., Collins-Williams, T., & Curtis, J. (2014). Firms in international trade: Trade policy implications of the new new trade theory. *Global Policy*, 6(2), 130–140. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12183>
12. Cooper, R., Kempf, H., & Peled, D. (2014). Insulation impossible: monetary policy and regional debt spillovers in a federation. *Journal of the European Economic Association*, 12(2), 465–491. <https://doi.org/10.1111/jeea.12039>
13. Dai, T. (2016). Analysis of government role based on international trade new theory. <https://doi.org/10.2991/msetasse-16.2016.65>
14. Diia.Business. (2025). Аналітика щодо експорту та імпорту товарів. Retrieved from https://business.diia.gov.ua/analytics/dashboard/dashbord_shchodo_eksportu_ta_import_u_tovariv
15. Enhancing resilience by boosting digital business transformation in Ukraine. 2024. OECD Publishing. Retrieved from <https://www.oecd.org/content/>

16. Explore Export Agency. (2020, May 21). *З ким Україна має угоди про вільну торгівлю?* Explore. Retrieved July 19, 2025, from <https://explore.in.ua/>
17. Flaherty, T. and Rogowski, R. (2021). Rising inequality as a threat to the liberal international order. *International Organization*, 75(2), 495–523. <https://doi.org/10.1017/s0020818321000163>
18. Fracasso, A. and Marzetti, G. (2015). International trade and R&D spillovers. *Journal of International Economics*, 96(1), 138–149. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.01.010>
19. Goujard, A. (2017). Cross-country spillovers from fiscal consolidations. *Fiscal Studies*, 38(2), 219–267. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12096>
20. Gounder, N. and Prasad, B. (2011). Regional trade agreements and the new theory of trade. *Journal of International Trade Law and Policy*, 10(1), 49–63. <https://doi.org/10.1108/14770021111116133>
21. Hellyer, M. (2019). Ukraine's trade under the DCFTA: a gravity model. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 128(6):20–32 DOI:10.31617/visnik.knute.2019(128)02
22. Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the organization of firms. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 589–630. <https://doi.org/10.1257/jel.44.3.589>
23. Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT Press.
24. Hernández, J., Kang, S., Jiang, Z., & Yoon, S. (2022). Spillover network among economic sentiment and economic policy uncertainty in Europe. *Systems*, 10(4), 93. <https://doi.org/10.3390/systems10040093>
25. Hummels, D. (1999). Toward a geography of trade costs. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.160533>
26. Jagtap, S., Trollman, H., Trollman, F., Garcia-Garcia, G., Parra-López, C., Duong, L., ... & Afy-Shararah, M. (2022). The Russia-Ukraine conflict: its implications for the global food supply chains. *Foods*, 11(14), 2098. <https://doi.org/10.3390/foods11142098>
27. Jinsheng, Z. (2023). The evolution of Ukraine-China trade relations in the context of the russo-ukrainian war. *Systemy Logistyczne Wojsk*, 59(2), 55–72. <https://doi.org/10.37055/slww/186381>
28. Krugman, P. (2009). The increasing returns revolution in trade and geography. *American Economic Review*, 99(3), 561–571. <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.561>
29. Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70(5), 950–959. (Stable URL via JSTOR typically available.)
30. Кваша, S., Павленко, O., Вакуленко, B., & Мороз, M. (2024). Особливості формування міжнародних економічних відносин в умовах воєнного стану. *Сталий розвиток економіки*, (2(49)), 218–222. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-34>
31. Lin, C., Zhang, H., Wang, P., Chu, C., & Wang, J. (2024). Impact of the Russia–Ukraine conflict on global marine network based on massive vessel trajectories. *Remote Sensing*, 16(8), 1329. <https://doi.org/10.3390/rs16081329>
32. Lupu, R., Călin, A., Zeldea, C., & Lupu, I. (2021). Systemic risk spillovers in the european energy sector. *Energies*, 14(19), 6410. <https://doi.org/10.3390/en14196410>
33. Maggi, G. and Rodríguez-Clare, A. (2005). A political-economy theory of trade agreements.. <https://doi.org/10.3386/w11716>
34. Maluck, J. and Donner, R. (2015). A network of networks perspective on global trade. *Plos One*, 10(7), e0133310. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0133310>
35. Melitz, M. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>

36. National Bank of Ukraine. (2025). UA Business Confidence — points [Graph]. Trading Economics. <https://tradingeconomics.com/ukraine/business-confidence>
37. OECD Economic Surveys: Ukraine 2025. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/economy/>
38. Opendatabot. (2025). Державні підприємства 2025: хто приносить прибутки, а хто збитки. Retrieved from <https://opendatabot.ua/analytics/state-companies-2025>
39. Patibandla, M. (2020). Review of literature. *International Trade and Investment Behaviour of Firms*, pp. 13–35. Delhi, 2020; online edn, Oxford Academic, 17 Sept. 2020, <https://doi.org/10.1093/oso/9780190126865.003.0002>, accessed 4 Aug. 2025.
40. Ranjan, P. and Raychaudhuri, J. (2016). The «new-new» trade theory: a review of the literature., 3-21. https://doi.org/10.1007/978-81-322-2797-7_1
41. Skilky-Skilky. (2024). За 5 років кількість непрацюючих держпідприємств зросла у 4 рази. Retrieved from <https://skilky-skilky.info/za-5-rokiv-kilkist-nepratsiuiuchykh-derzhpidpriemstv-zroslo-u-4-razy/>
42. SMEunited. (2024). SMEunited position paper on security, defence and preparedness. <https://www.smeunited.eu/admin/storage/smeunited/smeunited-position-paper-on-security-defence-and-preparedness.pdf>
43. State Statistics Service of Ukraine. (2025). UA Changes in Inventories — UAH Million [Graph]. Trading Economics. <https://tradingeconomics.com/ukraine/changes-in-inventories>
44. State Statistics Service of Ukraine. (2025). *UA Industrial Production — Percent [Graph]*. TradingEconomics. <https://tradingeconomics.com/ukraine/industrial-production>
45. Sun, Y. and Liu, F. (2012). Measuring international trade-related technology spillover: a composite approach of network analysis and information theory. *Scientometrics*, 94(3), 963–979. <https://doi.org/10.1007/s11192-012-0860-0>
46. **United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)**. (2023, липень 18). *Productive Capacities Index (PCI) — United States* [Datapoint]. UNCTADstat. Отримано з <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.PCI>
47. United Nations Development Programme. (2024). Small and Medium Business Recovery Assessment in Ukraine. Retrieved from <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf>
48. Wang, Y., Tian, Z., & Xia, S. (2018). Analysis of the competitiveness and complementarity of China-Ukraine trade cooperation under the background of «belt and road». *Proceedings of the 2018 International Conference on Economics, Business, Management and Corporate Social Responsibility (EBMCSR 2018)* Atlantis Press, pp. 208–212. <https://doi.org/10.2991/ebmcsr-18.2018.39>
49. Wang, Z. and Sun, Z. (2020). From globalization to regionalization: the US, China, and the post-covid-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*, 26(1), 69–87. <https://doi.org/10.1007/s11366-020-09706-3>
50. Xu, Y., Wang, Z., Dong, W., & Chou, J. (2023). Predicting the potential impact of emergency on global grain security: a case of the Russia–Ukraine conflict. *Foods*, 12(13), 2557. <https://doi.org/10.3390/foods12132557>
51. Yeung, G. (2017). Trade, FDI, and industrial development., 1–12. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0520>
52. Zhang, T. (2021). Monetary policy spillovers through invoicing currencies. *The Journal of Finance*, 77(1), 129-161. <https://doi.org/10.1111/jofi.13071>
53. Zhang, Y., Li, M., & Zhou, W. (2024). Impact of the Russia-Ukraine conflict on international staple agrifood trade networks. *Foods*, 13(13), 2134. <https://doi.org/10.3390/foods13132134>

54. Балахонова, О. and Дунда, Ю. (2024). Генезис зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Подільський Науковий Вісник, 1(2(30)), 116–121. <https://doi.org/10.58521/2521-1390-2024-30-16>
55. Бодашевська, Ю. (2024). Роль міграційних теорій в соціально-економічному відновленні територіальних громад. *Efektivna Ekonomika*, (3). <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.3.93>
56. Гарафонов, О., Грузіна, І., Козирєва, О., Маргасова, В., Піщенко, О., & Тарасюк, Г. (2023). Стратегічні перспективи функціонування українських організацій в умовах євроінтеграції та глобалізації цифрової економіки. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 1(48), 298–311. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.48.2023.3957>
57. Георгіаді, Н. and Стефанський, Ю. (2024). Механізми активізування міжнародних економічних відносин. *Economy and Society*, (62). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-2>
58. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. (2024, березень). *Trade Monitoring No. 8*. <https://ier.com.ua>
59. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. (2025, березень). *Звіт №35: Український бізнес під час війни*. <https://ier.com.ua>
60. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. (2025, січень). *Monthly Economic Monitoring Ukraine (MEMU), September 2024, January 2025, May 2025, June 2025, July 2025*. <https://ier.com.ua>
61. Ішук, С. (2023). Економіка регіонів України в умовах повномасштабної війни: новітні тенденції. *Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*, 3(35), 24–33. <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-03-24-33>
62. Короленко, О., Завадська, О., & Шаповалов, Р. (2024). Вплив цифрових технологій на ефективність бізнес-процесів у торгівлі. *Успіхи і досягнення у науці*, (9(9)). [https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9\(9\)-1110-1119](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9(9)-1110-1119)
63. Куцмус, Н., Прокопчук, О., & Усюк, Т. (2020). Ukraine in the system of the global economy: trade aspect. *Ekonomika Apk*, (4), 94–104. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202004094>
64. Мазаракі, А. А., Мельник, Т. М., Іксарова, Н. О., та ін. (2016). *Зовнішня торгівля України: ХХІ століття* (А. А. Мазаракі, ред.). Київ: Київський національний торговельно-економічний університет. ISBN 978-966-629-778-8 <https://doi.org/10.31617/m.knute.2016-687>
65. П'ятницька, Г. and Шевчун, М. (2023). Логістичні стратегії в торгівлі: різновиди, методи вибору, інноваційні зміни за умов сталого розвитку. *Economy and Society*, (50). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-48>
66. Семененко, О. and Скуріневська, Л. (2023). Показники та критерії оцінювання ефективності функціонування системи управління оборонними ресурсами сектору безпеки та оборони України (структура, зміст). *Journal of Scientific Papers Social Development & Security*, 13(2), 112–128. <https://doi.org/10.33445/sds.2023.13.2.10>
67. Семененко, О., Онофрійчук, В., Толлок, П., Різнік, В., & Момот, Д. (2024). Analysis of ukraine's external military-economic relations during the war with Russia. *Scientific Bulletin of Mukachevo State University Series «Economics»*, 11(1), 71–82. <https://doi.org/10.52566/msu-econ1.2024.71>
68. Шиманська, К. and Бондарчук, В. (2021). Ефект угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС на вітчизняний імпорт та експорт. *Економіка Управління та Адміністрування*, (2(96)), 25–30. [https://doi.org/10.26642/ema-2021-2\(96\)-25-30](https://doi.org/10.26642/ema-2021-2(96)-25-30)
69. Штан, М., Уманців, Ю., Черленяк, І., Приходько, В., & Сонько, Ю. (2021). *Комплексна оцінка інвестиційної привабливості в контексті економічних секторів: Україна*

як приклад // *Investment Management and Financial Innovations*, 18(2), 118–129. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.10](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.10)

70. Яценко, О., Резнікова, Н. та ін. (2021). Модернізація формату торговельної інтеграції України з ЄС [Modernization of the format of Ukraine's trade integration with the EU]. Economic and Social Development (EMS) Working Papers, 2270. Варшава: Warsaw School of Economics Press. <https://press.wz.uw.edu.pl/cgi/viewcontent.cgi?article=2270&context=ems>

References

1. Abdwlgil, N. and Taib, S. (2024). The development of modern classical trade theories and contribution to understanding trade patterns and trade exchange processes in the global economy. *ISTJ*, 34(1), 1–18. <https://doi.org/10.62341/nasf1817>
2. Ahn, S., Kim, D., & Steinbach, S. (2022). The impact of the Russian invasion of Ukraine on grain and oilseed trade. *Agribusiness*, 39(1), 291–299. <https://doi.org/10.1002/agr.21794>
3. Arkolakis, C. (2010). Market penetration costs and the new consumers margin in international trade. *Journal of Political Economy*, 118(6), 1151–1199. <https://doi.org/10.1086/657949>
4. Bekiros, S., Shahzad, S., Jammazi, R., & Aloui, C. (2019). Spillovers across european sovereign credit markets and role of surprise and uncertainty. *Applied Economics*, 52(8), 851–865.
5. Bernard, A. B., Eaton, J., Jensen, J. B., & Kortum, S. (2003). Plants and productivity in international trade. *American Economic Review*, 93(4), 1268–1290. <https://doi.org/10.1257/000282803769206296>
6. Boyarchuk, D. A Blueprint for reform. Economic priorities in post-war Ukraine CASE Ukraine. Retrieved from <https://case-ukraine.com.ua/content/uploads/2023/02/2023-01-CASE-report-1-3.pdf>
7. Calice, P. (2023). Unlocking SME finance in fragile and conflict affected situations (Policy Research Working Paper No. 10363). World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/39548>
8. Carvajal, A. F., & Didier, T. (2024, вересень). *Boosting SME Finance for Growth: The Case for More Effective Support Policies* (Report No. 42213). World Bank. <https://hdl.handle.net/10986/42213>
9. CEIC Data. (n.d.). Ukraine: Industrial Production Index Growth (%), 2000–2025 [Data set]. CEIC Data. Отримано з <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/industrial-production-index-growth>
10. Chakraborty, S., D'Amato, A., & Mazzanti, M. (2023). A note on carbon taxes and trade spillovers within Europe. *Frontiers in Environmental Economics*, 2. <https://doi.org/10.3389/frevc.2023.1197592>
11. Ciuriak, D., Lapham, B., Wolfe, R., Collins-Williams, T., & Curtis, J. (2014). Firms in international trade: Trade policy implications of the new new trade theory. *Global Policy*, 6(2), 130–140. <https://doi.org/10.1111/1758-5899.12183>
12. Cooper, R., Kempf, H., & Peled, D. (2014). Insulation impossible: monetary policy and regional debt spillovers in a federation. *Journal of the European Economic Association*, 12(2), 465–491. <https://doi.org/10.1111/jeea.12039>
13. Dai, T. (2016). Analysis of government role based on international trade new theory. <https://doi.org/10.2991/msetasse-16.2016.65>
14. Diia.Business. (2025). *Analytics on exports and imports of goods*. Retrieved from https://business.diia.gov.ua/analytics/dashboard/dashbord_shchodo_eksportu_ta_importu_tov_ariv
15. Enhancing resilience by boosting digital business transformation in Ukraine. 2024. OECD Publishing. Retrieved from <https://www.oecd.org/content/>

16. Explore Export Agency. (2020, May 21). *With whom does Ukraine have free trade agreements?* Explore. Retrieved July 19, 2025, from <https://explore.in.ua/>
17. Flaherty, T. and Rogowski, R. (2021). Rising inequality as a threat to the liberal international order. *International Organization*, 75(2), 495–523. <https://doi.org/10.1017/s0020818321000163>
18. Fracasso, A. and Marzetti, G. (2015). International trade and R&D spillovers. *Journal of International Economics*, 96(1), 138–149. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.01.010>
19. Goujard, A. (2017). Cross-country spillovers from fiscal consolidations. *Fiscal Studies*, 38(2), 219–267. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12096>
20. Gounder, N. and Prasad, B. (2011). Regional trade agreements and the new theory of trade. *Journal of International Trade Law and Policy*, 10(1), 49–63. <https://doi.org/10.1108/14770021111116133>
21. Hellyer, M. (2019). Ukraine's trade under the DCFTA: a gravity model. *Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, 128(6):20-32 DOI:10.31617/visnik.knute.2019(128)02
22. Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the organization of firms. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 589–630. <https://doi.org/10.1257/jel.44.3.589>
23. Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT Press.
24. Hernández, J., Kang, S., Jiang, Z., & Yoon, S. (2022). Spillover network among economic sentiment and economic policy uncertainty in Europe. *Systems*, 10(4), 93. <https://doi.org/10.3390/systems10040093>
25. Hummels, D. (1999). Toward a geography of trade costs. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.160533>
26. Jagtap, S., Trollman, H., Trollman, F., Garcia-Garcia, G., Parra-López, C., Duong, L., ... & Afy-Shararah, M. (2022). The Russia-Ukraine conflict: its implications for the global food supply chains. *Foods*, 11(14), 2098. <https://doi.org/10.3390/foods11142098>
27. Jinsheng, Z. (2023). The evolution of Ukraine-China trade relations in the context of the russo-ukrainian war. *Systemy Logistyczne Wojsk*, 59(2), 55–72. <https://doi.org/10.37055/slsw/186381>
28. Krugman, P. (2009). The increasing returns revolution in trade and geography. *American Economic Review*, 99(3), 561–571. <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.561>
29. Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *American Economic Review*, 70(5), 950–959. (Stable URL via JSTOR typically available.)
30. Kvasha, S., Pavlenko, O., Vakulenko, V., & Moroz, M. (2024). *Features of the formation of international economic relations under martial law*. *Sustainable Economic Development*, (2(49)), 218–222. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-34>
31. Lin, C., Zhang, H., Wang, P., Chu, C., & Wang, J. (2024). Impact of the Russia–Ukraine conflict on global marine network based on massive vessel trajectories. *Remote Sensing*, 16(8), 1329. <https://doi.org/10.3390/rs16081329>
32. Lupu, R., Călin, A., Zeldea, C., & Lupu, I. (2021). Systemic risk spillovers in the european energy sector. *Energies*, 14(19), 6410. <https://doi.org/10.3390/en14196410>
33. Maggi, G. and Rodríguez-Clare, A. (2005). A political-economy theory of trade agreements.. <https://doi.org/10.3386/w11716>
34. Maluck, J. and Donner, R. (2015). A network of networks perspective on global trade. *Plos One*, 10(7), e0133310. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0133310>
35. Melitz, M. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
36. National Bank of Ukraine. (2025). UA Business Confidence — points [Graph]. *Trading Economics*. <https://tradingeconomics.com/ukraine/business-confidence>
37. OECD Economic Surveys: Ukraine 2025. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/economy/>

38. Opendatabot. (2025). *State-owned enterprises 2025: who makes profits and who incurs losses*. Retrieved from <https://opendatabot.ua/analytics/state-companies-2025>
39. Patibandla, M. (2020). Review of literature. *International Trade and Investment Behaviour of Firms*, pp. 13–35. Delhi, 2020; online edn, Oxford Academic, 17 Sept. 2020, <https://doi.org/10.1093/oso/9780190126865.003.0002>, accessed 4 Aug. 2025.
40. Ranjan, P. and Raychaudhuri, J. (2016). The «new-new» trade theory: a review of the literature., 3–21. https://doi.org/10.1007/978-81-322-2797-7_1
41. Skilky-Skilky. (2024). *In 5 years, the number of inactive state-owned enterprises increased fourfold*. Retrieved from <https://skilky-skilky.info/za-5-rokiv-killist-nepratsiuiuchykh-derzhpidpriemstv-zroslo-u-4-razy/>
42. SMEunited. (2024). SMEunited position paper on security, defence and preparedness. <https://www.smeunited.eu/admin/storage/smeunited/smeunited-position-paper-on-security-defence-and-preparedness.pdf>
43. State Statistics Service of Ukraine. (2025). UA Changes in Inventories — UAH Million [Graph]. Trading Economics. <https://tradingeconomics.com/ukraine/changes-in-inventories>
44. State Statistics Service of Ukraine. (2025). *UA Industrial Production — Percent [Graph]*. TradingEconomics. <https://tradingeconomics.com/ukraine/industrial-production>
45. Sun, Y. and Liu, F. (2012). Measuring international trade-related technology spillover: a composite approach of network analysis and information theory. *Scientometrics*, 94(3), 963–979. <https://doi.org/10.1007/s11192-012-0860-0>
46. **United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)**. (2023, липень 18). *Productive Capacities Index (PCI) — United States* [Datapoint]. UNCTADstat. Отримано з <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.PCI>
47. United Nations Development Programme. (2024). Small and Medium Business Recovery Assessment in Ukraine. Retrieved from <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/2024-04/undp-ua-smb-2024.pdf>
48. Wang, Y., Tian, Z., & Xia, S. (2018). Analysis of the competitiveness and complementarity of China-Ukraine trade cooperation under the background of «belt and road». *Proceedings of the 2018 International Conference on Economics, Business, Management and Corporate Social Responsibility (EBMCSR 2018)* Atlantis Press, pp. 208–212. <https://doi.org/10.2991/ebmcsr-18.2018.39>
49. Wang, Z. and Sun, Z. (2020). From globalization to regionalization: the US, China, and the post-covid-19 world economic order. *Journal of Chinese Political Science*, 26(1), 69–87. <https://doi.org/10.1007/s11366-020-09706-3>
50. Xu, Y., Wang, Z., Dong, W., & Chou, J. (2023). Predicting the potential impact of emergency on global grain security: a case of the Russia–Ukraine conflict. *Foods*, 12(13), 2557. <https://doi.org/10.3390/foods12132557>
51. Yeung, G. (2017). Trade, FDI, and industrial development., 1–12. <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg0520>
52. Zhang, T. (2021). Monetary policy spillovers through invoicing currencies. *The Journal of Finance*, 77(1), 129–161. <https://doi.org/10.1111/jofi.13071>
53. Zhang, Y., Li, M., & Zhou, W. (2024). Impact of the Russia-Ukraine conflict on international staple agrifood trade networks. *Foods*, 13(13), 2134. <https://doi.org/10.3390/foods13132134>
54. Balakhonova, O., & Dunda, Yu. (2024). *Genesis of enterprises' foreign economic activity*. *Podilskyi Scientific Bulletin*, 1(2(30)), 116–121. <https://doi.org/10.58521/2521-1390-2024-30-16>
55. Bodashevska, Yu. (2024). *The role of migration theories in the socio-economic recovery of territorial communities*. *Efektivna Ekonomika*, (3). <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.3.93>
56. Harafonova, O., Hruzina, I., Kozryieva, O., Marhasova, V., Pishchenko, O., & Tarasiuk, H. (2023). *Strategic prospects for the functioning of Ukrainian organizations in the context of*

- European integration and globalization of the digital economy*. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 1(48), 298–311. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.48.2023.3957>
57. Heorhiadi, N., & Stefanskyi, Yu. (2024). *Mechanisms for intensifying international economic relations*. Economy and Society, (62). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-2>
58. Institute for Economic Research and Policy Consulting. (2024, March). *Trade Monitoring No. 8*. <https://ier.com.ua>
59. Institute for Economic Research and Policy Consulting. (2025, March). *Report No. 35: Ukrainian business during the war*. <https://ier.com.ua>
60. Institute for Economic Research and Policy Consulting. (2025, January). *Monthly Economic Monitoring Ukraine (MEMU), September 2024, January 2025, May 2025, June 2025, July 2025*. <https://ier.com.ua>
61. Ishchuk, S. (2023). *Economy of Ukrainian regions under full-scale war: latest trends*. Economic Journal of Lesya Ukrainka Volyn National University, 3(35), 24–33. <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2023-03-24-33>
62. Korolenko, O., Zavadzka, O., & Shapovalov, R. (2024). *Impact of digital technologies on the efficiency of business processes in trade*. Advances and Achievements in Science, (9(9)). [https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9\(9\)-1110-1119](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9(9)-1110-1119)
63. Kutsmus, N., Prokopchuk, O., & Usiuk, T. (2020). *Ukraine in the system of the global economy: trade aspect*. Ekonomika Apk, (4), 94–104. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202004094>
64. Mazaraki, A. A., Melnyk, T. M., Iksarova, N. O., et al. (2016). *Foreign trade of Ukraine: XXI century* (A. A. Mazaraki, Ed.). Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics. ISBN 978-966-629-778-8
65. Piatnytska, H., & Shevchun, M. (2023). *Logistics strategies in trade: types, selection methods, and innovative changes under sustainable development conditions*. Economy and Society, (50). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-48>
66. Semenenko, O., & Skurinevska, L. (2023). *Indicators and criteria for evaluating the effectiveness of the defense resources management system in Ukraine's security and defense sector (structure, content)*. Journal of Scientific Papers Social Development & Security, 13(2), 112–128. <https://doi.org/10.33445/sds.2023.13.2.10>
67. Semenenko, O., Onofriichuk, V., Tolok, P., Riznik, V., & Momot, D. (2024). *Analysis of Ukraine's external military-economic relations during the war with Russia*. Scientific Bulletin of Mukachevo State University Series «Economics», 11(1), 71–82. <https://doi.org/10.52566/msu-econ1.2024.71>
68. Shymanska, K., & Bondarchuk, V. (2021). *The effect of the free trade agreement between Ukraine and the EU on domestic imports and exports*. Economics, Management and Administration, (2(96)), 25–30. [https://doi.org/10.26642/ema-2021-2\(96\)-25-30](https://doi.org/10.26642/ema-2021-2(96)-25-30)
69. Shtan, M., Umantsiv, Yu., Cherlenyak, I., Prykhodko, V., & Sonko, Yu. (2021). *Integrated evaluation of investment attractiveness in the context of economic sectors: Ukraine as a case study*. Investment Management and Financial Innovations, 18(2), 118–129. [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(2\).2021.10](https://doi.org/10.21511/imfi.18(2).2021.10)
70. Yatsenko, O., Reznikova, N., et al. (2021). *Modernization of the format of Ukraine's trade integration with the EU*. Economic and Social Development (EMS) Working Papers, 2270. Warsaw: Warsaw School of Economics Press. <https://press.wz.uw.edu.pl/cgi/viewcontent.cgi?article=2270&context=ems>

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ: ДОСВІД НІМЕЧЧИНИ, ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ, ПОЛЬЩІ ТА ЧИЛІ*

Країна	Експортний потенціал	Системна підтримка	Реалізація принципу NNTT
Німеччина: Mittelstand та інноваційна сталість	Потужний експортний сегмент формують середні компанії з вузькою спеціалізацією (Mittelstand) — переважно у машинобудуванні, оптиці, електроніці [OECD, 2021; Eurostat, 2022]	Експортне страхування (Euler Hermes), фінансування інновацій (KfW), податкові пільги на R&D [OECD (2020). <i>Science, Technology and Innovation Outlook</i>]	синергія економії від масштабу, високої фірмової продуктивності та інституційної стабільності
Південна Корея: технології та експортна стратегія	Основу експортного зростання становлять високотехнологічні корпорації (Samsung, LG, Hyundai), які за підтримки уряду пройшли шлях від OEM-виробників до лідерів глобального ринку [World Bank, 2020; ADB, 2021].	Система державних грантів, венчурного фінансування та кластерів навколо Сеула та Пусану [OECD (2018). <i>Korea's Innovation Policy</i>].	підтримка найпродуктивніших фірм з орієнтацією на інновації та мінімізація фіксованих витрат експорту.
Польща: євроінтеграційний ефект	Інтеграція до ЄС (з 2004 р.) активізувала трансформацію експортної структури, особливо у сферах агропереробки, автокомпонентів та машинобудування [European Commission, 2022].	Європейські фонди сприяли модернізації інфраструктури, навчання кадрів, підвищенню експортної спроможності МСП [World Bank (2021). <i>Poland: From Transition to Innovation</i>].	реалокатії ресурсів від неефективних підприємств до конкурентоспроможних на ринку ЄС.
Чилі: агроекспорт та ефективна підтримка	Експортна стратегія базується на високій якості, сертифікації та брендуванні (вино, лосось, мідь) [UNCTAD, 2021].	Держава через агентство ProChile підтримує експортні МСП шляхом субсидій, логістичного сприяння та маркетингу [OECD, 2020].	модель для країн з обмеженим ринком, що компенсується спеціалізацією та фокусом на нішеві товари з високою доданою вартістю.

Джерело: сформовано на основі

- [Melitz, M. (2003). The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725. <https://doi.org/10.1111/1468-0262.00467>
- Bernard, A., Jensen, B., Redding, S., & Schott, P. (2007). Firms in international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 21(3), 105–130. <https://doi.org/10.1257/jep.21.3.105>
- Helpman, E., Melitz, M., & Yeaple, S. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. *American Economic Review*, 94(1), 300–316. <https://doi.org/10.1257/000282804322970814>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2020). *SME and entrepreneurship outlook 2020*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/6a503c0f-en>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2021). *Science, technology and innovation outlook 2021*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/75f79015-en>
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023). *SME and entrepreneurship outlook 2023*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/bdb4256a-en>
- World Bank. (2020). *Doing business in Korea*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/doing-business-korea>
- World Bank. (2021). *Poland: Innovation and export development*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/poland-innovation-export>

World Bank. (2023). *SMEs in post-conflict economies*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/smes-post-conflict>
 European Commission. (2022). *Trade and competitiveness reports*. European Commission. <https://ec.europa.eu>
 United Nations Conference on Trade and Development. (2021). *Global value chains and developing economies*. UNCTAD. <https://unctad.org>
 Asian Development Bank. (2021). *Innovation-driven growth in Asia*. ADB. <https://doi.org/10.22617/TCS210179-2>

*Ці приклади чітко ілюструють selection effect та export premium: лише інноваційні та ефективні фірми отримують вигоди від відкритої торгівлі. Успіх у реалізації переваг NNTT залежить від поєднання трьох чинників: 1) продуктивності та гнучкості фірм, 2) доступу до інфраструктури та інституцій, 3) цілеспрямованої державної політики. Кожен кейс також підкреслює специфіку адаптації до викликів глобалізації через: селекцію найбільш ефективних фірм; перерозподіл ресурсів до продуктивних секторів; цілеспрямовану інституційну підтримку. Відтак, секторна політика має орієнтуватися на підтримку фірм із високим потенціалом. Таким чином, секторальні приклади підтверджують ключові положення NNTT: адаптивність фірм, інституційна підтримка та інтеграція в глобальні ланцюги створення вартості забезпечують стійкість економіки навіть в умовах зовнішнього шоку.

Таблиця А2

МІЖНАРОДНІ КЕЙСИ ЗАСТОСУВАННЯ NNTT**

Індонезія: інтеграція через рибний сектор	Індія: інституційні фактори і лібералізація	Мексика: ефекти інтеграції в рамках NAFTA
Дослідження Sulistijowati et al. (2019, 2024) демонструє, як рибна промисловість Індонезії адаптується до вимог глобального ринку через передачу знань, стандартів безпеки й технологій від імпортерів із ЄС та Японії. Зокрема, компанії, які орієнтовані на експорт, виявились більш продуктивними, запроваджували автоматизацію та мали вищий рівень екологічної відповідальності. Таким чином, зовнішній ринок виступає стимулом до модернізації фірм — ключового положення NNTT.	Chand & Sen (2002) аналізують, як лібералізація торгівлі в Індії у 1990-х роках вплинула на ефективність сільськогосподарських фірм. Хоча відкриття ринку призвело до посилення конкуренції, воно також стимулювало спеціалізацію, впровадження нових агротехнологій і залучення капіталу. При цьому особливо ефективними виявились ті підприємства, які мали доступ до інформації та підтримки з боку держави. Це ілюструє важливість адаптаційної політики у поєднанні з відкритістю ринку.	Faber (2007) дослідив вплив Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA) на мексиканську промисловість. Виявилось, що фірми, розташовані ближче до кордону зі США, значно швидше адаптувались до нових умов, підвищуючи продуктивність і впроваджуючи технологічні інновації. Водночас фірми у південних регіонах країни, де інституційна підтримка була слабшою, демонстрували нижчу реактивність. Це підкреслює роль територіальної близькості, логістики та інституційної спроможності у реалізації потенціалу зовнішньої торгівлі.

Джерело: сформовано на основі

[Sulistyowati, W., Soemarno, Soemarno, Efani, A., & Primyastanto, M. (2019). Factors influencing the market requirements fulfillment in small medium enterprise fish processors in East Java. IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 236, 012134. <https://doi.org/10.1088/1755-1315/236/1/012134>

Sulistijowati, L., Komarudin, N. A., Dian, S. H., Titin, Y., & Wicaksono, M. A. (2024). From waste to wealth: Entrepreneurial ventures in chitosan extraction for environmental sustainability. APTISI Transactions on Technopreneurship (ATT), 6(3), 443–457. <https://doi.org/10.34306/att.v6i3.480>

Chand, S., & Sen, K. (2002). Trade liberalization and productivity growth: Evidence from Indian manufacturing. Review of Development Economics, 6(1), 120–132. <https://doi.org/10.1111/1467-9361.00145>

Faber, B. (2007). Globalization, distance and firm entry into foreign markets. Review of Economics and Statistics, 89(4), 691–703. <https://doi.org/10.1162/rest.89.4.691>

**Для глибшого розуміння практичного значення NNTT доцільно звернутися до прикладів її застосування у країнах з різними рівнями розвитку, інституційною якістю та географічним положенням. Такі кейси дозволяють виявити універсальні закономірності, а також показати межі застосування теорії в умовах структурної нестабільності (табл.А2). Вивчення міжнародного досвіду дозволяє виокремити ефективні підходи до підтримки експортної діяльності високопродуктивних фірм в умовах відкритої економіки, що повністю відповідає парадигмі нової-нової теорії торгівлі (NNTT)

Стаття надійшла 06.10.2025; прийнята до друку 21.10.2025 року