

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є. В., Чорнописька Н. В. Логістика: навчальний посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019.
2. Will Pay: Damage, Losses, and Needs Assessment. Kyiv School of Economics. 2023. URL: <https://kse.ua>.
3. Ukraine Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3). The World Bank 2024. URL: <https://www.worldbank.org>.
4. EU-Ukraine Solidarity Lanes Report. European Commission. 2023. URL: <https://ec.europa.eu>.
5. Review of Maritime Transport 2023. Geneva: United Nations, 2023.
6. Christopher M. Logistics & Supply Chain Management. 5th ed. London: Pearson, 2016.

Канд. екон. наук Пащенко О. В., Грибанов М. С.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
ПЛАСТИКОВИМИ ТРУБАМИ І ФІТИНГАМИ УКРАЇНИ**

Розвиток міжнародної торгівлі пластиковими трубами і фітингами відбувається в умовах ускладнення регуляторного середовища та зростання «нецінових» бар'єрів. На відміну від традиційних тарифних обмежень, дедалі більшого значення набувають технічні регламенти, стандарти та процедури оцінки відповідності, які визначають допуск продукції на конкретні ринки. У глобальному вимірі правила встановлення таких вимог формуються в межах Угоди СОТ про технічні бар'єри в торгівлі (ТВТ), що визнає право держав запроваджувати вимоги для захисту довкілля та безпеки, однак водночас вимагає недискримінаційності й недопущення «зайвих перешкод» для торгівлі. Це створює складний баланс: регуляторні норми легітимні, але їх виконання підвищує витрати експортерів і ускладнює вихід на ринки [1].

Першою ключовою проблемою розвитку міжнародної торгівлі пластиковими трубами і фітингами для українських виробників є жорсткі технічні та регуляторні бар'єри на ринках розвинених країн, насамперед ЄС. Вихід на ці ринки потребує обов'язкової відповідності стандартам EN та ISO, проходження складних процедур сертифікації, підтвердження стабільності якості сировини й готової продукції, а також впровадження систем екологічного менеджменту. Для багатьох українських підприємств ці вимоги означають значні додаткові витрати на модернізацію обладнання, лабораторні випробування та документальне супроводження, що

знижує їхню цінову конкурентоспроможність і обмежує доступ до преміальних сегментів ринку [2].

Другою суттєвою проблемою є висока інтенсивність міжнародної конкуренції у сегменті пластикових труб і фітінгів. Світовий ринок характеризується домінуванням великих виробників з Німеччини, Китаю, США та країн Центральної Європи, які мають переваги у масштабах виробництва, автоматизації та доступі до дешевшої сировини. Українські компанії змушені конкурувати переважно у ціново чутливих нішах, де маржа є низькою, а будь-яке підвищення собівартості через енергоносії чи логістику швидко погіршує їхні позиції. У таких умовах можливості для експансії обмежуються регіональними ринками та окремими спеціалізованими проєктами [3].

Третьою групою проблем виступають логістичні та воєнно-інфраструктурні обмеження, які суттєво ускладнили експортну діяльність після 2022 року. Руйнування транспортної інфраструктури, перевантаження західних кордонів, зростання вартості перевезень і нестабільність поставок призводять до подовження строків доставки та зростання кінцевої ціни продукції. Для галузі, де значну частку собівартості займають транспортні витрати через великі обсяги й низьку питому вартість товару, ці фактори різко знижують конкурентоспроможність українських виробників порівняно з компаніями, розташованими безпосередньо в межах ЄС [3].

Нарешті, вагомою проблемою є структурні та інвестиційні обмеження розвитку галузі, зокрема недостатній рівень технологічної модернізації та обмежений доступ до довгострокового фінансування. Частина українських підприємств працює на обладнанні попередніх поколінь, що ускладнює виробництво багат шарових, армованих і високотехнологічних трубопровідних систем, попит на які зростає на міжнародних ринках. Відсутність масштабних інвестиційних програм стримує перехід до продукції з вищою доданою вартістю, через що українські виробники залишаються залежними від вузького кола стандартних сегментів і мають обмежені можливості для стійкого розширення своєї присутності у глобальній торгівлі [3]. Узагальнюючи викладене, розвиток міжнародної торгівлі пластиковими трубами і фітінгами відбувається в умовах поєднання регуляторних, технологічних, економічних та екологічних викликів, що ускладнюють доступ продукції на зовнішні ринки. Посилення технічних і екологічних стандартів, фрагментація вимог, залежність від цін на нафтохімічну сировину та кліматична

політика формують нову модель конкуренції, у якій важливими стають не лише цінові переваги, а й технологічний рівень та екологічна відповідальність виробників. Водночас ці виклики стимулюють модернізацію виробництва, впровадження інноваційних матеріалів і перехід до циркулярних бізнес-моделей. Для українських виробників розвиток експорту пластикових труб і фітінгів стримується регуляторними бар'єрами, високою конкуренцією та воєнно-логістичними обмеженнями. Значні витрати на сертифікацію, транспортування та енергоресурси зменшують можливості розширення експорту. Тому ключовими напрямками зміцнення міжнародних позицій галузі є технологічна модернізація підприємств, диверсифікація ринків збуту та інтеграція у європейські ланцюги доданої вартості.

Список використаних джерел:

1. The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade. WTO. 2025. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbtagr_e.htm?utm_source.
2. European Commission. Construction Products Regulation (EU) No 305/2011 – Guidance and Implementation. Brussels: European Commission, 2023.
3. Міністерство економіки України. Експортна стратегія України: дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі до 2026 р. Київ: Мінекономіки України, 2022.

Канд. екон. наук Пащенко О. В., Тройникова Н. Д.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ФАКТОРИ ІНВЕСТУВАННЯ В ЕНЕРГЕТИЧНІ СТАРТАПИ

Сучасний енергетичний сектор переживає глибокі зміни під впливом технологічного розвитку, екологічних викликів і переходу до низьковуглецевої економіки, у межах яких ключову роль відіграють інноваційні стартапи. Саме вони формують нові рішення у сферах відновлюваної енергетики, накопичення енергії, розумних мереж і підвищення енергоефективності, забезпечуючи швидку адаптацію галузі до нових умов. Водночас такі компанії характеризуються високим рівнем ризику та значним потенціалом масштабування, але стикаються зі складнощами залучення фінансування через економічну нестабільність, політичні фактори та технологічні бар'єри.