НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ ПУБЛІЧНОГО ПРАВА

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

СЕЛМЕНСЬКИЙ МАКСИМ СТЕПАНОВИЧ

УДК 341.24:346.7(477+437.6)

ДИСЕРТАЦІЯ

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Спеціальність – 081 «Право»
Галузь знань – 08 «Право»

Подається на здобуття ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____М. С. Селменський

Науковий керівник: **Сорока Лариса Володимирівна**, доктор юридичних наук, професор

Київ – 2025

АНОТАЦІЯ

Селменський М. С. Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності – *Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.*

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 081 «Право». – Науково-дослідний інститут публічного права, Київ, 2025.

Дисертаційна робота присвячена комплексному дослідженню правових засад міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності. З огляду на стратегічний курс України на інтеграцію до Європейського Союзу та формування передбачуваного правового середовища для бізнесу, проблема узгодженості та ефективності правового регулювання транскордонного підприємництва набуває виняткової ваги. Словаччина у цьому контексті є показовим партнером України: як суміжна держава –член ЄС, вона має тривалий досвід адаптації до acquis communautaire та створює значний попит на співпрацю у сфері торгівлі, інвестицій, трудової мобільності й цифрових послуг. Саме тому українсько-словацький вимір співробітництва є не лише регіонально значущим, але й репрезентативним для виявлення глибинних закономірностей правового забезпечення транскордонного підприємництва в умовах європейської інтеграції.

У межах дослідження проаналізовано суспільні відносини, що виникають у процесі транскордонної господарської взаємодії, зосереджено увагу на нормативно-правових механізмах, інституційних моделях та практичних інструментах їх реалізації. Предметом наукового пошуку стало виявлення та систематизація правових асиметрій між українським і словацьким правопорядками, оцінка ступеня їхньої узгодженості з правом ЄС та міжнародними стандартами, а також визначення впливу цих дисбалансів на

умови здійснення підприємницької діяльності. Водночас робота поєднує доктринально-правовий аналіз із емпіричним дослідженням: на основі анкетування та інтерв'ю українських підприємців у Словаччині верифіковано реальний стан правозастосування, бар'єри входження та функціонування бізнесу, рівень доступності правових процедур і сервісів.

Загальна логіка дослідження підпорядкована формуванню цілісної концепції правового забезпечення транскордонного підприємництва. Для цього було розкрито теоретико-методологічні основи міжнародного підприємництва, визначено критерії оцінки ефективності договірно-правових засад (системність, комплементарність, правова визначеність, digital interoperability, SME-usability тощо), виявлено проблемні зони правового регулювання та здійснено порівняльний аналіз національних і наднаціональних режимів. Науковий пошук спрямовано не лише на констатацію колізій чи асиметрій, але й на вироблення практичних рішень –від гармонізації правових режимів та модернізації двосторонніх угод до впровадження інституційно-організаційних і цифрових механізмів, здатних знизити трансакційні витрати та забезпечити передбачуваність правового середовища для суб'єктів малого й середнього бізнесу.

У першому розділі дисертації здійснено комплексне розкриття теоретико-методологічних засад правового забезпечення транскордонного підприємництва. Визначено сутність міжнародного підприємництва як інтегративного феномену, що поєднує економічні, організаційні та правові виміри й функціонує у багаторівневому регуляторному середовищі. Доведено, що міжнародне підприємництво не може бути редуковане до суто економічної категорії, оскільки його розвиток безпосередньо залежить від інституційних механізмів та правових інструментів, які забезпечують стабільність і передбачуваність транскордонних відносин.

Розкрито еволюцію наукових підходів до осмислення міжнародного підприємництва. Виокремлено три концептуальні напрями його теоретичного осмислення: процесуальний (з акцентом на динаміку виходу на зовнішні ринки), поведінково-організаційний (зосереджений на діях і стратегіях суб'єктів господарювання) та інституційний (який визначає роль нормативно-правового та організаційного середовища). Доведено, що їх поєднання створює методологічну основу для адекватного аналізу правових процесів у сфері транскордонного співробітництва.

Систематизовано сучасні науково-методологічні підходи до дослідження правового забезпечення міжнародного підприємництва –інституційний, глобалізаційний, євроінтеграційний та транскордонний. Обґрунтовано їх взаємодоповнюваність і доведено необхідність міждисциплінарного синтезу, що поєднує правові, економічні й цифрові виміри регулювання. Це дало можливість сформувати наукову рамку, здатну адекватно відобразити складність і багатовимірність досліджуваних процесів.

Особливу увагу приділено аналізу форм і моделей міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності. Досліджено класичні двосторонні угоди, багатосторонні механізми в рамках СОТ та ЄС, а також локальні транскордонні формати –єврорегіони, кластерні ініціативи, публічно-приватні партнерства. Показано, що кожна з цих моделей має власний регуляторний потенціал і по-різному впливає на правове середовище транскордонного підприємництва. Зроблено висновок, що їх ефективність зумовлюється не лише якістю нормативної бази, а й рівнем інституційної сумісності та цифрової інтегрованості правових режимів.

Вперше для українсько-словацького контексту розроблено багатокритеріальну методологічну рамку оцінювання ефективності договірно-правових інструментів транскордонного співробітництва. Вона охоплює такі

взаємопов’язані критерії: системність і комплементарність договірної бази, колізійні правила та субсидіарність, юридичну дієвість і результативність процедур, цифрову інтероперабельність, SME-usability, адаптивність до оновлень, багаторівневість регулювання. На відміну від попередніх підходів, ця рамка не обмежується декларативним описом параметрів, а операціоналізує їх через набір перевірюваних показників, прив’язаних до життєвого циклу транзакції (ex-ante, on-market, ex-post).

Уточнено понятійно-категоріальний апарат дослідження та запропоновано авторський міні-глосарій ключових дефініцій (системність, комплементарність, цифрова інтероперабельність, SME-usability тощо), що уможливлює забезпечення термінологічної узгодженості та стандартизації при аналізі українсько-словацьких договірно-правових інструментів.

Таким чином, результати першого розділу створюють цілісне теоретико-методологічне підґрунтя для подальшого дослідження. Концептуалізація міжнародного підприємництва як багатовимірного феномену, виокремлення моделей співробітництва та розроблення багатокритеріальної методологічної рамки дозволяють не лише уточнити категоріальний апарат і стандартизувати дослідницькі підходи, а й сформувати інструментарій для практичної діагностики правових асиметрій. Саме ці інструменти забезпечують можливість у другому розділі здійснити системний аналіз нормативно-правових засад співробітництва України та Словацької Республіки, виявити колізії та прогалини, оцінити ступінь їх узгодженості з acquis ЄС і верифікувати результати на основі емпіричних даних. Отже, розділ 1 задає теоретико-методологічну рамку, яка визначає зміст і логіку подальшого дослідження у розділі 2, де ця рамка застосовується до аналізу чинних правових механізмів і реальної підприємницької практики.

У другому розділі дисертації здійснено системний, багаторівневий аналіз правового підґрунтя та практики транскордонного підприємницького співробітництва України та Словацької Республіки. Методологічна логіка побудови дослідження охоплює три взаємопов'язані рівні: по-перше, розгляд національних правопорядків у сфері підприємницької діяльності та їх договірно-правового наповнення; по-друге, виявлення та класифікацію проблемних вузлів регулювання, колізій і правових асиметрій; по-третє, емпіричну перевірку висновків на основі кількісних і якісних методів дослідження. Такий підхід забезпечує інтеграцію доктринального, порівняльно-правового та емпіричного зрізів, що дозволяє сформувати цілісне уявлення про реальний стан правового забезпечення співробітництва.

Нормативна основа транскордонного співробітництва розглядається як системоутворюючий чинник, що визначає межі взаємодії правопорядків та задає вектор їхньої гармонізації у контексті євроінтеграційних процесів. Досліджено внутрішньодержавні режими підприємництва, інвестицій, оподаткування, трудових відносин, публічних закупівель, конкурентного права, альтернативного вирішення спорів та цифрових довірчих послуг. Підкреслено, що саме ці сегменти безпосередньо впливають на можливості виходу суб'єктів господарювання на суміжні ринки та забезпечення їх правової визначеності.

У межах аналізу правопорядку Словацької Республіки розглянуто конституційні та приватноправові засади, інститути державної підтримки малого й середнього підприємництва, конкурентне право, режим публічних закупівель, арбітраж, податково-трудові параметри для іноземних суб'єктів, а також цифрові довірчі послуги й механізм скринінгу прямих іноземних інвестицій (FDI). Встановлено, що словацьке законодавство формує загалом передбачуване регуляторне середовище, проте ефективність його застосування для українських

підприємців значною мірою залежить від ступеня інтеграції відповідних норм у договірно-правову базу та наднаціональні режими ЄС.

Двосторонні акти України та Словацької Республіки розглянуто як структурні елементи інституційної архітектури транскордонного співробітництва. Їхня функціональність виявляється у зниженні трансакційних витрат і забезпеченні правової визначеності: ex ante – на етапі виходу на ринок та узгодження умов, on market – у процесі виконання зобов'язань, ex post – у сфері моніторингу та правозастосування. Доведено, що реальна цінність договірно-правової бази визначається не стільки формальною наявністю угод, скільки їхньою операційною дієвістю та узгодженістю з багаторівневим регуляторним простором, у якому переплітаються національні, двосторонні та європейські норми.

Встановлено низку системних бар'єрів, які перешкоджають розвитку українсько-словацького підприємницького співробітництва. Вони структуровані за такими площинами: правові моделі: відмінності у підходах до регулювання підприємництва та інвестиційної діяльності; фінансово-податкові та митні аспекти: подвійні обтяження, розбіжності у податкових режимах, складність митних процедур; трудові, соціальні та міграційні питання: відмінності у регулюванні працевлаштування, соціального захисту та мобільності робочої сили; адміністративні бар'єри та стандартизація: бюрократичні перепони, складність дозвільних процедур, відмінності у стандартах і сертифікації; цифрові несумісності: проблеми інтероперабельності довірчих послуг, відсутність повної взаємності у визнанні електронної ідентифікації та підписів; мовно-процедурні труднощі та ризики для МСП: недостатня доступність сервісів іноземною мовою, висока залежність від локальних консультантів, надмірні витрати на проходження процедур.

Узагальнено, що сукупність вказаних бар'єрів формує асиметричний регуляторний простір, у якому українські суб'єкти господарювання стикаються з підвищеними витратами відповідності та нерівними умовами конкуренції. Це є проявом «правової асиметрії», зумовленої різницею інтеграційних статусів сторін: членством Словацької Республіки в ЄС та лише частковою гармонізацією Україною acquis communautaire.

З метою перевірки аналітичних висновків проведено емпіричне дослідження, яке поєднало кількісні та якісні методи збору даних. Основу становило анкетування 80 українських підприємців, що здійснюють господарську діяльність у Словацькій Республіці, проведене у період січень – червень 2025 р. методом комп'ютеризованого веб-опитування (CAWI – Computer-Assisted Web Interviewing). Отримані результати були доповнені напівструктурованими інтерв'ю та аналізом офіційної статистики ЄС і СР, що забезпечило репрезентативність і багатовимірність емпіричної бази.

Зібрані дані засвідчили, що основними перешкодами для українських підприємців є мовно-процедурні труднощі, надмірні податково-адміністративні витрати та обмежений доступ до механізмів правового захисту. Водночас було зафіксовано стратегічну орієнтацію респондентів на інтеграцію в європейський ринок, поступову адаптацію до формалізованого правового середовища та сталий попит на інституційну підтримку з боку як українських, так і словацьких органів влади.

Порівняння кількісних і якісних результатів дало змогу не лише підтвердити існування правових асиметрій, окреслених у нормативно-правовому аналізі, а й кількісно оцінити їхню вагу, визначити пріоритетність податково-адміністративних та мовно-процедурних обмежень для суб'єктів малого і середнього бізнесу. Застосування розробленої у розділі 1 методологічної рамки (systemicity, subsidiarity, interoperability, SME-usability, update-fitness, multi-level

governance) дозволило інтерпретувати емпіричні дані у структурованому вигляді та забезпечити їх аналітичну верифікацію.

Таким чином, другий розділ не лише фіксує стан і проблеми правового регулювання українсько-словацького підприємницького співробітництва, а й розкриває їх системний характер, підтверджений емпіричними даними. Це створює концептуально і методологічно вивірене підґрунтя для третього розділу, у якому розгортається авторська стратегія гармонізації правових режимів, модернізації договірно-інституційної інфраструктури та забезпечення цифрової інтероперабельності транскордонних інструментів.

Виявлені у другому розділі асиметрії та бар'єри правового регулювання транскордонного підприємництва безпосередньо зумовили необхідність розробки у третьому розділі системи напрямів удосконалення правового забезпечення співробітництва України та Словацької Республіки. Логіка розділу спрямована на формування концептуально цілісної архітектоніки правового простору, яка інтегрує доктринальні положення, емпірично підтверджені дані та практичні пропозиції.

По-перше, обґрунтовано пріоритет гармонізації правових режимів і усунення асиметрій. Запропоновано комплекс заходів: адаптацію національного законодавства України до acquis ЄС (зокрема у сфері корпоративного права, державної допомоги, конкуренції), модернізацію інвестиційних та податкових угод, а також упровадження чотирирівневої моделі багаторівневої узгодженості «норма → інтерпретація → інституція → моніторинг». Ця модель, запропонована автором уперше, покликана забезпечити регуляторну симетрію, знизити трансакційні витрати та створити передбачуване правове середовище для суб'єктів господарювання.

По-друге, розроблено інституційно-організаційні та договірні механізми, що перетворюють формально узгоджені норми на дієві практики. У цьому

контексті введено авторську категорію «договірно-інституційна архітектоніка», яка передбачає розширення договірної бази (угоди про визнання кваліфікацій, адміністративних документів, оновлення економічної угоди), інституціоналізацію регулярного двостороннього діалогу з обов'язковим представництвом МСП, а також активне використання інструментів *soft law* (дорожні карти, меморандуми, пілотні проєкти). Такий підхід уможливлює поступове утвердження стабільних регуляторних практик і формування інституційної конвергенції.

По-третє, проаналізовано цифровізацію як ключовий інструмент гармонізації. Запропоновано створення UA–SK Digital SME Gateway на основі принципу once-only, взаємне визнання електронних ідентичностей (Diia ID ↔ EUDI Wallet), інтеграцію митно-логістичних сервісів (NCTS, e-CMR, eFTI, AEO), а також розбудову «зеленого-цифрового контуру» для підтримки інноваційного підприємництва. Уперше цифрова інтероперабельність обґрунтовується як фундаментальна категорія правового порядку, без якої неможливо досягти прозорості, швидкості та передбачуваності транскордонних процедур.

У підсумку запропоновано авторську Стратегію удосконалення правового забезпечення співробітництва України та Словацької Республіки. Вона ґрунтується на принципах пропорційності, правової визначеності, багаторівневої узгодженості, інституційної симетрії та цифрової інтеграції. Її реалізація передбачає трирівневу дорожню карту (2025–2035), систему показників ефективності (KPI) та механізм policy-correction, що гарантує адаптивність і сталість інтеграційних процесів.

Таким чином, третій розділ не лише пропонує набір конкретних заходів, а формує цілісну стратегію правового забезпечення транскордонного підприємництва України та Словацької Республіки, що інтегрує доктринальні положення, порівняльно-правовий аналіз та емпіричні дані. Вона поєднує

адаптацію до acquis ЄС із інституційною конвергенцією та цифровою інтеграцією, а її апробація у двосторонньому форматі створює модель для ширшого використання в процесах європейської інтеграції України.

Наукова новизна дисертаційного дослідження полягає у формуванні цілісної концепції правового забезпечення транскордонного підприємництва України та Словацької Республіки, що інтегрує теоретико-методологічні засади, порівняльно-правовий аналіз і емпіричну верифікацію.

Вперше уточнено понятійно-категоріальний апарат міжнародного підприємництва як інтегративного феномену з економічним, організаційним і правовим вимірами, що функціонує в умовах багаторівневого регулювання. Розроблено багатокритеріальну методологічну рамку оцінювання ефективності договірно-правових інструментів транскордонного співробітництва, яка включає критерії системності, комплементарності, правової визначеності, цифрової інтероперабельності, SME-usability, адаптивності до оновлень і багаторівневої узгодженості.

Запропоновано концепцію багаторівневої гармонізації правових режимів, у межах якої вперше обґрунтовано чотирирівневу модель узгодженості «норма → інтерпретація → інституція → моніторинг» як основу для усунення правових асиметрій і зниження трансакційних витрат у транскордонних відносинах. Введено авторську категорію «договірно-інституційна архітектоніка», що дозволяє пояснити взаємодію договірних норм і інституційних механізмів у процесі їх імплементації.

Розроблено авторську стратегію удосконалення правового забезпечення українсько-словацького підприємницького співробітництва, що поєднує адаптацію до acquis ЄС, інституційну конвергенцію та цифрову інтеграцію. Її реалізація передбачає дорожню карту, систему показників ефективності та

механізм policy-correction, що забезпечує адаптивність і сталість інтеграційних процесів.

Практичне значення роботи полягає у можливості безпосереднього використання її результатів у формуванні державної політики європейської інтеграції, нормопроєктуванні, діяльності органів публічної влади, практиці бізнес-асоціацій та уніфікації процедур для суб'єктів малого й середнього підприємництва. Отримані висновки і рекомендації також можуть бути використані у навчальному процесі юридичних і економічних факультетів, а також у програмах підвищення кваліфікації фахівців, задіяних у сфері транскордонного співробітництва.

Ключові слова: міжнародне співробітництво; транскордонне співробітництво; підприємницька діяльність; публічно-приватне партнерство; глобалізація; глобальне врядування; правове забезпечення; acquis ЄС; захист інвестицій; правові асиметрії; гармонізація; договірно-інституційна архітектоніка; цифрова інтероперабельність; SME-usability.

SUMMARY

Selmenskiy M. S. Legal Regulation of International Cooperation between Ukraine and the Slovak Republic in the Sphere of Entrepreneurial Activity – *Qualification scholarly work in manuscript form.*

The thesis for obtaining a scientific degree of Doctor of Philosophy in speciality 081 «Law». – Scientific Institute of Public Law, Kyiv, 2025.

This dissertation is devoted to a comprehensive examination of the legal foundations of international cooperation between Ukraine and the Slovak Republic in the sphere of entrepreneurial activity. In view of Ukraine's strategic course towards integration into the European Union and the imperative of establishing a predictable legal environment for business, the issue of coherence and effectiveness of the legal regulation of cross-border entrepreneurship acquires exceptional significance. Within this framework, Slovakia constitutes an illustrative partner for Ukraine: as a contiguous EU Member State, it possesses long-standing experience of adaptation to the acquis communautaire and generates considerable demand for cooperation in the fields of trade, investment, labour mobility, and digital services. Accordingly, the Ukrainian-Slovak dimension of cooperation is not only of regional importance but also representative for identifying the deeper regularities of legal regulation of cross-border entrepreneurship under conditions of European integration.

The research analyses the social relations arising in the course of cross-border economic interaction, with particular attention to the normative-legal mechanisms, institutional models, and practical instruments of their implementation. The object of scholarly inquiry consists in the identification and systematisation of legal asymmetries between the Ukrainian and Slovak legal orders, the assessment of their alignment with EU law and international standards, and the determination of the impact of such imbalances upon the conditions of entrepreneurial activity. At the same time, the study combines doctrinal-legal analysis with empirical research: on the basis of surveys and

interviews with Ukrainian entrepreneurs in Slovakia, the actual state of law enforcement, barriers to entry and business functioning, as well as the accessibility of legal procedures and services have been verified.

The overall logic of the study is subordinated to the construction of a holistic concept of legal regulation of cross-border entrepreneurship. To this end, the dissertation elaborates the theoretical and methodological foundations of international entrepreneurship, defines criteria for evaluating the effectiveness of contractual-legal frameworks (systemicity, complementarity, legal certainty, digital interoperability, SME-usability, inter alia), identifies problem areas of legal regulation, and undertakes a comparative analysis of national and supranational regimes. The scholarly inquiry is directed not merely towards the ascertainment of conflicts or asymmetries, but towards the elaboration of practical solutions—ranging from the harmonisation of legal regimes and the modernisation of bilateral agreements to the introduction of institutional-organisational and digital mechanisms capable of reducing transaction costs and ensuring predictability of the legal environment for small and medium-sized enterprises.

In the first chapter of the dissertation, a comprehensive exposition of the theoretical and methodological foundations of the legal regulation of cross-border entrepreneurship is undertaken. The essence of international entrepreneurship is defined as an integrative phenomenon combining economic, organisational, and legal dimensions, operating within a multi-level regulatory environment. It is demonstrated that international entrepreneurship cannot be reduced to a purely economic category, since its development directly depends upon the institutional mechanisms and legal instruments that ensure stability and predictability in cross-border relations.

The evolution of scholarly approaches to the conceptualisation of international entrepreneurship is analysed. Three conceptual strands of its theoretical comprehension are identified: the processual (focusing on the dynamics of market entry and

internationalisation), the behavioural-organisational (centred upon the actions and strategies of business entities), and the institutional (emphasising the role of normative-legal and organisational frameworks). It is substantiated that their combination provides the methodological basis for an adequate analysis of legal processes within the sphere of cross-border cooperation.

Contemporary scholarly and methodological approaches to the study of the legal regulation of international entrepreneurship are systematised—namely, the institutional, globalisation, European integration, and cross-border approaches. Their complementarity is substantiated, and the necessity of an interdisciplinary synthesis, combining legal, economic, and digital dimensions of regulation, is demonstrated. This has enabled the construction of a scholarly framework capable of adequately reflecting the complexity and multidimensionality of the processes under examination.

Particular attention is devoted to the analysis of forms and models of international cooperation in the sphere of entrepreneurial activity. Classical bilateral treaties, multilateral mechanisms within the WTO and the EU, as well as local cross-border formats—Euroregions, cluster initiatives, and public-private partnerships—are examined. It is shown that each of these models possesses its own regulatory potential and exerts a differentiated impact upon the legal environment of cross-border entrepreneurship. It is concluded that their effectiveness is conditioned not only by the quality of the normative framework but also by the degree of institutional compatibility and digital integration of legal regimes.

For the first time in the Ukrainian-Slovak context, a multi-criteria methodological framework for evaluating the effectiveness of contractual-legal instruments of cross-border cooperation has been developed. This framework encompasses such interrelated criteria as: systemic coherence and complementarity of the contractual base; conflict-of-law rules and subsidiarity; legal effectiveness and procedural efficiency; digital interoperability; SME-usability; adaptability to updates;

and multi-level character of regulation. In contrast to previous approaches, this framework does not confine itself to a declarative description of parameters, but operationalises them through a set of verifiable indicators tied to the transaction life cycle (ex ante, on-market, ex post).

The conceptual and categorical apparatus of the research has been refined, and an authorial mini-glossary of key definitions has been proposed (systemicity, complementarity, digital interoperability, SME-usability, inter alia), thereby ensuring terminological coherence and standardisation in the analysis of Ukrainian-Slovak contractual-legal instruments.

Accordingly, the results of the first chapter establish a comprehensive theoretical and methodological foundation for subsequent inquiry. The conceptualisation of international entrepreneurship as a multidimensional phenomenon, the delineation of models of cooperation, and the elaboration of a multi-criteria methodological framework make it possible not only to refine the categorical apparatus and standardise research approaches, but also to form an instrumentarium for the practical diagnosis of legal asymmetries. It is precisely these instruments that render possible, in the second chapter, a systematic analysis of the normative-legal foundations of cooperation between Ukraine and the Slovak Republic, the identification of conflicts and lacunae, the assessment of their alignment with the EU acquis, and the verification of results through empirical data. Hence, Chapter One provides the theoretical and methodological framework that determines the content and logic of the subsequent analysis in Chapter Two, where this framework is applied to the examination of existing legal mechanisms and actual entrepreneurial practice.

In the second chapter of the dissertation, a systematic and multi-level analysis is conducted of the legal foundations and practice of cross-border entrepreneurial cooperation between Ukraine and the Slovak Republic. The methodological logic of the research design encompasses three interrelated levels: first, the consideration of the

national legal orders in the field of entrepreneurial activity and their contractual-legal architecture; second, the identification and classification of problematic nodes of regulation, conflicts, and legal asymmetries; and third, the empirical verification of conclusions through quantitative and qualitative research methods. This approach ensures the integration of doctrinal, comparative-legal, and empirical dimensions, enabling the formation of a holistic understanding of the actual state of legal regulation of cooperation.

The normative basis of cross-border cooperation is considered as a system-forming factor which defines the boundaries of interaction between legal orders and sets the vector of their harmonisation within the context of European integration processes. The research examines domestic regimes of entrepreneurship, investment, taxation, labour relations, public procurement, competition law, alternative dispute resolution, and digital trust services. It is emphasised that these particular segments exert a direct impact upon the capacity of business entities to access adjacent markets and upon the provision of their legal certainty.

Within the analysis of the legal order of the Slovak Republic, consideration is given to the constitutional and private-law foundations, the institutions of state support for small and medium-sized enterprises, competition law, the regime of public procurement, arbitration, tax and labour parameters applicable to foreign entities, as well as digital trust services and the mechanism of screening foreign direct investment (FDI). It is established that Slovak legislation overall constitutes a predictable regulatory environment; however, the effectiveness of its application for Ukrainian entrepreneurs depends to a significant degree upon the extent to which the relevant norms are integrated into the bilateral contractual-legal framework and the supranational regimes of the European Union.

The bilateral acts between Ukraine and the Slovak Republic are examined as structural elements of the institutional architecture of cross-border cooperation. Their

functionality manifests itself in the reduction of transaction costs and the provision of legal certainty: ex ante—at the stage of market entry and the alignment of conditions; on market—in the course of the performance of obligations; ex post—in the domain of monitoring and enforcement. It is demonstrated that the real value of the contractual-legal framework is determined not so much by the formal existence of agreements as by their operational effectiveness and their coherence with the multi-level regulatory space wherein national, bilateral, and European norms intersect.

A number of systemic barriers obstructing the development of Ukrainian-Slovak entrepreneurial cooperation have been identified. They are structured along the following dimensions: Legal models: divergences in approaches to the regulation of entrepreneurship and investment activity; Fiscal, tax, and customs aspects: double burdens, discrepancies in tax regimes, and the complexity of customs procedures; Labour, social, and migration issues: differences in the regulation of employment, social protection, and labour mobility; Administrative barriers and standardisation: bureaucratic impediments, complexity of licensing procedures, and divergences in standards and certification; Digital incompatibilities: problems of interoperability of trust services and the absence of full reciprocity in the recognition of electronic identification and signatures; Linguistic-procedural difficulties and risks for SMEs: insufficient availability of services in foreign languages, high dependence upon local consultants, and excessive costs associated with compliance procedures.

It is generalised that the aggregate of the aforementioned barriers constitutes an asymmetric regulatory space in which Ukrainian business entities encounter heightened compliance costs and unequal conditions of competition. This phenomenon reflects a “legal asymmetry” resulting from the divergent integration statuses of the parties: the Slovak Republic’s membership in the European Union and Ukraine’s only partial harmonisation with the acquis communautaire.

In order to test the analytical conclusions, an empirical study was conducted combining quantitative and qualitative methods of data collection. The core of the study consisted of a survey of 80 Ukrainian entrepreneurs engaged in business activity in the Slovak Republic, administered during the period January–June 2025 by means of computer-assisted web interviewing (CAWI). The results obtained were complemented by semi-structured interviews and an analysis of official EU and Slovak statistics, thereby ensuring the representativeness and multidimensionality of the empirical base.

The collected data revealed that the principal obstacles faced by Ukrainian entrepreneurs are linguistic and procedural difficulties, excessive tax-administrative costs, and limited access to mechanisms of legal protection. At the same time, the respondents demonstrated a strategic orientation towards integration into the European market, a gradual adaptation to a formalised legal environment, and a sustained demand for institutional support from both Ukrainian and Slovak public authorities.

A comparison of the quantitative and qualitative findings made it possible not only to confirm the existence of the legal asymmetries identified in the normative-legal analysis, but also to quantify their weight and to establish the priority significance of tax-administrative and linguistic-procedural constraints for small and medium-sized enterprises. The application of the methodological framework elaborated in Chapter One (systemicity, subsidiarity, interoperability, SME-usability, update-fitness, multi-level governance) enabled the structured interpretation of the empirical data and ensured their analytical verification.

Thus, Chapter Two not only records the state and problems of the legal regulation of Ukrainian-Slovak entrepreneurial cooperation, but also reveals their systemic character, corroborated by empirical evidence. This provides a conceptually and methodologically validated foundation for Chapter Three, in which the author’s strategy is developed for the harmonisation of legal regimes, the modernisation of the

contractual-institutional infrastructure, and the securing of digital interoperability of cross-border instruments.

The asymmetries and barriers of legal regulation of cross-border entrepreneurship identified in Chapter Two directly necessitated the elaboration, in Chapter Three, of a system of directions for the improvement of the legal framework of cooperation between Ukraine and the Slovak Republic. The logic of the chapter is oriented towards the construction of a conceptually coherent architectonics of the legal space, integrating doctrinal propositions, empirically validated data, and practical recommendations.

First, the primacy of harmonisation of legal regimes and the elimination of asymmetries is substantiated. A complex of measures is proposed: the adaptation of Ukraine's national legislation to the EU acquis (notably in the domains of corporate law, state aid, and competition), the modernisation of investment and tax treaties, and the introduction of a four-tier model of multi-level coherence—"norm → interpretation → institution → monitoring." This model, introduced by the author for the first time, is intended to ensure regulatory symmetry, reduce transaction costs, and create a predictable legal environment for business entities.

Second, institutional-organisational and contractual mechanisms have been elaborated to transform formally harmonised norms into effective practices. In this context, the author introduces the category of "contractual-institutional architectonics," which presupposes the expansion of the treaty base (agreements on mutual recognition of qualifications, administrative documents, and the renewal of the economic agreement), the institutionalisation of regular bilateral dialogue with mandatory representation of SMEs, as well as the active deployment of soft law instruments (roadmaps, memoranda, pilot projects). Such an approach enables the gradual entrenchment of stable regulatory practices and the formation of institutional convergence.

Third, digitalisation is analysed as a key instrument of harmonisation. It is proposed to establish a UA–SK Digital SME Gateway on the basis of the once-only principle, to introduce mutual recognition of electronic identities (Diia ID ↔ EUDI Wallet), to integrate customs-logistics services (NCTS, e-CMR, eFTI, AEO), and to develop a "green-digital contour" for the support of innovative entrepreneurship. For the first time, digital interoperability is substantiated as a fundamental category of legal order, without which transparency, efficiency, and predictability of cross-border procedures cannot be attained.

As a result, an authorial Strategy for the Improvement of the Legal Framework of Cooperation between Ukraine and the Slovak Republic has been proposed. It is grounded upon the principles of proportionality, legal certainty, multi-level coherence, institutional symmetry, and digital integration. Its implementation envisages a three-tier roadmap (2025–2035), a system of key performance indicators (KPI), and a mechanism of policy-correction ensuring adaptability and sustainability of the integration processes.

Thus, Chapter Three does not merely suggest a set of discrete measures but articulates a holistic strategy of legal regulation of cross-border entrepreneurship between Ukraine and the Slovak Republic, which integrates doctrinal propositions, comparative-legal analysis, and empirical findings. It combines adaptation to the EU acquis with institutional convergence and digital integration, and its approbation in the bilateral format establishes a model for wider application within the processes of Ukraine's European integration.

The scientific novelty of the dissertation lies in the formulation of a holistic concept of legal regulation of cross-border entrepreneurship between Ukraine and the Slovak Republic, integrating theoretical-methodological foundations, comparative-legal analysis, and empirical verification.

For the first time, the conceptual-categorical apparatus of international entrepreneurship has been refined as an integrative phenomenon encompassing economic, organisational, and legal dimensions and operating under conditions of multi-level regulation. A multi-criteria methodological framework has been elaborated for evaluating the effectiveness of contractual-legal instruments of cross-border cooperation, which includes the criteria of systemicity, complementarity, legal certainty, digital interoperability, SME-usability, adaptability to updates, and multi-level coherence.

A concept of multi-level harmonisation of legal regimes has been advanced, within which the author has for the first time substantiated a four-tier model of coherence—"norm → interpretation → institution → monitoring"—as a foundation for overcoming legal asymmetries and reducing transaction costs in cross-border relations. The authorial category of "contractual-institutional architectonics" has been introduced, enabling the explanation of the interaction between contractual norms and institutional mechanisms in the course of their implementation.

An original strategy for the improvement of the legal framework of Ukrainian-Slovak entrepreneurial cooperation has been developed, combining adaptation to the EU acquis, institutional convergence, and digital integration. Its implementation envisages a roadmap, a system of performance indicators, and a mechanism of policy-correction designed to ensure adaptability and sustainability of the integration processes.

The practical significance of the dissertation consists in the possibility of direct application of its results in the formation of state policy of European integration, in law-making, in the activities of public authorities, in the practice of business associations, and in the unification of procedures for small and medium-sized enterprises. The conclusions and recommendations obtained may also be used in the educational process

of law and economics faculties, as well as in training programmes for professionals engaged in the field of cross-border cooperation.

***Key words*:** international cooperation; cross-border cooperation; entrepreneurial activity; public-private partnership; globalisation; global governance; legal framework; EU acquis; investment protection; legal asymmetries; harmonisation; contractual and institutional architecture; digital interoperability; SME usability.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. ***Селменський М.С.***, Несух Л.М. Міжнародне співробітництво України і Словацької Республіки на договірно-правовій основі розвитку підприємницької діяльності. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 1. С. 196–199. DOI: https://doi.org/10.36695/2219-5521.1.2023.41

2. Селменський М.С. Аналіз транскордонної співпраці як форми стабільного партнерства між Україною та ЄС. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 3 С. 244–251. DOI: https://doi.org/10.36695/2219-5521.3.2023.49

3. Селменський М.С. Стан та тенденції розвитку вітчизняних досліджень у напрямку правового забезпечення міжнародного співробітництва України у сфері підприємницької діяльності з країнами Європейського Союзу. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2024. Вип. 5 (58). С. 49–55. DOI: https://doi.org/10.32782/pyuv.v5.2024.8

4. Селменський М.С. Правові засади інституційної підтримки підприємництва в українсько-словацькому співробітництві. *Правові новели.* 2025. Вип. 26. С. 298–309. DOI: https://doi.org/10.32782/ln.2025.26.35

які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

5. Селменський М.С. Визначення напрямків подальшого розвитку співпраці між Україною та сусідніми країнами-партнерами ЄС. *Глобальна безпека та асиметричність світового господарства в умовах нестабільного розвитку економічних систем:* матеріали науково-практичної інтернет-конференції (Кропивницький, 8 груд. 2023 р.). Кропивницький: ЦНТУ, 2023. С. 430–434.

6. Селменський М.С. Розвиток міжнародного співробітництва між Україною і Словаччиною у сфері правової охорони інтелектуальної власності. *Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір:*

матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (Полтава, 6 черв. 2024 р.). Полтава: ПУЕТ, 2024. С. 66–69.

7. Селменський М.С. Інституційна асиметрія в українсько-словацькому транскордонному співробітництві: правові виклики та шляхи подолання. *Science and Technology: New Horizons of Development:* Collection of Scientific Papers with Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference (Prague, August 13–15, 2025). Prague: International Scientific Unity, 2025. С. 89–94.

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ І СКОРОЧЕНЬ……...28

ВСТУП……..…31

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……...……..45

1.1.Теоретичні основи міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності……..……..…….……45

1.1.1. Сутність і ключові характеристики міжнародного підприємництва……..……46

1.1.2. Форми та моделі міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності……..……58

1.1.3. Значення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності……...….63

1.2. Методологічні засади аналізу правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності……..…..……70

1.2.1. Методологічні підходи до дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва…….……71

1.2.2. Критерії аналізу договірно-правових засад міжнародного співробітництва……..……80

Висновки до розділу 1…….……..…88

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇДІЯЛЬНОСТІ……97

2.1. Нормативно-правові основи співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності……..97

2.2. Проблемні аспекти та колізії правового регулювання: методологічний аналіз…….….147

2.3. Емпіричний аналіз досвіду українських підприємців у Словацькій Республіці……..177

2.4. Узагальнення результатів та визначення ключових бар'єрів розвитку співробітництва……213

Висновки до розділу 2…….……..….219

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ……..……226

3.1. Гармонізація правових режимів та усунення асиметрій……..……...….….227

3.2. Інституційно-організаційні та договірні механізми співробітництва……245

3.3. Цифровізація та інноваційна інтеграція правових інструментів……..……260

3.4. Стратегія удосконалення правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності…….……..……274

Висновки до розділу 3……..…….……291

ВИСНОВКИ……..…297

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..……304

ДОДАТКИ……..338

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ І СКОРОЧЕНЬ

AEO – *Authorised Economic Operator* (уповноважений економічний оператор)

ADR – *Alternative Dispute Resolution* (альтернативне вирішення спорів)

BEPS – *Base Erosion and Profit Shifting* (розмивання бази оподаткування та виведення прибутків з-під оподаткування)

BIT – *Bilateral Investment Treaty* (двосторонній інвестиційний договір)

CAWI – *Computer-Assisted Web Interviewing* (онлайн-опитування)

CJEU – *Court of Justice of the European Union* (Суд ЄС)

CMR – *Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road* (Женевська конвенція CMR)

CTC – *Common Transit Convention* (Конвенція про спільний транзит)

DLA – *DLA Piper* (міжнародна юридична фірма)

EC – *European Commission* (Європейська комісія)

EEC – *European Economic Community* (Європейське економічне співтовариство)

EU – *European Union* (Європейський Союз)

EUDI – *European Digital Identity* (Європейська цифрова ідентичність)

EUDI Wallet – *European Digital Identity Wallet* (цифровий гаманець ідентичності ЄС)

HCCH – *Hague Conference on Private International Law* (Гаазька конференція з міжнародного приватного права)

ICSID – *International Centre for Settlement of Investment Disputes* (Міжнародний центр із врегулювання інвестиційних спорів)

ISDS – *Investor-State Dispute Settlement* (механізм врегулювання інвестиційних спорів між державою та інвестором)

KPI – *Key Performance Indicators* (ключові показники ефективності)

MAP – *Mutual Agreement Procedure* (процедура взаємного узгодження)

MIC – *Multilateral Investment Court* (Міжнародний інвестиційний суд)

MLI – *Multilateral Instrument* (Багатостороння конвенція щодо податкових угод)

MoU – *Memorandum of Understanding* (меморандум про взаєморозуміння)

NCTS – *New Computerised Transit System* (Нова комп'ютеризована транзитна система)

OECD – *Organisation for Economic Co-operation and Development* (Організація економічного співробітництва та розвитку)

PPT – *Principal Purpose Test* (критерій головної мети)

RIA – *Regulatory Impact Assessment* (оцінка регуляторного впливу)

SLA – *Service Level Agreement* (угода про рівень послуг)

SME – *Small and Medium-sized Enterprises* (малі та середні підприємства)

SME-usability – *criterion of usability/accessibility of legal norms for SMEs* (критерій зручності/доступності норм для МСП)

UCC – *Union Customs Code* (Митний кодекс ЄС)

UNCITRAL – *United Nations Commission on International Trade Law* (Комісія ООН з права міжнародної торгівлі)

UNECE – *United Nations Economic Commission for Europe* (Європейська економічна комісія ООН)

UN – *United Nations* (Організація Об'єднаних Націй)

acquis – *acquis communautaire* (правовий доробок Європейського Союзу)

e-CMR – *electronic consignment note* (електронна товарно-транспортна накладна)

eFTI – *electronic Freight Transport Information* (електронна інформація з перевезення вантажів)

eIDAS – *Regulation (EU) No 910/2014 on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market* (Регламент (ЄС) № 910/2014 про

електронну ідентифікацію та довірчі послуги для електронних транзакцій на внутрішньому ринку)

Diia ID – *Ukrainian electronic identification system ("Diia.Signature")* (українська система електронної ідентифікації «Дія.Підпис»)

АМКУ – Антимонопольний комітет України

АТ – акціонерне товариство

ГКУ – Господарський кодекс України

ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність

ЄДР – Єдиний державний реєстр

ЄС – Європейський Союз

ЄЕС – Європейське економічне співтовариство

ІТ – інформаційні технології

МП – міжнародне підприємництво

МСП – малі та середні підприємства

ООН – Організація Об'єднаних Націй

ПДВ – податок на додану вартість

ПІІ – прямі іноземні інвестиції

СОТ – Світова організація торгівлі

СР – Словацька Республіка

ЦКУ – Цивільний кодекс України

ТПП – Торгово-промислова палата

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Проблематика правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності належить до числа фундаментальних у сучасній юридичній науці. Вона охоплює не лише нормативно-правовий масив міжнародних та національних актів, а й комплекс інституційних, процедурних та цифрових механізмів, що забезпечують передбачуваність і стабільність транскордонних відносин. Для України, яка перебуває на етапі поглиблення інтеграції з Європейським Союзом, ця проблематика має стратегічний характер, оскільки безпосередньо пов'язана з гарантіями економічної безпеки та правової визначеності для суб'єктів господарювання.

Особливої актуальності зазначене питання набуло в умовах збройної агресії проти України, що зумовила масштабну міграцію громадян та перенесення значної частини підприємницької активності до держав – членів ЄС. Словацька Республіка, як безпосередній сусід України і водночас член Європейського Союзу, стала одним із ключових напрямів релокації бізнесу й трудових ресурсів. Це об'єктивно висунуло на перший план проблему узгодженості правових режимів, адже саме від їх симетричності та прозорості залежить можливість ефективної реалізації підприємницьких ініціатив українських громадян за кордоном.

Критичний аналіз сучасного стану наукової розробки свідчить, що доктрина права здебільшого розглядає гармонізацію у вузькому сенсі – як технічне перенесення acquis ЄС до національного законодавства. Однак такий підхід виявляється недостатнім, оскільки не враховує інституційної спроможності державних органів забезпечувати правозастосування, а також функціональної сумісності адміністративних і цифрових процедур. Інший масив

досліджень зосереджується на окремих секторах (інвестиційному, податковому, трудовому), аналізуючи їх у відриві від комплексної логіки транскордонної взаємодії. Як наслідок, вітчизняна наука поки що не сформувала єдиної інтегрованої концепції правового забезпечення підприємницького співробітництва з державами – членами ЄС, що ускладнює вироблення узгодженої стратегії для України.

Практика українсько-словацьких відносин переконливо демонструє, що формальна наявність двосторонніх угод не гарантує їх ефективності. Зберігаються значні правові асиметрії: у сфері інвестицій та оподаткування – через розбіжності в адміністративних процедурах; у сфері визнання кваліфікацій – через відсутність належних процедурних механізмів; у сфері цифрових сервісів – через несумісність електронної ідентифікації та довірчих послуг. Ці дисбаланси створюють додаткові транзакційні витрати й обмежують конкурентоспроможність українських підприємців, передусім малих і середніх.

Сутність наукової проблеми полягає у відсутності цілісної концептуальної моделі правового забезпечення міжнародного підприємницького співробітництва, яка б одночасно враховувала нормативний рівень (узгодженість і симетричність правил), інституційний рівень (спроможність органів забезпечувати їх реалізацію) та операційний рівень (доступність і цифрову сумісність процедур). Саме цей розрив між «закріпленою нормою» та «реальною дією» в умовах війни, масштабної міграції та зростання транскордонної економічної активності визначає актуальність обраної теми та обумовлює її науково-теоретичне і практичне значення.

Зв'язок теми дисертації із сучасними дослідженнями. Проблематика правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності посідає помітне місце в сучасному науковому дискурсі, охоплюючи як економіко-правові концепти інтернаціоналізації бізнесу, так і інституційно-

правові механізми європейської інтеграції. Водночас дослідження, що системно поєднують загальнотеоретичні положення з практикою українсько-словацького співробітництва, залишаються поодинокими, що й зумовлює необхідність проведення даної роботи.

По-перше, значний доробок накопичено у сфері теоретико-методологічних підходів до вивчення міжнародного підприємництва. Від класичної «уппсальської моделі» інтернаціоналізації яку досліджували Дж. Йохансон та Дж.-Е. Вальн [134] до концепції «international new ventures» та born global компаній (С. Кавусгіл, Г. Найт [85; 138]; Б. Овіатт, П. Макдугалл [175; 176]) наукова література демонструє еволюцію уявлень про швидкість, форми та динаміку виходу підприємств на зовнішні ринки. Систематизація цих підходів, здійснена у ґрунтовній праці «International entrepreneurship research (1989–2009): A domain ontology and thematic analysis», авторами якої є: М. Джонс, Н. Ковіелло, Ю. Танг [136]. В ній автори окреслили трикомпонентну рамку аналізу: когнітивно-поведінкову, організаційно-стратегічну та інституційну. У сучасних дослідженнях зростає роль цифровізації та мережевих екосистем [92; 93; 73; 237; 156], що визначає нові виміри міжнародного підприємництва. Водночас більшість цих робіт тяжіють до економічного чи управлінського аналізу, лише фрагментарно торкаючись питань правового забезпечення.

По-друге, розвинена наукова традиція існує щодо інституційних та правових механізмів європейської інтеграції. Праці Х. Граббе [123]; Й. Драгокупіл [100] та М. М'янт [150] розкрили трансформаційний вплив *acquis communautaire* на країни Центральної та Східної Європи, тоді як концепція багаторівневого врядування авторів Л. Хуге, Г. Маркса [131] та Ф. Шарпфа [190] пояснила складну природу взаємодії національних і наднаціональних правових режимів. Основоположні доктринальні положення права ЄС викладено у працях П. Крейга, Г. де Бурка [94] та Б. де Вітте [95], а також у практиці Суду ЄС [91;

90], які засвідчують верховенство і пряму дію норм Європейського Союзу. Разом із тим, більшість цих досліджень окреслюють інтеграційні процеси на макрорівні, не аналізуючи їх специфіку у відносинах України та Словацької Республіки.

По-третє, у вітчизняній науці сформувалися окремі напрями, пов'язані з євроінтеграційними трансформаціями та транскордонним співробітництвом. Зокрема, автори статті «Strategies for Ukraine's Legal Integration into the EU: Learning from the Experience of Central and Eastern Europe» [101] акцентували на уроках Центрально-Східної Європи для України, тоді як у працях останніх років О. Золотарьової [6] та Є. Сегала [43] увага приділялася проблемам нормативного дуалізму, державної допомоги та правового забезпечення транскордонних ініціатив. В більшості випадках вітчизняні автори приділяли увагу публічно-приватному партнерству в сфері підприємництва, інноваційним підходам та міжнародній взаємодії (наприклад, А. Даниленко [239], К. Куркова [239], Л. Сорока [241]), або досліджували окремі сегменти зазначеної сфери (наприклад, І. Костенко, Д. Левченко, В. Оксінь [238, 240]). Однак ці напрацювання залишаються фрагментарними, не утворюючи цілісної концептуальної картини українсько-словацького підприємницького співробітництва.

Таким чином, аналіз сучасних досліджень дозволяє зробити кілька висновків. По-перше, теоретико-методологічна база міжнародного підприємництва значною мірою сформована, проте її правовий вимір недостатньо розкритий. По-друге, у сфері права ЄС та інтеграційних студій домінує макроаналіз, тоді як специфіка відносин України і Словаччини не стала предметом комплексного дослідження. По-третє, вітчизняна наука лише частково висвітлила окремі аспекти транскордонного співробітництва, залишивши поза увагою системну оцінку правових асиметрій, цифрової інтероперабельності та потреб малого й середнього бізнесу.

У цьому контексті дисертаційне дослідження заповнює існуючу наукову прогалину. Воно пропонує інтегративну модель правового забезпечення українсько-словацького підприємницького співробітництва, що поєднує доктринальні концепти, порівняльно-правовий аналіз та емпіричні дані, розробляє нові категорії («договірно-інституційна архітектоніка», критерії enforceability, update-fitness, SME-usability та цифрова інтероперабельність) і формує підґрунтя для вироблення стратегічно узгодженої політики у сфері транскордонного підприємництва.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Тематика роботи відповідає пріоритетам НАН України у сфері права та правотворчої діяльності, зокрема у частині експертизи нормативно-правових актів на предмет їхньої відповідності acquis ЄС. Вона кореспондується з науковими ініціативами Інституту правотворчості та науково-правових експертиз НАН України, де систематично проводяться круглі столи й семінари щодо гармонізації законодавства України з правом ЄС (зокрема, 24 жовтня 2024 р. – «Проведення експертизи проєктів нормативно-правових актів України щодо їхньої відповідності праву ЄС»; 3 квітня 2025 р. – «Пріоритети розвитку правотворчої діяльності у контексті євроінтеграції»).

Дисертаційна робота органічно інтегрована у виконання фундаментальних і прикладних завдань, закріплених у державних і міжнародних стратегічних документах, серед яких: Угода про асоціацію між Україною та ЄС (Закон України від 16.09.2014 № 1678-VII) [72] та План заходів з її виконання (постанова КМУ від 25.10.2017 № 1106) [34]; Цілі сталого розвитку України до 2030 року (Указ Президента України від 30.09.2019 № 722/2019) [35]; Стратегія реформування державного управління України на 2022–2025 роки (розпорядження КМУ від 21.07.2021 № 831-р) [36]; Стратегія інформаційної безпеки України (Указ Президента від 28.12.2021 № 685/2021) [37] та План заходів з її реалізації до 2025

року (розпорядження КМУ від 30.03.2023 № 272-р) [38]; Концепція забезпечення національної системи стійкості (Указ Президента від 27.09.2021 № 479/2021) [39] та План її реалізації (розпорядження КМУ від 10.11.2023 № 1025-р) [40]; Національна економічна стратегія України до 2030 року (постанова КМУ від 03.03.2021 № 179) [41].

У міжнародно-правовому вимірі робота спирається на стратегічні документи та програми Європейського Союзу й міжнародних організацій, а саме: Багатосторонню конвенцію BEPS (MLI) [162] та чинні позиції України й Словаччини (з 2019 р.) [168; 169; 174]; Угоду про спільний транзит та Конвенцію про спрощення формальностей у торгівлі товарами (приєднання України з 01.10.2022) [115]; Стратегію для малих і середніх підприємств ЄС [105]; Рекомендацію ОЕСР щодо гнучкого регуляторного врядування для підтримки інновацій (OECD/LEGAL/0464, 2021) [166].

Дисертацію виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт Науково-дослідного інституту публічного права «Правове забезпечення прав, свобод та законних інтересів суб'єктів публічно-правових відносин» (номер державної реєстрації 0120U105390). Тему дисертації затверджено рішенням Вченої ради Київського університету права Національної академії наук України від 30 червня 2022 року (протокол № 3).

Таким чином, дисертація узгоджується з національними науковими пріоритетами та міжнародними стратегічними ініціативами, що підтверджує її практичну значущість і потенціал застосування результатів у сфері правового забезпечення транскордонного підприємництва.

Мета і завдання дослідження. *Метою* дослідження є комплексне теоретико-методологічне та порівняльно-правове обґрунтування, а також розроблення практичних підходів до формування цілісної моделі правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у

сфері підприємницької діяльності, зорієнтованої на усунення правових асиметрій, забезпечення правової визначеності та підвищення доступності процедур для суб'єктів господарювання, насамперед малого і середнього бізнесу.

Для досягнення поставленої мети в дисертації потрібно виконати такі *завдання*:

– розкрити сутність і визначальні характеристики міжнародного підприємництва, охарактеризувати його основні форми та моделі, з'ясувати значення міжнародного співробітництва для розвитку національної економіки та євроінтеграційних процесів України;

– обґрунтувати методологічні підходи до дослідження правового забезпечення транскордонного співробітництва та систематизувати критерії оцінювання ефективності правових режимів міжнародного підприємництва;

– здійснити комплексний аналіз нормативно-правових основ співробітництва України та Словацької Республіки, включаючи національне законодавство й договірно-правову базу, з метою виявлення колізій та прогалин;

– виявити проблемні аспекти правового регулювання транскордонного підприємництва у сферах інвестицій, оподаткування, трудових відносин, митних процедур та цифрових сервісів і визначити їхній вплив на умови здійснення господарської діяльності;

провести емпіричне дослідження досвіду українських підприємців у Словацькій Республіці, ідентифікувати бар'єри доступу до ринку та оцінити рівень транзакційних витрат, зумовлених правовими асиметріями;

– узагальнити результати нормативного та емпіричного аналізу і визначити ключові бар'єри розвитку українсько-словацького співробітництва у сфері підприємницької діяльності;

– сформулювати концептуально узгоджену модель гармонізації правових режимів транскордонного підприємництва та розробити правові механізми усунення виявлених асиметрій;

– обґрунтувати інституційно-організаційні та договірні механізми співробітництва, здатні забезпечити ефективну імплементацію узгоджених норм і підвищити правову передбачуваність;

– визначити напрями цифровізації та інноваційної інтеграції правових інструментів транскордонного підприємництва відповідно до acquis Європейського Союзу;

– розробити стратегію удосконалення правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності, спрямовану на усунення правових бар'єрів і розширення доступу малого та середнього бізнесу до європейського ринку.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, що виникають у сфері підприємницької діяльності та правового забезпечення міжнародного співробітництва України та країнами Європейського Союзу.

Предмет дослідження – правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності.

Методи дослідження. Методологічний фундамент дисертації становить комплекс загальнонаукових, спеціально-юридичних та емпіричних методів, застосування яких забезпечило цілісність дослідницького підходу, наукову обґрунтованість і достовірність одержаних результатів. Добір інструментарію зумовлений багаторівневим характером предмета дослідження, що охоплює національні, двосторонні та наднаціональні правові механізми, а також практику їх функціонування в умовах інтеграційних та міграційних процесів.

Загальнонаукові методи. *Діалектичний* метод використано для виявлення закономірностей розвитку правових інститутів у взаємозв'язку з трансформацією соціально-економічних реалій, зокрема під впливом воєнних та міграційних чинників. *Системно-структурний* підхід дав змогу розглядати правове забезпечення міжнародного підприємництва як цілісну багаторівневу систему («норма – інтерпретація – інституція – моніторинг»). Методи *аналізу* й *синтезу*, *індукції* та *дедукції* застосовано для переходу від дослідження окремих галузевих інститутів (інвестиційного, податкового, митного, трудового права, цифрових довірчих послуг) до узагальнених висновків про функціонування правового режиму транскордонної кооперації.

Спеціально-юридичні методи. Формально-юридичний метод забезпечив уточнення понятійного апарату та виявлення колізій і прогалин у правових нормах. *Порівняльно-правовий* метод дозволив зіставити регулювання в Україні та Словацькій Республіці з acquis ЄС, що дало змогу виявити правові асиметрії. Метод *правового моделювання* використано для конструювання концептуальної моделі гармонізації правових режимів співробітництва на нормативному, інституційному та процедурному рівнях. *Історико-правовий* метод дав можливість відтворити еволюцію договірної бази та інституційних механізмів у контексті європейської інтеграції. *Кейс-метод* застосовано для ідентифікації правозастосовчих ризиків і перевірки ефективності чинних механізмів захисту прав учасників транскордонних відносин.

Емпіричні методи. Анкетне опитування українських підприємців у Словаччині дозволило кількісно окреслити бар'єри доступу до ринку й оцінити рівень транзакційних витрат. *Напівструктуровані інтерв'ю* сприяли поглибленому аналізу отриманих даних та ідентифікації прихованих причинно-наслідкових зв'язків. *Контент-аналіз* двосторонніх угод і підзаконних актів забезпечив інвентаризацію та систематизацію норм із подальшим

співвіднесенням їх із критеріями ефективності. *Статистична обробка* даних дала змогу виявити стійкі тенденції, що підвищує валідність висновків.

Методи верифікації. Для перевірки достовірності результатів застосовано *критеріально-індикаторний підхід* (узгодженість, забезпечуваність виконання, правова визначеність, пропорційність для МСП, операційність процедур, цифрова інтероперабельність, здатність до оновлення). Використано *методологічну тріангуляцію* – поєднання нормативного аналізу, емпіричних даних і правозастосовчої практики. Дотримання часових та юрисдикційних меж дослідження, а також етичних стандартів під час збору первинних даних забезпечило надійність і відтворюваність висновків.

Застосування зазначеного методичного комплексу надало можливість не лише виявити наявні правові асиметрії, а й обґрунтувати шляхи їх подолання, що цілком відповідає меті й завданням дисертаційного дослідження та підтверджує його наукову новизну і практичну значущість.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що дисертація є одним із перших комплексних досліджень у межах науки права в якому використано перехід від фрагментарного нормативоцентричного підходу до багатовимірної моделі правового забезпечення транскордонного підприємництва, що інтегрує нормативний, інституційний та цифровий виміри. За результатами проведеного аналізу сформульовано наукові положення та висновки, запропоновані особисто здобувачем. Основні з них такі:

вперше:

– створено багатокритеріальну методологічну рамку оцінювання ефективності двосторонніх правових інструментів (системність і комплементарність; колізійні правила і субсидіарність; юридична дієвість і результативність; цифрова інтероперабельність; SME-usability; актуальність; багаторівневість), операціоналізовану через індикатори *ex ante – on-market – ex*

post. Укладено міні-глосарій ключових понять та введено в науковий обіг категорії «правова асиметрія» і «договірно-інституційна архітектоніка», які забезпечують термінологічну стандартизацію та нові інструменти діагностики стійкості правових режимів;

– розроблено авторську типологію гармонізації (нормативна, функціональна, інституційна, секторальна, вертикальна) та чотирирівневу модель багаторівневої узгодженості («норма → інтерпретація → інституція → моніторинг»), що дозволяють комплексно оцінювати передбачуваність і стабільність правового середовища транскордонного підприємництва;

– сформовано Стратегію удосконалення правового забезпечення українсько-словацького підприємницького діалогу, яка вперше поєднує нормативний, інституційний та цифровий виміри. Стратегія побудована за логіко-цільовою моделлю (*ресурси → заходи → результати → наслідки → вплив*), що забезпечує системність і послідовність реалізації. Її ключовими новаціями є інтеграція системи ключових показників ефективності (KPI), реєстру ризиків і механізмів корекції політики, що робить процес співробітництва адаптивним та гнучким. Вона містить трьохетапну дорожню карту (2025–2035), яка поєднує тактичні кроки з довгостроковими стратегічними цілями, забезпечує узгодженість договірно-правових, інституційних і цифрових рішень та гарантує керований і передбачуваний характер інтеграційного процесу;

удосконалено:

– підхід до оцінювання впливу правового регулювання на діяльність МСП шляхом системного співвіднесення бар’єрів (колізійність норм, процедурні витрати, доступ до механізмів альтернативного вирішення спорів та арбітражу, цифрові несумісності) з критеріями ефективності;

– модель узгодженості «норма → інтерпретація → інституція → моніторинг», у якій ключові індикатори ефективності (KPI) та регулярний моніторинг набули самостійного юридично значущого статусу;

– методологію порівняльно-правового аналізу транскордонного підприємництва через поєднання «жорсткого» та «м'якого» права, що дало змогу комплексно оцінювати дієвість договірної бази.

отримали подальший розвиток:

– концепція подолання дуалізму цивільного та господарського законодавства України як передумови гармонізації з acquis ЄС, із акцентом на розвиток інституту корпоративних договорів;

– застосування моделі «регуляторної пісочниці (regulatory sandbox)» у митно-логістичній сфері та сфері правового комплаєнсу для малих і середніх підприємств;

– напрями модернізації інвестиційних і податкових угод між Україною та Словацькою Республікою з урахуванням стандартів Європейського Союзу та Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР, OECD), включаючи гібридні моделі вирішення спорів та спрощені податкові процедури для суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Особистий внесок здобувача. Наукові положення та узагальнення, які не мають посилання на джерела інформації, розроблено автором особисто. Усі положення наукової новизни та висновки дисертаційного дослідження сформовані автором самостійно. У співавторстві з Л. Несух підготовлено статтю «Міжнародне співробітництво України і Словацької Республіки на договірно-правовій основі розвитку підприємницької діяльності», де автором сформовано та описано зміст і сутність міжнародного співробітництва України і Словацької Республіки та сформовано загальні висновки. Усі інші публікації є результатом самостійної роботи автора.

Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що сформульовані й аргументовані в дисертаційному дослідженні висновки, теоретичні положення та конкретні пропозиції використовуються та можуть бути використані у:

– *науково-дослідній сфері* – для подальшого наукового вивчення теоретико-методологічних проблем науки міжнародного та підприємницького право (акт впровадження Науково-дослідного інституту публічного права);

– *практичній діяльності* – для запровадження концепції «цифрового шлюзу для МСП», що передбачає створення єдиної точки доступу до адміністративних послуг, яка об’єднує національні системи електронної ідентифікації та довірчих послуг України і Словаччини. Це дозволить підприємцям використовувати електронний підпис і цифрову ідентифікацію без додаткових процедур у кожній країні, скорочує час реєстрації бізнесу та спрощує виконання податкових і митних формальностей. Окремо розроблені модельні корпоративні договори та методичні рекомендації, які пропонують практичні інструменти для внутрішньої організації бізнесу, що працює у транскордонному середовищі. Їх застосування сприяє мінімізації ризиків правової невизначеності та зменшенню витрат на комплаєнс, що є особливо важливим для малого й середнього бізнесу;

– *законотворчій діяльності* – для підготовці нових та модернізації чинних двосторонніх угод України і Словацької Республіки, їх адаптації до acquis ЄС та практики OECD, а також уніфікації національного законодавства у сфері підприємництва. Зокрема, розроблені моделі модернізації інвестиційних і податкових угод формують правові передумови для скорочення транзакційних витрат і підвищення прозорості процедур;

– *освітньому процесі* – під час розроблення та викладання навчальної дисципліни «Цивільне право та процес: доктринальні та практичні проблеми» (акт впровадження Науково-дослідного інституту публічного права).

Апробація матеріалів дисертації. Підсумки розроблення проблеми загалом, окремі її аспекти, одержані узагальнення та висновки оприлюднено на трьох науково-практичних конференціях: «Глобальна безпека та асиметричність світового господарства в умовах нестабільного розвитку економічних систем: матеріали науково-практичної інтернет-конференції» (м. Кропивницький, 8 грудня 2023 р.), «Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір: матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції» (м. Полтава, 6 червня 2024 р.), «Science and Technology: New Horizons of Development: Collection of Scientific Papers with Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference» (Prague, August 13–15, 2025).

Публікації. Основні положення та висновки дисертації викладено у семи наукових працях, з яких чотири статті опубліковані в журналах, включених МОН України до переліку наукових фахових видань з юридичних наук; три – тези доповідей на науково-практичних конференціях.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, що включають десять підрозділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг дисертації становить 369 сторінок. Список використаних джерел містить 245 найменувань і займає 34 сторінки.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Теоретичні основи міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності

Міжнародне співробітництво у сфері підприємництва є багатогранним соціально-економічним і правовим явищем, у межах якого взаємодіють економічні стимули, організаційні моделі та нормативні режими, що регламентують транскордонну діяльність суб'єктів господарювання. Його пізнання вимагає інтеграції міждисциплінарних підходів, адже економічний зміст не може бути повноцінно розкритий без урахування правових рамок, які визначають межі допустимої поведінки учасників ринку, а також інституційних факторів, що формують середовище міжнародної взаємодії.

Системний підхід у цьому контексті набуває особливого значення: саме він дозволяє поєднати аналіз базових категорій із виявленням внутрішніх і зовнішніх детермінант, які визначають ефективність правового забезпечення співробітництва. Теоретичні засади стають не лише вихідною точкою для наукового пошуку, але й орієнтиром для конструювання методологічної бази дослідження, забезпечуючи цілісність і послідовність переходу від загальних положень до конкретних правових інструментів [153;178].

Структура підрозділу зорієнтована на: розкриття сутності та ключових характеристик міжнародного підприємництва як фундаментальної категорії дослідження (1.1.1); визначення основних форм і моделей міжнародного

співробітництва, що відображають різноманітність організаційно-правових механізмів транскордонної взаємодії (1.1.2); з'ясування значення міжнародного співробітництва у сфері підприємництва для динаміки національних економік та підвищення глобальної конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів (1.1.3).

1.1.1. Сутність і ключові характеристики міжнародного підприємництва

У площині дослідження теоретичних основ міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності вихідною, системоутворюючою категорією виступає міжнародне підприємництво. Саме воно формує змістовні параметри та визначає динаміку транскордонних процесів, поєднуючи економічні стимули, організаційні моделі й правові режими, які врегульовують взаємодію суб'єктів господарювання у глобалізованому середовищі. Усебічне з'ясування його сутності та визначальних характеристик не лише конкретизує теоретико-методологічні орієнтири, а й створює концептуальне підґрунтя для подальшого аналізу форм співробітництва та науково обґрунтованої оцінки ефективності правового забезпечення.

У сучасних умовах глобалізації та інтеграційних процесів категорія міжнародного підприємництва набуває дедалі більшої наукової й практичної значущості. На відміну від традиційного підприємництва, яке функціонує переважно в межах національних правопорядків і спирається на внутрішній попит і регуляторні механізми, міжнародне підприємництво пов'язане з пошуком, оцінкою та реалізацією бізнес-можливостей у транскордонному правовому та економічному середовищі. Така специфіка зумовлює необхідність

використання спеціальних організаційно-правових інструментів виходу на зовнішні ринки, а також розвитку у суб'єктів господарювання когнітивних, комунікативних та міжкультурних компетентностей, без яких неможливо здійснювати ефективну діяльність за межами національної юрисдикції [187]. Історично дослідження міжнародного підприємництва формувалися на перетині двох дисциплін –міжнародного бізнесу та підприємництва. Проте сучасний етап розвитку науки характеризується поступовим виокремленням цієї проблематики у самостійне академічне поле, що має власний понятійно-категоріальний апарат, методологічний інструментарій та емпіричну базу [136]. З одного боку, предметна сфера міжнародного підприємництва охоплює традиційні проблеми міжнародного бізнесу: інтернаціоналізацію підприємницьких структур, забезпечення доступу до іноземних ринків, подолання бар'єрів входу та адаптацію до правових режимів інших держав. З іншого боку, у центрі досліджень перебувають власне підприємницькі характеристики – інноваційність, проактивність, орієнтація на можливості, що становлять основу підприємницької поведінки в міжнародному вимірі [237].

Таким чином, міжнародне підприємництво інтегрує наукові здобутки суміжних дисциплін, але водночас формує власну дослідницьку ідентичність. Його правове осмислення дозволяє розглядати цей феномен не лише як економічний чи управлінський процес, а й як комплексну *правову й інституційну категорію*, що має безпосередній вплив на становлення та розвиток механізмів міжнародного співробітництва. Такий підхід забезпечує наукове підґрунтя для подальшого аналізу форм міжнародної економічної взаємодії та дає можливість обґрунтувати необхідність належного правового забезпечення цих процесів.

Особливої ваги ці питання набувають у контексті України, для якої євроінтеграційний курс вимагає не лише гармонізації національного законодавства з acquis ЄС, але й формування внутрішньо узгодженої правової

системи, спроможної забезпечувати ефективну участь українських суб'єктів господарювання в міжнародному підприємництві. Це зумовлює актуальність системного дослідження правових механізмів міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності.

Еволюція концепту міжнародного підприємництва. Формування наукового дискурсу міжнародного підприємництва здійснювалося поступово, у тісному взаємозв'язку з класичними моделями інтернаціоналізації бізнесу. Важливою відправною точкою вважається дослідження Oviatt і McDougall, у якому було сформульовано теорію *international new ventures* (INVs) [176]. Запропонована концепція стала своєрідним викликом для усталених «стадійних» моделей інтернаціоналізації, насамперед моделі Уппсали [134], яка ґрунтувалася на поступовому накопиченні знань та досвіду для поетапного виходу підприємств на зовнішні ринки.

Oviatt і McDougall довели, що значна частина компаній може орієнтуватися на міжнародні ринки фактично від моменту свого створення, демонструючи феномен *born global*. У такий спосіб науковий акцент було зміщено від поступовості та обережності до гнучкості, інноваційності та швидкості стратегічних рішень. Це мало принципове значення не лише для економічної теорії, а й для розуміння організаційно-правових засад діяльності нових підприємницьких структур, які від самого початку інтегровані у міжнародне правове середовище [175].

Подальші праці зазначених дослідників запропонували ширше визначення міжнародного підприємництва, поєднавши його у двох вимірах: як підприємницький процес, зорієнтований на пошук та реалізацію нових можливостей, а також як організаційну стратегію, спрямовану на прискорене освоєння міжнародних ринків [176].

У цих роботах було здійснено інтеграцію ключових підприємницьких категорій –можливостей, інновацій, ризику –з міжнародним контекстом. Завдяки цьому міжнародне підприємництво отримало чітку наукову ідентичність та було відмежоване від суто економічних чи управлінських концепцій. Водночас акцент на інституційно-правових аспектах діяльності міжнародних підприємницьких структур окреслив перспективи подальших досліджень, пов'язаних із гармонізацією національних правопорядків і розробкою універсальних регуляторних механізмів.

Розвиток ідей, закладених у дослідженнях Oviatt і McDougall, отримав подальше теоретичне й емпіричне закріплення у працях Knight і Cavusgil [138]. Дослідники довели, що визначальними чинниками формування *born global* компаній є їхня інноваційність та специфічні організаційні компетенції. Це дало підстави інтерпретувати міжнародне підприємництво не лише як реакцію на зовнішні виклики глобалізованого ринку, а як закономірний результат ефективної мобілізації внутрішніх ресурсів та динамічних здібностей компаній.

У подальшій праці Cavusgil і Knight було підкреслено, що *born global* компанії перестають бути винятковим явищем і стають типовою моделлю підприємницької поведінки в умовах сучасної глобалізованої економіки. Це пояснюється значним спрощенням доступу до знань, технологій та міжнародних мереж, що уможливлює ранню інтернаціоналізацію підприємств навіть із невеликими стартовими ресурсами [85].

Сучасні концептуальні розробки підтверджують зазначені тенденції. Так, Knight і Liesch вказують, що перехід від інкрементальної моделі інтернаціоналізації до прискореної зумовлений глибинними структурними трансформаціями світової економіки [139]. Цифровізація бізнес-процесів, зниження торговельних бар'єрів та інтенсивний розвиток транснаціональних

мереж створили умови для феномену «швидкої глобалізації» підприємницької діяльності.

У такому контексті міжнародне підприємництво вже не обмежується аналізом нових підприємств (*international new ventures*), а охоплює значно ширший спектр явищ: від інноваційних стартапів у цифровій сфері до трансформацій великих корпорацій, які інтегрують інноваційні підходи у власні стратегії глобальної експансії. Це вимагає врахування не лише економічних і управлінських параметрів, а й відповідного правового супроводу, який здатен забезпечити ефективність функціонування підприємств у багаторівневому міжнародному правовому середовищі.

Таким чином, еволюція концепту міжнародного підприємництва відображає рух від ранніх «описових» моделей (зокрема Уппсальської), через «проривні» теорії *international new ventures*, до сучасного комплексного підходу, який поєднує аналіз підприємницьких можливостей, інституційного середовища та глобальних ринкових тенденцій. Водночас наукова література фіксує низку дискусійних аспектів. Насамперед ідеться про питання універсальності моделі *born global*: чи поширюється вона на всі галузі економіки, чи є характерною переважно для високотехнологічних секторів із високою динамікою розвитку. Інша дискусія стосується ролі «класичних» стадійних моделей інтернаціоналізації: чи зберігають вони актуальність для капіталомістких і більш зарегульованих галузей, де об’єктивні бар’єри уповільнюють вихід на міжнародні ринки [134].

З правової точки зору зазначені теоретичні дискусії набувають особливого значення. Моделі міжнародного підприємництва по-різному співвідносяться з правовими режимами та регуляторними умовами. Зокрема, *born global* компанії змушені оперативно адаптуватися до вимог множинних правових систем, що створює підвищене регуляторне навантаження й актуалізує потребу в

універсальних міжнародних механізмах правового забезпечення. Натомість поетапна інтернаціоналізація передбачає більш поступове входження на зовнішні ринки, що уможливлює гармонізацію внутрішнього законодавства з міжнародними стандартами в логіці поетапного наближення.

Отже, еволюція концепту міжнародного підприємництва підтверджує його динамічність та відкритість до подальшого переосмислення. Вона також підкреслює необхідність міждисциплінарного аналізу, який інтегрує економічні, управлінські та правові підходи. Для України, що перебуває в умовах активної євроінтеграції, цей аналіз має не лише теоретичне, а й практичне значення, оскільки створює підґрунтя для розробки ефективних правових механізмів міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності.

Сутність міжнародного підприємництва: теоретичні рамки. У сучасному науковому дискурсі відсутнє єдине усталене визначення міжнародного підприємництва (МП), що пояснюється його багатовимірністю та комплексним характером. Воно інтегрує елементи економічної діяльності, управлінських стратегій і правового регулювання, функціонуючи на перетині національних та міжнародних правопорядків. Наявний у доктрині масив наукових праць дозволяє виокремити три взаємодоповнювальні концептуальні підходи, які у своїй сукупності формують методологічне підґрунтя для цілісного аналізу МП.

По-перше, процесуальний підхід розглядає міжнародне підприємництво як послідовність ідентифікації, оцінювання та використання транскордонних можливостей. У центрі цього підходу перебуває не стільки сам факт виходу підприємства на зовнішній ринок, скільки підприємницька діяльність, спрямована на формування та реалізацію можливостей у глобальному середовищі. Йдеться про моніторинг попиту, тестування продуктів, перевірку гіпотез, вибір організаційно-правових форм виходу на ринок і масштабування

бізнесу в умовах різних юрисдикцій [187]. Ключовим є положення про первинність підприємницької орієнтації –інноваційності, проактивності та схильності до експериментування, що визначає швидкість трансформації можливостей у ринковий результат у багаторівневому правовому середовищі [236].

По-друге, поведінково-організаційний підхід трактує міжнародне підприємництво як специфічну форму організаційної поведінки, що поєднує готовність до ризику, високу толерантність до невизначеності та здатність до швидкого навчання у різних інституційних контекстах. У науковому фокусі перебувають когнітивні моделі підприємців і менеджерів, їхні евристики та здатність перетворювати міжнародні контакти у сталі зв'язки, а нові знання –у динамічні здібності підприємства (*dynamic capabilities*). Таким чином, міжнародне підприємництво постає не лише як стратегічний вибір, а як стійкий зразок мислення та поведінки, що відрізняє міжнародно орієнтовані компанії від тих, які обмежуються внутрішнім ринком [68].

По-третє, інституційний підхід акцентує на тому, що міжнародне підприємництво функціонує в умовах множинних правових, культурних і політичних режимів. Саме взаємодія з регуляторними механізмами (контрактне та корпоративне право, стандарти якості, митні та інвестиційні режими), культурними нормами й політичними ризиками пояснює, чому одна й та сама бізнес-модель набуває різних форм реалізації у різних країнах. У цьому контексті широко застосовуються аналітичні категорії *liability of foreignness* (витрати від «чужості») та *liability of outsidership* (витрати від «зовнішності» щодо ключових ринкових мереж), які підкреслюють необхідність балансу між підприємницькою активністю та структурними обмеженнями інституційного середовища [134].

Узагальнення цих підходів дозволяє констатувати, що міжнародне підприємництво функціонує на трьох взаємопов'язаних рівнях: індивідуальному

(когнітивні та поведінкові характеристики підприємця), організаційному (стратегії, структури й динамічні здібності підприємства) та інституційному (множинність правових режимів і мережевих взаємодій). Підсумковий аналітичний огляд праці Jones, Coviello і Tang, у якому систематизовано понад 300 наукових праць, закріпив саме таку трикомпонентну модель як базову [136]. У результаті міжнародне підприємництво постає не як одномірна експортна траєкторія, а як інтегративний процес, у якому взаємодіють індивідуальні, організаційні та інституційні чинники, що безпосередньо зумовлює потребу у його правовому забезпеченні.

Сучасні аналітичні акценти міжнародного підприємництва. Подальший розвиток доктринальних досліджень засвідчує поступове зміщення наукових акцентів. Якщо у класичному масиві праць міжнародне підприємництво інтерпретувалося переважно крізь призму концепцій *international new ventures* та *born global* –тобто раннього та прискореного виходу на зовнішні ринки [176; 138], то у сучасному науковому дискурсі пріоритетної ваги набуває аналіз структурних детермінант глобального середовища.

До таких детермінант належать: цифровізація бізнес-процесів, що суттєво знижує транзакційні витрати; розвиток мережевих платформ і екосистем, які прискорюють інтеграцію підприємств у транснаціональні ланцюги створення вартості; трансформація ролі підприємця, який дедалі частіше виступає не лише локальним ініціатором бізнес-ідей, а й суб’єктом глобальних змін, що діє одночасно у кількох правових і культурних просторах [224; 156]. Унаслідок цього міжнародне підприємництво все частіше розглядається не як виняткова стратегія окремих компаній, а як домінуюча форма підприємницької діяльності у XXI столітті [237].

Зміна аналітичних акцентів спричиняє й методологічні наслідки. Процесуальний підхід сьогодні передбачає врахування того, що підприємницькі

можливості дедалі частіше не просто «виявляються», а *конструюються* (*enacted*) шляхом створення цифрових продуктів і платформ [187]. Поведінково-організаційний підхід зумовлює необхідність системного використання категорії динамічних здібностей (*dynamic capabilities*), а також адаптивної логіки прийняття рішень (*ефектуації*) в умовах зростаючої невизначеності [86]. Інституційний підхід зміщує фокус від аналізу суто формалізованих регуляторних механізмів до вивчення складних інституційних конфігурацій, у межах яких поєднуються норми права з неформальними практиками довіри, мережевої взаємодії та соціального капіталу [134].

Отже, сучасне міжнародне підприємництво не може бути зведене виключно до дихотомії «інкрементальна –прискорена» інтернаціоналізація. Доцільніше розглядати його як систему контекстно зумовлених траєкторій розвитку, що визначаються поєднанням когнітивних характеристик підприємців, організаційних ресурсів і компетентностей, а також специфікою інституційних середовищ. Для капіталомістких і високо регламентованих галузей залишаються релевантними поетапні моделі інтернаціоналізації, тоді як у цифрових і знаннєємних секторах чітко простежується тенденція до прискорених стратегій виходу на міжнародні ринки [237].

З огляду на предметне поле дисертаційного дослідження, запропонована триєдина концептуальна рамка (процесуальна – поведінково-організаційна – інституційна) постає як аналітичний інструмент, що забезпечує цілісне поєднання теоретико-методологічних засад вивчення міжнародного підприємництва з подальшим аналізом форм і моделей міжнародного співробітництва, їхнього правового забезпечення та специфіки в умовах регіональної інтеграції.

Ключові характеристики міжнародного підприємництва. У сучасній науковій літературі з проблематики міжнародного підприємництва (МП)

послідовно виокремлюються три системоутворювальні характеристики, що відрізняють його від класичних моделей підприємницької діяльності: швидкість інтернаціоналізації, мережевий вимір та інноваційні організаційні форми. Кожна з цих ознак містить як значний потенціал розвитку, так і певні обмеження, що зумовлює багатовимірність і складність аналізу МП як цілісної наукової категорії.

Швидкість інтернаціоналізації. На відміну від класичної поетапної моделі Уппсали, у межах якої вихід підприємств на зарубіжні ринки здійснювався поступово, міжнародне підприємництво характеризується прискореними траєкторіями інтернаціоналізації. У дослідженні Acedo і Jones обґрунтовано, що когнітивні характеристики підприємців –готовність до ризику, стратегічна гнучкість і здатність до швидкого навчання –істотно впливають на динаміку освоєння іноземних ринків [69]. Подальші праці у межах теорії динамічних здібностей наголошують, що вирішальне значення має здатність підприємства мобілізувати ресурси, перебудовувати внутрішні процеси та масштабувати бізнес відповідно до глобальних трансформацій [212; 236] .

Водночас надмірне прискорення інтернаціоналізації (born global або instant internationalization) може зумовити явище «пастки передчасної інтернаціоналізації» [143; 188]. Воно особливо притаманне малим і середнім підприємствам, які не володіють достатнім фінансовим потенціалом, управлінськими компетенціями й належною інституційною легітимністю для закріплення на зовнішніх ринках. За відсутності належної правової, фінансової та організаційної підтримки такі підприємства ризикують втратити конкурентні переваги та повернутися до локальних моделей господарювання. Отже, швидкість інтернаціоналізації постає амбівалентним чинником: вона відкриває нові стратегічні можливості, але водночас підвищує рівень уразливості підприємницьких структур.

Мережевий вимір. Однією з визначальних характеристик МП є його мережевий характер. Ще у дослідженні Coviello і Munro було показано, що міжнародні бізнес-мережі здатні компенсувати ресурсні обмеження підприємств, забезпечуючи доступ до партнерів, каналів збуту та знаннєвих ресурсів [92]. У подальших роботах вчені акцентували, що ключового значення набуває не стільки сама наявність зв'язків, скільки їх якість, визначена рівнем довіри, взаємною адаптацією та інтенсивністю інформаційного обміну [70; 134]. У модифікованій моделі Уппсали концепт liability of outsidership описує ситуацію, коли підприємство, навіть маючи достатнє фінансове забезпечення, не може інтегруватися у стратегічно важливі бізнес-мережі [134].

Сучасні дослідження демонструють, що цифрові платформи (Amazon, Alibaba, Shopify) значно знижують витрати входження у глобальні мережі, але водночас створюють нову залежність від платформової архітектури, яка може обмежувати стратегічну автономію підприємств [93]. Таким чином, проявляється парадоксальна закономірність: мережі виступають водночас каталізатором інтернаціоналізації та «вузьким місцем», здатним стримувати розвиток підприємницьких структур у глобальному середовищі.

***Інноваційні організаційні форми*.** На початку 2000-х років у науковій літературі було виокремлено феномен так званих «мікро-мультінаціональних компаній» (micro-MNCs), тобто малих підприємств, які попри обмеженість ресурсів демонструють глобальну орієнтацію та активно використовують механізми аутсорсингу й стратегічних альянсів для міжнародної експансії [75; 96]. Подальші дослідження показали, що подібні компанії нерідко функціонують у форматі «віртуальних організацій», формуючи транснаціональні команди ще до моменту формалізованого виходу на зовнішні ринки [73].

Проте наукова критика звертає увагу на те, що надмірна гнучкість таких моделей не завжди забезпечує їхню довгострокову стійкість. У кризових умовах

–наприклад, під час розривів глобальних ланцюгів постачання –залежність від зовнішніх партнерів і платформових інфраструктур робить ці компанії особливо вразливими [152]. Отже, «мікро-МНК» слід розглядати не як універсальну модель розвитку, а як адаптивну відповідь на виклики глобалізованого середовища.

Отже, ключові характеристики міжнародного підприємництва мають амбівалентний характер: швидкість інтернаціоналізації може стати джерелом інноваційної переваги, але водночас спричиняє ризики передчасного виходу на глобальні ринки; мережевий вимір забезпечує інтеграцію у міжнародне бізнес-середовище, але створює залежність від зовнішніх акторів та платформових структур; інноваційні організаційні форми відкривають простір для гнучкої адаптації, але підвищують уразливість до глобальних шоків.

Узагальнення цих характеристик дозволяє розглядати міжнародне підприємництво не лише як динамічну сферу економічної активності, але й як концептуальне підґрунтя для інституціоналізації транскордонної взаємодії. Саме в межах міжнародного співробітництва підприємницька активність отримує визначені форми, набуває правового виміру та вбудовується у механізми міждержавної координації. У цьому контексті закономірним є перехід до аналізу форм і моделей міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності, які становлять основу його правової інституціоналізації та визначають ефективність правового регулювання.

1.1.2. Форми та моделі міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності

Міжнародне співробітництво у сфері підприємництва постає багаторівневим феноменом, у якому поєднуються економічні стимули, правові режими та інституційні механізми координації. Його правове забезпечення здійснюється через систему міжнародних договорів, норми наднаціонального права, інструменти «м'якого права» (*soft law*), а також акти національної імплементації та гармонізації. Конфігурація цієї системи визначає життєздатність конкретних форм взаємодії, рівень трансакційних витрат і ступінь правової визначеності для бізнесу [66].

Двостороння співпраця. Двосторонні угоди традиційно становлять «базову ланку» міжнародної економічної взаємодії, адже саме вони закріплюють ключові параметри доступу до ринків: правила торгівлі, умови інвестування, гарантії захисту прав інвесторів, процедури взаємного визнання сертифікації та спрощення митного контролю [85]. Їхня перевага полягає у відносній швидкості укладення, гнучкості та здатності враховувати специфічні галузеві чи регіональні інтереси національного бізнесу. Водночас надмірна кількість двосторонніх угод створює ризик нормативної фрагментації: неоднорідність стандартів і процедур зумовлює зростання транзакційних витрат, ускладнення договірної роботи (зокрема щодо визначення застосовного права та юрисдикції), а також підриває принцип правової визначеності [66]. Це особливо обмежує можливості малих і середніх підприємств (МСП), які не володіють достатнім ресурсним потенціалом для забезпечення одночасного комплаєнсу з декількома правовими режимами, що знижує їхню конкурентоспроможність на глобальних ринках.

Багатосторонні механізми. Інституційні рамки Світової організації торгівлі (СОТ), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) та

Європейського Союзу (ЄС) створюють можливості для уніфікації правил міжнародної взаємодії. Вони сприяють зниженню бар'єрів для виходу підприємств на зовнішні ринки, стандартизації процедур, забезпечують прозорі механізми врегулювання спорів і доступ до масштабних фінансових та організаційних ресурсів [141]. Водночас ефективність цих форматів супроводжується «інституційною інерцією»: складні погоджувальні процедури, бюрократизація та асиметрія інтересів учасників знижують їхню здатність до швидкої адаптації. Це особливо відчутно у сферах інноваційного підприємництва та діяльності компаній *born global*, для яких швидкість прийняття рішень є визначальною конкурентною перевагою, тоді як універсалізм багатосторонніх правил часто вступає у суперечність із потребою гнучкого регулювання [237].

Транскордонне співробітництво. На відміну від двосторонніх чи багатосторонніх форматів, транскордонні ініціативи реалізуються на рівні прикордонних регіонів і мають локальний характер. Йдеться про єврорегіони, транскордонні кластери та публічно-приватні партнерства, які виконують роль «регуляторних лабораторій», апробуючи інструменти взаємного визнання документів, спільної сертифікації та адміністративних сервісів «єдиного вікна» [228]. Їхня перевага полягає у високій контекстній чутливості: завдяки близькості до місцевих спільнот ці формати ефективно долають мовні, культурні та адміністративні бар'єри, що є особливо важливим для МСП.

Вітчизняна наука розглядає транскордонне співробітництво України як феномен із багаторівневою нормативно-правовою основою, що включає міжнародно-правові акти, норми acquis ЄС, національне законодавство та міждержавні угоди. Як нами було зазначено, саме така систематизація надає транскордонним форматам не лише статусу експериментальних практик, а й потенційних інституційних механізмів інтеграційного ефекту, здатних підвищити сталість локальних ініціатив і забезпечити їхню правову легітимність

[44]. Водночас їхнє обмеження полягає у слабкій масштабованості: успішні практики переважно залишаються локальними та рідко інтегруються у глобальні ланцюги створення вартості [225]. Попри розвиток єврорегіонів і транскордонних кластерів, українська правова наука лише фрагментарно досліджує правові аспекти транскордонного та міжтериторіального підприємницького співробітництва [44]. Це знижує рівень методологічної узгодженості та ускладнює вироблення єдиних стандартів, необхідних для інтеграції локальних ініціатив у правове поле ЄС.

Відтак, слід зазначити, що жодна з наявних форм міжнародного співробітництва у сфері підприємництва не є універсальною. Двосторонні угоди ефективні для швидких і галузево орієнтованих домовленостей, проте стимулюють практику «регуляторного арбітражу», що підвищує витрати комплаєнсу для бізнесу [66; 85]. Багатосторонні механізми знижують рівень правової невизначеності й стандартизують правила, однак поступаються у швидкості реагування на динаміку інноваційних процесів [141; 237]. Транскордонні формати забезпечують інституційно «дешеві» (*low-cost*) рішення для подолання локальних бар'єрів і створюють простір для інноваційних експериментів, але їхня інтеграція у ширші правові структури потребує додаткової інституціоналізації [44; 225; 228]. Правовий вимір цих форм демонструє амбівалентність: вони одночасно відкривають можливості для розвитку підприємництва й породжують нові виклики для правового регулювання. Це актуалізує необхідність звернення до організаційно-правових та інституційних моделей, здатних забезпечити баланс між гнучкістю ринку та стабільністю правового середовища.

Організаційно-правові та інституційні моделі міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності. Міжнародне співробітництво у сфері підприємництва інституціоналізується через низку

моделей, які відображають різні механізми координації бізнесу, науки, влади та суспільства. Їхня ефективність безпосередньо залежить від якості правового регулювання, сумісності національних і наднаціональних норм, а також від здатності забезпечити баланс між інноваційною гнучкістю та правовою визначеністю.

Кластерні підходи. Кластери у міжнародному та транскордонному вимірах виступають «локомотивами інтеграції», поєднуючи підприємства, університети й органи влади з метою прискореного трансферу знань та інновацій [139]. Їхня правова специфіка полягає у необхідності гармонізації режимів інтелектуальної власності, податкового регулювання, державної допомоги та трудового права. За відсутності правової сумісності ефект агломерації нівелюється, а кластери перетворюються на «територіальні, але нефункціональні» утворення [141]. Для України ключовим викликом є формування кластерних режимів, інтегрованих у *acquis communautaire* ЄС, без дублювання норм чи створення правових колізій.

***Моделі Triple helix* та *Quadruple helix*.** Модель *triple helix* ґрунтується на взаємодії «університет – бізнес – влада» як базовій основі інноваційних екосистем. Вона потребує правової координації норм щодо визнання дипломів, патентування, контрактних зобов'язань і захисту прав інтелектуальної власності [104]. Водночас критика цієї моделі стосується ігнорування ролі громадянського суспільства, що знижує легітимність інноваційних політик. Звідси виникла концепція *quadruple helix*, де суспільство розглядається як самостійний стейкхолдер, що посилює вагу норм прозорості, участі та підзвітності [84].

Інституційне підприємництво. У випадках, коли державні чи наднаціональні механізми виявляються надто повільними або інертними, ініціаторами нових норм і процедур стають самі підприємці, університети чи органи місцевого самоврядування. Йдеться про практику взаємного визнання

сертифікацій, створення спільних офісів експорту, гібридних регуляторних органів тощо. Такий «bottom-up» підхід підвищує гнучкість та адаптивність, але без формалізації у вигляді договорів чи законодавчих актів залишається тимчасовим і залежним від політичних циклів [225].

Мережеві моделі та підприємницькі екосистеми. У глобалізованому бізнес-середовищі дедалі більшого значення набувають мережеві формати – стратегічні альянси, міжнародні стартап-екосистеми, бізнес-мережі, що інтегрують ресурси та знижують витрати виходу на нові ринки. Їхня правова основа полягає у стандартизації договірних клаузул, а також у регулюванні захисту даних і кібербезпеки [237]. Водночас правові системи не завжди встигають адаптуватися до динаміки таких мереж, що створює простір для «правового арбітражу» й посилює регуляторні асиметрії.

Публічно-приватні партнерства у міжнародному вимірі. Публічно-приватні партнерства забезпечують синергію державних і приватних ресурсів для реалізації міжнародних проєктів у сферах інфраструктури, енергетики та інновацій. Їхня правова архітектура базується на довгострокових договорах, які потребують координації між нормами національного та міжнародного права. Недостатня прозорість процедур чи асиметрія у розподілі ризиків знижують ефективність цих інструментів і можуть стримувати приватних інвесторів [66].

Гібридні правові режими. Сучасні тенденції засвідчують поширення гібридних моделей, що поєднують елементи наднаціонального права, двосторонніх угод і *soft law*. Такі моделі створюють простір для експериментів (наприклад, «регуляторні сандбокси»), але водночас підвищують ризики нестабільності правового середовища. Їхня ефективність залежить від здатності держави інституціоналізувати інноваційні практики у правовому полі та уникати множинних «паралельних режимів», які породжують правову невизначеність [228].

Розглянуті моделі демонструють, що міжнародне співробітництво у сфері підприємництва не зводиться до універсальної форми. Кластери, мережеві екосистеми, інноваційні «спіралі взаємодії» та інституційне підприємництво доповнюють одне одного, проте їхня результативність визначається якістю правового дизайну. Для України оптимальною видається стратегія комбінування: використання багатосторонніх рамок для базової гармонізації правил; цільових двосторонніх інструментів для оперативних рішень; транскордонних кластерів і PPP як лабораторій регуляторних інновацій; а також підтримка інституційного підприємництва з подальшою формалізацією його результатів у національному законодавстві та міжнародних угодах. Такий підхід дозволить уникнути правової фрагментації й водночас зберегти гнучкість, необхідну для інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості.

1.1.3. Значення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності

Міжнародне співробітництво у сфері підприємництва є багатовимірним феноменом, що поєднує економічні та правові виміри. У площині економічного розвитку воно виступає чинником зростання конкурентоспроможності, інтернаціоналізації бізнесу та інтеграції національних економік у глобальні ринки. Водночас у правовому аспекті міжнародне співробітництво постає як інститут, що визначає «правила гри» для держав і приватних акторів, сприяє гармонізації національних правопорядків та забезпечує передбачуваність транскордонних транзакцій.

На відміну від концепцій, які зводять міжнародне співробітництво лише до координації економічних процесів, правовий вимір акцентує його

системоутворюючу роль у формуванні державної політики, адаптації правових систем до вимог глобалізованого ринку та закріпленні юридично обов'язкових норм для приватних учасників [187]. Таким чином, міжнародне співробітництво у сфері підприємництва виконує не лише інструментальну функцію підтримки бізнес-активності, а й стратегічну функцію формування нормативно-правових засад сталого економічного розвитку.

У контексті економічного розвитку міжнародне співробітництво виступає каталізатором інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості, сприяє підвищенню продуктивності та інноваційної активності, залученню іноземних інвестицій і диверсифікації ринків збуту [85]. Його вплив на макроекономічні показники проявляється у стимулюванні структурної модернізації та зростанні конкурентоспроможності національної економіки.

З правової точки зору міжнародне співробітництво виконує інтеграційну функцію: участь держави у багатосторонніх угодах і, зокрема, імплементація положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС зумовлюють поступове впровадження acquis communautaire у ключові сфери регулювання –конкурентне право, державну допомогу, захист прав споживачів, трудове та екологічне законодавство [134]. Це створює більш передбачуване та інвестиційно привабливе правове середовище, водночас істотно звужуючи простір для автономного національного нормотворення.

У процесі міжнародної правової інтеграції нерідко виявляється феномен правової асиметрії, характерний для держав із нижчим економічним потенціалом [237; 123; 150]. Його сутність полягає у необхідності імплементації стандартів, вироблених у більш потужних інституційних юрисдикціях, що не завжди узгоджуються з національними економічними реаліями та інституційними можливостями [95]. Україна у цьому контексті постає як типова ілюстрація зазначеної тенденції [101; 43]. Імплементація європейських норм та практик є

важливим чинником правової модернізації, проте водночас породжує низку ризиків: звуження регуляторного суверенітету; виникнення колізій між міжнародними зобов'язаннями та національними економічними пріоритетами; зростання навантаження на державні інститути, які не завжди мають достатні кадрові та організаційні ресурси для якісної імплементації.

Найбільш уразливими для України у цьому процесі залишаються сфери підтримки малого та середнього підприємництва, податкового стимулювання бізнесу та регулювання державних закупівель. Саме тут європейські стандарти істотно суворіші за чинні національні, що створює потенційний дисбаланс між завданнями інтеграції та потребою збереження конкурентоспроможності внутрішнього ринку.

Таким чином, міжнародне співробітництво у сфері підприємництва для держави має подвійний характер. З одного боку, воно відкриває можливості економічного зростання, інноваційного розвитку та правової модернізації. З іншого –формує ризики надмірної нормативної залежності, що може обмежувати регуляторний суверенітет і ускладнювати баланс між інтеграцією та національними інтересами [123; 150]. Це зумовлює необхідність вироблення збалансованої правової політики та запровадження інституційних компенсаторних механізмів, які дозволять поєднати переваги інтеграції з гарантіями збереження стратегічної автономії.

Значення для бізнесу: нові можливості та асиметричні бар'єри. У площині підприємницької діяльності міжнародне співробітництво формує багатовимірний комплекс переваг, що істотно детермінують умови функціонування суб'єктів господарювання. Насамперед воно забезпечує доступ до зовнішніх ринків шляхом уніфікації технічних регламентів, сертифікаційних процедур і митних режимів, що сприяє зниженню трансакційних витрат, підвищує рівень правової визначеності та мінімізує ризики правових колізій [138;

186; 115]. Відкриваються й нові можливості доступу до міжнародних фінансових ресурсів –передусім завдяки інструментам Європейського банку реконструкції та розвитку, Світового банку та інших фінансових інституцій, які пропонують кредитні програми, гарантійні механізми й технічну допомогу учасникам транскордонних проєктів [118; 233; 234]. Водночас міжнародні договори про захист інвестицій формують для інвесторів систему правових гарантій, включно із захистом від експропріації та дискримінаційних заходів, а також правом на звернення до міжнародних арбітражних інституцій [175; 132; 217].

Разом із тим позитивні ефекти міжнародного співробітництва розподіляються нерівномірно. Транснаціональні корпорації завдяки ефекту масштабу, високому рівню юридичної експертизи та розвинутим мережам інституційних зв'язків мають змогу повною мірою реалізувати надані переваги. Натомість малі та середні підприємства (МСП) зіштовхуються з надмірним комплаєнс-навантаженням, що трансформується у вагомий бар'єр входу на зовнішні ринки [105].

Особливо відчутними для МСП є вимоги права Європейського Союзу – насамперед у частині маркування CE, регламенту REACH щодо хімічних речовин та положень GDPR у сфері захисту персональних даних. Виконання таких зобов'язань потребує значних фінансових, організаційних і кадрових ресурсів, які для більшості українських підприємств залишаються обмеженими [224]. Унаслідок цього виникає правова й економічна асиметрія: нормативні стандарти, що формально спрямовані на уніфікацію правил і гарантування рівності учасників ринку, на практиці відтворюють нерівність між великим бізнесом і малими підприємствами.

Отже, міжнародне співробітництво у сфері підприємництва має подвійний характер. З одного боку, воно відкриває нові можливості для бізнесу, забезпечуючи інтеграцію у глобальні економічні процеси. З іншого –воно

породжує асиметричні бар'єри для МСП, що зумовлює потребу у виробленні спеціальних правових механізмів підтримки малого підприємництва: дерегуляційних інструментів, спрощених процедур сертифікації, адаптованих механізмів доступу до міжнародного арбітражу та фінансування [166]. Лише за умови впровадження подібних компенсаторних механізмів можливе забезпечення справедливої та збалансованої реалізації потенціалу міжнародного співробітництва для всіх суб'єктів підприємництва.

Значення для суспільства: соціально-правові наслідки. У ширшому контексті міжнародне співробітництво у сфері підприємництва постає не лише як економічна чи правова категорія, але й як чинник глибинної соціальної трансформації. Його вплив має амбівалентний характер, поєднуючи позитивні ефекти з потенційними ризиками.

По-перше, міжнародні підприємницькі проєкти сприяють розширенню зайнятості та підвищенню мобільності робочої сили, зокрема у прикордонних регіонах, де створюються нові робочі місця та стимулюється розвиток локальних ринків праці [225; 227]. Водночас посилена мобільність супроводжується ризиком відтоку висококваліфікованих кадрів, що послаблює національний людський капітал і формує проблему «витоку мізків» [101].

По-друге, інтеграція у міжнародні ринки зумовлює необхідність дотримання корпоративних соціальних стандартів. З одного боку, це сприяє закріпленню у правових системах вимог щодо прозорості, захисту прав працівників і споживачів, що відображено у таких міжнародних документах, як *OECD Guidelines for Multinational Enterprises* (2011) [163] та *UN Global Compact* (2014) [222]. З іншого боку, дослідження засвідчують, що імпорт цих стандартів у країни з недостатньо розвиненою інституційною інфраструктурою часто має декларативний характер і не супроводжується належними механізмами правозастосування [213].

По-третє, міжнародне співробітництво у сфері підприємництва виступає каталізатором міжкультурної інтеграції, сприяє зниженню соціальних та культурних бар'єрів, формує передумови для розвитку міжкультурних компетентностей. Водночас критичний дискурс акцентує на ризиках культурної уніфікації та витіснення локальних ідентичностей, що потенційно може спричинити ерозію соціальної згуртованості й зростання соціальної напруги [66; 43].

Не можна залишити поза увагою й негативні соціальні ефекти глобалізації підприємницьких процесів. Йдеться про маргіналізацію некваліфікованих працівників унаслідок аутсорсингу, концентрацію високотехнологічних виробництв у певних «центрах тяжіння» та залишення окремих регіонів на периферії глобальних ланцюгів створення вартості [150; 191]. Це поглиблює регіональну та соціальну нерівність і формує нові виклики для правової політики держави у сфері соціального захисту та регулювання ринку праці [166].

Таким чином, значення міжнародного співробітництва у сфері підприємництва для суспільства полягає у його здатності водночас стимулювати зайнятість, інституціоналізувати соціальні стандарти та сприяти міжкультурній інтеграції, але й породжувати ризики правової та соціальної асиметрії. Це підтверджує необхідність вироблення збалансованої правової політики, спрямованої на поєднання економічних вигод із гарантіями соціальної справедливості та збереження культурної різноманітності.

Значення у процесах європейської інтеграції. Європейський Союз є показовим прикладом того, як міжнародне співробітництво у сфері підприємництва трансформується з економічного явища у правовий та політичний інструмент інтеграції. На інституційному рівні програми Horizon Europe, Interreg, COSME формують сталі правові та фінансові рамки для розвитку транскордонного підприємництва та інноваційних екосистем [105; 114; 141]. На

правовому рівні ЄС забезпечує гармонізацію норм у сферах конкуренції, державної допомоги, захисту прав споживачів, трудового та екологічного права, формуючи єдиний ринок, що ґрунтується на принципах правової визначеності та недискримінації [94; 95]. На соціально-економічному рівні європейські транскордонні кластери та мережеві ініціативи виступають каталізаторами розвитку прикордонних і депресивних регіонів, сприяючи їхній інтеграції у спільний ринок і підвищенню рівня зайнятості [73; 225].

Для України міжнародне співробітництво у сфері підприємництва має подвійну природу. З одного боку, воно є інструментом правової адаптації до acquis communautaire, що підвищує рівень правової визначеності для інвесторів і забезпечує ширший доступ до внутрішнього ринку ЄС [72; 115]. З іншого боку, така інтеграція супроводжується юридичними викликами –від складності імплементації норм конкурентного права та державної допомоги до ризику звуження національної автономії у сфері регулювання підприємництва.

У підсумку значення міжнародного співробітництва у сфері підприємництва виходить за межі суто економічних вигод, трансформуючись у механізм формування нової архітектури правового регулювання, яка впливає одночасно на державу, бізнес і суспільство. У цьому контексті для України особливої актуальності набувають такі дилеми: пошук балансу між гармонізацією та збереженням правового суверенітету; забезпечення доступності міжнародних стандартів для малих і середніх підприємств без створення надмірних регуляторних бар’єрів [109; 170]; узгодження соціальних вигод глобалізації з мінімізацією ризиків маргіналізації вразливих груп [106; 107].

Отже, якість і послідовність правової адаптації визначатимуть здатність українського бізнесу не лише інтегруватися у внутрішній ринок ЄС, а й конкурувати на рівних у глобальному економічному середовищі. Це, своєю чергою, зумовлює необхідність теоретико-методологічного аналізу правового

забезпечення міжнародного співробітництва як ключового чинника ефективної інтеграції.

1.2. Методологічні засади аналізу правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності

Вивчення правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємництва неможливе без чітко визначеної методологічної основи. Саме методологія задає рамки дослідження, визначає інструментарій та критерії оцінки ефективності правових режимів. У сучасній доктрині наголошується, що транскордонне підприємництво функціонує як багаторівнева система, у якій національні, двосторонні та наднаціональні норми перебувають у постійній взаємодії [94; 153].

У вітчизняній науці права міжнародного підприємництва системний аналіз методологічних засад здійснюється вперше з урахуванням потреб малого й середнього бізнесу, що надає дослідженню елемент новизни [161; 170]. При цьому важливо враховувати європейські підходи до регуляторної оцінки, які акцентують на зв’язку між якістю правотворчості та результативністю впровадження acquis [109; 167].

Водночас існуючі підходи характеризуються фрагментарністю: вони часто зводяться до формального порівняння *acquis communautaire* із національними нормами, не враховуючи функціональних розривів у правозастосуванні. Тому запропонований у дисертації підхід спирається на міждисциплінарність, поєднуючи правову, економічну та інституційну оптику. Це дозволяє оцінити не лише юридичну, а й практичну результативність правового регулювання міжнародного співробітництва у сфері підприємництва [123; 191].

Структура підрозділу передбачає: характеристику основних методологічних підходів до дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва (1.2.1); визначення критеріїв аналізу договірно-правових засад, що дозволяють оцінити їхню узгодженість, ефективність і доступність для суб'єктів малого та середнього підприємництва (1.2.2).

1.2.1. Методологічні підходи до дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва

Міжнародне співробітництво у сфері підприємництва є складним і багатовимірним феноменом, що інтегрує економічні, правові та соціокультурні виміри. Його дослідження неможливе у межах однієї дисциплінарної парадигми, оскільки воно охоплює не лише аналіз механізмів функціонування транснаціонального бізнесу, але й оцінку нормативно-правових умов, які визначають можливості розвитку підприємницької діяльності у глобалізованому середовищі [176; 138].

У світовій науці такі дослідження розвиваються насамперед у рамках теорій *international entrepreneurship*, де в центрі уваги перебувають стратегії виходу підприємств на міжнародні ринки, когнітивні характеристики підприємців та інституційні бар'єри глобальної інтеграції [175; 187; 236; 237]. Водночас у вітчизняному контексті ці дослідження набувають додаткового правового виміру, оскільки ключовим завданням для України є гармонізація національного законодавства з європейськими стандартами, що становить необхідну передумову інтеграції у світові економічні процеси [72; 94].

Українські наукові дослідження у цій сфері залишаються фрагментарними та недостатньо інтегрованими у світовий дискурс. Їхній розвиток характеризується такими особливостями: економічні науки зосереджуються

переважно на аналізі динаміки зовнішньоекономічних зв’язків та індикаторів міжнародної торгівлі [48; 64]; правознавство концентрується на вивченні законодавчих актів, механізмів їх імплементації та правових колізій у процесі гармонізації з *acquis communautaire* [124; 214]; соціологія орієнтується на дослідження транскордонних практик, міграційних процесів та локальних форм інтеграції у прикордонних регіонах [1; 211].

Така розпорошеність наукових підходів зумовлює потребу у формуванні комплексної методології, здатної поєднати економічний, правовий та соціальний аналіз. Саме міждисциплінарна перспектива дає можливість адекватно відобразити багатовимірність міжнародного співробітництва у сфері підприємництва та виробити науково обґрунтовані інструменти оцінювання його ефективності для України в умовах інтеграційних трансформацій [123; 191].

Водночас цілісний міждисциплінарний підхід, що інтегрує теорії міжнародного підприємництва, правові дослідження та соціологічні студії, перебуває лише на стадії становлення. Це формує суттєву наукову нішу для системного аналізу, здатного поєднувати напрацювання світової науки з урахуванням особливостей транзитивної економіки України, яка перебуває у процесі глибокої правової та інституційної євроінтеграції.

У зв’язку з цим подальший виклад доцільно зосередити на розгляді ключових науково-методологічних підходів, що застосовуються для дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва. Серед них особливого значення набувають інституціональний, глобалізаційний, євроінтеграційний та транскордонний підходи. Кожен із них висвітлює окремі грані досліджуваного феномену, має власні евристичні можливості й обмеження, а їхня взаємодоповнюваність забезпечує більш комплексне та збалансоване бачення проблеми.

Інституціональний підхід. У межах інституціонального підходу підприємницька діяльність розглядається як така, що здійснюється в умовах формальних та неформальних «правил гри». Формальні інститути охоплюють норми права, міжнародні та національні угоди, регулятивні акти; неформальні – культурні традиції, соціальні звичаї та ділові практики [153]. У сукупності вони формують інституційне середовище, яке визначає умови та обмеження для розвитку підприємництва.

Для аналізу українсько-словацького співробітництва цей підхід є продуктивним, оскільки дозволяє дослідити взаємодію між міжнародними договорами, нормами права Європейського Союзу та національним законодавством України. У цьому контексті особливого значення набувають дослідження, що зосереджуються на правових інститутах транскордонного співробітництва. Зокрема, Цукан [64] аналізує багаторівневу систему юридичних норм, що регулюють транскордонні відносини України: від міжнародних актів і *acquis communautaire* до регіональних угод. Запропонована нею класифікація повноважень субнаціональних одиниць щодо укладення угод і розмежування рівнів правового забезпечення є прикладом інституціоналізації співробітництва через право, що дозволяє зрозуміти механізми його легітимації.

Сучасний розвиток інституційної рамки істотно трансформується під впливом цифровізації. Костенко [11] наголошує на потребі створення в Україні інституцій для транскордонного надання електронних довірчих послуг, зокрема Державного цифрового довірчого центру. Це свідчить про поступове наближення до європейських стандартів *eIDAS*, але водночас підкреслює обмеженість інституційної спроможності держави забезпечити їх повноцінне функціонування [183; 185].

Критики інституціоналізму зауважують, що він має тенденцію недооцінювати роль підприємницьких інновацій, надмірно концентруючись на

середовищі та його обмеженнях [174]. Проте у випадку України саме інститути – формалізовані правові норми й організаційні структури –залишаються ключовими у відкритті або обмеженні доступу до міжнародних ринків. Це зумовлює аналітичну цінність інституціонального підходу для дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва [123; 191].

Глобалізаційний підхід. Глобалізаційний підхід виходить із того, що зростаюча взаємозалежність національних економік поступово формує єдиний світовий ринок. У такій логіці міжнародне підприємництво постає як безпосередній наслідок глобалізаційних процесів: зменшення бар'єрів для транскордонної діяльності, уніфікація стандартів та розвиток цифрових технологій створюють умови для швидкої інтеграції суб'єктів господарювання у глобальні ланцюги створення вартості [128; 100].

Яскравою ілюстрацією цієї логіки є концепції *born global* компаній, що доводять можливість орієнтації підприємств на міжнародні ринки вже з перших років існування. Головними чинниками цього виступають цифрові інструменти, які мінімізують транзакційні витрати, та мережеві зв'язки, що забезпечують доступ до партнерів і ресурсів без поетапної інтернаціоналізації [85; 138; 187].

У сучасному українському контексті ця перспектива набуває особливої актуальності. Як свідчить дослідження Костенка, розвиток інфраструктури електронних довірчих послуг не лише модернізує національне бізнес-середовище, а й відкриває шлях до інтеграції українських підприємств у єдиний цифровий ринок ЄС [11]. Це означає, що цифрові інновації функціонують не лише як технологічний інструмент, а й як правовий і економічний механізм глобалізаційної інтеграції, оскільки забезпечують сумісність із міжнародними стандартами (eIDAS) [185; 183].

Разом із тим, застосування глобалізаційного підходу не позбавлене обмежень. Дослідники наголошують, що він має тенденцію ігнорувати локальні

контексти та асиметрії розвитку [66; 236]. Зокрема, у Карпатському регіоні інфраструктурні недоліки та соціально-економічні диспропорції істотно стримують можливості реалізації глобалізаційних стратегій [2]. Додатковим чинником стала пандемія COVID-19, яка, як засвідчує Бенчак, породила явище «іммобільності» та суттєво обмежила транскордонну мобільність населення, нівелюючи позитивний ефект глобальної інтеграції [1].

Отже, глобалізаційний підхід дає цінні евристичні інструменти для пояснення прискорених форм інтернаціоналізації та феномену *born global*, однак він не може розглядатися як універсальна дослідницька рамка. Його застосування потребує корекції з урахуванням локальних соціально-економічних і правових реалій. Для України, як держави з транзитивною економікою та нерівномірним регіональним розвитком, таке поєднання глобального та локального вимірів є критично важливим для формування реалістичних стратегій міжнародного підприємництва.

Євроінтеграційний підхід. Євроінтеграційний підхід пропонує розглядати міжнародне підприємництво як явище, що розвивається в контексті поступової інтеграції з правовим та економічним простором Європейського Союзу. Методологічна цінність цього підходу полягає у можливості аналізувати міжнародне співробітництво не лише як економічний процес виходу на нові ринки, а й як системну трансформацію правового середовища, зумовлену імплементацією *acquis communautaire* та участю у спільних програмах ЄС [72; 34]. Завдяки цьому підходу дослідження міжнародного підприємництва отримує новий вимір: у центрі уваги опиняються не лише ринкові стратегії компаній, а й правові механізми гармонізації норм та інституційні умови інтеграції. Європейські програми COSME, Horizon Europe, Interreg виступають не стільки як інструменти фінансування, скільки як методологічні «лабораторії», що дозволяють оцінювати, яким чином наднаціональні правові та фінансові рамки

формують практики транскордонного підприємництва [141]. Гармонізація у сферах конкуренції, захисту споживачів та інтелектуальної власності в цьому контексті постає як емпірична база для вивчення процесів уніфікації правил [124; 230].

Українські дослідження додають до цього підходу важливий безпековий і стійкісний вимір. Так, Наконечна обґрунтовує, що євроінтеграційні процеси варто аналізувати не лише через призму відповідності праву ЄС, але й як механізм формування адміністративно-правових гарантій національної безпеки [13]. Т. Зубко, своєю чергою, пропонує методологію оцінки економічної безпеки підприємств на основі індикаторів інноваційності та конкурентоспроможності, що дозволяє інтегрувати до дослідження елемент внутрішньої стійкості бізнесу [7]. Це свідчить, що євроінтеграційний підхід виходить за межі формального правового аналізу і дає можливість комплексно оцінювати взаємозв’язок між правом, економікою та безпекою [44; 191].

Водночас ключовим методологічним викликом залишається феномен «правової асиметрії». Як зазначають сучасні дослідники, для держав із нижчим рівнем економічного розвитку імплементація стандартів ЄС може створювати розрив між формальною відповідністю та фактичним виконанням норм [101]. У межах досліджень це означає, що євроінтеграційний підхід вимагає критичного застосування: він дозволяє виявляти як можливості правової гармонізації, так і бар’єри, пов’язані з інституційною спроможністю держави та бізнесу [123; 191].

Таким чином, євроінтеграційний підхід постає не лише як опис політичної чи правової інтеграції, а як методологічна рамка для аналізу міжнародного співробітництва у сфері підприємництва.

Транскордонний підхід. Транскордонний підхід зосереджується на вивченні локальних форм співробітництва у прикордонних регіонах, де взаємодія між громадами, бізнесом і місцевими органами влади безпосередньо впливає на

соціально-економічний розвиток периферій. Його методологічна цінність полягає у здатності аналізувати міжнародне підприємництво не лише як макроекономічний процес інтеграції, а й як сукупність конкретних практик взаємодії, що виникають у прикордонному просторі.

Емпіричні дослідження підтверджують, що транскордонні бізнес-ініціативи стимулюють економічне зростання, створюють нові робочі місця та посилюють інноваційний потенціал регіонів [141; 225; 228]. Вони формують нові інституційні практики співпраці, які згодом можуть слугувати моделями для ширшої інтеграції у європейський простір. Таким чином, транскордонний підхід дозволяє оцінити, як локальні експерименти з інституційного та правового забезпечення стають джерелом для масштабніших інтеграційних рішень.

Особливо релевантним цей підхід є для українсько-словацького кордону. Практична реалізація співпраці у цьому регіоні демонструє як потенційні переваги, так і численні обмеження. Сидорук розробив методику управління транскордонними проєктами, що базується на економетричному аналізі впливу інвестицій на регіональний розвиток [48]. Такий інструментарій дає змогу не лише планувати, але й кількісно вимірювати ефективність транскордонної взаємодії. Бобрик, своєю чергою, підкреслює важливість інтеграції економічних, соціальних та екологічних чинників у розвиток Карпатського регіону, наголошуючи на ролі публічно-приватного партнерства та інноваційних кластерів як ключових механізмів забезпечення конкурентоспроможності [2].

Водночас транскордонна взаємодія не може бути пояснена виключно економічними чи правовими чинниками. Бенчак наголошує, що саме соціальні практики мобільності та «іммобільності» населення визначають реальні масштаби й динаміку співробітництва [1]. Культурні відмінності, мовні бар’єри та рівень взаємної довіри між громадами істотно впливають на ефективність використання таких інструментів, як Європейські групи територіального

співробітництва (EGTC) [44; 211]. Це означає, що транскордонний підхід інтегрує у дослідження не лише формально-правові чи економічні параметри, але й соціокультурний вимір.

Отже, транскордонний підхід дозволяє простежити взаємозв'язок між нормативними рамками, управлінськими моделями та соціальними практиками. Його аналітична сила полягає у здатності поєднувати мікрорівень локальних ініціатив із макрорівнем інтеграційних процесів. Водночас слабким місцем залишаються адміністративні бар'єри, податкові асиметрії та культурно-мовні відмінності, які знижують ефективність транскордонної взаємодії та ускладнюють її масштабування.

Новітні підходи. Актуальні огляди наукових джерел засвідчують суттєве розширення теоретико-методологічного спектра дослідження міжнародного підприємництва, що охоплює економічний, правовий, культурний та інституційний виміри [82]. У сучасному дискурсі виокремлюється тенденція до переосмислення ролі інноваційних чинників у формуванні моделей транскордонної співпраці. Зокрема, цифрові платформи, системи електронних довірчих послуг та інші технологічні інструменти постають не лише як технічні засоби підтримки бізнес-процесів, а й як каталізатори зниження транзакційних витрат, прискорення процедур міжнародної взаємодії та становлення нових форматів глобальної інтеграції підприємницької діяльності [121; 224; 246].

Водночас у вітчизняному науковому полі досі відсутня єдина інтегрована методологія дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва [44; 46]. Переважна більшість робіт обмежується окремими вимірами: правознавство концентрується на імплементації норм і договорів [11; 27], економічні науки – на динаміці зовнішньоекономічних зв'язків [2; 48], соціологія – на транскордонних практиках мобільності [1; 211]. Така фрагментарність

знижує пояснювальний потенціал досліджень і перешкоджає формуванню системного бачення.

Наукова ніша полягає у виробленні міждисциплінарного підходу, що здатен інтегрувати правовий аналіз із економічними та соціокультурними індикаторами. Йдеться про необхідність синтезу цифрово-правових інструментів [21; 183], методик оцінки економічної безпеки підприємств [7], а також досліджень соціальних практик транскордонної взаємодії [141; 225]. Такий комплексний підхід дозволяє повною мірою пояснити як можливості, так і обмеження міжнародного співробітництва у підприємницькій сфері.

Таким чином, аналіз інституціонального, глобалізаційного, євроінтеграційного та транскордонного підходів засвідчує їхню взаємодоповнюваність і водночас обмеженість у поясненні складних процесів міжнародного підприємництва. Жоден із них не дає вичерпної картини сам по собі, однак у поєднанні вони створюють основу для міждисциплінарного синтезу. Для України, яка водночас перебуває у стані економічної трансформації та правової євроінтеграції, такий синтез є не лише методологічно доцільним, але й практично необхідним для вироблення адекватної правової політики у сфері міжнародного підприємництва.

Отже, підсумком аналізу методологічних підходів є висновок, що ефективне дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності потребує чіткої системи критеріїв. Саме вони дозволяють перейти від загальнотеоретичного рівня до прикладного аналізу договірно-правової бази, визначити її сильні та слабкі сторони й оцінити реальну здатність міжнародних угод забезпечувати стабільність транскордонної взаємодії.

1.2.2. Критерії аналізу договірно-правових засад міжнародного співробітництва

Для комплексного дослідження міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності необхідним є застосування системи методологічних критеріїв. Вони дозволяють розглядати міжнародні угоди не як статичні юридичні тексти, а як динамічні інституційні механізми, що формують правила функціонування бізнесу та державних органів [153]. Запропоновані нижче критерії утворюють логічно взаємопов'язаний ланцюг, у межах якого кожен наступний параметр поглиблює й конкретизує попередній, забезпечуючи системність оцінки.

Системність і комплементарність. Договірна база міжнародного співробітництва є стійкою лише тоді, коли функціонує як цілісна, внутрішньо узгоджена система, що виключає дублювання положень і мінімізує правові прогалини. Взаємодоповнюваність двосторонніх і багатосторонніх угод створює передумови для формування передбачуваного нормативного середовища, необхідного для інвестиційної активності та розвитку підприємництва. У термінах інституціональної теорії це відповідає принципу цілісності інституційних домовленостей, коли окремі акти не ізолюються, а вибудовують єдину нормативну архітектуру [66; 153]. Для України та Словаччини такий підхід має особливе значення, оскільки дозволяє уникнути фрагментарності регулювання й забезпечити інтеграцію договірних норм у багаторівневий правопорядок Європейського Союзу [72; 223].

Колізійні правила та субсидіарність. Наступним етапом після забезпечення системності є врегулювання співвідношення норм у межах договірної бази. Застосування класичних колізійних принципів *lex specialis derogat legi generali* та *lex posterior derogat legi priori* формує чітку ієрархію

нормативних приписів і знижує рівень правової невизначеності [87]. У випадку імплементації *acquis communautaire* традиційні техніки колізійного права потребують адаптації: наднаціональні норми вступають у взаємодію з національними, створюючи потенційні суперечності. У цьому контексті принцип субсидіарності відіграє ключову роль, оскільки забезпечує розподіл компетенцій між різними рівнями управління та делегування регуляторних повноважень на той рівень, де вони можуть бути реалізовані найбільш ефективно [131; 190]. Для українсько-словацьких відносин така комбінація колізійних правил і субсидіарності є необхідною умовою гармонізації договірної практики з нормами права ЄС, мінімізації конфліктів і підвищення передбачуваності регуляторного середовища [45; 47].

Отже, критерії системності, комплементарності, колізійності та субсидіарності дають змогу забезпечити цілісний, багаторівневий аналіз договірно-правових засад міжнародного співробітництва. Їх застосування відповідає як доктринальним підходам сучасної правової науки, так і практичним завданням інтеграції України до європейського правового простору.

Інституційна придатність та операційність. Після визначення ієрархії норм наступним кроком є оцінка їхньої інституційної придатності (*enforceability*) та операційності (*operationality*). Під інституційною придатністю слід розуміти наявність у міжнародних угодах дієвих механізмів забезпечення виконання зобов’язань: системи моніторингу, діяльності спільних комітетів, санкційних інструментів і процедур врегулювання спорів. Саме такі інструменти забезпечують реальність та обов’язковість взятих сторонами зобов’язань [163; 223]. Операційність же уточнює цей критерій, акцентуючи, що навіть формально закріплені механізми повинні бути доступними для фактичного використання, насамперед малими і середніми підприємствами, які часто обмежені у фінансових та адміністративних ресурсах [170; 187]. Як показує практика

імплементації асоціативних угод, надмірна процедурна складність і високі трансакційні витрати істотно знижують ефективність договірних механізмів для бізнесу [47; 72]. У двосторонньому українсько-словацькому вимірі це означає, що формальні інструменти мають доповнюватися гнучкими процедурами, які забезпечують одночасно юридичну чинність та практичну результативність угод.

Цифрова інтероперабельність. У сучасних умовах ефективність міжнародних угод значною мірою залежить від рівня цифрової інтеграції. Йдеться про застосування електронного підпису, засобів автентифікації та електронного документообігу, що зменшують витрати і забезпечують передбачуваність процедур [21; 73; 156]. Цифрова інтероперабельність формує технічну й правову сумісність національних систем, перетворюючи договірну базу на реально функціональний механізм. Важливим прецедентом стало приєднання України до Конвенції про процедуру спільного транзиту (CTC), що уможливило впровадження електронної системи NCTS у взаємодії зі Словаччиною та іншими державами ЄС [61; 115]. У сфері довірчих послуг ключовим орієнтиром є європейська рамка eIDAS (2014) та її оновлення eIDAS-2 (2024), які закріплюють взаємне визнання електронної ідентифікації та створюють умови для транскордонних транзакцій [183; 185]. У такий спосіб цифрова інтероперабельність постає не лише технічним, а й концептуальним критерієм правового забезпечення міжнародного співробітництва [11; 117].

Зручність застосування для малих і середніх підприємств (SME-usability). Наріжним критерієм ефективності міжнародних угод у сфері підприємництва є їхня доступність для малих і середніх підприємств. Він передбачає оцінку прозорості процедур, мінімізації транзакційних витрат і простоти використання інституційних механізмів для бізнес-суб’єктів [85; 170; 187]. Як показує практика застосування Багатосторонньої конвенції BEPS MLI, що набула чинності для України з 2019 р., а для Словаччини – з 2019 р. [162; 168],

запровадження додаткових захисних механізмів, зокрема *Principal Purpose Test (PPT)*, хоча й зміцнює фіскальну дисципліну, водночас істотно ускладнює їх використання для МСП через підвищену юридичну складність [149; 210]. Це підтверджує, що критерій SME-usability має враховувати баланс між правовою безпекою й реальними можливостями бізнесу, який становить основу українсько-словацької співпраці [48; 198].

Здатність до оновлення (update-fitness). В умовах динамічних змін європейського та міжнародного права актуальність договірної бази визначається наявністю процедур її своєчасної адаптації. *Update-fitness* означає інституційну спроможність угод до оновлення через протоколи, додатки, рішення спільних органів чи інші механізми, що забезпечують їхню відповідність сучасним нормативним вимогам [188; 223]. Лише за умови формалізованого порядку внесення змін можливо уникнути правових лакун і гарантувати сталість регуляторного середовища для підприємницької діяльності.

Показовим прикладом є діяльність змішаних міжурядових органів у рамках українсько-словацького співробітництва. Вони за допомогою протоколів та «дорожніх карт» забезпечують поступову адаптацію нормативної бази до нових стандартів ЄС без необхідності повної повторної ратифікації угод [5; 42; 60]. Такий підхід дозволяє підтримувати актуальність договірної системи та водночас знижує транзакційні витрати, пов’язані з надмірними процедурними оновленнями [34; 41].

Багаторівневість (*multi-level governance*). Договірна база міжнародного співробітництва функціонує не ізольовано, а в межах ширшої архітектури міжнародного врядування, що передбачає взаємодію кількох рівнів нормативного регулювання. *Multi-level governance* означає одночасне співіснування та взаємодоповнення універсальних, регіональних і двосторонніх правових режимів [67; 131; 190].

Так, універсальний рівень охоплює багатосторонні режими СОТ, інструменти ЮНСІТРАЛ, Нью-Йоркську конвенцію 1958 р. [217], а також «м'яке право» – *OECD Guidelines for Multinational Enterprises* та *UN Global Compact* [163; 222]. Своєю чергою, регіональний рівень ґрунтується на acquis ЄС та Угоді про асоціацію, яка для Словаччини становить частину внутрішнього права, а для України є орієнтиром правової конвергенції [72; 34]. А двосторонній рівень охоплює угоди між Україною та Словаччиною у сферах оподаткування, інвестицій, митної співпраці, енергетики, науки й освіти [9; 55; 56; 58; 219].

Така багаторівнева структура не лише розширює можливості для України – зокрема, через участь у програмах транскордонного співробітництва INTERREG чи наукових проєктах Horizon Europe [60; 141], – але й водночас породжує виклики. Передусім ідеться про асиметрію зобов'язань: для Словаччини acquis ЄС є імперативною частиною внутрішнього права, тоді як для України воно виконує функцію орієнтира гармонізації [178; 191]. Це створює додаткові витрати на правове узгодження і може ускладнювати участь українських суб'єктів у європейських ринках та програмах [46; 101; 128].

Запропоновані критерії утворюють цілісну систему:

— системність і комплементарність – узгодженість і взаємодоповнюваність норм;

— юридична дієвість та практична результативність – забезпечення виконання й доступність процедур для бізнесу [47; 210];

— цифрова інтероперабельність – інтеграція електронних довірчих послуг [21; 185; 183];

— придатність для МСП (*SME-usability*) – зручність і доступність механізмів [170; 198];

— адаптивність до оновлень (*update-fitness*) – своєчасна модернізація та гармонізація з acquis ЄС [188; 223];

— багаторівневість (*multi-level governance*) – включення універсальних, регіональних і двосторонніх режимів [67; 131; 190].

Така методологічна конструкція дозволяє перейти від описового рівня до практично-аналітичного. Кожен із критеріїв може бути співвіднесений із конкретними прикладами. Так, *юридична дієвість та практична результативність* простежуються у положеннях Митної угоди 1995 р., які встановлюють процедури взаємодопомоги між адміністраціями [56]; *зручність для МСП* оцінюється на матеріалі змін до Податкової конвенції після імплементації багатостороннього інструменту BEPS MLI [9; 162]; *адаптивність до оновлень* проявляється у рішеннях та протоколах Змішаної міжурядової комісії [42; 60]; а *багаторівневість регулювання* – у реалізації проєктів INTERREG та Horizon Europe, що поєднують регіональні програми ЄС і двосторонні механізми [60; 72; 141]. Такий підхід забезпечує послідовність дослідження і створює місток між теоретичною основою (розділ 1) та аналізом конкретних угод (розділ 2).

Узагальнений зміст критеріїв, їх функціональне значення та приклади застосування наведено в таблиці 1.1 «Методологічні критерії оцінки українсько-словацьких угод». Представлена матриця наочно демонструє, як методологічні орієнтири трансформуються у практичні інструменти оцінки ефективності договірної бази співробітництва.

Критерій	**Зміст**	**Функція**	**Приклад угоди / практики**
Системність і комплементарність (systemicity and complementarity)	Узгодженість договірної бази, уникнення дублювань і правових прогалин	Забезпечення нормативної цілісності та взаємодоповнюваності правових норм	Узгодження податкових і митних угод
Колізійні правила та субсидіарність (conflict-of-laws rules and subsidiarity)	Формування ієрархії норм і делегування компетенцій між рівнями врядування	Зниження правової невизначеності та оптимальний розподіл регуляторних повноважень	Адаптація національних норм до *acquis* ЄС

Інституційна придатність і операційність (enforceability and operationality)	Наявність механізмів виконання зобов'язань (спільні комісії, ADR, контрольні органи) та їхня практична ефективність	Гарантування юридичної дієвості та доступності процедур для учасників співробітництва	Процедурні положення Митної угоди 1995 р. (механізми взаємодії та контролю
Цифрова інтероперабельність (digital interoperability)	Інтеграція електронних інструментів (е-підпис, автентифікація, електронний документообіг, довірчі послуги)	Підвищення функціональності співробітництва й зниження транзакційних витрат	Приєднання до Конвенції про спільний транзит (CTC) і використання системи NCTS
Придатність для МСП (SME-usability)	Простота процедур, прозорість і доступність механізмів виконання для малих і середніх підприємств	Забезпечення бізнес-орієнтованості та зменшення адміністративного навантаження	Податкова конвенція після імплементації BEPS MLI
Адаптивність до оновлень (update-fitness)	Здатність угод до своєчасної модернізації через протоколи, додатки та рішення спільних органів	Підтримання еволюційності та актуальності договірної бази	Протоколи й рішення Змішаної міжурядової комісії
Багаторівневість (multi-level governance)	Вбудованість угод у систему універсальних, регіональних і двосторонніх режимів	Інтегрованість у багаторівневе міжнародне правове середовище	Програми INTERREG, Horizon Europe; асиметрія зобов'язань Україна–ЄС

Таблиця 1.1. Методологічні критерії оцінки українсько-словацьких угод[1]

Водночас сьомий критерій – багаторівневість (multi-level governance) – заслуговує на окрему ілюстрацію, оскільки він відображає не лише внутрішню структуру договірної бази, а й її інтегрованість у систему універсальних,

[1] Примітка. Таблиця узагальнює сім ключових критеріїв аналізу, що охоплюють нормативну узгодженість, юридичну дієвість, технологічний розвиток, бізнес-орієнтованість, еволюційність та інтегрованість угод у багаторівневе міжнародне середовище.

регіональних і двосторонніх правових режимів. Візуалізацію багаторівневої архітектури українсько-словацького співробітництва подано на рис. 1.1.

Рис. 1.1. Багаторівневість (multi-level governance) українсько-словацьких угод

Концентричні кола ілюструють три рівні міжнародного врядування: універсальний, регіональний, та двосторонній рівні. Їх взаємодоповнення формує єдиний інституційний простір, що визначає умови українсько-словацького співробітництва у сфері підприємницької діяльності. Саме багаторівневість забезпечує не лише структурну стійкість договірної системи, але й визначає асиметрію зобов'язань між Україною та державами-членами ЄС, що ускладнює процес гармонізації.

Запропонована методологічна рамка критеріїв забезпечує перехід від описового до прикладного аналізу, співвідносить їх з конкретними угодами та формує підґрунтя для оцінки ефективності міжнародного співробітництва (Розділ 2).[2]

[2] Деталізовані робочі дефініції та індикатори оцінювання методологічних критеріїв подані у Додатку А 1. Вони виконують функцію термінологічної матриці дослідження, що забезпечує єдність понятійного апарату та можливість практичного вимірювання ефективності українсько-словацьких угод.

Висновки до розділу 1

У першому розділі дисертації здійснено теоретико-методологічний аналіз правового забезпечення міжнародного співробітництва у сфері підприємницької діяльності. Зокрема, з'ясовано сутність і ключові характеристики міжнародного підприємництва, визначено основні форми та моделі співробітництва, а також окреслено його значення для держави, бізнесу й суспільства (1.1); систематизовано методологічні підходи до дослідження правового забезпечення міжнародного співробітництва та розроблено багатокритеріальну рамку оцінювання договірно-правових інструментів українсько-словацької взаємодії (1.2). Результати проведеного дослідження дають підстави для формулювання таких висновків:

1. З'ясовано сутність міжнародного підприємництва як інтегративного феномену, що поєднує економічний, організаційний і правовий виміри та функціонує в умовах багаторівневого регулювання. Міжнародне підприємництво обґрунтовано як інтегративний феномен, у межах якого економічні стимули, організаційні моделі та нормативні режими функціонують у взаємозв'язку і визначають траєкторії транскордонної активності суб'єктів господарювання. Його «багаторівневість» конкретизовано через співвідношення національного, наднаціонального (acquis ЄС) та договірного рівнів регулювання, що зумовлює специфіку входу на ринки, комплаєнсу і правозастосування. Така оптика дозволяє трактувати міжнародне підприємництво не лише як економічний процес інтернаціоналізації, а як правову та інституційну категорію, що вибудовує межі допустимої поведінки та механізми координації між державою і бізнесом. Саме тому воно виступає концептуальною основою для конструювання правових інструментів міжнародного співробітництва, забезпечуючи перехід від загальнотеоретичних положень до операційних механізмів регулювання.

2. Визначено основні етапи еволюції наукового дискурсу міжнародного підприємництва: від класичних стадійних моделей інтернаціоналізації до концепцій *international new ventures* (міжнародні нові підприємства) та *born global* (компанії, що від початку орієнтовані на глобальні ринки). Пояснено, що це зсув не лише теоретичний: трансформація логіки виходу на зовнішні ринки змінює і правові вимоги до підприємств –від поетапної імплементації норм до одночасної адаптації до множинних правопорядків, із відповідним зростанням витрат на комплаєнс та потребою в уніфікованих (або взаємовизнаних) процедурах. Обґрунтовано, що сучасний «комплексний підхід» синтезує процесуальні, поведінково-організаційні та інституційні компоненти, що адекватно відбиває динаміку глобального середовища та підкреслює методологічну доцільність міждисциплінарного аналізу.

3. Виокремлено три концептуальні підходи до аналізу міжнародного підприємництва: процесуальний (ідентифікація й реалізація транскордонних можливостей), поведінково-організаційний (формування специфічної підприємницької поведінки) та інституційний (взаємодія з множинними правовими й культурними режимами). Процесуальний підхід фокусує увагу на ідентифікації, оцінюванні й реалізації транскордонних можливостей (від скринінгу попиту до вибору правових форм присутності); поведінково-організаційний –на когнітивних та управлінських патернах (ризик-апетит, ефектуаційна логіка, динамічні здібності), що визначають швидкість і якість виходу на ринок; інституційний –на «правилах гри» (формальних і неформальних), у межах яких відбувається взаємодія з нормами контрактного, корпоративного, митного та інвестиційного права різних юрисдикцій. Їх сукупне застосування забезпечує цілісну аналітичну рамку: від мікрорівня підприємця – через організаційні рішення – до багаторівневого правового середовища, у якому

ці рішення реалізуються. Обґрунтовано взаємодоповнюваність цих підходів і значення для комплексного дослідження.

4. Систематизовано ключові характеристики міжнародного підприємництва: швидкість інтернаціоналізації, мережевий характер і використання інноваційних організаційних форм. Швидкість інтернаціоналізації створює «вікна можливостей», але породжує ризик передчасного виходу за браку ресурсної та правової готовності; мережевий вимір знижує транзакційні витрати й розширює доступ до каналів збуту/знань, але створює залежність від платформних архітектур і «вузьких місць» мереж; інноваційні організаційні форми (мікро-МНК, віртуальні команди, аутсорсингові конфігурації) підсилюють гнучкість, але можуть бути вразливими до глобальних шоків і розривів ланцюгів постачання. Звідси висновок про необхідність належного правового супроводу: взаємного визнання електронної ідентифікації та підписів, прозорих процедур доступу до ADR/арбітражу, узгоджених стандартів сертифікації – як інституційних «амортизаторів» зазначених ризиків.

5. Охарактеризовано основні форми міжнародного співробітництва – двосторонні, багатосторонні та транскордонні. Доведено, що жодна з них не є універсальною, а результативність залежить від якості правового регулювання та здатності забезпечувати баланс між гнучкістю механізмів і стабільністю правового середовища. Двосторонні інструменти забезпечують швидку й галузево орієнтовану реакцію, але за їх надмірної множинності виникає фрагментація та колізії стандартів; багатосторонні механізми (СОТ/ОЕСР/ЄС) підвищують правову визначеність і стандартизують правила, проте мають «інституційну інерцію» й повільну адаптацію до інноваційних практик; транскордонні формати (єврорегіони, кластери, PPP) виступають «регуляторними лабораторіями», які апробують взаємне визнання процедур і «єдині вікна», але їхня масштабованість обмежена без подальшої

інституціоналізації на вищих рівнях. Звідси випливає принцип комбінування форм із пріоритетом узгодженості правового дизайну та сумісності з acquis – ключова умова зниження витрат комплаєнсу, особливо для МСП.

6. Проаналізовано організаційно-правові моделі міжнародного співробітництва. У розділі узагальнено широкий спектр моделей інституціоналізації співробітництва, що відображають різні механізми координації між бізнесом, державою, науковими установами та суспільством. Кластерні підходи розглянуто як «локомотиви інтеграції», що потребують гармонізації норм інтелектуальної власності, оподаткування й трудового права для забезпечення сталості ефекту агломерації. Моделі triple helix та quadruple helix проаналізовано з точки зору правового оформлення взаємодії «університет – бізнес – держава – суспільство», де ключовими стають норми прозорості, визнання дипломів, контрактного та патентного права. Інституційне підприємництво трактується як «знизу-вгору» процес продукування нових регулятивних практик, які, втім, залишаються тимчасовими без подальшої формалізації. Мережеві екосистеми й альянси вимагають стандартизації договірних положень, а публічно-приватні партнерства – довгострокових контрактних гарантій і врегулювання розподілу ризиків. Гібридні режими (поєднання «жорсткого» та «м’якого» права) демонструють гнучкість, проте підвищують ризики правової невизначеності. Узагальнено, що результативність усіх цих моделей визначається рівнем правової сумісності, прозорістю процедур і стабільністю інституційних рамок, які створюють або знижують транзакційні витрати для бізнесу.

7. Визначено значення міжнародного співробітництва для держави. Доведено, що міжнародне підприємницьке співробітництво виконує подвійну функцію: економічну та правову. У площині економіки воно є каталізатором інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості, стимулює залучення

іноземних інвестицій і сприяє модернізації національних галузей. У правовому аспекті міжнародне співробітництво стає чинником гармонізації законодавства та адаптації національних систем до стандартів ЄС, підвищуючи рівень правової визначеності. Водночас воно породжує ризики звуження регуляторного суверенітету, коли імплементація наднаціональних норм відбувається швидше, ніж формування власних правових інститутів, та посилює асиметрію у відносинах із державами з вищим рівнем інституційної спроможності. Таким чином, співробітництво виступає як чинник зростання й модернізації, але водночас – як джерело правової залежності, що вимагає компенсаторних механізмів

8. Окреслено наслідки для бізнесу та встановлено, що для суб'єктів підприємництва міжнародне співробітництво забезпечує доступ до нових ринків збуту, міжнародних фінансових ресурсів і арбітражних гарантій захисту інвесторів. Проте зазначено, що ці можливості розподіляються нерівномірно: великі корпорації краще інтегровані у глобальні мережі, тоді як малий і середній бізнес (МСП) стикається з асиметричними бар'єрами. Основним серед них є надмірне комплаєнс-навантаження: необхідність дотримання технічних регламентів ЄС (маркування CE, REACH, GDPR тощо), що вимагає значних фінансових і організаційних ресурсів. Це призводить до зростання транзакційних витрат, обмежує інноваційний потенціал і звужує конкурентні позиції МСП на європейських і глобальних ринках.

9. Узагальнено соціально-правові ефекти міжнародного співробітництва. Наголошено, що воно має багатовимірний вплив на суспільство: позитивно позначається на рівні зайнятості, сприяє закріпленню корпоративних соціальних стандартів (прозорість, підзвітність, захист прав працівників і споживачів), стимулює міжкультурну інтеграцію та розвиток міжкультурних компетентностей. Водночас ідентифіковано й низку ризиків: відтік

висококваліфікованих кадрів, культурна уніфікація, посилення соціальної нерівності між центрами економічного зростання та периферіями глобальних ланцюгів вартості. Для пом'якшення негативних ефектів підкреслено необхідність інституційних компенсаторів – правових гарантій соціальної справедливості, програм підтримки локальних ринків праці й політик збереження культурної різноманітності.

10. Доведено роль міжнародного співробітництва у процесах європейської інтеграції України. Аргументовано, що воно виступає ключовим інструментом гармонізації національного законодавства з acquis ЄС: через імплементацію норм у сфері конкуренції, державної допомоги, захисту споживачів, трудового та екологічного права. Проте цей процес супроводжується викликами асиметрії зобов'язань: для Словаччини як члена ЄС норми acquis мають пряму дію, тоді як для України вони є орієнтиром поступового наближення. Такий розрив породжує подвійний правовий режим, у межах якого одні й ті самі інструменти (NCTS, eIDAS, e-CMR) функціонують з різною юридичною силою й швидкістю впровадження. Це створює додаткові витрати для українських суб'єктів господарювання та вимагає адаптації правового середовища до європейських стандартів, аби знизити регуляторні ризики й забезпечити ефективну інтеграцію у внутрішній ринок ЄС.

11. Систематизовано методологічні підходи до дослідження міжнародного співробітництва у сфері підприємництва. Обґрунтовано, що інституціональний підхід дозволяє розглядати підприємницьку діяльність крізь призму «правил гри» –формальних (норми права, міжнародні договори, регулятивні акти) та неформальних (культурні традиції, звичаї, соціальні практики), які визначають умови доступу до ринку. Глобалізаційний підхід пояснює міжнародне підприємництво як закономірний результат посилення світової взаємозалежності, цифровізації й формування глобальних ланцюгів вартості.

Євроінтеграційний підхід окреслює міжнародне підприємництво як інструмент трансформації національного правопорядку в межах імплементації acquis ЄС, а транскордонний –як локалізовану взаємодію, що розгортається у прикордонних регіонах і формує специфічні практики співробітництва. Доведено, що лише поєднання цих підходів забезпечує повноцінний міждисциплінарний аналіз: воно дозволяє інтегрувати правові, економічні й соціокультурні виміри, уникаючи редукції складного феномена міжнародного підприємництва до одного з його компонентів.

12. Сформовано багатокритеріальну методологічну рамку оцінювання двосторонніх правових інструментів українсько-словацького співробітництва. Запропонована рамка включає сім взаємопов'язаних критеріїв:

– *системність і комплементарність* (забезпечення узгодженості й цілісності договірної бази);

– *колізійні правила та субсидіарність* (побудова чіткої ієрархії норм і розмежування компетенцій між рівнями врядування);

– *юридична дієвість та практична результативність* (наявність механізмів виконання зобов'язань і їх доступність для учасників);

– *цифрова інтероперабельність* (сумісність систем електронної ідентифікації, довірчих послуг і документообігу);

– *SME-usability* (зручність і простота процедур для МСП);

– *update-fitness* (здатність до своєчасного оновлення й адаптації до acquis);

– *багаторівневість* (інтегрованість у систему універсальних, регіональних і двосторонніх правових режимів).

Доведено, що їхнє застосування дає змогу оцінювати не лише формальну відповідність угод міжнародним стандартам, а й їхню фактичну ефективність для бізнесу. Це перетворює методологічну рамку на практичний аналітичний інструмент для нормотворців і підприємницьких структур.

13. Розроблено міні-глосарій ключових понять. Глосарій систематизує категоріальний апарат дослідження – «міжнародне підприємництво», «правова асиметрія», «гібридні правові режими», «транскордонна інтероперабельність» та інші поняття. Його створення спрямоване на усунення термінологічної фрагментарності у вітчизняному правовому та економічному дискурсі. Глосарій забезпечує не лише стандартизацію вживання категорій у наукових текстах, але й практичну придатність для експертних оцінок і нормопроєктної діяльності, оскільки дозволяє уникати неоднозначності тлумачення й сприяє підвищенню юридичної визначеності в аналізі двосторонніх угод.

14. Запропоновано прикладні інструменти для оцінювання та гармонізації. На основі теоретико-методологічного аналізу розроблено практичні інструменти, що включають алгоритми оцінки ефективності двосторонніх угод, матриці гармонізації національного законодавства з acquis ЄС, а також адаптовані механізми підтримки МСП. Ці інструменти спрямовані на зниження транзакційних витрат через спрощення сертифікаційних процедур, забезпечення взаємного визнання електронних ідентифікацій та статусів (AEO, електронний підпис), створення прозорих механізмів доступу до ADR/арбітражу. Таким чином, вони не лише підвищують юридичну ефективність угод, але й покращують реальну доступність міжнародних ринків для малого та середнього бізнесу.

15. Визначено практичний і освітній потенціал результатів дослідження. Отримані результати мають значущість як для нормопроєктної й правозастосовної діяльності, так і для освітньої сфери. Вони можуть бути використані для експертизи чинних і проєктованих двосторонніх актів, підготовки рекомендацій з гармонізації національного законодавства, а також для навчальних програм із підготовки та підвищення кваліфікації державних службовців, юристів, економістів і представників бізнес-асоціацій. Освітній

потенціал полягає у можливості формування міждисциплінарних компетентностей – поєднання правових, економічних та управлінських знань, що необхідні для ефективної участі у міжнародному підприємництві. Це сприятиме підвищенню ефективності правового забезпечення співробітництва та розширенню кадрової бази для інтеграційних процесів України.

РОЗДІЛ 2
СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Нормативно-правові основи співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності

Нормативно-правове підґрунтя співробітництва між Україною та Словацькою Республікою у сфері підприємницької діяльності становить ключовий елемент договірно-правового механізму їхньої взаємодії. Воно визначає параметри правового регулювання діяльності суб'єктів господарювання, окреслює межі застосування національних і міжнародних норм, а також формує засади гармонізації правових систем у контексті інтеграційних процесів.

У структурному вимірі до нормативно-правових основ належать:

– національне законодавство України, що закріплює правові засади підприємницької діяльності у внутрішньодержавному та транскордонному вимірах;

– правова система Словацької Республіки як держави – члена Європейського Союзу, яка функціонує у межах acquis communautaire;

– договірно-правові інструменти двостороннього та багатостороннього характеру, що забезпечують юридичну визначеність і стабільність у відносинах між суб'єктами господарювання обох країн.

Таке розмежування дозволяє розглядати нормативно-правові основи не ізольовано, а у взаємозв'язку та взаємодоповненні, що відповідає принципам

комплексного правового аналізу та створює підґрунтя для обґрунтованої оцінки їхньої ефективності.

Національне законодавство України

Конституційні засади. Нормативна основа міжнародного підприємницького співробітництва в Україні має чітко структуровану ієрархію, що простягається від конституційних приписів до кодифікованих актів приватного й публічного права та спеціальних законів. Центральне місце у цій системі посідає Конституція України, яка закріплює фундаментальні принципи відкритості держави до міжнародної взаємодії, утвердження верховенства права та визначає юридичний статус міжнародних договорів у національній правовій системі [10].

Відповідно до статті 9 Конституції чинні міжнародні договори, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, становлять невід'ємну складову національного законодавства. Таке положення створює прямий механізм «вбудованості» міжнародних зобов'язань у правову систему України та гарантує їх пріоритетність у разі колізії з внутрішніми актами. Стаття 18, у свою чергу, визначає зовнішньополітичний вектор держави, наголошуючи на її відкритості до співробітництва з іншими державами та міжнародними організаціями на основі загальновизнаних принципів і норм міжнародного права [10].

Зазначені конституційні положення формують політико-правову рамку розвитку транскордонної підприємницької активності, оскільки задають орієнтир на гармонізацію національного законодавства з міжнародними стандартами та acquis ЄС. Водночас вони мають і прикладний ефект: знижують рівень транзакційних витрат для іноземних інвесторів та суб'єктів малого і середнього бізнесу, забезпечуючи передбачуваність і стабільність правового середовища [153].

Цивільно-правове «ядро». Базовим актом приватного права України є Цивільний кодекс України (ЦКУ), який визначає універсальні категорії правочинів, представництва, юридичних осіб, зобов'язань та відповідальності [62]. ЦКУ виконує системоутворювальну функцію правового ядра, на яке нашаровуються спеціальні правові режими інвестиційної діяльності, зовнішньоекономічних відносин і конкурентного регулювання. Така архітектоніка створює гнучкі можливості для договірного конструювання у сфері міжнародного бізнесу та водночас забезпечує стабільне підґрунтя для поступової гармонізації з європейськими правовими практиками.

Господарський кодекс та проблема дуалізму приватного права. Упродовж двох десятиліть Господарський кодекс України (ГКУ) відігравав роль своєрідного «мосту» між приватноправовим і публічно-правовим регулюванням господарських відносин: у ньому було закріплено базові дефініції підприємництва, визначено статус суб'єктів господарювання, регламентовано механізми господарських санкцій та окреслено організаційно-правові форми [3]. Водночас паралельне існування двох кодифікованих актів – Цивільного кодексу України (ЦКУ) та ГКУ – спричинило тривалу доктринальну й практичну дискусію щодо дуалізму приватного права. Частина науковців і практиків наполягала на необхідності уніфікації під моністичною моделлю ЦКУ, наголошуючи на дублюванні й конкуренції норм, тоді як інші підкреслювали, що повна відмова від господарсько-правових конструкцій може спричинити виникнення «регуляторних прогалин» у спеціальних сферах [6; 62; 65].

Завершення цієї дискусії відбулося із прийняттям Закону України № 4196-IX «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм та інші питання корпоративного права», яким було встановлено поетапне скасування ГКУ та закріплено перехід до системи ЦКУ у взаємодії зі спеціальним законодавством [29; 62]. Закон запроваджує дворівневий

часовий режим: набрання чинності у лютому 2025 р. та введення в дію ключових положень із 28 серпня 2025 р., коли ГКУ офіційно втратить чинність; одночасно визначено перехідний трирічний період (до серпня 2028 р.) для адаптації суб'єктів господарювання [49; 50; 52].

У наукових оцінках переважає зважений оптимізм: перехід до моністичної моделі приватного права ліквідує джерельні колізії, підвищить внутрішню узгодженість нормативної системи та зміцнить передбачуваність правового середовища [6; 43]. Водночас експертні аналітики окреслюють низку ризиків: ймовірність появи прогалин у сферах, традиційно врегульованих ГКУ (спеціальні господарські режими, санкційні інструменти), зростання транзакційних витрат бізнесу внаслідок масштабного перегляду договірно-статутної документації, а також потребу комплексної підготовки судових і адміністративних інституцій для забезпечення єдності правозастосування [49; 50; 51; 52].

Таким чином, ефективність реформи значною мірою визначатиметься ступенем узгодженості трансформацій у суміжних сферах –корпоративному, інвестиційному, конкурентному та процесуальному законодавстві. Лише системна й комплексна модернізація здатна забезпечити реальну дієвість моністичної моделі та мінімізувати ризики правової невизначеності у сфері транскордонного підприємництва [29; 62].

Корпоративне право: від «квазікодексу» до рамкових законів. Сучасна архітектура корпоративного права України відображає поступовий відхід від квазікодексного регулювання у бік спеціальних рамкових законів, спрямованих на окремі організаційно-правові форми. Базу становлять Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» № 2275-VIII [33] та Закон України «Про акціонерні товариства» № 2465-IX [16]. Завершення переходу до моністичної моделі приватного права забезпечує Закон № 4196-IX [29], який із 28 серпня 2025 р. уніфікує корпоративне регулювання на

основі Цивільного кодексу України [62] та спеціальних законів, водночас передбачаючи трирічний перехідний період для адаптації. Це створює передумови для більш гнучкого правового середовища, але вимагає синхронізації реєстраційних і процедурних механізмів.

ТОВ/ТДВ: диспозитивність і «контрактне налаштування». Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» (2018) [33] уперше закріпив інститут корпоративного договору як ключового інструмента реалізації приватної автономії учасників. Він дозволяє визначати порядок голосування, координацію дій щодо формування органів управління, правила відчуження часток та інші аспекти корпоративних відносин. Важливою новелою стало суттєве розширення статутної диспозитивності: установчі документи товариства можуть закріплювати внутрішню структуру й процедури на розсуд учасників. Така модель зближує українське регулювання з європейськими практиками функціонування товариств із обмеженою відповідальністю [16; 62].

З позиції транскордонного підприємництва корпоративний договір виконує функцію договірного моделювання (contractual engineering), оскільки надає можливість учасникам господарських товариств імплементувати у правовідносини відомі міжнародні механізми регулювання без необхідності їх прямого закріплення у статутних документах. До таких механізмів належать: «право приєднання» (*tag-along clause*), яке гарантує міноритарному учаснику можливість продати свою частку на тих самих умовах, що й мажоритарний власник; «право примусового продажу» *(drag-along clause*), що зобов'язує міноритарних учасників приєднатися до угоди про продаж у разі виходу мажоритарного інвестора; а також «клауза вирішення тупикової ситуації» (*deadlock clause*), яка передбачає способи подолання блокування прийняття ключових корпоративних рішень.

Закріплення можливості укладення корпоративних договорів в українському законодавстві (Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 № 2275-VIII [33]; Закон України «Про акціонерні товариства» від 27.07.2022 № 2465-IX [16]; Закон України «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм та інші питання корпоративного права» від 22.02.2025 № 4196-IX [29]) створює правові умови для використання зазначених механізмів у практиці вітчизняних і транскордонних компаній. Це дозволяє інтегрувати в українське правове поле інструменти, вироблені міжнародною договірною практикою, та зменшувати транзакційні витрати, які виникають у процесі виходу іноземних малих і середніх підприємств (МСП) і венчурних інвесторів на український ринок [85; 153].

Разом з тим, вибір застосовного права для корпоративних договорів із «міжнародним елементом» залишається дискусійним. Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 року № 2709-IV [27] передбачає автономію волі сторін у зобов'язальних договорах (lex contractus). Проте у доктрині доводиться, що корпоративні угоди тісно пов'язані з імперативними нормами lex societatis (права держави інкорпорації) і не можуть повністю виводитися з-під їхньої дії [45]. Отже, іноземні інвестори можуть закріплювати у корпоративних договорах стандартні положення міжнародної практики, але з урахуванням обмежень національного законодавства та особливостей їх судового виконання в Україні.

Правозастосовна практика підтверджує наявність низки викликів. По-перше, судова практика щодо виконання корпоративних договорів перебуває на стадії формування: хоча суди визнають їх обов'язковість, дискусійними залишаються питання примусу до голосування чи застосування санкцій за порушення домовленостей [6; 43]. По-друге, актуальною є необхідність

узгодження положень корпоративних угод із статутами та даними Єдиного державного реєстру, оскільки корпоративний договір має приватний характер, тоді як статут і відомості ЄДР –публічний. Це зумовлює ризики суперечностей між «приватними» домовленостями та «публічним» реєстраційним полем, особливо у перехідний період після втрати чинності Господарського кодексу України [3; 49; 50].

Узагальнюючи, інститут корпоративного договору забезпечує високий рівень гнучкості та адаптивності для міжнародного підприємництва, однак потребує подальшого розвитку правозастосовної практики та методичних роз'яснень для зниження регуляторних ризиків. Такий підхід корелює з тенденціями у країнах Центральної та Східної Європи, де простежується запит на впровадження більш гнучких корпоративних моделей, адаптованих до транснаціональних бізнес-структур [101]. Вибір моделі управління фіксується в установчих документах товариства, що дозволяє адаптувати систему під специфіку галузі чи вимоги іноземних партнерів; у банківському секторі, зокрема, традиційно переважає дворівнева модель з огляду на підвищені вимоги до контролю та нагляду [235].

Значним кроком уперед стало посилення регулювання значних правочинів (major transactions) та правочинів із заінтересованістю (related party transactions, RPT). Законодавство встановило чіткі порогові критерії та процедури попереднього схвалення таких правочинів радою директорів або загальними зборами. Це спрямовано на мінімізацію ризиків конфлікту інтересів, зловживань мажоритарними акціонерами й вимивання активів у компаніях із розпорошеною акціонерною структурою. Подібні правила відповідають міжнародним стандартам корпоративного управління, де прозорість RPT вважається ключовою умовою інвестиційної привабливості фондового ринку [163].

Важливим елементом системи корпоративного контролю залишаються механізми squeeze-out і sell-out: обов'язковий викуп акцій міноритаріїв на вимогу мажоритарія та, відповідно, викуп акцій у мажоритарія на вимогу міноритаріїв. Їхнє призначення полягає у балансуванні інтересів сторін при зміні контролю, тоді як процедурні запобіжники (визначення справедливої ціни, порядок розрахунків, строки виконання) покликані запобігти зловживанням [16]. Водночас у науковій та професійній літературі наголошується, що ефективність цих механізмів безпосередньо залежить від якості судового та регуляторного контролю, без чого довіра іноземних інвесторів може залишатися обмеженою [85; 187].

У короткостроковій перспективі запровадження нових правил об'єктивно підвищує регуляторне навантаження на компанії в частині комплаєнсу: виникає потреба оновлення внутрішніх положень, створення спеціалізованих комітетів при раді директорів, а також розробки й імплементації політик щодо управління правочинами із заінтересованістю (related party transactions, RPT). Водночас у стратегічному вимірі ці інституційні вимоги формують основу для активізації транскордонних угод злиття і поглинання (mergers and acquisitions, M&A), первинних публічних розміщень акцій (initial public offering, IPO) та додаткових публічних розміщень (secondary public offering, SPO). Саме ці процеси визначаються як критично важливі для інтеграції України до європейського фінансового простору та підвищення інвестиційної привабливості національного ринку [101; 163].

Запровадження Закону № 4196-IX, завдяки якому Україна переходить до моністичної моделі приватного права та скасовує Господарський кодекс, встановлює трирічний перехідний період до 28 серпня 2028 року для адаптації організаційно-правових форм і внутрішніх процедур юридичних осіб до нових правил [29]. Ключовим аспектом є узгодження нової корпоративної архітектури

з механізмами державної реєстрації: Прикінцеві положення Закону № 4196-IX синхронізують набрання чинності редакційних змін до профільних актів, зокрема до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань» № 755-IV, щоб забезпечити безперервність реєстраційних процедур і уникнути правового вакууму [20; 29].

У фокусі технічної імплементації –інтероперабельність нового корпоративного законодавства з Єдиним державним реєстром (ЄДР). Насамперед ідеться про: (1) уніфікацію переліку відомостей про органи управління (включаючи раду директорів для однорівневої моделі); (2) коректне відображення корпоративних договорів та їх узгодженість зі статутними документами; (3) запровадження «облікової системи часток» у ТОВ із відповідним оновленням форм заяв та реєстраційних карток. Практична результативність реформи визначатиметься якістю і своєчасністю цих змін: затримки в адаптації ЄДР та підзаконного масиву створюватимуть «регуляторні лакуни» й адміністративні бар’єри, що нівелюватимуть очікувані переваги від скасування дуалізму приватного права [6; 43; 49; 50].

Таким чином, Закон № 4196-IX виконує системоутворювальну роль на стику корпоративного регулювання та державної реєстрації. Його ефект вимірюватиметься не формальним припиненням чинності Господарського кодексу, а здатністю державних органів забезпечити злагоджене оновлення реєстраційних процедур і передбачувані умови ведення бізнесу протягом перехідного періоду [3].

Міжнародний елемент (lex societatis). Для іноземних інвесторів одним із ключових питань корпоративного структурування є визначення права, що регулює статус юридичної особи (lex societatis). Відповідно до ст. 25 Закону України «Про міжнародне приватне право» від 23 червня 2005 року № 2709-IV, таким правом є право держави інкорпорації (реєстрації/створення). Якщо ж його

неможливо встановити, застосовується субсидіарна прив’язка – право держави місцезнаходження виконавчого органу [27]. Зазначений підхід відповідає усталеній у європейській практиці інкорпораційній доктрині, що забезпечує передбачуваність у питаннях правосуб’єктності компанії, порядку формування її органів та здійснення внутрішніх процедур. Для транскордонного бізнесу така визначеність має принципове значення, оскільки знижує колізійні ризики та спрощує організацію міжнародних холдингових структур [45].

У цьому контексті диспозитивність правового режиму товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю (ТОВ/ТДВ) та можливість обрання одно- чи дворівневої моделі управління в акціонерних товариствах (АТ) формують інструментарій «конфігурованого» корпоративного структурування. Така гнучкість дає змогу інвесторам адаптувати корпоративну архітектуру до галузевих, транскордонних і партнерських потреб, що підвищує конкурентоспроможність української юрисдикції.

Прийняття Закону України № 4196-IX [29] стало системним кроком до гармонізації приватноправового ядра (Цивільного кодексу України) зі спеціальними корпоративними законами. Разом із тим його ефективна імплементація потребує ретельного управління перехідними ризиками, зокрема: оновлення реєстраційних форм, узгодження статутів і корпоративних договорів, а також методичного супроводу з боку регуляторних і судових органів.

У короткостроковій перспективі (2025–2028 рр.) ці зміни спричинять підвищення витрат відповідності, зумовлених адаптацією корпоративних процедур до нової системи регулювання. Проте у стратегічному вимірі вони мають бути компенсовані зниженням транзакційних бар’єрів, зростанням рівня правової визначеності та інтеграцією України до європейського ринку корпоративних послуг [6; 43].

Інвестиційне право та статус іноземних інвесторів. Нормативна рамка інвестиційної діяльності в Україні побудована на так званій «рамковій тріаді» законів: Закон «Про інвестиційну діяльність» (№ 1560-XII від 18 вересня 1991 року) встановлює загальні принципи здійснення інвестицій, гарантії прав суб'єктів та пріоритетність законодавчого регулювання [25]; Закон «Про режим іноземного інвестування» (№ 93/96-ВР від 19 березня 1996 року) гарантує національний режим для іноземних інвесторів, право на репатріацію прибутку та захист від експропріації [31]; Закон «Про міжнародне приватне право» (№ 2709-IV від 23 червня 2005 року) визначає колізійні прив'язки та правила юрисдикції у транскордонних спорах [27].

Додатковим системоутворювальним елементом є Закон України «Про валюту і валютні операції» № 2473-VIII від 21 червня 2018 року, яким було запроваджено ліберальний режим руху капіталу [17]. Закон скасував значну частину обмежень, успадкованих від радянської моделі валютного контролю, що сприяло зниженню транзакційних витрат і покращенню інвестиційного клімату. Водночас широкі дискреційні повноваження Національного банку України щодо запровадження тимчасових валютних обмежень з міркувань макрофінансової стабільності та валютної безпеки створюють ризик регуляторної непередбачуваності. Найбільш вразливими у цьому контексті є малі та середні підприємства, які не мають ресурсів для підтримки складних систем валютного комплаєнсу [6; 43].

У світлі реформи «пост-ГКУ» інвестиційне законодавство отримує додаткове навантаження: йому доводиться компенсувати прогалини, що виникають у зв'язку з втратою чинності Господарського кодексу, насамперед у частині спеціальних інвестиційних режимів та їхньої узгодженості з нормами зовнішньоекономічної діяльності [49; 51]. Ефективність цієї адаптації визначатиме здатність України підтримувати конкурентоспроможність у

боротьбі за іноземний капітал у регіоні Центральної та Східної Європи. Вирішальним чинником у цьому процесі стане не лише формальна гармонізація законодавства з acquis ЄС, а й фактична передбачуваність регуляторних рішень, стабільність фінансової системи та єдність правозастосовної практики [101].

Зовнішньоекономічна діяльність і митно-податковий перетин. Базовим нормативно-правовим актом, що регламентує зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) в Україні, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року № 959-XII (зі змінами). У ньому закріплено фундаментальні принципи свободи ЗЕД, рівності суб'єктів господарювання незалежно від форми власності та державної належності, а також визначено ключові інструменти державного регулювання – ліцензування, квотування, антидемпінгові заходи та спеціальні санкції [26]. Важливим положенням закону є гарантії захисту прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема через можливість звернення до міжнародного комерційного арбітражу. Це положення узгоджується з усталеними міжнародними практиками й підвищує рівень правової визначеності та стабільності транскордонної підприємницької діяльності.

Системоутворювальним нормативним актом у сфері митного регулювання є Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-VI, яким унормовано порядок здійснення митного контролю, процедури митного оформлення вантажів, а також правила нарахування та сплати митних платежів [19]. В умовах євроінтеграційного курсу одним із ключових напрямів його розвитку є імплементація acquis Європейського Союзу в межах Угоди про асоціацію та Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Це передбачає поступове наближення тарифних і нетарифних регуляторних механізмів до європейських стандартів. Такий процес, з одного боку, сприяє зростанню прозорості та передбачуваності регуляторного середовища для бізнесу, з іншого

– ускладнює адміністративні процедури та підвищує вимоги до систем комплаєнсу [101].

У практиці міжнародного підприємництва митно-податковий перетин нерідко постає системним бар'єром. Суб'єкти господарювання змушені одночасно дотримуватися вимог національного податкового законодавства (зокрема норм щодо трансфертного ціноутворення та сплати ПДВ при імпорті) і відповідати міжнародним стандартам сертифікації, експортного контролю та технічного регулювання. Надмірна складність або несумісність цих процедур призводить до зростання транзакційних витрат, що є особливо відчутним для суб'єктів малого та середнього підприємництва, обмежених у фінансових і адміністративних ресурсах для ефективної мінімізації таких ризиків.

Таким чином, реформування митного та податкового законодавства в Україні має подвійний ефект. З одного боку, імплементація європейських стандартів сприяє інтеграції України до єдиного економічного простору ЄС, забезпечуючи вищу передбачуваність регуляторної політики та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. З іншого боку, цей процес об'єктивно зумовлює зростання витрат відповідності для бізнесу, необхідність адаптації внутрішніх процедур та значні інвестиції у модернізацію комплаєнс-систем, що ускладнює функціонування передусім для малих і середніх підприємств та нових іноземних інвесторів.

Конкуренція, державна допомога, публічні закупівлі. Сфера конкуренційного права в Україні регламентується Законом України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III від 11 січня 2001 р. (зі змінами) [23]. Ним визначено правові засади контролю за концентраціями, узгодженими діями суб'єктів господарювання та недобросовісною конкуренцією. Для міжнародних компаній найбільш чутливим є механізм погодження концентрацій з Антимонопольним комітетом України (АМКУ). Попри формальну відповідність

процедури європейським стандартам, на практиці вона нерідко перетворюється на часовий бар'єр для угод зі злиття та поглинання (M&A). Особливо це відчутно у висококонцентрованих секторах, де глибокий аналіз ринку може тривати кілька місяців, що підвищує транзакційні витрати та знижує привабливість України як юрисдикції для структуризації міжнародних угод. Відтак ефективність процедур АМКУ виступає критичним чинником у формуванні довіри іноземних інвесторів [194].

Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» № 1555-VII від 1 липня 2014 р. [19] став важливим кроком у наближенні до acquis ЄС. Уперше було запроваджено систематизовані правила допустимості державної підтримки бізнесу, передбачено механізм exante повідомлення АМКУ про надання допомоги та перевірку її сумісності з конкурентним середовищем. Для іноземних інвесторів це означає підвищення прозорості й передбачуваності правового режиму, проте водночас обмежує застосування «гнучких» інструментів стимулювання, традиційних для української практики. У наукових дослідженнях наголошується, що закон сприяє гармонізації з правом ЄС, але водночас актуалізує питання ефективності моніторингу та якості правозастосування [101; 124].

Значну роль у регулюванні взаємодії бізнесу з державним сектором відіграє Закон України «Про публічні закупівлі» № 922-VIII від 25 грудня 2015 року [30], яким інституціалізовано систему ProZorro, що здобула міжнародне визнання як зразок прозорості та цифрової відкритості процедур закупівель. Цей інструмент відкрив для міжнародних компаній реальний доступ до українського ринку державних замовлень. Водночас зберігається низка бар'єрів: технічні специфікації, стандартизаційні та сертифікаційні вимоги часто формулюються так, що де-факто надають перевагу національним виробникам. Це створює

приховані перешкоди для участі іноземних постачальників, особливо малих і середніх компаній [44; 71].

Узагальнюючи, можна констатувати, що сфери конкуренційного права, державної допомоги та публічних закупівель формують своєрідний нормативний трикутник, який визначає правила взаємодії бізнесу з державою. Від ефективності функціонування цих інститутів залежить не лише рівень прозорості внутрішнього ринку, а й стратегічні рішення міжнародних компаній щодо виходу на український ринок, масштабів інвестицій та довгострокової присутності. Збалансованість зазначених сфер є ключовою передумовою інтеграції України до єдиного економічного простору ЄС і посилення її конкурентних позицій у боротьбі за міжнародний капітал.

Ліцензування та адміністрування діяльності. Реформа ліцензування, запроваджена Законом України «Про ліцензування видів господарської діяльності» № 222-VIII від 2 березня 2015 року, була спрямована на дерегуляцію та скорочення переліку видів діяльності, що підлягають спеціальному дозвільному регулюванню [26]. Ключовою новелою стало впровадження ризик-орієнтованого підходу: види діяльності, які не становлять суттєвої загрози публічним інтересам, виводилися з-під обов'язкових ліцензійних процедур, тоді як стратегічні сфери (зокрема енергетика, фінансовий сектор, електронні комунікації) збережено під посиленим державним наглядом [26].

Для іноземних інвесторів особливого значення набувають спеціальні режими, у межах яких ліцензійні умови прямо корелюють з європейськими технічними стандартами (зокрема у сферах банківського нагляду, електронних комунікацій та енергетичної безпеки), що зумовлює необхідність істотних витрат на адаптацію внутрішніх процесів, сертифікацію продукції та виконання комплаєнс-вимог. У науковій доктрині слушно підкреслюється, що попри загальне зменшення бюрократичного навантаження, у стратегічних секторах

відбувається фактична імплементація «жорстких» технічних бар'єрів ЄС, яка одночасно підвищує сумісність із правовим простором Союзу та підвищує бар'єри входження для МСП і нових іноземних учасників ринку [46].

Цифрове середовище та довірчі послуги. У сучасному міжнародному підприємництві цифрові технології стали системоутворювальним чинником конкурентоспроможності завдяки віддаленій ідентифікації, укладенню правочинів онлайн та інтеграції у глобальні ринки. Нормативну основу в Україні формують Закон України «Про електронні довірчі послуги» № 2155-VIII від 2017 року [21] і Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» № 851-IV від 2003 року [22]. Ці акти концептуально узгоджені з підходами Регламенту ЄС eIDAS (№ 910/2014) та його оновленням eIDAS 2.0 (Регламент (ЄС) 2024/1183), які закріплюють принципи взаємної довіри та інтероперабельності у сфері електронної ідентифікації та довірчих послуг [183; 185].

У 2023–2024 роках було зафіксовано помітний поступ транскордонної цифрової інтеграції: українські кваліфіковані електронні підписи (КЕП) і печатки стали технічно верифікуватися в інфраструктурі ЄС, що розглядається як етап до «цифрового безвізу». Розміщення відомостей про українських надавачів у довірчій екосистемі ЄС (EU Trusted List / LOTL) полегшило перевірку КЕП/печаток в державах-членах, хоча повної юридичної еквівалентності (автоматичного взаємного визнання) ще не досягнуто й вона вимагатиме окремих міждержавних рішень щодо електронної ідентифікації та довірчих сервісів [86; 112; 183; 215].

Для компаній типу born global та born digital це зменшує транзакційні витрати завдяки можливості дистанційного укладення контрактів, доступу до державних сервісів та спрощенню виходу на ринки ЄС. Водночас зберігається потреба у додаткових комплаєнс-перевірках придатності іноземних підписів у

конкретних транскордонних сценаріях, що відображає поступовий характер фактичної, а не лише нормативної, інтеграції [21; 22; 85; 156; 185].

Судовий та арбітражний захист. Процесуальна архітектоніка вирішення спорів в Україні традиційно вибудувана за так званою «тристовбуровою» моделлю, що передбачає спеціалізацію залежно від предмета спору. Господарський процесуальний кодекс України (№ 1798-XII від 1991 року, у редакції 2017 року) [4], Цивільний процесуальний кодекс України (№ 1618-IV від 2004 року) [63] та Кодекс адміністративного судочинства України (№ 2747-IV від 2005 року) [8] забезпечують розмежування юрисдикцій і процесуальні гарантії у приватноправових, господарських та публічно-правових справах. Водночас у сучасній доктрині та практиці дедалі активніше обговорюється концепція уніфікованого цивільного процесу, що потенційно може згорнути дуалізм ЦПК і ГПК та трансформувати «тристовбурову» модель у дворівневу. Для іноземних інвесторів особливого значення набувають положення ЦПК щодо визнання та надання дозволу на виконання іноземних арбітражних рішень. Закон встановлює спеціальну юрисдикцію апеляційного суду м. Києва як суду першої інстанції у справах про foreign awards та визначає трирічний строк звернення. Такий механізм підвищує рівень правової передбачуваності та процесуальної визначеності, що є ключовими передумовами транскордонної підприємницької діяльності.

Важливим елементом системи виступає Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» № 4002-XII від 1994 року [28], що імплементує положення Модельного закону ЮНСІТРАЛ та створює нормативну основу для діяльності арбітражних інституцій в Україні. У сфері визнання й виконання арбітражних рішень Україна є учасницею Нью-Йоркської конвенції 1958 року [217], інтегруючи її приписи у процесуальну рамку ЦПК. Завершальну стадію – примусове виконання рішень – регламентує Закон України «Про виконавче

провадження» № 1404-VIII від 2016 року [18]. У сукупності ці елементи формують інституційно завершений механізм, що відповідає міжнародним стандартам і забезпечує можливість використання арбітражу як передбачуваного інструмента врегулювання транскордонних комерційних спорів.

Водночас практична ефективність механізму визначається не лише нормативною базою, а й якістю її реалізації. Ключовими факторами залишаються своєчасність розгляду справ, єдність судової практики, незалежність судів та гарантованість виконання рішень. Саме ці параметри формують реальний рівень захищеності інвестора. У цьому контексті міжнародний комерційний арбітраж у транскордонних правовідносинах виступає преференційним механізмом захисту прав, тоді як державні суди здебільшого виконують роль резервного інструмента у багаторівневих стратегіях управління юридичними ризиками [51].

Отже, судові та арбітражні інститути України утворюють комплексну систему захисту прав учасників міжнародного бізнесу. Проте її ефективність залежить не лише від формальної відповідності міжнародним стандартам, а й від фактичної інституційної спроможності держави забезпечити незалежне судочинство, єдність практики та реальне виконання рішень.

Санкційне право та відповідність міжнародним зобов'язанням. З 2014 року в Україні діє спеціальний Закон «Про санкції» № 1644-VII, який визначає види санкцій, підстави їх застосування та процедури реалізації щодо іноземних держав, юридичних і фізичних осіб [32]. Рішення про застосування санкцій ухвалює Рада національної безпеки і оборони України (РНБОУ) на підставі пропозицій визначених суб'єктів (Верховної Ради, Президента, Кабінету Міністрів, НБУ, СБУ). Таке рішення вводиться в дію Указом Президента України, а для окремих «секторальних» санкцій передбачено додаткове затвердження Верховною Радою протягом 48 годин (ст. 5). Запроваджені механізми забезпечують поєднання оперативності державного реагування з

формалізованою процедурною передбачуваністю для бізнесу, що відстежує зміни санкційних списків і правових підстав їх оновлення.

Для міжнародних інвесторів санкційний режим означає необхідність постійного комплаєнс-моніторингу, що включає перевірку контрагентів і кінцевих бенефіціарів, аналіз платіжних ланцюгів, поставок та корпоративних структур на предмет збігів із національними санкційними переліками, а також зіставлення з обмеженнями ЄС, США та інших юрисдикцій. Особливу складність становлять ризики вторинних санкцій (secondary sanctions), які поширюють обмеження на партнерів компаній, що співпрацюють із підсанкційними суб'єктами. На практичному рівні це формує багаторівневу «матрицю відповідності», яка істотно підвищує транзакційні витрати входження та масштабування бізнесу на українському ринку. Водночас поява таких механізмів засвідчує поступове зближення санкційної політики України з правовою рамкою ЄС у сфері спільної зовнішньої та безпекової політики [101].

У наукових дискусіях окремо підкреслюється дилема «швидкість – передбачуваність» у процесі вироблення міждержавних рішень у межах ЄС. З одного боку, санкційна політика має бути достатньо динамічною, щоб відповідати викликам безпеки; з іншого –надмірна варіативність та фрагментарність процедур створює невизначеність для бізнесу. Це безпосередньо впливає на очікування інвесторів щодо стабільності регуляторного середовища та прогнозованості правозастосування в Україні [230].

Критична оцінка реформи «пост-ГКУ». У науковому дискурсі реформа, що передбачає скасування Господарського кодексу України та перехід до моністичної моделі приватного права, загалом оцінюється як концептуально виправдана: ліквідація дуалізму покликана усунути джерельні колізії, кристалізувати ієрархію норм та посилити сумісність із континентально-

європейською моделлю [6; 43]. Водночас окреслюються суттєві ризики для правозастосування та бізнес-середовища. По-перше, існує загроза появи «регуляторних лакун» у сферах, що раніше врегульовувалися Господарським кодексом (спеціальні господарські режими, господарські санкції); несвоєчасне перенесення відповідних положень до спеціальних законів може зумовити правову невизначеність [49; 51]. По-друге, у короткостроковій перспективі очікується зростання витрат відповідності: підприємства змушені оновлювати статути, корпоративні договори, внутрішні політики та комплаєнс-процедури, що є особливо обтяжливим для МСП, зокрема іноземних, із обмеженими ресурсами для швидкої адаптації [50; 52]. По-третє, нагальною є потреба методичного супроводу з боку судів і регуляторів: відсутність уніфікованих роз'яснень здатна спричинити фрагментацію практики та знизити рівень довіри інвесторів до юрисдикції [43; 51]. Особливо критичною є позиція Г. Осетинської, яка застерігає, що у воєнних умовах різке скасування ГКУ є ризикованим, оскільки може послабити інвестиційну привабливість через організаційно-правову невизначеність і суперечності у судовій практиці; запропоновано альтернативу у вигляді реокодифікації та модернізації Кодексу замість повного відходу від нього без належного правонаступництва базових дефініцій [15]. Дискусію про доцільність рекодифікації господарського законодавства та її межі додатково відображено у працях, що підкреслюють потребу збереження системності та передбачуваності правового поля [65].

Таким чином, у науковому дискурсі простежується поляризація підходів. Прихильники моністичної моделі акцентують на усуненні дублювань і підвищенні системності правового регулювання; опоненти –на ризиках появи правових прогалин та недоцільності кардинальних змін у період політичної й економічної турбулентності. Обидві позиції мають наукову вагу й формують критичний фон реформи. Загалом «пост-ГКУ» слід розглядати не лише як

нормативний акт, що інституційно закріплює зміни, а як індикатор спроможності держави забезпечити узгоджене оновлення корпоративного, інвестиційного, конкуренційного та процесуального законодавства. Сучасне регуляторне середовище України є амбівалентним: воно поєднує відкритість для іноземних інвесторів із високими вимогами до гнучкості бізнесу, що змушений діяти в умовах нормативної невизначеності. Саме ця подвійність визначає специфіку правового регулювання міжнародного підприємництва в Україні та зумовлює необхідність подальшого порівняльного аналізу з практикою Словацької Республіки у контексті євроінтеграційних процесів.

Національне законодавство Словацької Республіки. Аналіз національного законодавства Словацької Республіки у сфері міжнародного підприємницького співробітництва здійснюється за принципом послідовності від фундаментальних до спеціалізованих регуляторних блоків. Насамперед розглядаються конституційні та приватноправові засади, які формують системний каркас підприємницького права Словаччини та визначають співвідношення між національним і європейським правопорядком. Подальший аналіз охоплює спеціальні інвестиційні режими, інструменти державної підтримки малого й середнього бізнесу, а також інститути ринкової дисципліни, включно з конкурентним правом, регулюванням публічних закупівель та арбітражем.

Окремий блок становлять податково-трудові параметри, що визначають безпосередні умови діяльності іноземних суб'єктів господарювання. Завершують огляд євроінтеграційні надбудови – цифрові довірчі послуги та національний механізм скринінгу прямих іноземних інвестицій (FDI screening), які забезпечують інтеграцію словацького законодавства до acquis ЄС. Така структура дозволяє простежити еволюцію правопорядку Словаччини від базових

кодифікацій приватного права до сучасної комплексної моделі регулювання підприємницької діяльності в умовах європейської інтеграції.

Конституційно-приватноправова база. Нормативний фундамент міжнародного підприємницького співробітництва у Словацькій Республіці закладено Конституцією 1992 року, яка гарантує право власності, свободу підприємництва та рівність суб'єктів господарювання. Водночас Основний закон чітко визначає умови допустимого втручання держави у сферу приватної власності: таке втручання можливе лише на підставі закону, з міркувань публічного блага, за дотримання принципу пропорційності та з обов'язковим наданням відшкодування у випадку примусового позбавлення майна [203].

На цій конституційній основі функціонують дві ключові кодифікації приватного права. Цивільний кодекс 1964 р. (Občiansky zákonník) закріплює загальні положення зобов'язального й речового права та забезпечує універсальні механізми приватноправового захисту, включно із захистом права власності, виконанням зобов'язань і деліктною відповідальністю [202]. Комерційний кодекс 1991 року (Obchodný zákonník) визначає правосуб'єктність і організаційно-правові форми господарських товариств (s.r.o., a.s., v.o.s., k.s.), регламентує корпоративне управління й процедури корпоративних трансформацій (злиття, поділ, перетворення), встановлює правила укладення та виконання комерційних зобов'язань, а також закріплює публічність даних у торговому реєстрі як гарантію прав третіх осіб [204].

Сукупно ця «тріада» – Конституція, Цивільний кодекс і Комерційний кодекс – формує базову правову визначеність для іноземних інвесторів щодо дійсності правочинів, набуття та здійснення корпоративного контролю, розмежування відповідальності, а також забезпечує набір засобів судового й позасудового захисту. У межах доктрини приватного права застосовується принцип lex specialis, відповідно до якого комерційно-правове регулювання має

пріоритет над загальноцивільним, тоді як останнє виконує субсидіарну функцію у випадках, коли спеціальна норма відсутня. Така конструкція дозволяє збалансувати свободу договору з імперативними обмеженнями, спрямованими на охорону публічного інтересу та забезпечення стабільності господарського обігу.

Перехід від планової до ринкової економіки у 1990-х роках відбувався в умовах жорсткої конкуренції країн Центрально-Східної Європи за залучення прямих іноземних інвестицій. Це стимулювало інтенсивну правотворчість, яка нерідко призводила до нашарування нормативних приписів без належної ex-ante оцінки їхнього регуляторного впливу [100; 150]. У результаті історично сформувалася фрагментація та нерівномірність якості регулювання, зокрема у сфері формалізації процедур оцінювання регуляторного впливу (regulatory impact assessment), що ускладнює міжвідомчу координацію та підвищує транзакційні витрати для бізнесу. Ця обставина надалі слугуватиме методологічною рамкою для аналізу спеціальних правових режимів у межах цього підпункту [207; 208].

*Політика підтримки підприємництва і МСП***.** Словаччина, як і більшість країн ЄС, реалізує спеціальну державну політику підтримки малого та середнього підприємництва (МСП), яке становить основу національної економіки та є ключовим чинником інтернаціоналізації бізнесу. Нормативним базисом цієї політики є Закон № 290/2016 Z.z., який інституціоналізує багаторівневу систему державної підтримки. Закон поєднує фінансові інструменти (субсидії, пільгові кредити, гарантії) та нефінансові заходи (консультаційна підтримка, освітні програми, бізнес-інкубатори, акселераційні центри). Важливою новелою стало запровадження процедурних механізмів зниження регуляторного тиску, зокрема SME-test у складі оцінки регуляторного впливу (regulatory impact assessment, RIA), а також обов’язкових консультацій із заінтересованими сторонами під час підготовки нових нормативно-правових актів [198].

Ефективність цих інструментів безпосередньо залежить від якості регуляторного циклу, тобто від належного поєднання ex ante та ex post аналізу, регулярності перегляду чинного законодавчого масиву та прозорості процедур. На це послідовно вказують як міжнародні організації [161; 167], так і словацькі дослідники [208]. Вони підкреслюють існування дефіциту аналітичних спроможностей державних інституцій та ризиків формального застосування процедур без належної змістовної оцінки регуляторного впливу.

Таким чином, правове поле підтримки МСП у Словаччині поєднує матеріальні стимули та процедурні гарантії. Загалом воно відповідає європейським стандартам, проте ефективність його функціонування визначається не стільки формальними приписами, скільки якістю реалізації регуляторної політики та здатністю державних інституцій забезпечити баланс між стимулюванням підприємництва і контролем за державними фінансами.

Антимонопольне право. Закон № 136/2001 Z.z. про захист економічної конкуренції закріплює базові заборони, включаючи антиконкурентні узгоджені практики та зловживання домінуванням, визначає процедури контролю концентрацій і компетенцію Protimonopolný úrad SR як спеціалізованого органу нагляду й правозастосування [194]. Норми гармонізовані з правом ЄС і спрямовані на підтримку ефективної конкуренції на товарних і сервісних ринках.

Хоча закон формально передбачає повний набір інструментів, його стримувальний ефект залежить від інтенсивності правозастосування, передбачуваності санкцій і дотримання процесуальних гарантій. Як підкреслює Drahokoupil, у середовищі, де великі інвестори володіють значним переговорним ресурсом, саме антимонопольні інститути мінімізують рентоорієнтовану поведінку та знижують інформаційні асиметрії [100]. Для МСП особливого значення набуває доступність leniency-механізмів та чіткі критерії допустимих кооперацій у ланцюгах постачання.

Публічні закупівлі. Закон № 343/2015 Z.z. «Про публічні закупівлі» гармонізує національне право Словацької Республіки з acquis ЄС, визначає порядок планування та проведення закупівельних процедур (у тому числі в електронній формі), установлює кваліфікаційні критерії та передбачає механізми правового захисту під наглядом Úrad pre verejné obstarávanie (ÚVO) [201]. Основною метою закону є забезпечення відкритого доступу суб'єктів господарювання до державних контрактів, що має стратегічне значення для інтеграції на європейський ринок і підвищення довіри іноземних інвесторів.

Електронізація процедур, використання відкритих даних і публічність процесів спрямовані на зниження транзакційних витрат, мінімізацію корупційних ризиків і посилення конкуренції. Водночас ефективність інституту публічних закупівель визначається не стільки якістю законодавчих приписів, скільки рівнем їх практичної імплементації, включно з єдністю правозастосовної практики, інституційною спроможністю ÚVO та доступністю процедур для малих і середніх підприємств. Як підкреслює OECD, саме результативність реалізації, а не формальне наближення до європейських стандартів, є ключовим чинником довіри бізнесу до системи закупівель [167].

Арбітраж. Закон № 244/2002 Z.z. «Про арбітраж» визначає арбітражну угоду як підставу юрисдикції, закріплює принцип kompetenz-kompetenz, установлює процесуальні стандарти та перелік підстав для скасування чи невизнання рішень державними судами [197]. Арбітражні рішення підлягають виконанню відповідно до загальних правил, що узгоджується з приєднанням Словаччини до Нью-Йоркської конвенції 1958 року [217].

Окремо функціонує спеціальний режим споживчого арбітражу, врегульований Законом № 335/2014 Z.z., який чітко відмежовує B2C-спори від комерційного арбітражу B2B [200]. Для іноземних інвесторів арбітраж у Словаччині створює умови передбачуваності та нейтральності у вирішенні

спорів. Водночас фактична ефективність механізму залежить від рівня арбітражної культури: кваліфікації арбітрів, дотримання принципу процесуальної економії та визначеності меж судового контролю. Недостатній розвиток цих елементів може нівелювати потенційні переваги арбітражного механізму та знизити довіру міжнародних учасників ринку.

Поєднання антимонопольного регулювання [194], прозорої системи публічних закупівель [201] та арбітражної інфраструктури [197; 200; 217] формує базовий «якір» ринкової дисципліни у Словаччині. Для інтернаціоналізованих МСП ключовими чинниками виступають передбачуваність (стабільність правил входу й оскарження) та транспарентність (електронні процедури, відкриті дані). Попри істотну гармонізацію з правом ЄС, дослідники наголошують на необхідності подальшого вдосконалення цих інститутів. Серед проблемних зон залишаються: якість процедур оцінки регуляторного впливу (RIA/SME test), висока вартість участі МСП у закупівлях та нерівномірність антимонопольного правозастосування [100; 167].

Податково-трудові орієнтири. Базові правила корпоративного оподаткування в Словацькій Республіці закріплено в Законі № 595/2003 Z.z. «Про податок на прибуток», який розрізняє платників із необмеженим та обмеженим податковим зобов’язанням. Для нерезидентів ключовим тригером оподаткування виступає постійне представництво (PE), що охоплює як «фіксоване місце діяльності», так і модель залежного агента, котрий систематично укладає правочини від імені нерезидента [206]. Доходи, економічно пов’язані з діяльністю такого представництва, підлягають оподаткуванню у Словаччині. Закон імплементує принцип «витягнутої руки» (*arm’s length principle*) та прямо відсилає до Керівних принципів ОЕСР з трансфертного ціноутворення [164]. Для визначення ціни контрольованих операцій застосовується підхід «найбільш

доречного методу» (*most appropriate method*), а результати податкових перевірок коригуються до медіани діапазону ринкових значень.

Документаційні вимоги у сфері трансфертного ціноутворення мають трирівневу структуру, сформовану відповідно до рекомендацій Плану BEPS (Дія 13) [172]. Така структура передбачає: Master file – загальногрупова документація, яка містить інформацію про організаційну структуру, види діяльності, нематеріальні активи, фінансову та податкову політику міжнародної групи компаній; Local file – локальна документація, що деталізує специфіку діяльності резидента конкретної юрисдикції, його фінансові показники та угоди з пов'язаними особами; CbCR (Country-by-Country Reporting) – звітність за країнами, що забезпечує податкові адміністрації узагальненою інформацією про розподіл доходів, податків та економічної активності в межах групи за всіма країнами її присутності.

Запровадження трирівневої моделі документації спрямоване на підвищення прозорості трансфертного ціноутворення, унеможливлення штучного переміщення прибутків та узгодження національних підходів із міжнародними стандартами податкової прозорості. Зміст і форма такої документації деталізовані у вказівках Міністерства фінансів СР [144]. Для низькооб'ємних чи низькоризикових операцій передбачені винятки, а матеріальні пороги становлять 10 тис. євро для всіх операцій і 50 тис. євро для позик [173].

Поєднання диференційованих ставок податку на прибуток підприємств (*corporate income tax, CIT*), обмежень, запроваджених у рамках Директиви ЄС щодо протидії ухиленню від оподаткування (*Anti-Tax Avoidance Directive, ATAD*) [184], та вимог трансфертного ціноутворення підвищує передбачуваність для добросовісних платників. Водночас це збільшує фіксовані витрати відповідності (підготовка трансфертної документації, розробка моделей фінансування, оцінка

параметрів постійного представництва). Така конструкція створює асиметрію: великі транснаціональні корпорації мають внутрішні функції податкового планування, тоді як малі й середні підприємства-нерезиденти (МСП) несуть відносно вищі витрати на дотримання вимог, що може знижувати їхню конкурентоспроможність на словацькому ринку [77].

Податок на додану вартість (ПДВ). Основи функціонування системи податку на додану вартість у Словацькій Республіці встановлено Законом № 222/2004 Z.z. «Про податок на додану вартість», який визначає три ставки: стандартну (23 %), знижену (19 %) та другу знижену (5 %). Підвищення стандартної ставки до 23 % з 2025 року стало складовою фіскальної консолідації, що супроводжується оновленням переліків товарів і послуг, які підлягають оподаткуванню за зниженими ставками [108; 122; 196].

Для транскордонних операцій ключового значення набувають правила визначення місця постачання, застосування механізму reverse charge та дотримання реєстраційних порогів. Ці норми мають критичне значення для іноземних інвесторів, оскільки безпосередньо впливають на структуру контрактних відносин, ліквідність компаній і організацію постачальних ланцюгів.

Відшкодування ПДВ для нерезидентів регулюється § 55a–55e Закону: для суб’єктів з ЄС застосовується процедура Восьмої директиви (електронне подання через національний портал, крайній термін – 30 вересня наступного року), тоді як для суб’єктів із третіх країн діє процедура Тринадцятої директиви (паперове звернення на умовах взаємності) [88; 89; 122; 196].

Зростання стандартної ставки до 23 % підвищує чутливість бізнесу до касових розривів та ризиків помилок у кредитуванні податку. Як зазначає Caragher, це може стимулювати перегляд і реструктуризацію постачальних схем, але водночас вимагає суворого дотримання процедурного регламенту та

підвищує значення внутрішніх систем податкового комплаєнсу [83]. Для МСП та компаній-нерезидентів додатковим викликом є зростання фіксованих витрат на адміністрування ПДВ та ризик виникнення спорів із податковими органами у разі несвоєчасного або некоректного виконання зобов'язань.

*Трудове право***.** Правове регулювання трудових відносин у Словацькій Республіці закріплене в Законі № 311/2001 Z.z. – Законнику праці, який установлює обов'язкові мінімальні умови найму, правила робочого часу та відпочинку, процедури колективних переговорів і припинення трудових відносин [199]. Для іноземних інвесторів ключового значення набувають положення, що визначають мобільність персоналу та гнучкість форм зайнятості. Зокрема, строкові трудові договори допускаються на термін до двох років із можливістю не більше двох продовжень чи повторних укладень у межах цього періоду. Будь-які винятки з цього правила можливі лише за наявності спеціально визначених юридичних підстав [102; 145].

Неконкуренційні обмеження після звільнення (post-employment non-compete clauses). Особливого значення для міжнародних інвесторів у високотехнологічних і знаннємістких секторах набуває «клаузула неконкуренції» – договірне зобов'язання працівника утримуватися від роботи на конкурентів після припинення трудових відносин. Законник праці передбачає, що така угода може укладатися на строк до одного року, а роботодавець зобов'язаний виплачувати працівникові компенсацію щонайменше у розмірі 50 % середнього місячного заробітку за кожен місяць дії обмеження (§ 83a) [99; 199].

Цей механізм виступає важливим інструментом захисту ноу-хау, комерційних секретів і конфіденційної інформації, що є критичним для інноваційних галузей. Водночас він створює додаткове фінансове навантаження для малих і середніх підприємств (МСП), які змушені враховувати витрати на компенсаційні виплати у своїй кадровій політиці. Це підвищує фіксовані витрати

як у процесі найму (on-boarding), так і при звільненні працівників (off-boarding). Для МСП, що виходять на ринок Словаччини, така норма може впливати на рішення щодо оптимізації чисельності персоналу та використання альтернативних форм співпраці (фріланс, аутсорсинг).

Вплив на іноземних інвесторів. З точки зору прямих іноземних інвестицій (ПІІ) словацьке трудове право поєднує відносну гнучкість строкових контрактів із наявністю інструментів захисту бізнесу від недобросовісної конкуренції після припинення трудових відносин [102; 199]. Водночас практичне застосування цих норм супроводжується низкою викликів: мовні та процедурні бар'єри (усі документи й процеси мають вестися словацькою мовою, що зумовлює додаткові витрати на юридичний супровід); строки повідомлень та формальні вимоги до звільнень, які вимагають суворого дотримання; специфіка доказових стандартів у трудових спорах, що передбачає значний обсяг письмових доказів і ускладнює процес для іноземних роботодавців [145; 199]. Внаслідок цього транзакційні витрати дотримання трудового законодавства можуть бути непропорційно вищими для іноземних малих і середніх підприємств (МСП), які не мають розвинених кадрових чи юридичних відділів (HR-функцій), на відміну від великих транснаціональних корпорацій [119].

Станом на 2025 р. податково-трудове середовище Словаччини характеризується курсом на фіскальну консолідацію та посилення вимог до комплаєнсу. Підвищення стандартної ставки ПДВ до 23 %, уточнення параметрів корпоративного податку на прибуток (CIT), імплементація правил Anti-Tax Avoidance Directive (ATAD) та формалізація процедур трансфертного ціноутворення підвищують регуляторне навантаження на бізнес [164; 173; 196; 206]. Для іноземних МСП це означає зростання витрат на забезпечення відповідності: від реєстраційних і звітних процедур до підготовки документації з трансфертного ціноутворення та дотримання трудового законодавства. Водночас

за умови належної податкової й організаційної архітектури – зокрема коректного визначення постійного представництва та підтвердження економічної доцільності операцій – інвестори зберігають відносну передбачуваність і доступ до судово-арбітражного захисту. Це підтримує базову інвестиційну привабливість Словаччини, хоча й підвищує вимоги до гнучкості бізнес-моделей іноземних компаній [147; 197; 217].

Спеціальні інвестиційні режими. У структурі національного законодавства Словацької Республіки виокремлюються спеціальні правові інструменти, спрямовані на стимулювання та супровід інвестицій. Вони функціонують за принципом *lex specialis* щодо загальних адміністративних і господарських процедур, забезпечуючи для інвесторів прискорений доступ до ресурсів і підвищений рівень процедурної визначеності.

Закон № 175/1999 Z.z. установлює спеціальний процедурний режим підготовки так званих «значних» інвестицій. Його положення спрямовані на координацію просторового планування й дозвільних проваджень для великомасштабних проєктів, створюючи винятковий процесуальний коридор порівняно із загальною адміністративною процедурою [195]. Такий механізм знижує часові витрати інвесторів і мінімізує ризики, пов’язані з фрагментацією адміністративних рішень.

Закон № 57/2018 Z.z. кодифікує форми регіональної інвестиційної допомоги, визначає критерії відповідності та обов’язки отримувачів, спираючись на принципи права державної допомоги ЄС – необхідності, пропорційності та стимулювального ефекту [205]. Його метою є забезпечення збалансованого регіонального розвитку та запобігання викривленню конкуренції на внутрішньому ринку ЄС.

У наукових дослідженнях підкреслюється, що ефективність таких стимулів залежить не лише від їхнього формально-правового дизайну, а передусім від

якості прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та ступеня їхньої інтегрованості у локальні виробничі й інноваційні ланцюги вартості. Позитивний ефект для продуктивності та інноваційності виникає тоді, коли інвестиції сприяють передачі технологій, знань і управлінських практик, а не зводяться лише до фінансових вливань [76; 78; 79; 80].

Таким чином, спеціальні інвестиційні режими Словацької Республіки формують сприятливі умови для реалізації масштабних і регіонально значущих проєктів, водночас інтегруючись у правову рамку ЄС і підпорядковуючись її вимогам щодо державної допомоги. Вони постають як інструмент не лише залучення ПІІ, а й підвищення довгострокової конкурентоспроможності через інтеграцію іноземних компаній у національну економіку.

Євроінтеграційні рамки та надбудови. Регламент (ЄС) № 910/2014 про електронну ідентифікацію, автентифікацію та довірчі послуги (electronic IDentification, Authentication and trust Services, eIDAS) запровадив уніфіковану для держав-членів ЄС рамку електронної ідентифікації та довірчих сервісів. Зокрема, ним установлено юридичну презумпцію еквівалентності кваліфікованого електронного підпису (Qualified Electronic Signature, QES) власноручному підпису (ст. 25), а також визначено режим кваліфікованих електронних печаток і сертифікатів автентифікації вебсайтів (Qualified Website Authentication Certificates, QWAC) [185]. У результаті було створено умови для транскордонної чинності електронних правочинів і розширеного доступу до цифрових державних сервісів та електронних закупівель, що знижує транзакційні витрати іноземних інвесторів (наприклад, під час реєстрації компаній, податкових подань або участі у тендерах).

У 2024 році ухвалено Регламент (ЄС) 2024/1183 (eIDAS 2.0), який модифікував попередню рамку та передбачив запровадження Європейського цифрового ідентифікаційного гаманця (European Digital Identity Wallet, EUDI-

wallet). Держави-члени зобов'язані забезпечити його наявність для громадян і резидентів, тоді як детальні функціональні параметри мають бути визначені імплементаційними актами [183]. Цей інструмент покликаний поглибити «безпаперовість» транзакцій та сприяти взаємному визнанню електронних атрибутів у приватному секторі – зокрема у банківських операціях, процедурах Know Your Customer (KYC) та електронних закупівлях.

Для іноземних інвесторів реформи eIDAS мають подвійний ефект. З одного боку, вони забезпечують зниження витрат на відповідність і пришвидшують доступ до електронних сервісів (насамперед у сфері публічних закупівель та корпоративного адміністрування) завдяки уніфікованому правовому режиму електронної ідентифікації та довірчих послуг [11; 21]. З іншого боку, впровадження вимог eIDAS вимагає технічної інтеграції з постачальниками довірчих послуг (ідентифікація, кваліфікований електронний підпис чи печатка, часові позначки), що створює додаткові витрати на адаптацію. Для малих і середніх підприємств (МСП), особливо нерезидентів, вирішальним чинником стає рівень національної імплементації: зрілість електронних сервісів, своєчасність ухвалення підзаконних актів і наявність практичних методичних інструкцій [86; 215]. Саме ця нерівномірність здатна створювати асиметрії доступу, попри формальну уніфікацію правової рамки ЄС [129].

Національний скринінг прямих іноземних інвестицій: баланс відкритості та безпеки. Регламент (ЄС) 2019/452 запровадив координаційну рамку для національних механізмів скринінгу іноземних інвестицій з огляду на публічний порядок і безпеку [181]. На його основі у Словацькій Республіці було сформовано спеціальний національний режим, який передбачає диференціацію інвестицій за критичністю, попередній перегляд ризикових угод і визначення центрального органу з координаційними повноваженнями. Як зазначають аналітичні огляди [74; 154; 231 229], словацька модель загалом відтворює європейські стандарти,

проте її ефективність залежить від процедурної передбачуваності, пропорційності застосування та наявності чітких методичних настанов для бізнесу.

Серед ключових викликів виокремлюють: складність ідентифікації бенефіціарного контролю у багаторівневих корпоративних структурах (фонди, трасти, синдикати); ризик «надмірного скринінгу» для інноваційних МСП, інтегрованих у стратегічні ланцюги постачання; недостатню прозорість критеріїв «критичності» та вимог до обсягу документів, які подають інвестори [74; 154].

У підсумку словацький FDI-режим формально відповідає європейським стандартам, однак його практична результативність визначається якістю комунікації державних інституцій із ринком і здатністю досягати балансу між відкритістю та захистом національної безпеки [154; 229].

У цьому контексті OECD [167] відзначила певний прогрес Словаччини у сфері better regulation (єдина методологія оцінки регуляторного впливу, стратегія RIA-2020), проте звернула увагу на нерівномірність якості аналізу (екс-анте та екс-пост), слабку міжвідомчу координацію та недостатній рівень консультацій із заінтересованими сторонами. Подібні висновки робить і Стороньова [207; 208], наголошуючи на дефіциті аналітичних спроможностей та ризиках «надмірної імплементації» (gold-plating). Саме ці обставини пояснюють, чому навіть формально проінвестиційна політика може створювати додаткові транзакційні витрати для іноземних інвесторів – як у сфері ПІІ, так і в суміжних напрямах державної допомоги та публічних закупівель.

Емпіричні дослідження щодо Словаччини та країн Центрально-Східної Європи підтверджують умовний характер ефектів прямих іноземних інвестицій (ПІІ): позитивний вплив посилюється тоді, коли податкові, конкурентні та трудові режими узгоджені з локальною інноваційною екосистемою і підкріплені спроможними інституціями [77; 79]. Для офшорингу й аутсорсингу бізнес-послуг

визначальними стають правова передбачуваність і цифрові довірчі сервіси (рамка eIDAS), що спрощують взаємодію з державою та приватними контрагентами [185; 189]. У цифровій економіці саме комплементарність eIDAS, прозорих процедур публічних закупівель і зваженого механізму скринінгу ПІІ формує конкурентоспроможність правового середовища для залучення наукоємних інвестицій [130].

Правопорядок Словаччини еволюціонував від лібералізацій 1990-х до євро-гармонізованої, секторно чутливої моделі, що поєднує: (1) базові кодифікації приватного права; (2) спеціальні інвестиційні режими; (3) інститути ринкової дисципліни (конкуренція, закупівлі, арбітраж); (4) податково-трудові орієнтири; (5) наднаціональні рамки – насамперед eIDAS і скринінг ПІІ [181; 185; 194; 195; 196; 197; 198; 202; 203; 204; 205; 206].

Сильні сторони цієї моделі: висока правова визначеність приватного права; наявність інститутів ринкової дисципліни; розвиток цифрових довірчих сервісів і процедур електронної взаємодії. Вразливості: нерівномірна якість регуляторного процесу (RIA/ex post), потенційна фрагментація норм через нашарування спеціальних режимів, а також ризик надмірної обережності у скринінгу інноваційних секторів, що може стримувати ПІІ [167; 207; 208]. Звідси випливає потреба процедурної конкретизації балансу «відкритість ↔ безпека»: чіткі керівництва до скринінгу ПІІ, прозорі критерії «критичності» та узгодження з режимами державної допомоги і публічних закупівель, а також зміцнення аналітичних і інституційних спроможностей органів влади [167; 181].

Отже, сучасний словацький правопорядок загалом створює відносно передбачуване середовище для іноземних інвесторів, але його фактична ефективність залежить не лише від національних механізмів, а й від якості інтеграції у систему міжнародних договорів і наддержавних зобов’язань. Це логічно зумовлює перехід до подальшого аналізу договірно-правових засад і

міжнародно-правового контексту співробітництва України та Словацької Республіки.

Договірно-правові засади та міжнародно-правовий контекст співробітництва України і Словацької Республіки у сфері підприємництва

Двосторонній вимір: концептуальна рамка. Двосторонні договори між Україною та Словацькою Республікою доцільно розглядати не як ізольовані юридичні акти, а як елементи інституційної архітектури, що з'єднує національні правопорядки зі спільним європейським правовим простором і універсальними міжнародними режимами. У термінах нової інституціональної економіки вони виконують функцію зниження транзакційних витрат (ex ante – пошук і узгодження умов, ex post – моніторинг і примус до виконання), формуючи передбачувані «правила гри» у транскордонному підприємництві та підвищуючи надійність взаємних зобов'язань [153].

Ефективність двосторонніх домовленостей великою мірою визначається балансом трьох параметрів: обов'язковості, конкретизації та делегування. Саме їхня комбінація перетворює договір із декларації на дієвий механізм регулювання [67]. Останні дослідження фіксують тренд до вибору державами «низьковитратних» інституцій (low-cost institutions) – особливо релевантний для України в умовах поетапної гармонізації з правом ЄС [66].

Hard law vs soft law. Жорсткі» інструменти – угоди про уникнення подвійного оподаткування, двосторонні інвестиційні договори, арбітражні конвенції – забезпечують інвесторам юридично гарантовану стабільність і передбачуваність (зокрема, система двосторонніх податкових угод і статус BEPS MLI [147; 168], Вашингтонська конвенція ICSID [132], Нью-Йоркська конвенція про визнання і виконання іноземних арбітражних рішень [217], конвенції Гаазької конференції щодо юрисдикційної співпраці [125–127], а також чинний двосторонній інвестдоговір Словаччина – Україна [219]). Водночас «м'які»

інструменти – Рекомендації ОЕСР / Керівні принципи для багатонаціональних підприємств та Десять принципів Глобального договору ООН – надають регуляторному середовищу адаптивності й сприяють імплементації стандартів КСВ [163; 222].

Українсько-словацькі відносини доцільно описувати як гібридну конфігурацію, що поєднує високу правову визначеність інструментів hard law із нормативною гнучкістю soft law. Такий дизайн одночасно гарантує формалізований захист інвесторам і дозволяє оперативно оновлювати договірну базу під динаміку ринку та еволюцію європейського права [163; 219; 222].

Багаторівневе врядування (multi-level governance). Договірно-правова архітектура співпраці Україна – Словаччина функціонує як система багаторівневого врядування [131], у межах якої взаємодіють:

– універсальні міжнародні режими (ICSID; Нью-Йоркська конвенція; Гаазькі конвенції; Віденська конвенція про право міжнародних договорів) [125–127; 132; 217; 223];

– регіональні рамки ЄС (скринінг ПІІ, eIDAS, Митний кодекс Союзу, Єдиний цифровий шлюз, «Інтероперабельна Європа») [180; 181; 184–186];

– двосторонні інститути (BIT Словаччина–Україна; секторальні міжурядові угоди) [55–58; 219].

Така конфігурація загалом утримує баланс між передбачуваністю та гнучкістю, але водночас породжує виклики – фрагментарність оновлення двосторонніх домовленостей і асиметричність зобов'язань. Це особливо відчутно для України, яка перебуває в процесі поетапної адаптації національного правопорядку до acquis ЄС [128; 178].

Класифікація угод і приклади. Систематизація українсько-словацької договірної бази має не лише описовий, а й аналітичний вимір. Класифікація міжнародних угод виконує методологічну функцію: вона дозволяє оцінити

реальну функціональність договорів і зіставити їх між собою на основі уніфікованих критеріїв. До ключових критеріїв належать: рівень обов'язковості (binding force) – чи формує угода юридично зобов'язуючі норми, чи має радше декларативний характер; ступінь деталізації – наскільки чітко та однозначно окреслено права та обов'язки сторін; механізми виконання (enforceability) – чи передбачені арбітражні процедури, контрольні механізми, спільні інститути моніторингу й нагляду; здатність до адаптації (update-fitness) – чи дозволяє угода своєчасно узгоджуватися з acquis ЄС та реагувати на ринкові трансформації.

У цій перспективі міжнародні договори розглядаються не як статичні юридичні тексти, а як інституційні «правила гри», що визначають рамки підприємницької взаємодії [153]. Їхня ефективність варіює від повноцінного регулятивного впливу до часткової або декларативної дії, залежно від поєднання вищезгаданих параметрів [66; 67]. Виходячи з цього, українсько-словацькі угоди доцільно згрупувати за їх предметом регулювання у такі блоки: податкові; інвестиційні; торговельно-митні; секторальні (зокрема енергетичні); гуманітарно-наукові; інституційні.

Таке групування демонструє співіснування «жорстких» правових механізмів (*hard law*), що створюють формальні та юридично гарантовані зобов'язання, і більш гнучких домовленостей (*soft law*), які забезпечують адаптивність двостороннього співробітництва до змінних політико-економічних умов.

Першим у цій класифікації логічно виділити податкові угоди, оскільки саме вони формують базові умови для транскордонної економічної діяльності: визначають правила податкової резидентності, порядок усунення подвійного оподаткування та механізми обміну інформацією між національними податковими адміністраціями.

Податкові угоди. Ключовим документом у сфері податкового співробітництва між Україною та Словацькою Республікою є *Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень*, ратифікована Україною 14 травня 1996 року [9]. Конвенція закріпила фундаментальні правила визначення податкової резидентності, поняття постійної установи (*permanent establishment*), методи усунення подвійного оподаткування (зарахування, звільнення), а також процедури обміну інформацією між податковими адміністраціями обох держав. У системі двосторонніх відносин цей документ виконує роль «якоря» податкової координації, забезпечуючи юридичну визначеність і стабільність для бізнесу.

З 1 січня 2019 року, після імплементації *Багатосторонньої конвенції MLI* (Multilateral Instrument) у межах Плану дій BEPS, положення українсько-словацької Конвенції були істотно модифіковані. Зокрема, було запроваджено тест основної мети (*Principal Purpose Test, PPT*) та низку антизловживальних положень, спрямованих на протидію *treaty shopping* [158; 160; 162; 168; 169; 174]. Це підвищило захисну функцію угоди, але водночас ускладнило її застосування для малих і середніх підприємств, які, на відміну від транснаціональних корпорацій, не володіють розвиненими структурами податкового комплаєнсу.

Важливим додатковим інструментом є *Робоча угода між Державною податковою адміністрацією України та Міністерством фінансів Словацької Республіки про проведення одночасних перевірок* (2004) [42]. Вона деталізує механізми співпраці у сфері податкового контролю, створюючи правові підстави для спільних аудитів і розширеного обміну інформацією. Хоча ця угода має переважно процедурний характер і не формує нових прав чи обов’язків для платників податків, вона суттєво підвищує інституційну взаємодію між контролюючими органами та сприяє прозорості адміністративних практик.

З методологічного погляду, податкові угоди демонструють поєднання «жорстких» гарантій і гнучких процедурних домовленостей: Конвенція забезпечує високий рівень юридичної обов'язковості та стабільності, тоді як Робоча угода посилює операційну ефективність і узгоджує адміністративні практики. У підсумку вони створюють базовий рівень інституційної взаємодії, балансуючи між захистом фіскальних інтересів держав і передбачуваністю податкових умов для бізнесу. Водночас практична ефективність цих механізмів визначається не лише текстом договорів, а й адміністративною спроможністю органів контролю, а також рівнем податкового комплаєнсу суб'єктів господарювання.

Інвестиційні угоди. Ключовим документом у сфері інвестиційного співробітництва між Україною та Словацькою Республікою є Угода про сприяння та взаємний захист інвестицій від 1994 року [219]. Вона закріплює основні міжнародні стандарти інвестиційного захисту: принцип справедливого і рівного режиму (fair and equitable treatment, FET), гарантії захисту від експропріації без належної компенсації, свободу переказу прибутків та капіталу, а також право інвестора на доступ до міжнародного вирішення спорів.

Угода передбачає кілька варіантів механізмів врегулювання спорів між інвестором і державою (Investor–State Dispute Settlement, ISDS): звернення до національних судів; арбітраж у рамках Міжнародного центру з врегулювання інвестиційних спорів (ICSID) [132]; арбітраж ad hoc за правилами UNCITRAL [217]; додаткові положення щодо інформаційного супроводу й статистики ISDS наведені у матеріалах UNCTAD [218].

Наявність положень ISDS значно підвищує рівень правових гарантій для іноземних інвесторів, оскільки забезпечує незалежний і міжнародно визнаний механізм вирішення спорів із державою. Водночас такий інструмент має і обмеження: він супроводжується високими транзакційними витратами

(арбітражні збори, витрати на юридичне представництво, тривалість процедур), що робить його малодоступним для малих і середніх підприємств, які не володіють необхідними ресурсами для участі у міжнародному арбітражі.

Особливість українсько-словацької інвестиційної угоди (1994) у тому, що вона є позаєвропейською для правопорядку ЄС (Україна не є членом ЄС). Тому правові наслідки рішення Суду ЄС у справі *Achmea* (2018), яке стосується виключно intra-EU BITs, не поширюються прямо на цю угоду [91; 219]. Водночас Словаччина як держава-член ЄС зобов'язана застосовувати BIT у відповідності до *acquis communautaire*; отже, на етапах розгляду справ у національних судах чи виконання арбітражних рішень може враховуватися відповідність вимогам права ЄС (напр., режимам державної допомоги або санкціям) [90; 132; 178]. Отже, ця Угода відображає структурну дилему: з одного боку, висока юридична визначеність і міжнародна підзвітність держави; з іншого – обмежена придатність цих механізмів для МСП та необхідність їхньої постійної кореляції з нормами права ЄС.

Торговельно-митні угоди. Початковий етап формування правової бази українсько-словацького транспортного та митного співробітництва був зумовлений необхідністю швидкої адаптації двосторонніх відносин до умов постсоціалістичного переходу та інтеграції обох країн у європейський економічний простір. Першим ключовим документом стала Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про міжнародне автомобільне сполучення від 15 червня 1995 р., ратифікована Україною 15 грудня 2004 року (Закон № 2238-IV) [57]. Вона визначила базові умови доступу перевізників до ринку, порядок отримання дозволів, квотні обмеження, а також технічні вимоги до транспортних засобів. З погляду правового дизайну ця угода виконала роль «первинної кодифікації» транскордонної мобільності вантажів і пасажирів, забезпечивши мінімальні гарантії для функціонування транспортного ринку.

Проте її регуляторний ефект обмежувався рамками класичних двосторонніх домовленостей, без урахування сучасних викликів цифровізації та інтеграції до внутрішнього ринку ЄС.

Другим фундаментальним інструментом стала Угода між Україною та Словацькою Республікою про співробітництво і взаємодопомогу в галузі митної справи, підписана того ж року (15 червня 1995 р.), ратифікована Україною 12 липня 1996 року (Закон № 333/96-ВР) і чинна з 6 квітня 1997 року [56]. Документ закріпив механізми обміну інформацією між митними адміністраціями, спільні заходи протидії контрабанді й митним правопорушенням, а також започаткував процес поступової гармонізації процедур контролю. Її значення полягало у формуванні інституційної інфраструктури взаємодії, яка мала переважно координаційний характер. Водночас вона лише частково виконала функцію спрощення процедур: для бізнесу залишалися високими транзакційні витрати, пов’язані з паперовим документообігом та дублюванням перевірок.

Сучасний етап співпраці визначається інтеграцією України до європейських механізмів транзиту. У 2022 році Україна приєдналася до Конвенції про процедуру спільного транзиту (Common Transit Convention, CTC), учасницею якої є і Словаччина. Це дозволило українським компаніям використовувати єдину електронну систему митного контролю – NCTS (New Computerised Transit System), що забезпечує гармонізоване оформлення товарів у межах митної території ЄС [115]. Практичний ефект полягає у заміні множинних декларацій одним транзитним документом, скороченні часу проходження митних процедур і зниженні транзакційних витрат бізнесу.

Для малого та середнього бізнесу (МСП) критичне значення мають прозорість квотних процедур, цифровізація дозволів і зменшення адміністративного навантаження. Незважаючи на посилення боротьби з правопорушеннями завдяки угоді 1995 року, потенціал у сфері процедурної

лібералізації залишається реалізованим частково. Це пояснюється неоднорідністю якості регуляторного процесу, складністю узгодження національних правил із європейськими стандартами та обмеженими ресурсами митних адміністрацій для технічної модернізації [73; 156].

З огляду на викладене, торговельно-митний блок українсько-словацьких відносин пройшов три послідовні етапи розвитку:

1. Етап класичних двосторонніх угод (1990-ті роки).

Угода про міжнародне автомобільне сполучення (1995; ратифікована 2004) та Угода про співробітництво і взаємодопомогу в галузі митної справи (1995; чинна з 1997) закріпили мінімальні правила доступу перевізників до ринку, дозвільні та квотні процедури, технічні вимоги до транспортних засобів, а також інституціоналізували обмін інформацією та спільні заходи протидії порушенням [56; 57].

2. Фаза поступової гармонізації (кінець 1990-х –2010-ті роки).

Норми та практики поступово зближувалися з acquis ЄС, однак регулювання залишалося обмеженим «паперовою» моделлю документообігу та дублюванням контролю, що підтримувало високі транзакційні витрати бізнесу.

3. Європейський цифровий транзит (з 2022 року).

Приєднання України до Конвенції про процедуру спільного транзиту та запровадження NCTS забезпечили використання єдиної електронної транзитної декларації, скоротили час проходження процедур і знизили витрати, відкривши якісно новий рівень взаємосумісності з митним простором ЄС [115].

Отже, сучасна модель поєднує правову передбачуваність класичних двосторонніх угод із процедурною гнучкістю цифрових механізмів спільного транзиту. Для повнішої реалізації потенціалу необхідні: подальша цифровізація та інтероперабельність даних (зокрема в руслі eFTI та електронної товарно-транспортної накладної e-CMR), усунення надмірних адміністративних бар’єрів

і послідовне узгодження національних процедур із acquis ЄС, що є критично важливим для підвищення конкурентоспроможності українських МСП у транскордонній торгівлі [73; 156; 182; 220].

Секторальні угоди (енергетика). Правове регулювання українсько-словацького співробітництва у сфері енергетики є одним із найбільш показових прикладів трансформації договірної бази від рамкових політичних домовленостей до технічних операторських меморандумів і сучасних інфраструктурних проєктів у сфері електроенергетики. Ця еволюція демонструє зміщення фокусу з транзиту російського газу до побудови нової архітектури енергетичної безпеки, інтегрованої в acquis ЄС.

Етап I: Вихідною правовою основою для формування секторальних відносин стала підписана 29 червня 1993 року Угода між Україною та Словацькою Республікою про добросусідство, дружні відносини і співробітництво, яка закріпила загальні напрями кооперації, у тому числі в енергетичному секторі [5]. Хоча документ мав переважно декларативний характер і не містив спеціалізованих положень щодо газового чи електроенергетичного співробітництва, він виконав функцію «політичного каркасу», заклавши підвалини для подальших секторальних домовленостей, які згодом набули більш конкретного економіко-технічного змісту [55].

Етап II: Операторські рішення у форматі «soft law» (2014). У кризових умовах 2014 року визначальним інструментом стала домовленість між операторами газотранспортних систем – АТ «Укртрансгаз» (Україна) та Eustream a.s. (Словаччина), укладена за посередництва Європейської Комісії. Меморандум про взаєморозуміння щодо реверсних поставок газу через інтерконектор «Будінце/Вояни – Ужгород» (2014) став прикладом ефективності м’якого права: документ було підписано у форматі TSO-to-TSO, без парламентської ратифікації, що дозволило оперативно забезпечити доступ

України до реверсних поставок газу [111]. Юридичне значення цієї домовленості полягало у відсутності створення нових міждержавних зобов'язань (hard law), проте вона забезпечила функціональну дієвість через договірну координацію операторів [67]. Таким чином, меморандум став інструментом гнучкої адаптації до кризових умов, коли швидкість правового реагування переважала над формальною імперативністю [192]. У 2014–2018 рр. Словаччина була головним партнером України у сфері реверсних поставок газу, однак після 2019 р. значення цього механізму поступово зменшувалося через диверсифікацію маршрутів і розвиток LNG-терміналів у ЄС [151]. Це підтверджує тезу про тимчасовий і контекстуальний характер soft law у кризовій енергетиці.

Етап III: Трансформація після припинення транзиту газу.
З 1 січня 2025 р. транзит російського газу територією України було офіційно припинено у зв'язку із завершенням контракту з «Газпромом» [151]. Це стало «водорозділом» для українсько-словацьких енергетичних відносин: історична модель співпраці, заснована на газотранспортному транзиті, вичерпала себе, що зумовило переорієнтацію на електроенергетику та відновлювану енергетику. У жовтні 2024 року уряди України та Словацької Республіки погодили будівництво міждержавної лінії електропередачі «Мукачево – Вельке Капушани», введення першої черги якої заплановано на 2026 рік [53; 59; 135]. Проєкт має стратегічне значення: він забезпечує поглиблення інтеграції України до ENTSO-E (синхронізація відбулася у березні 2022 року), створює передумови для експорту електроенергії в ЄС і відповідає курсу на «зелений перехід», стимулюючи розвиток відновлюваних джерел [114].

Юридично цей проєкт має подвійну природу: з одного боку, він ґрунтується на міжурядових угодах (hard law), з іншого – на технічних протоколах ENTSO-E та домовленостях операторів (soft law). Така комбінація дозволяє забезпечити баланс між стабільністю міждержавних зобов'язань і

гнучкістю операторського регулювання, що особливо важливо для ринку електроенергії, де вирішальну роль відіграють швидкість балансування та цифрова інтеграція [67; 192].

Секторальні угоди у сфері енергетики демонструють правову еволюцію у трьох площинах: рамкові політичні домовленості (1993), які заклали політико-правовий фундамент, але мали декларативний характер [5]; технічні інструменти soft law (2014), котрі показали ефективність операторської координації у кризових умовах, забезпечивши енергетичну безпеку без формальних процедур ратифікації [67; 111; 192]; стратегічні інфраструктурні проєкти (2024–2026), котрі відобразили перехід до моделі електроенергетичної інтеграції, орієнтованої на acquis ЄС, «зелену» трансформацію та цифровізацію енергосистем [53; 59; 114; 135].

Таким чином, українсько-словацьке енергетичне співробітництво демонструє поступову трансформацію правової природи двосторонніх угод: від рамкових і декларативних актів –через операторські меморандуми у форматі *soft law* – до комплексної моделі, що поєднує елементи *hard law* та *soft law* в умовах євроінтеграційного процесу.

Угоди у сфері освітньої та науково-технічної взаємодії. Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво від 29 червня 1993 року закріпив принципи поваги до суверенітету, територіальної цілісності, рівності та партнерства між державами [5]. Юридично цей договір виконує функцію базового правового каркасу, який визначив загальні орієнтири подальшого нормативного оформлення співробітництва в освітній, гуманітарній та науково-технічній сферах. Його норми належать до категорії «жорсткого права з політичним змістом», оскільки вони мають імперативний характер, але потребують подальшої конкретизації у секторальних угодах.

У гуманітарному вимірі ключове значення має Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про академічне взаємне визнання і еквівалентність документів про освіту та вчені звання від 8 квітня 2014 р., чинна з 1 листопада 2015 року [61]. Вона створила імперативний правовий механізм взаємного визнання дипломів та наукових ступенів, усунувши подвійні бар'єри у доступі до освітніх і наукових програм. Її зміст узгоджується з положеннями Болонського процесу та сприяє інтеграції України до Європейського простору вищої освіти (EHEA) [176]. Правове значення документа полягає в тому, що він безпосередньо знижує транзакційні витрати студентів, викладачів та роботодавців, водночас зміцнюючи взаємну довіру до національних систем освіти.

У сфері науки та інновацій визначальним актом стала Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про науково-технологічне співробітництво від 2 грудня 2002 року, чинна з 27 червня 2004 року [52]. Вона заклала нормативні засади для проведення спільних досліджень і відкрила можливості участі українських наукових установ у рамкових програмах ЄС, зокрема Horizon [179]. Цей документ створив передумови для інтеграції українських університетів та дослідних інституцій у європейські наукові консорціуми, що функціонують на основі кластерних моделей співпраці, поєднуючи ресурси академічних інституцій, бізнесу та держави [66].

Водночас Угода 2002 року має рамковий характер: вона встановлює лише загальні принципи співпраці, тоді як фактична реалізація залежить від зовнішніх чинників –доступності фінансування у межах програм ЄС, регулярності конкурсних відборів (calls), а також інституційної спроможності українських учасників відповідати проектним вимогам [114]. Це зумовлює потенційні ризики асиметрії участі: великі університети та наукові центри мають вищі шанси на інтеграцію у міжнародні дослідницькі мережі, тоді як регіональні університети

та малі інноваційні підприємства стикаються з труднощами через обмежені ресурси.

Таким чином, гуманітарно-науковий блок українсько-словацького співробітництва характеризується багаторівневою правовою архітектурою:

— Політична рамка (1993) –визначає базові принципи співробітництва та партнерства [5].

— Академічне взаємовизнання (2014) – створює жорсткий правовий механізм гармонізації освітніх стандартів і взаємного визнання кваліфікацій [61; 176].

— Науково-технологічне співробітництво (2002 – дотепер) – рамковий договір, що відкриває доступ до європейських наукових програм, але потребує додаткової процедурної конкретизації [52; 114; 179].

Юридична специфіка цієї архітектури полягає у поєднанні імперативних гарантій у сфері освіти з гнучкими рамковими механізмами у сфері науки та інновацій. Її ефективність визначається не лише змістом угод, а й інституційною спроможністю держав забезпечити належну імплементацію. У сукупності ці угоди формують правові та організаційні умови поступової інтеграції України до європейського освітнього та науково-дослідного простору, забезпечуючи баланс між стабільністю нормативних гарантій і динамічною адаптацією до acquis ЄС.

Інституційні механізми. Важливим елементом договірно-правової архітектури українсько-словацького співробітництва стала Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво від 24 листопада 2005 року, ратифікована Законом України № 686-V від 22 лютого 2007 року [55]. Документ закріпив створення Змішаної міжурядової комісії, покликаної здійснювати регулярний перегляд та оновлення договірної бази, а також координувати

реалізацію секторальних напрямів співпраці –економічного, промислового, науково-технічного та енергетичного.

З правової точки зору, Змішана комісія має гібридну природу. Вона виникла на підставі міжнародного договору (*hard law*), що створює обов'язкові зобов'язання для держав-учасниць, проте її практична діяльність реалізується через протоколи, дорожні карти та робочі плани, які не мають сили міжнародного договору у розумінні Віденської конвенції про право міжнародних договорів 1969 року [223]. Такі документи належать до категорії *political commitments* і мають переважно координаційний характер: їхня обов'язковість забезпечується не міжнародним правом, а внутрішньодержавною імплементацією та політичною волею сторін.

Подальший розвиток цього інституційного формату підтвердила Спільна заява прем'єр-міністрів України та Словацької Республіки, ухвалена під час міжурядових консультацій у січні 2024 року в м. Ужгороді [135]. Документ визначив пріоритетність співробітництва в енергетичній, транспортній, інфраструктурній та безпековій сферах, а також актуалізував роль Змішаної комісії як стратегічного координаційного майданчика.

З методологічного погляду, Змішана комісія виконує функцію «гнучкого оновлення» договірної бази: її протоколи дозволяють оперативно узгоджувати зміст співробітництва із динамікою *acquis* ЄС без проходження парламентських процедур ратифікації. Така модель відповідає концепції багаторівневого врядування (*multi-level governance*) у європейському правовому середовищі [131; 188]. Вона знижує транзакційні витрати та підвищує адаптивність, але водночас послаблює імперативність, оскільки документи комісії не мають прямої юридичної сили.

Порівняльний досвід країн Центрально-Східної Європи засвідчує, що подібні міжурядові комісії функціонують у багатьох державах регіону

(наприклад, Польща–Чехія, Угорщина–Словаччина), виконуючи роль «низьковитратних інституцій» (*low-cost institutions*), які забезпечують ефективну координацію без значних фінансових і часових витрат [66]. Водночас їхня результативність безпосередньо залежить від рівня узгодженості з правом ЄС: будь-яке відхилення чи дублювання може породжувати правову асиметрію та додаткові транзакційні витрати для бізнесу [191].

Узагальнюючи, договірно-правова архітектура українсько-словацького співробітництва має гібридну природу: поєднання інструментів *hard law* (двосторонні конвенції, міжурядові угоди, інституційні механізми) та *soft law* (меморандуми операторів, протоколи, дорожні карти). У межах багаторівневого врядування (універсальні режими –регіональні рамки ЄС – двосторонні інструменти) це забезпечує баланс між передбачуваністю зобов'язань і адаптивністю процедур.

Водночас ефективність цієї конструкції не є автоматичною. На практиці виявляються: (а) фрагментарність оновлення окремих угод; (б) асиметрія зобов'язань у зв'язку з імперативами права ЄС; (в) обмежена інституційна спроможність до швидкої цифрової інтеграції; (г) нерівномірна придатність механізмів для МСП (комплаєнс-витрати, доступ до арбітражу тощо). Саме ці чинники визначають реальну «вартість» правового режиму для бізнесу і потребують цілеспрямованої оцінки.

З огляду на це, далі переходимо від опису договірної бази до методологічного аналізу проблемних зон і колізій, застосовуючи критерії, сформульовані у Розділі 1 *(обов'язковість, деталізація, виконуваність, здатність до оновлення, цифрова інтероперабельність, SME-usability*). Аналіз структуровано у чотири блоки: (1) розбіжності правових моделей та юридична асиметрія; (2) фінансово-податкові та митні механізми; (3) трудові, соціальні та міграційні аспекти; (4) адміністративні бар'єри та стандартизація.

2.2. Проблемні аспекти та колізії правового регулювання: методологічний аналіз

Огляд нормативно-правових основ українсько-словацького співробітництва у сфері підприємницької діяльності, здійснений у підрозділі 2.1, дав змогу відтворити архітектоніку чинної договірної системи, її галузеву диференціацію та сфери регулятивного охоплення. Проте сам перелік угод, навіть із базовою характеристикою їхнього змісту, не дає відповіді на запитання щодо якості їх функціонування. З формально-юридичної точки зору міжнародний договір виступає джерелом права, однак його ефективність визначається не лише нормативною чинністю, а й здатністю забезпечувати передбачуваність, стабільність та доступність правових режимів для суб'єктів господарювання. Саме тому наступним кроком є перехід від описового рівня до рівня методологічного аналізу, спрямованого на виявлення неузгодженостей, прогалин та колізій у договірній базі.

Методологічне підґрунтя цього аналізу закладене у розділі 1, де було розроблено систему семи критеріїв оцінки двосторонніх угод. Їхня особливість полягає у трактуванні міжнародних договорів не як статичних текстів, а як динамічних інституційних механізмів, що формують «правила гри» для бізнесу й державних органів [153]. Зокрема, критерії охоплюють: системність і комплементарність (узгодженість договірної бази), колізійні правила та субсидіарність (ієрархія норм і розподіл повноважень), юридичну дієвість та операційність (enforceability/operationality), цифрову інтероперабельність, SME-usability, update-fitness та багаторівневість (multi-level governance) [66; 67; 131; 188]. Як показано у розділі 1, ці критерії утворюють взаємопов'язану рамку, що дозволяє оцінювати угоди не лише *de jure*, а й *de facto* – через їхню здатність функціонувати у транскордонному економічному середовищі.

Крім того, у першому розділі наголошувалося на важливості врахування життєвого циклу транзакцій (*ex ante* –вихід на ринок, *on-market* – виконання зобов'язань, *ex post* – вирішення спорів). Це означає, що кожен критерій застосовується не абстрактно, а у зв'язку з конкретними етапами реалізації підприємницької діяльності: від входження бізнесу на ринок до захисту його прав постфактум. Такий підхід дозволяє виявити не лише нормативні дефекти, а й інституційні ризики, з якими стикаються українські підприємці у взаємодії зі словацьким правопорядком.

Аналіз у цьому підрозділі структуровано за чотирма блоками, які концентрують найбільш значущі проблеми двостороннього регулювання:

– Розбіжності правових моделей України та Словаччини, що зумовлюють асиметрію договірних зобов'язань і породжують колізії при їх імплементації [191; 223].

– Фінансово-податкові та митні аспекти, де поєднується висока складність процедур із низькою адаптованістю до потреб малого та середнього бізнесу [161; 170; 171].

– Трудові, соціальні та міграційні аспекти, які визначають рівень мобільності робочої сили, взаємне визнання кваліфікацій та захищеність бізнес-спорів [102; 145; 227].

– Адміністративні бар'єри та стандартизація, що концентрують проблеми цифрової інтероперабельності, взаємного визнання сертифікатів і гармонізації процедур [159; 183–185].

У сукупності така багаторівнева методологія дозволяє забезпечити комплексний аналіз правових механізмів та їх ефективності в умовах інтеграційних процесів.

Таким чином, підрозділ 2.2 виконує роль «аналітичного мосту» між нормативним оглядом (2.1) та емпіричними свідченнями (2.3). Він дозволяє

виявити критичні вузли у договірній системі та співвіднести їх із методологічними критеріями, сформованими у розділі 1. Отримані результати не лише окреслюють карту юридичних ризиків, а й створюють концептуальне підґрунтя для формування практичних пропозицій удосконалення правового забезпечення співробітництва, що стане предметом розгляду у розділі 3.

Розбіжності правових моделей: Україна та Словаччина. Однією з ключових проблем договірно-правового забезпечення українсько-словацького співробітництва у сфері підприємницької діяльності є асиметрія правових моделей обох держав, зумовлена відмінним статусом права Європейського Союзу у національних правопорядках. Для Словацької Республіки як держави-члена ЄС норми *acquis communautaire* мають пряму дію та пріоритет над національним правом, що знаходить відображення у положеннях Конституції Словацької Республіки та доктринальних підходах і практиці Суду ЄС [94; 95; 203]. Натомість для України *acquis* виступає орієнтиром поступової гармонізації в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, тоді як пріоритет міжнародних договорів закріплено у ст. 9 Конституції України [10; 72]. У підсумку одна й та сама двостороння угода сприймається сторонами крізь різні нормативні «фільтри»: для Словаччини – через призму права ЄС, для України – через положення національного законодавства та міжнародні зобов'язання.

Юридичним наслідком такої асиметрії є підвищена колізійність норм та ускладнення застосування класичних принципів міжнародного договірного права (*lex specialis derogat legi generali*, *lex posterior derogat legi priori*), кодифікованих Віденською конвенцією про право міжнародних договорів 1969 року [223]. Показовим є приклад Угоди про заохочення та взаємний захист інвестицій між Україною та Словацькою Республікою (1994 рік; ратифікована Україною у 2007 році), яка передбачає механізми захисту інвесторів, зокрема можливість звернення до міжнародного арбітражу за Конвенцією ICSID та Нью-

Йоркською конвенцією 1958 року [132; 217; 219]. Після рішення Суду ЄС у справі *Achmea* (C-284/16, 2018), яким визнано несумісність арбітражних положень двосторонніх інвестиційних угод між державами-членами ЄС із правом Союзу, застосування такої BIT на території Словаччини стало юридично проблематичним; ця логіка підтверджена і розширена у справі *Komstroy* (C-741/19, 2021) щодо арбітражних положень Енергетичної хартії [90; 91]. Відтак для українських інвесторів у Словаччині договірні гарантії захисту, передбачені BIT, фактично обмежуються верховенством *acquis*, що породжує правову невизначеність і асиметрію режиму застосування однієї й тієї самої угоди [94; 95].

Подібна асиметрія виявляється і в інших сферах. Так, Угода про співробітництво і взаємодопомогу в галузі митної справи 1995 року для України зберігає чинність як міжнародний договір, тоді як для Словаччини після вступу до ЄС її застосування можливе лише в частині, сумісній з Митним кодексом Союзу та відповідними актами Європейської комісії [56; 108; 186]. Угода про науково-технологічне співробітництво 2002 року формально діє в обох правопорядках, однак у словацькому контексті її положення виконують допоміжну роль, поступаючись обов’язковості *acquis* у сфері програм ЄС у галузі вищої освіти та науки (дані мережі Eurydice) [58; 116]. У секторі енергетики меморандумні домовленості 2014 р., укладені між операторами ГТС за посередництва Європейської комісії, для України є важливим орієнтиром реформування ринку, тоді як у Словаччині розглядаються переважно як інструменти координації операторів, підпорядковані праву ЄС у сфері енергетики [111].

Отже, асиметрія правових моделей України та Словаччини має системний характер і зумовлює неоднорідність договірно-правового регулювання, підвищені ризики колізій та потребу у впровадженні інструментів гармонізації,

здатних узгодити виконання двосторонніх зобов'язань із вимогами *acquis communautaire* і конституційними засадами кожної зі сторін [10; 72; 94; 203].

З методологічної перспективи такі розбіжності пояснюються щонайменше чотирма критеріями, сформульованими у розділі 1.2.2.

— По-перше, критерій *systemicity & complementarity* показує, що договірна база не утворює єдиної цілісної системи, оскільки одна й та сама угода має різний ступінь імперативності у правових порядках сторін.

— По-друге, критерій *conflict-rules & subsidiarity* демонструє обмеженість застосування класичних колізійних принципів: у Словаччині пріоритет має верховенство права ЄС, тоді як в Україні – принцип пріоритету міжнародного договору над національним законом [10; 203; 223].

— По-третє, у межах критерію *multi-level governance* проявляється різний рівень інтегрованості: Словаччина функціонує як повноправний учасник багаторівневої системи врядування ЄС, тоді як Україна перебуває у статусі країни-кандидата, що лише адаптує *acquis* [101].

— По-четверте, критерії *update-fitness* та *SME-usability* демонструють додаткові ризики: відставання України у правовій адаптації зменшує здатність двосторонніх угод оперативно узгоджуватися з європейським правом, тоді як малі та середні підприємства стикаються з подвійним регулюванням і зростанням транзакційних витрат [161; 170].

Подібна асиметрія була характерною і для інших держав Центральної та Південно-Східної Європи до моменту їх вступу до ЄС. Польща до 2004 року та Хорватія до 2013 також зберігали чинність двосторонніх інвестиційних і митних угод, однак їхня дія поступово обмежувалася зростаючим обсягом *acquis*. Лише з моменту вступу ця асиметрія зникла, оскільки *acquis* стало невід'ємною частиною внутрішнього права [178]. Для України ж така подвійність залишається

актуальною, що підтверджує наявність структурного інституційного лагу у процесі правової інтеграції [101; 128].

Ця інституційна асиметрія створює додаткові ризики для ефективності співробітництва, оскільки «формальні правові норми в Україні часто не відповідають практикам їх застосування, що посилює розрив між очікуваннями підприємців та реальною дієвістью механізмів правової підтримки» [45].

Отже, розбіжності правових моделей України та Словаччини формують *dual-track regime*, у межах якого одна й та сама угода має різний рівень юридичної сили для сторін. Для українсько-словацького підприємницького співробітництва це означає підвищені правові ризики, невизначеність і обмеженість механізмів захисту. Подолання цієї асиметрії потребує не лише гармонізації українського законодавства з *acquis ЄС*, але й розроблення спеціальних інтерпретаційних та інституційних механізмів, які б забезпечили уніфіковане застосування двосторонніх угод відповідно до вимог права Союзу та практики Суду ЄС [45; 90; 91].

Найбільш відчутно ця асиметрія проявляється у сфері фінансово-податкового та митного регулювання. Саме ці механізми визначають рівень передбачуваності для бізнесу: податкову стабільність, прозорість торговельних потоків та витрати на дотримання регуляторних вимог. Для малих і середніх підприємств вони фактично є «точкою входу» на іноземний ринок, адже саме від прозорості й сумісності процедур залежить доцільність виходу на нього [156; 170].

З позиції методологічної рамки (розд. 1.2.2) їхня ефективність має оцінюватися не лише за формальною чинністю міжнародних договорів, а й за критеріями *enforceability/operationality* (юридична дієвість і практична результативність), *SME-usability* (зручність для малих і середніх підприємств),

digital interoperability (цифрова сумісність) та *update-fitness* (здатність до оновлення і відповідності *acquis* ЄС) [67; 153; 163].

Податкові угоди. Базою двостороннього регулювання у сфері оподаткування між Україною та Словацькою Республікою є Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилення від сплати податків (підписана 23 січня 1996 року, чинна з 22 листопада 1996 року) [9]. Її чинність підтверджена у відкритому реєстрі нормативних актів України. У словацькому правопорядку міжнародні договори, що відповідають умовам статті 7(5) Конституції СР, мають пріоритет над національними законами, тоді як право Європейського Союзу згідно зі сттаттею 7(2) Конституції СР має абсолютний пріоритет [203]. Міністерство фінансів Словаччини веде офіційний перелік чинних договорів про уникнення подвійного оподаткування і зазначає, що багатостороння конвенція MLI (Coll. of Laws № 339/2018) модифікує відповідні угоди та застосовується з 01 січня 2019 року [147; 149].

Багатостороння конвенція MLI та План BEPS. Багатостороння конвенція MLI (*Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting*) є універсальним інструментом, розробленим ОЕСР та «Групою двадцяти», який дозволяє одночасно оновлювати чинні двосторонні податкові конвенції без необхідності укладати окремі протоколи до кожної з них [162]. Для Словаччини MLI набрала чинності 1 січня 2019 року, для України – 1 грудня 2019 року, що підтверджено у статусному переліку сторін [168; 174]. Від цього моменту двосторонні податкові угоди, включно з українсько-словацькою, тлумачаться та застосовуються з урахуванням мінімального стандарту Плану BEPS, спрямованого на запобігання зловживанням (зокрема, явищу «полювання» на податкові пільги, *treaty shopping*) [165].

Зміст мінімального стандарту BEPS. Ядро мінімального стандарту BEPS складають два ключові елементи: Оновлена преамбула конвенцій (ст. 6 MLI), де прямо визначено, що метою є уникнення подвійного оподаткування, але не створення можливостей для ухилення чи зловживань. Тест основної мети (Principal Purpose Test, PPT), закріплений у статті 7(1) MLI, який передбачає можливість відмови у наданні податкової пільги, якщо однією з головних цілей операції було її отримання всупереч об'єктивним завданням конвенції [162].

Згідно зі статтею 35 MLI, для податків, що утримуються у джерела (дивіденди, проценти), нові правила застосовуються з 1 січня року, що настає після пізнішої з дат набрання чинності Конвенції для обох держав; для інших податків – до податкових періодів, що починаються не раніше ніж через шість місяців після цієї дати [160].

Таким чином, у податковій сфері українсько-словацьке співробітництво функціонує в багаторівневому правовому середовищі: національні конституційні положення [10; 203], двостороння конвенція [9], а також багатосторонні інструменти ОЕСР (MLI, План BEPS) [162; 168]. Це забезпечує динамічне оновлення правової бази, але водночас створює додаткові виклики для правової визначеності й передбачуваності режиму оподаткування для суб'єктів господарювання.

Зона покриття українсько-словацької конвенції MLI (Covered Tax Agreement). MLI поширюється на конкретну двосторонню податкову конвенцію лише за умови, що обидві держави офіційно повідомили депозитарію про включення цієї конвенції до переліку «покритих» (*Covered Tax Agreements*). Україна та Словацька Республіка подали такі повідомлення щодо своєї Конвенції про уникнення подвійного оподаткування 1996 року, що зафіксовано у депозитарних позиціях обох держав та у зведеному статус-листі [168; 169; 174]. Практичний наслідок полягає в тому, що положення MLI – насамперед оновлена

преамбула (стаття 6) та тест основної мети (PPT) (стаття 7(1)), а також інші обрані норми (зокрема щодо критеріїв постійного представництва) –модифікують порядок тлумачення і застосування українсько-словацької конвенції без зміни її автентичного тексту [160; 162]. Такий багаторівневий механізм підвищує update-fitness (можливість пакетного оновлення) та enforceability (юридичну дієвість) двосторонніх угод, але водночас ускладнює SME-usability, оскільки МСП необхідно підтверджувати ділову мету операцій і витримувати підвищені вимоги комплаєнсу за PPT [165; 210].

Вирішення спорів: MAP та арбітраж за MLI. Процедура взаємного узгодження (MAP). MAP є традиційним договірним механізмом захисту платника у випадках оподаткування, що суперечить конвенції. Стаття 16 MLI розширює параметри MAP: дозволяє звернення до компетентного органу будь-якої з двох держав; покладає на компетентні органи обов’язок добросовісно прагнути врегулювання; встановлює імператив виконання досягнутих домовленостей незалежно від внутрішніх строків давності [160; 162]. Для українсько-словацької конвенції ці положення діють у повному обсязі, оскільки вона включена обома сторонами до переліку *Covered Tax Agreements* [168; 169; 174].

Арбітраж (Частина VI MLI). Частина VI (статті 18–26) передбачає обов’язковий і остаточний арбітраж для спорів, не вирішених у межах MAP у встановлений строк (як правило, два роки). Водночас застосування арбітражу є факультативним і потребує симетричного «opt-in» обох держав. Словацька Республіка, реалізувавши право за ст. 18 MLI, зробила застереження про незастосування Частини VI (“pursuant to Article 18 … chooses not to apply Part VI”), що прямо зафіксовано в її депозитарній позиції [169]. За відсутності взаємної згоди сторін арбітраж не застосовується у відносинах між Україною та

Словаччиною, і єдиним міждержавним інструментом врегулювання спорів залишається МАР [168; 169; 174].

З методологічної точки зору, вплив MLI на українсько-словацьку конвенцію про уникнення подвійного оподаткування доцільно охарактеризувати за кількома ключовими критеріями.

— Enforceability/operationality. Процедура взаємного узгодження (МАР) набула більшої дієвості завдяки розширеним можливостям доступу та імперативності виконання досягнутих домовленостей. Водночас відсутність арбітражу обмежує остаточність захисту прав платників і зберігає ризик затягування процесу врегулювання [160; 162; 169].

— SME-usability. Застосування тесту основної мети (PPT) суттєво підвищує навантаження на малий і середній бізнес, адже вимагає доведення економічної доцільності кожної транскордонної операції та збільшує витрати на податковий комплаєнс [165; 210].

— Update-fitness. MLI забезпечує пакетне оновлення процедур без укладення додаткових двосторонніх протоколів, що підвищує адаптивність правового механізму. Проте численні застереження та нотифікації окремих держав зумовлюють асинхронність початку дії положень і ускладнюють передбачуваність їх застосування [160; 168; 174].

— Multi-level governance. МАР зберігає функцію двостороннього інструмента координації, тоді як арбітраж не набув статусу наднаціонального механізму остаточного вирішення спорів через відсутність симетричного «opt-in» обох держав [169; 174].

Узагальнюючи, можна констатувати, що після модифікації MLI МАР став більш ефективним механізмом вирішення податкових спорів між Україною та Словаччиною. Водночас суперечливі питання щодо арбітражу залишають простір для правової невизначеності у складних випадках, що підвищує

регуляторні ризики для підприємців. Особливо це відчутно для малих і середніх підприємств, які є більш чутливими до часових витрат та фінансового навантаження у процедурах міжнародного податкового врегулювання [162; 179; 210].

Податок на додану вартість: сфера дії права ЄС та словацька вимога взаємності. Міжнародні податкові конвенції, зокрема Конвенція між Урядом України та Урядом Словацької Республіки від 1996 року, регулюють переважно сферу прямих податків – оподаткування прибутку, доходів і капіталу. Їх модернізація здійснюється шляхом імплементації положень Багатосторонньої конвенції MLI, спрямованої на боротьбу з агресивним податковим плануванням [162; 168; 174].

Натомість податок на додану вартість (ПДВ) належить до непрямих податків і виходить за межі сфери двосторонніх угод. Його регулювання здійснюється правом Європейського Союзу, насамперед директивами Ради та Європейського Парламенту, що гармонізують порядок оподаткування в державах-членах, тоді як конкретні правила імплементації фіксуються у національному законодавстві. Відшкодування ПДВ нерезидентам у Словаччині не є предметом українсько-словацьких податкових угод, а безпосередньо випливає з норм права ЄС – передусім Тринадцятої директиви Ради 86/560/ЄЕС [88] та Закону Словацької Республіки «Про ПДВ» № 222/2004 Z. z. [196].

Згідно з положеннями Директиви 86/560/ЄЕС та §§ 56–58 Закону № 222/2004 Z. z., порядок повернення ПДВ для платників із так званих «третіх країн» (держав поза межами ЄС) передбачає подання заяв безпосередньо до компетентного органу – Податкового управління Братислава (Tax Office Bratislava), яке здійснює прийняття, перевірку та ухвалення рішень [88; 122; 196].

У цьому контексті ключовими є два поняття:

— «Оподатковувана особа, не встановлена у державі відшкодування» – суб’єкт, що здійснює оподатковувану діяльність у власній юрисдикції, але не має постійного представництва у Словаччині [88].

— «Треті країни» – держави, що не є членами ЄС і підпадають під дію Тринадцятої директиви 86/560/ЄЕС, на відміну від резидентів держав-членів, які користуються режимом Директиви 2008/9/ЄС [89].

Особливістю словацького законодавства є встановлення принципу взаємності: право на відшкодування ПДВ платникам із третіх країн надається лише за умови, що їхня держава забезпечує аналогічний механізм для словацьких суб’єктів господарювання. При цьому офіційного «переліку взаємних держав» не оприлюднюється. Перевірка наявності взаємності здійснюється адміністративно у кожній індивідуальній справі під час розгляду заяви [122; 196].

Такий підхід, з одного боку, забезпечує гнучкість застосування, а з іншого – створює правову невизначеність, оскільки заявник ex ante не може бути впевненим у позитивному результаті. Це особливо відчутно для суб’єктів малого та середнього бізнесу, для яких витрати на комплаєнс і ризик відмови у відшкодуванні можуть мати непропорційно великий негативний ефект [122; 210].

Подання заяви та процедурні етапи відшкодування ПДВ у Словаччині. Процедура відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) для заявників із «третіх країн» у Словаччині побудована за чітко визначеним адміністративним маршрутом, який забезпечує документальне підтвердження вимог і перевірку їх обґрунтованості.

На першому етапі заявник формує повний пакет документів, необхідний для підтвердження права на відшкодування. Другий етап полягає у поданні заяви до Податкового управління Братислава (Tax Office Bratislava) у формі, затвердженій фінансовою адміністрацією [122; 196]. Далі компетентний орган здійснює первинну перевірку прийнятності заяви, що охоплює як формальні

критерії, так і підтвердження умови взаємності. Завершальним етапом є розгляд справи по суті та ухвалення рішення про повернення або відмову у відшкодуванні [122; 196].

Для заявників із «третіх країн» законодавство встановлює спеціальні процесуальні правила. Заяви подаються до 30 червня року, що настає після звітного, а стандартним періодом є календарний рік. Мінімальна сума до повернення складає 50 євро. Допускається проміжне подання: за перше півріччя з порогом 1 000 євро та за друге – 50 євро, за умови, що обидві заяви стосуються одного календарного року [122; 196].

Для резидентів держав-членів ЄС передбачений інший порядок: заяви подаються електронним каналом через податковий орган держави встановлення, а кінцевий строк подання – 30 вересня. Цей режим закріплений Директивою 2008/9/ЄС [89] та реалізується в адміністративній практиці Європейської Комісії [108]. Отже, спостерігається асиметрія правового режиму: резиденти ЄС користуються спрощеною процедурою електронного подання, тоді як заявники з «третіх країн» стикаються з коротшими строками та більшою формалізованістю вимог.

Юридичний механізм вимагає подання обов’язкового пакета підтвердних документів:

— оригіналів рахунків-фактур і митних декларацій із чітким зазначенням суми ПДВ;

— сертифіката податкової реєстрації у державі заявника, виданого не пізніше ніж за 12 місяців до подання;

— за потреби –довіреності на представника;

— банківських реквізитів;

— декларації про відповідність вимогам Закону № 222/2004 Z. z. [196].

Невиконання цих вимог є підставою для відмови, а подання недостовірних даних може спричинити накладення штрафу або тимчасову заборону на подання наступних заяв, що функціонує як превентивна санкція [122].

Розгляд заяви здійснюється протягом шести місяців із дати її подання. У разі позитивного рішення виплата проводиться у той самий строк. Відмова має бути мотивованою, а заявникові надається право її оскаржити у встановленому законом порядку [122; 196].

Отже, процедура відшкодування словацького ПДВ для заявників із «третіх країн» характеризується суворою формалізацією, однак істотно відрізняється від режиму для резидентів ЄС. Поєднання вимоги подання оригіналів документів, наявності умови взаємності, коротших строків і значної дискреції адміністративного органу створює підвищені правові та процедурні ризики, особливо для малих і середніх підприємств.

У межах методологічної рамки, визначеної у розділі 1.2.2, словацький режим відшкодування ПДВ для заявників із «третіх країн» доцільно аналізувати за такими критеріями:

1. SME-usability (придатність для малих і середніх підприємств). Вимога взаємності, обов’язок подання оригіналів документів у паперовій формі, а також встановлення порогових сум (зокрема 1 000 євро для піврічних подань та 50 євро для річних) значно підвищують комплаєнс-витрати саме для малих і середніх підприємств. Додаткову невизначеність створює індивідуальна перевірка взаємності, оскільки не існує попередньо опублікованого переліку держав, з якими Словаччина визнає взаємність. Це позбавляє заявників можливості ex ante прогнозувати результат і планувати грошові потоки. Сукупним наслідком є подовження «замороженого» періоду ПДВ та підвищений ризик відмови для бізнесів, що лише виходять на словацький ринок [122; 196].

2. Enforceability / operationality (виконуваність та операційність). Законодавство встановлює визначений компетентний орган – Податкове управління Братислава (Tax Office Bratislava), чіткі процесуальні строки ухвалення рішення та здійснення виплати (до шести місяців), а також формалізовані вимоги до змісту заяви. Це загалом забезпечує базовий рівень правової визначеності процедури. Водночас дискреційний характер оцінки взаємності зберігає елемент непередбачуваності, а санкційні наслідки подання недостовірних даних (штрафи, тимчасова відмова у прийнятті наступних заяв) посилюють регуляторний ризик для заявника [122; 196].

3. Digital interoperability (цифрова інтероперабельність). На відміну від режиму для резидентів держав-членів ЄС, де подання заяв за Директивою 2008/9/ЄС зазвичай відбувається в електронній формі через податковий орган держави реєстрації [89; 108], для заявників із «третіх країн» у Словаччині переважає офлайновий (паперовий) канал із вимогою подання оригіналів документів [122; 196]. Така асиметрія цифровізації може зумовлювати вищі транзакційні витрати та ризики технічних помилок, що потенційно обмежує фактичну доступність механізму для МСП.

4. Update-fitness (здатність до оновлення та модернізації). Хоча §§ 56–58 Закону № 222/2004 Z. z. періодично коригуються [196], темпи імплементації цифрових рішень для заявників із «третіх країн» відстають від стандартів, закріплених для внутрішнього ринку ЄС. У результаті формується асиметрія темпів модернізації: формальна сумісність із правом ЄС досягається, але практичний рівень процедурної адаптації та зменшення адміністративного навантаження для нерезидентів залишається обмеженим [89; 108].

Для МСП із «третіх країн» словацький режим відшкодування ПДВ поєднує базову правову визначеність (визначена компетенція органу та процесуальні строки) з підвищеними процедурними бар’єрами (вимога взаємності, подання

паперових оригіналів, порогові суми). У сукупності це знижує SME-usability, обмежує digital interoperability та лише частково відповідає критерію update-fitness порівняно з електронізованим режимом для резидентів ЄС [122; 89; 108; 196].

Митне регулювання: багаторівнева рамка та цифрова інтероперабельність. Нормативна архітектура та розмежування рівнів права. Митні відносини в українсько-словацькому підприємницькому сегменті функціонують у межах багаторівневої нормативної архітектури, що поєднує право Європейського Союзу, міжнародні конвенції та національне законодавство. Для Словацької Республіки як держави-члена ЄС матеріальні та процедурні правила безпосередньо визначає Митний кодекс Союзу (Union Customs Code, UCC), ухвалений у формі Регламенту (ЄС) № 952/2013. Як акт прямої дії, UCC має пріоритет у правопорядку держав-членів і забезпечує уніфікацію базових інститутів митного права –від визначення митного статусу товарів і режимів до процедур прийняття декларацій та контролю [186].

Україна, не будучи членом ЄС, інтегрується до європейської митної екосистеми через договірні механізми спільного транзиту. У 2022 р. Рада ЄС офіційно запросила Україну приєднатися до Конвенції про процедуру спільного транзиту (CTC) та Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами. 31.08.2022 Україна депонувала інструменти приєднання, а з 01.10.2022 спільний транзит почав застосовуватися на її території [115; 61; 216]. Впровадження цих конвенцій супроводжується поетапним переходом на NCTS (New Computerised Transit System) і гармонізацією процедур зі стандартами Союзу, що підтверджується офіційними повідомленнями Європейської комісії [115].

Таким чином, виникає чітке розмежування рівнів права, яке безпосередньо впливає на правозастосування в транскордонних операціях:

— для Словаччини «джерелом» є право ЄС (UCC разом із підзаконними актами та технічними специфікаціями), що визначає єдині правила митного оформлення, контролю, гарантій та обліку [186];

— для України базовий режим формують національне митне законодавство [12] у поєднанні з конвенціями СТС та «Про спрощення формальностей» [115], а також із рішеннями спільних органів, які регулюють транзитні процедури, електронний обмін даними та взаємне визнання результатів контролю [61; 216].

Правові наслідки такої конструкції мають подвійний характер. По-перше, для учасників зовнішньоекономічної діяльності зі словацького боку застосовується уніфікований «UCC-режим», що забезпечує високу передбачуваність процедур, але виключає можливість відступів на національному рівні. По-друге, з українського боку режим «СТС–NCTS» поступово вирівнює процедури з європейськими стандартами, однак зберігає договірну природу зобов'язань і залежить від темпів внутрішньої імплементації та рішень спільних інституцій [12; 115].

У цьому контексті ключовим завданням стає цифрова інтероперабельність: забезпечення сумісності даних, ідентифікаторів (MRN), електронних гарантій та каналів обміну між українськими системами і середовищем NCTS. Вирішення цього завдання є критичним для зниження транзакційних витрат бізнесу та мінімізації дублювання контролю [115; 216].

Подальший аналіз доцільно зосередити на інституційному механізмі, який забезпечує таку сумісність на практиці, –Конвенції про процедуру спільного транзиту (СТС). Вона стала операційною «мовою» взаємодії між Україною та державами-членами ЄС, у тому числі Словаччиною [115].

Конвенція СТС виступає договірною рамкою, що забезпечує єдину процедуру транзитного переміщення товарів між державами – членами ЄС та

приєднаними «третіми країнами». Її положення уніфікують правила контролю, гарантування та обміну даними, створюючи спільний простір митної співпраці [115]. За офіційними даними Європейської комісії, Україна з 1 жовтня 2022 року входить до переліку країн-учасниць СТС поряд із державами ЄАВТ, Туреччиною, Північною Македонією, Сербією, Великою Британією, а з 2025 року – також Грузією [115].

З практичного погляду приєднання України до СТС означає уніфікацію форм електронних декларацій, взаємне визнання гарантій і створення «прозорого» ланцюга митного контролю від відправника до одержувача. Це знижує ризики подвійних процедур і забезпечує вищу правову визначеність для учасників транскордонних перевезень [61; 216].

*ІТ-інфраструктура NCTS і перехід на Phase 5***.** Функціонування Конвенції про процедуру спільного транзиту (СТС) технічно забезпечується через **New** Computerised Transit System (NCTS) – інтегровану ІТ-платформу, яка у режимі реального часу здійснює обмін транзитними даними між митницями країн-учасниць. Вона є ключовим елементом цифрової інтероперабельності, оскільки уніфікує процедури, довідники та коди між різними правопорядками на основі стандартів Union Customs Code (UCC) [186].

За офіційними повідомленнями Європейської Комісії, Phase 5 NCTS – нове покоління повідомлень і бізнес-правил – поетапно впроваджувалося у державах-учасницях до повного розгортання 2 грудня 2024 року, а у 2025 році перехід був практично завершений [105; 115]. Україна почала використовувати NCTS одночасно з приєднанням до СТС (1 жовтня 2022 року) та у першому півріччі 2024 року здійснила перехід на Phase 5, що підтверджено урядовими актами та офіційними повідомленнями [34; 61; 216].

Для бізнесу це означає низку важливих переваг:

— усунення дублювання митних контролів;

— гармонізацію довідників і кодів із положеннями UCC [186];

— скорочення витрат на документообіг і прискорення транзитних процедур [61; 216].

Ефективність цифрової інтероперабельності в межах CTC та NCTS безпосередньо визначає рівень транзакційних витрат і прогнозованість митних процедур для бізнесу. Водночас уніфікація транзитних правил не вичерпує питання повної інтеграції митного середовища. Важливою складовою залишаються механізми ризик-менеджменту та довіри до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що забезпечують диференційований доступ до процедур. Саме у цьому контексті центральне значення має інститут уповноваженого економічного оператора (AEO), взаємне визнання якого в ЄС розглядається як ключовий інструмент зниження регуляторних бар'єрів [113].

*Статус уповноваженого економічного оператора (*Authorised Economic Operator, AEO) є інституційним механізмом митної політики ЄС, який надається підприємствам за умови дотримання ними критеріїв фінансової стабільності, податкової та митної дисципліни, а також стандартів безпеки. Наявність такого статусу відкриває доступ до низки спрощень у митних процедурах: пріоритетного обслуговування, зменшення кількості перевірок, застосування «зеленого коридору» у межах системи управління ризиками тощо [12].

Ключовим елементом функціонування інституту AEO у сфері транскордонних ланцюгів постачання є взаємне визнання (Mutual Recognition Agreements, MRA) між ЄС та третіми країнами. Станом на 2025 рік Європейський Союз має чинні угоди про взаємне визнання статусу AEO з Канадою, Китаєм, Японією, Молдовою, Норвегією, Швейцарією, США та Великою Британією [113]. Водночас між Україною та ЄС відповідні домовленості відсутні, що означає невзаємне визнання сертифікатів AEO. Це істотно обмежує ефективність

режиму, особливо для малих і середніх підприємств, які потребують передбачуваності та зниження процедурних витрат [19; 198].

Разом з тим інститут AEO становить лише одну з площин митної інтеграції. Важливим напрямом є також цифровізація транспортних документів, що визначає швидкість, прозорість і передбачуваність міжнародних перевезень. Центральне місце тут займає Конвенція про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (CMR, 1956) та Додатковий протокол 2008 року щодо електронної товарно-транспортної накладної (e-CMR) [220]. Їх імплементація створює правові та технологічні передумови для переходу до уніфікованого електронного документообігу, що сприяє зменшенню транзакційних витрат, мінімізації ризиків фальсифікацій і інтеграції національних перевізників у єдиний європейський логістичний простір [110; 182].

Словаччина є стороною Протоколу з 2014 року, а Україна – з 2020 року, що формує юридичні підстави для заміни паперової CMR на електронну накладну за умови використання надійних засобів електронного підпису [220]. Водночас для забезпечення повної інтероперабельності необхідним залишається крос-визнання електронних підписів і гармонізація технічних специфікацій, зокрема у B2G-сценаріях (митні перевірки e-CMR у державах ЄС). Саме ці питання перебувають у фокусі технічних настанов UNECE, які акцентують на погодженості форматів даних та правовому забезпеченні цифрових ланцюгів постачання [220].

Аналітична оцінка. *Enforceability / practical effectiveness* (практична дієвість). У Словацькій Республіці діє «жорстка» матриця Митного кодексу Союзу (Union Customs Code, UCC), яка уніфікує правила та виключає можливість національних відступів [186]. В Україні з 1 жовтня 2022 року набув чинності режим Конвенції про спільний транзит (CTC), що поєднується з функціонуванням системи NCTS [61; 115]. Це забезпечило зближення процедур транзиту: використовуються спільні довідники, уніфіковані контрольні

механізми та стандартизовані ІТ-повідомлення. У результаті суттєво зменшено правову фрагментацію й прискорено транзитні процеси. Водночас формальна гармонізація потребує підтвердження усталеною адміністративною практикою, що залишається викликом для України [61].

SME-usability (придатність для МСП). Відсутність угоди про взаємне визнання статусу уповноважених економічних операторів (MRA AEO) між Україною та ЄС означає, що сертифікати AEO не визнаються автоматично на кордоні [113]. Це позбавляє українські підприємства, насамперед малий і середній бізнес, доступу до повного набору процедурних спрощень (пріоритетне оформлення, зниження частоти перевірок), які діють на внутрішньому ринку ЄС. Для МСП така асиметрія істотно знижує ефективність режиму, оскільки вони є найбільш чутливими до додаткових транзакційних витрат і часових затримок [198].

Digital interoperability (цифрова інтероперабельність). Перехід України на Phase 5 системи NCTS та приєднання до CTC сформували єдину «мову» транзитних процедур і даних [216]. Це дозволяє уникати дублювання контролю та забезпечує сумісність електронних довідників. Проте у сфері міжнародних автоперевезень ключовим залишається впровадження електронної накладної e-CMR. Попри ратифікацію Додаткового протоколу 2008 року до Конвенції CMR обома державами [220], практична інтероперабельність вимагає взаємного визнання електронних підписів і гармонізації технічних стандартів між державними органами та бізнесом, зокрема у форматі B2G [21; 112]. Без цих кроків цифрова інтеграція залишається неповною.

Update-fitness та multi-level governance (оновлюваність і багаторівневе врядування). Оновлення митних режимів відбувається паралельно у двох площинах: через інституції ЄС, які ухвалюють зміни до UCC та його додатків [186], та через рішення Спільного комітету CTC, який коригує додатки до

Конвенції й технічні релізи системи NCTS [61]. Для України це означає необхідність постійної синхронізації внутрішнього права й адміністративних практик із «хвилями» розвитку європейського митного середовища (Phase 5 і наступні етапи). Такий механізм інтегрує Україну до багаторівневого врядування ЄС і підвищує адаптивність, але водночас залишає ризик асиметрії у разі затримок імплементації [61; 186].

За сукупністю критеріїв митне регулювання у відносинах Україна–Словаччина демонструє значний прогрес у наближенні до стандартів ЄС. Високий рівень виконуваності та цифрової інтегрованості поєднується із збереженням проблем SME-usability (через відсутність MRA AEO) і частковою асиметрією у сфері update-fitness. Для малих і середніх підприємств це означає наявність базових гарантій спрощеного транзиту, але обмежений доступ до повного спектра процедурних переваг, доступних у внутрішньому ринку ЄС.

Трудові, соціальні та міграційні аспекти. Правове регулювання трудової та соціальної мобільності є органічною складовою транскордонної підприємницької діяльності. Для малих і середніх підприємств (МСП) воно визначає не лише можливості залучення персоналу, але й рівень транзакційних витрат, пов’язаних із правовим оформленням трудових відносин та визнанням кваліфікацій.

У відносинах України та Словацької Республіки відповідне регулювання має фрагментарний характер. Рамковий Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво (1993) закріпив загальні принципи взаємодії, проте не передбачив механізмів взаємної правової допомоги у цивільних справах [5]. Секторальні акти, як-от Угода про академічне взаємне визнання документів про освіту та вчені звання (2014; чинна з 1.11.2015), сприяли освітній мобільності, але не врегулювали процедури професійного визнання кваліфікацій та не охопили сферу трудових спорів [54].

У площині судового співробітництва бракує двосторонньої угоди про правову допомогу. Це зумовлює залежність від багатосторонніх інструментів: Гаазької конвенції 1965 року про вручення документів [126], Конвенції 1970 року про отримання доказів [127] та Конвенції 1961 р. про апостиль. При цьому Гаазька конвенція 2005 року про угоди щодо вибору суду прямо виключає трудові договори з власної сфери дії, що позбавляє сторони бізнесу можливості попередньо визначати компетентну юрисдикцію [125].

Сукупність цих обмежень зумовлює середній рівень enforceability (здатності забезпечувати виконання контрактів і рішень) та низький рівень update-fitness (адаптивності до нових форм зайнятості, зокрема у сфері гіг-економіки). Для МСП це означає додаткові витрати на локалізацію трудових договорів, правовий супровід і нострифікацію дипломів [116; 161]. Для трудових мігрантів виникають ризики неформальної зайнятості, обмежений доступ до судового захисту та підвищена залежність від адміністративної практики [152; 163].

Особливе значення мають відмінності у трудовому законодавстві Словаччини. Згідно із законодавством, післязвільнювальні обмеження (non-compete) можуть встановлюватися строком до 12 місяців із обов’язковою компенсацією працівникові щонайменше у розмірі 50 % середньої заробітної плати [193; 199]. Це підвищує витрати найму та ускладнює мобільність кадрів у транскордонних проєктах.

Позитивним винятком є Договір між Україною та Словацькою Республікою про соціальне забезпечення від 05 грудня 2000 року, чинний із 01 січня 2002 року (ратифікований Законом України від 15 листопада 2001 року № 2789-III), який координує страхові періоди та пенсійні права, хоча й не поширюється на врегулювання трудових спорів. Додатково у 2022 році Словаччина запровадила режим тимчасового захисту для громадян України, що

спростило доступ до ринку праці, проте цей механізм має тимчасовий характер і не замінює системних рішень [119; 227].

На практиці зазначені обмеження ілюструє приклад Угоди 2014 року про академічне визнання: вона спростила освітню мобільність (вступ до університетів, нострифікація дипломів, присвоєння вчених звань), проте не створила інструментів взаємного визнання чи виконання рішень у трудових і цивільних справах. Унаслідок цього транскордонний найм для МСП супроводжується додатковими часовими та фінансовими витратами на процесуальні процедури [126; 127].

Оцінка трудових, соціальних і міграційних аспектів доцільна у трьох вимірах:

– update-fitness – спроможність режимів адаптуватися до нових форм праці;

– multi-level governance – взаємодія між національними правопорядками України й Словаччини, acquis ЄС та багатосторонніми конвенціями;

– SME-usability – рівень складності й вартісності процедур для малих і середніх підприємств.

Отже, трудові, соціальні та міграційні аспекти українсько-словацького співробітництва залишаються найбільш проблемним сегментом правового регулювання. Відсутність двосторонніх механізмів правової допомоги, виключення трудових договорів із ключових міжнародних конвенцій та істотні відмінності у національних режимах обмежують кадрову мобільність і створюють бар’єри для МСП. Це підтверджує необхідність подальшого емпіричного аналізу практичних наслідків правових колізій у сфері транскордонного підприємництва.

Адміністративні бар’єри та стандартизація. Ефективність транскордонної підприємницької діяльності значною мірою визначається

узгодженістю адміністративних процедур і технічних стандартів. В умовах цифрової трансформації ключового значення набуває інтероперабельність інфраструктур електронної ідентифікації, довірчих послуг та електронного документообігу, що забезпечує інтеграцію підприємств у європейські ланцюги доданої вартості [11; 21; 185].

В Україні положення Закону «Про електронні довірчі послуги» (2017) [21] лише частково гармонізовані з Регламентом (ЄС) № 910/2014 (eIDAS) [185]. Автоматичне взаємне визнання українських кваліфікованих електронних підписів (КЕП) та ідентифікаторів у відносинах із державами-членами ЄС наразі відсутнє; натомість для самої України діють механізми визнання окремих європейських QES, що підкреслює асиметрію режимів [86; 112; 185]. Оновлена рамка eIDAS 2.0 (Регламент (ЄС) 2024/1183) передбачає впровадження Європейського цифрового ідентифікаційного гаманця (EUDI Wallet), що висуває нові вимоги до сумісності національних рішень і транскордонної довіри [183]. На відміну від Словаччини, інтегрованої в європейські цифрові інфраструктури, Україна перебуває на етапі поетапної адаптації цих вимог [159; 183; 185].

Подібні дисбаланси виявляються і в митній площині. З 1 жовтня 2022 року Україна приєдналася до Конвенції про спільне транзитне оформлення (CTC) та запровадила систему NCTS, що уніфікує транзитні процедури з країнами ЄС та іншими учасниками Конвенції [115; 216]. Водночас, попри функціонування національного інституту уповноважених економічних операторів (AEO), взаємне визнання статусів AEO між Україною та ЄС не запроваджене через відсутність відповідної угоди про взаємне визнання (MRA) [12; 113]. Формальна гармонізація без MRA не усуває асиметрії доступу до спрощених митних процедур, що посилює regulatory gap у порівнянні з країнами Вишеградської групи [66; 67]. Системний контекст митної інтеграції додатково визначається

положеннями Митного кодексу Союзу (UCC), який формує загальні стандарти процедур у ЄС [186].

Наслідки для бізнесу. По-перше, зберігаються значні бюрократичні витрати через дублювання паперових і цифрових процедур, різні національні вимоги до електронних підписів та потребу у повторних оцінках відповідності/сертифікації під час виходу на ринки ЄС (зокрема в частині відповідності технічним регламентам і маркування CE) [11; 21; 185]. По-друге, виникає правова невизначеність щодо транскордонної чинності електронних ідентифікаторів, доказової сили електронних документів та сумісності довірчих сервісів [112; 129; 185]. По-третє, для МСП вхід на єдиний цифровий ринок ускладнюється непропорційними транзакційними витратами на сертифікацію, інтеграцію та постійний моніторинг оновлень стандартів; великі корпорації здатні їх абсорбувати, тоді як МСП – ні [156; 161; 170; 171; 224]. Додаткові «фіксовані витрати» для нерезидентів формуються і в податково-адміністративній площині (ПДВ та механізми електронної звітності) [108; 122].

Порівняльні показники також вказують на структурну різницю. За даними Світового банку, документальні та процедурні витрати на експорт з України залишаються істотно вищими, ніж у Словаччині; відповідний розрив підтверджується індикатором «митниця» Індексу логістичної ефективності (LPI) – Україна отримує нижчі оцінки у 2018 та 2023 роках, тоді як Словаччина демонструє стабільно вищі результати [233; 234].

У сфері транспортної цифровізації фрагментарність упровадження електронної товарно-транспортної накладної (e-CMR) та затримки з інтеграцією стандартів електронної інформації про вантажні перевезення (eFTI) підвищують операційні витрати й ускладнюють прозорість ланцюгів постачання [110; 182; 220]. Для порівняння, Польща та Чехія розпочали практичні кроки імплементації компонентів eFTI раніше, що підкреслює регіональну асиметрію темпів

цифровізації логістики [170]. Додатковим інституційним прискорювачем для МСП у ЄС виступає Single Digital Gateway (Regulation (EU) 2018/1724), який забезпечує «єдине вікно» доступу до адміністративних процедур; в Україні подібна функціональність поки що не є повною мірою еквівалентною за охопленням і правовими ефектами [170; 180].

Аналітична рамка оцінювання адміністративних бар'єрів: *digital interoperability* – технічна та правова сумісність електронних систем і реєстрів.

Індикатори: частка процедур, доступних онлайн; час підтвердження/перевірки е-документів; ступінь сумісності довірчих сервісів з eIDAS/EUDI.

Попередня оцінка: низька – гармонізація з правом ЄС переважно формальна; відсутнє взаємне визнання ідентифікаторів і підписів [112; 183; 185].

SME-usability – рівень транзакційних витрат інтеграції та сертифікації для МСП.

Індикатори: середня вартість повторної сертифікації (у % від обороту); кількість кроків митної процедури; витрати на юридичний супровід; наявність/якість «єдиного вікна» [170; 171; 180].

Попередня оцінка: низька – середня – витрати для МСП є непропорційно високими; інструменти «єдиного вікна» не забезпечують повного функціонального еквівалента до рішень ЄС [170; 180].

Systemicity – узгодженість між правом ЄС, національними законами та двосторонніми угодами.

Індикатори: наявність MRA; ступінь гармонізації з acquis; регулярність оновлення нормативної бази; відповідність UCC у митній сфері [113; 186]. *Попередня оцінка*: середня – наявна часткова гармонізація, однак відсутні двосторонні угоди Україна–Словаччина щодо взаємного визнання AEO, що зберігає регуляторний розрив [113].

Зведений аналіз спирається на *transaction cost metrics* (середній час митних процедур; вартість повторної сертифікації; витрати інтеграції до цифрових шлюзів) і метрики невизначеності (кількість відтермінованих контрактів; частка відмов у транскордонних тендерах через невизнання КЕП; середні витрати на правовий супровід) [75; 161; 171; 175]. Попередньо найбільш проблемною виявляється SME-usability, тоді як systemicity перебуває на проміжному рівні, а digital interoperability – на початковому.

Адміністративні бар'єри та асиметрія стандартів формують стійкий regulatory gap у правовому середовищі транскордонної співпраці України та Словаччини. Кумулятивний ефект означає зростання витрат адаптації з часом, насамперед для МСП. За відсутності прогресу українські компанії ризикують залишатися на периферії європейських ланцюгів постачання, тоді як країни Вишеградської групи прискорено інтегруються в цифрову інфраструктуру ЄС [159; 170; 180].

Пріоритетні напрями реформ (evidence-based):

– забезпечення взаємного визнання кваліфікованих електронних підписів і інтеграція до EUDI Wallet відповідно до eIDAS 2.0 [112; 183; 185];

– повномасштабне впровадження e-CMR і імплементація стандартів eFTI (включно з делегованими актами ЄК) [110; 182; 220];

– укладення двосторонньої угоди про взаємне визнання статусів AEO (MRA) та подальша операціоналізація митних спрощень відповідно до UCC [113; 186];

– приєднання та фактична інтеграція до інструментів Single Digital Gateway як «єдиного вікна» для МСП [170; 180]. Подальший емпіричний аналіз (розд. 2.3) має кількісно підтвердити масштаби транзакційних витрат і продемонструвати їх вплив на стратегічні рішення підприємців [156; 171; 175; 224].

Проведений методологічний аналіз засвідчив, що проблематика договірного регулювання українсько-словацького підприємницького співробітництва концентрується у трьох взаємопов'язаних блоках.

По-перше, зберігається колізійність та асиметрія правових норм. Різний статус acquis communautaire у правопорядках сторін зумовлює відмінності у тлумаченні одних і тих самих двосторонніх угод; відсутні належні механізми взаємної правової допомоги у цивільних справах; неповним залишається визнання статусів і сертифікатів (двосторонніх BIT, AEO, кваліфікаційних документів у сфері освіти та професійної підготовки).

По-друге, недостатньо адаптованими до потреб малого та середнього бізнесу є адміністративні та процедурні режими. Це проявляється у високій фіксованості витрат на комплаєнс і повторну сертифікацію продукції, складності трудових і міграційних процедур, а також у недостатній гнучкості механізмів визнання професійних кваліфікацій.

По-третє, характерним є низький рівень цифрової сумісності та обмежена здатність угод до оновлення. Має місце лише часткова інтероперабельність систем електронної ідентифікації (eIDAS) та довірчих сервісів; неповне впровадження електронних документів у логістичній сфері (e-CMR, eFTI); відсутнє взаємне визнання статусів уповноважених економічних операторів (AEO).

Сукупність цих чинників формує стійкий регуляторний розрив (regulatory gap), що справляє кумулятивний ефект: чим довше залишаються невирішеними питання взаємного визнання та цифрової інтеграції, тим більшими стають майбутні витрати адаптації для бізнесу. Найбільш уразливими у цьому контексті є малі й середні підприємства, які не володіють достатнім ресурсним потенціалом для дублювання процедур та підтримки комплексних систем внутрішнього комплаєнсу.

Для наочності та систематизації результатів доцільним є узагальнення основних блоків двосторонніх угод між Україною та Словаччиною за ключовими методологічними критеріями. Таке структурування дозволяє оцінити їхню юридичну силу (hard law / soft law), ступінь забезпечуваності виконання, зручність для МСП, здатність до оновлення, системність та інтегрованість у правове поле ЄС, рівень транзакційних витрат, а також мовно-процедурну доступність.

Блок договорів	Binding force (hard/soft law)	Enforceability (забезпечуваність виконання)	SME-usability (зручність для МСП)	Update-fitness (здатність до оновлення)	Systemicity (узгодженість між рівнями)	Transaction costs (транзакційні витрати)	Accessibility (мовна й процедурна доступніст)	Прогалини / ризики
Податкові	Hard law (ратифіковані конвенції)	Середня: виконання через податкові органи, відсутність арбітражних механізмів	Низька: складність термінології та процедур для МСП	Висока: MLI автоматично вносить зміни	Висока: гармонізація з acquis ЄС (BEPS)	Високі: значні витрати на консалтинг та підготовку документації	Середня: доступність текстів англійською, але складна мова норм	Надмірна складність для МСП; ризики подвійного тлумачення
Інвестиційні	Hard law	Висока: наявність ISDS (ICSID, UNCITRAL)	Низька: арбітраж дорогий і тривалий для малих інвесторів	Середня: можливі зміни через адаптацію до acquis ЄС	Низька: BIT не повністю сумісний з практикою Суду ЄС	Високі: витрати на міжнародний арбітраж	Середня: тексти доступні, але складна процесуальна мова	Конфлікти з практикою Суду ЄС (Achmea)
Торговельно-митні	Hard law	Середня: залежить від адміністрування квот і дозволів	Середня: доступність процедур обмежена прозорістю	Низька: цифровізація неповна	Середня: узгодженість із CTC/NCTS, але без MRA AEO	Середні: дублювання паперових і цифрових процедур	Середня: доступність норм, складність процедур для МСП	Відставання від e-CMR, eIDAS; бюрократизація
Секторальні (енергетика)	Hard + Soft law	Висока: MoU між TSO мають оперативний ефект	Висока: дозволяють швидке застосування для бізнесу	Висока: протоколи легко оновлюються	Висока: сумісність з політикою ЄС (енергетичне співтовариство)	Низькі: стандартизовані правила зменшують витрати	Висока: документи доступні, проста структура	Залежність від регуляторного середовища ЄС
Процесуальні / освітні	Hard law	Середня: відсутня угода про правову допомогу; обмежене визнання рішень	Висока: угода про освіту полегшує мобільність	Середня: обмежене оновлення	Низька: прогалини у сфері правової допомоги	Середні: витрати на нострифікацію дипломів	Висока: документи доступні, мова зрозуміла	Прогалина у правовій допомозі; слабкий захист бізнес-спорів
Науково-технічні	Hard law	Середня: рамковий характер, потребує імплементації	Середня/висока: сприяє участі у Horizon та кластерах	Середня: залежить від програм ЄС	Висока: тісна інтеграція з європейськими програмами	Середні: витрати на участь у проектах	Висока: документи публікуються кількома мовами	Часто формальна реалізація; залежність від фінансування
Інституційні	Soft law	Висока: протоколи забезпечують координацію	Висока: підтримують діалог і адаптацію норм	Висока: можливість швидких оновлень	Висока: включають багаторівневу взаємодію	Низькі: мінімальні витрати на участь	Висока: доступність протоколів і мовна зручність	Рішення протоколів не мають обов'язкової сили

Таблиця 2.1 *Аналітична матриця двосторонніх угод між Україною та Словаччиною за методологічними критеріями*

Наведена аналітична матриця дозволяє виокремити системні відмінності між категоріями угод, підкреслити їхню неоднорідність з точки зору доступності для малого й середнього бізнесу, а також окреслити ключові правові та процедурні ризики. Це створює підґрунтя для подальшого аналізу їхньої ефективності та формування рекомендацій щодо удосконалення договірно-правової бази.

2.3. Емпіричний аналіз досвіду українських підприємців у Словаччині

Для поглибленого розкриття особливостей правового регулювання та практики підприємницької діяльності було сформовано комплексну емпіричну базу дослідження. Вона ґрунтувалася на поєднанні кількісних та якісних методів і включала такі компоненти:

– анкетування 80 українських підприємців, що здійснюють діяльність у Словаччині;

– анонімні напівструктуровані інтерв’ю, які дозволили виявити мотивацію, труднощі та позитивні аспекти ведення бізнесу;

– статистичні дані офіційних інституцій ЄС та Словацької Республіки, що підтверджують узагальнені тенденції.

Структуру емпіричної бази дослідження подано на рисунку 2.1.

Рисунок 2.1 – Структура емпіричної бази дослідження

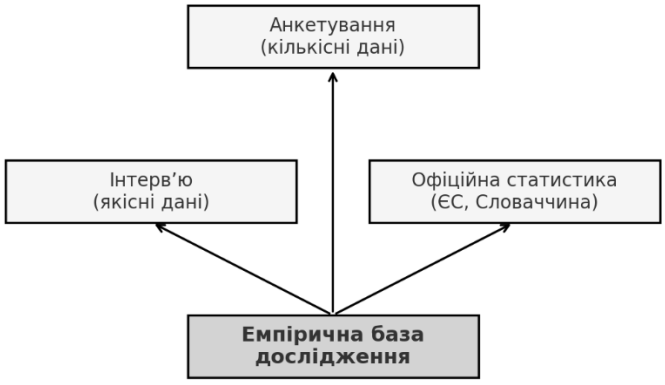


Рисунок 2.1 – Структура емпіричної бази дослідження

Анкетування (кількісні дані). Методологічні зауваги, інструментарій та джерела даних дизайн і часові рамки. Кількісний компонент реалізовано методом CAWI (Computer-Assisted Web Interviewing) на платформі SurveyMonkey у період 01.01.2025–30.06.2025. Опитування проводилося безперервно, із плановими нагадуваннями та дозбором у кінці кожного місяця. До фінального масиву включено n = 80 валідних анкет. Повний формуляр анкети наведено у Додатку А2, а зведені емпіричні результати – у Додатку Б (табл. Б.1–Б.15).

Критерії добору респондентів. До вибірки включалися повнолітні громадяни України (18+), які на момент опитування провадили підприємницьку діяльність у Словацькій Республіці у будь-якій легальній формі (SZČO/živnostník, s.r.o., філія іноземної компанії тощо). Не включалися наймані працівники без підприємницького статусу та анкети, що не пройшли контроль якості (див. нижче). Анонімність підкреслено у вступі до анкети; персональні ідентифікатори не збиралися.

Набір здійснювався віддалено та цілеспрямовано: (i) через спільноти українських підприємців у соціальних мережах (діаспорні групи у Facebook; профільні Telegram-канали для підприємців у СР); (ii) через розсилки

професійних об’єднань/бізнес-клубів та адміністрації коворкінгів і інкубаторів у найбільших агломераціях (Братислава, Кошице, Жиліна) із проханням поширити посилання; (iii) за методом «сніжної кулі» (snowball sampling), коли респонденти передавали запрошення колегам. Така комбінація каналів дозволила охопити як мікробізнес (SZČO), так і малі s.r.o., зменшивши селекційні викривлення порівняно з одним каналом добору.

Конструювання інструментарію. Анкету побудовано з урахуванням цілей дослідження та індикаторної рамки, окресленої у розд. 2.2 (зокрема SME-usability, Operationality, Digital interoperability, Enforceability). Структура –5 блоків / 15 запитань (12 закритих/напівзакритих і 3 відкритих): соціально-демографічні параметри; організаційно-правові характеристики бізнесу; мотивація вибору юрисдикції; бар’єри правозастосування; компаративні оцінки умов у країнах ЄС та регуляторні очікування до словацького й українського права. Формулювання запитань і варіанти відповідей зафіксовані у Додатку А2.

Пілотування та мовна валідація. Перед польовою фазою проведено коротке когнітивне пілотування (remote) для перевірки зрозумілості термінів і логіки переходів. Основною мовою анкети була українська. Для позицій, що містили спеціальну термінологію (насамперед найменування організаційно-правових форм), подано короткі пояснення з паралельним наведенням словацьких відповідників з метою мінімізації інтерпретаційних похибок: індивідуальний підприємець (*živnostník*, SZČO), товариство з обмеженою відповідальністю (s.r.o., *spoločnosť s ručením obmedzeným*), акціонерне товариство (a.s., *akciová spoločnosť*), філія/представництво іноземної юридичної чи фізичної особи-підприємця (*podnik zahraničnej osoby*). У вступній частині анкети окремо зазначено умови анонімної та добровільної участі, а також виключно наукове використання відповідей.

Контроль якості даних. Якість масиву забезпечено уніфікованою процедурою: (i) технічні обмеження «одна анкета – один пристрій/IP» із перевіркою cookie та часових міток; (ii) відсіч «швидкісних» проходжень (поріг < 1/3 медіанного часу заповнення); (iii) один attention-check у середині опитувальника; (iv) перевірка внутрішньої логічної узгодженості відповідей і виявлення straightlining; (v) деперсоналізація та технічна нормалізація відкритих полів (усунення нерелевантного вмісту без зміни смислу). До аналізу включалися лише анкети зі статусом *complete*; для Блоку 1 пропусків не зафіксовано. Після очищення сформовано фінальний масив n = 80, який відтворено у таблицях Додатка Б.

*Обробка даних і правила підрахунку***.** Дані експортовано із SurveyMonkey у форматі CSV, здійснено первинне очищення (усунення службових символів, перевірка кодувань), нормалізацію полів і тематичне кодування відкритих відповідей (уніфікація синонімів/орфографічних варіантів без зміни змісту). Для запитань із множинним вибором сформовано окремі дихотомічні змінні. Розрахунки виконано для незваженої вибірки n = 80: для закритих запитань подано абсолютні значення та частки (%); для позицій із множинним вибором сума відсотків може перевищувати 100% (що зазначено у підписах до відповідних таблиць Додатка Б). Пунктові пропуски позначено як *NA* і виключено зі знаменника відповідних показників; для Блоку 1 пропусків не зафіксовано. Відсотки подано з округленням до десятих та узгоджено з опублікованими у таблицях значеннями.

Етичні засади. Дослідження проведено з дотриманням принципів анонімності, добровільності та інформованої згоди; персональні ідентифікатори не збиралися, відкриті коментарі деперсоналізовано. Знеособлений масив використано виключно для наукових цілей; методичні та етичні процедури

деталізовано у додатках до дисертації (анкета – Додаток А2; протокол інтерв'ю – Додаток В).

*Валідність та обмеження***.** Вибірка є цілеспрямованою з елементами «сніжної кулі»; формального стратифікаційного квотування за регіонами, галузями та розміром бізнесу не здійснювалося, вагування не застосовувалося. Метод CAWI потенційно зумовлює похибки охоплення (недопредставленість офлайн-підприємців) і само-відбору, а також ризики пам'яттєвої/інтерпретаційної упередженості респондентів. Дослідження має поперечний характер (вікно збору: 01.01–01.07.2025), тому каузальні висновки не формулюються, сезонність і постфактумні зміни не враховуються. Значна частина показників фіксує суб'єктивні оцінки (сприйняття бар'єрів, якості сервісів), що не замінюють об'єктивних статистичних індикаторів, але можуть із ними співвідноситися. Зовнішня узагальнюваність обмежена; інтерпретаційну надійність підсилюють внутрішня узгодженість патернів (збіг мотивів, бар'єрів і запитаних змін у різних блоках) та тріангуляція з напівструктурованими інтерв'ю й офіційними статистичними даними (§§2.3.2–2.3.3).

Аналітична рамка для інтерпретації. Подальший аналіз здійснюється у зв'язку з індикаторами SME-usability, Operationality, Digital interoperability, Enforceability тощо: оцінки умов відкриття, бар'єри та робота органів (Q7–Q9) тлумачаться як прояви «придатності» та «операційності» правозастосування; використання міжнародних угод (Q10) – як індикатор системності/доступу до інституційних механізмів; запитані зміни до права СР і України (Q13–Q14) – як маркери адаптивності та цифрової інтероперабельності. Блоки з базовими характеристиками (Q1–Q4) розглядаються як контрольні коваріати профілю вибірки; Q5–Q6 – як структурні умови ведення бізнесу (ОПФ, мотиви), релевантні до SME-usability та multi-level governance. Для індикаторів, не представлених прямими змінними (напр., колізійні правила, субсидіарність),

застосовано інтерпретативні проксі (мотив «членство в ЄС», компаративні оцінки Q11–Q12) із чітким застереженням щодо меж висновків; підтвердження/уточнення здійснюється у якісному підрозділі та на підставі офіційної статистики.

Джерела для підрозділу: формуляр анкети – Додаток А2; зведені результати – Додаток Б (табл. Б.1–Б.15).

Блок 1. Загальна інформація (Q1–Q4). Призначення блоку. Показники Q1–Q4 описують склад респондентів і основні напрями їхньої діяльності. Вони потрібні для коректного тлумачення наступних результатів і визначають вимоги до доступності та швидкості адміністративних процедур для МСП. Відповіді повні, n = 80.

Q1. Вік респондентів (табл. Б.1)

Розподіл (n=80): до 25 –10% (8); 26–35 –30% (24); 36–45 –27,5% (22); 46–55 –20% (16); 56+ –12,5% (10). Сукупно 26–45 років = 57,5%; медіанна категорія – 36–45 років.

Аналітична інтерпретація. Перевага груп віком 26–45 свідчить про наявність сформованого управлінського капіталу, отже – про готовність до швидкої легалізації та виконання регуляторних обов’язків. З правової точки зору це посилює вимоги до операційності процедур: фіксована кількість кроків, чіткі й публічні строки розгляду (SLA), мінімум офлайн-контактів, наскрізна ідентифікація та електронний документообіг. Для крайніх вікових груп (до 25; 56+) доцільні додаткові роз’яснювальні матеріали (гайди «крок за кроком») та консультаційні канали, щоб не створювати непропорційних бар’єрів доступу.

Q2. Стать (табл. Б.2). Структура: чоловіки – 65% (52); жінки – 35% (28).
Аналітична інтерпретація. Значуща частка жінок-підприємниць об’єктивує вимоги інклюзивного дизайну публічних сервісів: багатомовні офіційні форми й інструкції, дистанційні канали подання, прозорі чек-листи та приклади

заповнення, доступні консультації. Такі заходи знижують трансакційні витрати входу й відповідності для всіх МСП, а також забезпечують недискримінаційність доступу до адміністративних послуг. У комунікаційних матеріалах доцільно уникати гендерно маркованих припущень щодо ролей у бізнесі, натомість акцентувати на процедурі та змісті вимог.

Q3. Рік переїзду до Словаччини **(табл. Б.3)** Динаміка: до 2022 р. – 25% (20); 2022 р. – 37,5% (30); 2023 р. –22,5% (18); 2024–2025 рр. – 15% (12). Сумарно 75% релокацій припадає на 2022–2025 рр.

Аналітична інтерпретація. Пікова хвиля 2022 р. віддзеркалює запит на швидкі та передбачувані траєкторії входу в юрисдикцію. Правозастосовно це трансформується в потребу end-to-end цифрових процедур («реєстрація, податковий облік, соціальні внески») із взаємною сумісністю реєстрів, уніфікованою термінологією та єдиними каналами автентифікації. Будь-яка фрагментація між відомствами (повторне подання тих самих даних, різні довідники вимог) генерує надмірні витрати й підвищує ризик порушення строків первинних обов’язків платника.

Q4. Основний сектор діяльності (табл. Б.4)

Структура: торгівля – 32,5% (26); послуги – 27,5% (22); виробництво – 15% (12); будівництво – 12,5% (10); інше – 12,5% (10). Агреговано торгівля + послуги = 60%, виробництво + будівництво = 27,5%.

Аналітична інтерпретація. Домінування низькопорогових моделей (торгівля/послуги) означає, що ключовими для більшості є прозорі та стандартизовані правила: роздріб і е-комерція (інформаційні обов’язки, повернення/гарантії, захист споживача), прості митно-податкові режими для дрібних партій і «легкі» процедури реєстрації видів діяльності (у т.ч. ремесел). Для виробництва/будівництва критичними є каталогізовані дозвільні вимоги і

гарантовані строки їх розгляду, щоби зменшити фіксовані витрати входу й уникнути затримок у запуску операцій.

*Висновок до Блоку 1***.** Структура вибірки – домінантна група економічно активних підприємців середнього віку (медіанна категорія 36–45 років) із виразною орієнтацією на послуги й торгівлю (60%) та високою концентрацією релокацій у 2022–2025 рр. (75%) – окреслює вимоги до адміністративно-правових процедур: багатомовний супровід офіційних форм та інструкцій; пропорційність регуляторного навантаження масштабу й ризику діяльності; наскрізна цифровізація (end-to-end) від реєстрації до податкового й соціального обліку; публічно фіксовані строки надання послуг (стандарти рівня сервісу, SLA) з прозорим моніторингом дотримання. Такі параметри мінімізують трансакційні витрати МСП, забезпечують рівний доступ до процедур і підвищують правову визначеність на наступних етапах життєвого циклу бізнесу.

Блок 2. Досвід ведення бізнесу у Словаччині (Q5–Q7). Призначення блоку. Показники Q5–Q7 фіксують реальні умови входу та перші кроки українських МСП у словацькій юрисдикції. Дані потрібні для оцінки «придатності» процедур (SME-usability) і сумісності з європейськими стандартами (Accessibility, Digital interoperability). Усі відповіді повні, n = 80.

Q5. Організаційно-правова форма (табл. Б.5).

Розподіл: živnostník/SZČO –65% (52 ос.); s.r.o. – 20% (16 ос.); представництво іноземної компанії –7,5% (6 ос.); a.s. – 2,5% (2 ос.); інше – 5% (4 ос.).

Аналітична інтерпретація. Масовий вибір SZČO сигналізує про попит на мінімізацію формалізму, низькі фіксовані витрати та швидкий старт (висока SME-usability на етапі інкорпорації). s.r.o. (20%) обирають проєкти з більшими операційними амбіціями/ризиками, готові до більшого комплаєнс-навантаження. Рідкісність a.s. та філій іноземних компаній вказує на бар’єри масштабу (витрати

на аудит/звітність, складність процедур). Правовий наслідок: стандартизація спрощених процедурних для SZČO і прозорі механізми для s.r.o. (чіткі чек-листи, уніфіковані пакети документів, прогнозовані строки).

Q6. Мотиви вибору Словаччини (табл. Б.6).

Структурні драйвери: географічна близькість – 62,5% (50 ос.), членство в ЄС –57,5% (46 ос.). Операційні мотиви: податкові умови – 35% (28 ос.), наявність партнерів/родини – 30% (24 ос.), державна підтримка – 22,5% (18 ос.), інше – 7,5% (6 ос.).

Аналітична інтерпретація. Поєднання «близькість + ЄС» формує очікування доступних, багатомовних і цифрових сервісів («одне вікно», е-підпис, інтероперабельні реєстри) – це зона Accessibility та Digital interoperability. Операційні мотиви відображають прагматичний розрахунок МСП щодо витрат і мережевої підтримки. Правовий наслідок: узгодження вимог з acquis ЄС, єдині канали автентифікації, безподвійне подання даних (принцип once-only).

Q7. Оцінка умов відкриття бізнесу (табл. Б.7).

(Дуже) сприятливі – 52,5% (12 + 30 = 42 ос.); нейтральні – 22,5% (18 ос.); (дуже) несприятливі – 25% (14 + 6 = 20 ос.).

Аналітична інтерпретація. Вхідні процедури загалом працюють (понад половина позитивів), але кожен четвертий фіксує бар'єри. Це означає, що «вузькі місця» зсуваються з моменту реєстрації у постреєстраційне адміністрування (податки, ліцензії, звітність), де швидко зростають Transaction costs. Правовий наслідок: необхідні SLA з юридично обов'язковими строками, інтегровані е-маршрути («реєстрація → податки → соціальні внески») та прозора відповідальність органів за порушення строків.

Висновок до Блоку 2

Емпіричний профіль Q5–Q7 показує: (i) раціональний вибір SZČO (65%) як форми з найнижчими вхідними витратами; (ii) структурні мотиви (близькість,

ЄС) диктують вимоги до багатомовних та цифрово сумісних сервісів; (iii) хоча стартова фаза часто оцінюється позитивно (52,5%), критичні бар'єри виникають у подальшому адмініструванні (кожен четвертий дає негатив). В координатах оціночної рамки це означає: підсилити SME-usability і Operationality за рахунок пропорційності процедур, повної е-інтероперабельності (once-only, е-підпис, е-реєстри) та мовної доступності (офіційні форми/інструкції українською й англійською). Узгоджено з матрицею договорів (табл. 2.2): податкові й митні режими як hard law мають бути доповнені операційними гарантіями (SLA, «єдині вікна», шаблони), інакше їхня корисність для МСП «розчиняється» у транзакційних витратах.

Блок 3. Правове регулювання та бар'єри (Q8–Q10)

Призначення блоку. Показники Q8–Q10 відображають проблемні зони правового середовища Словаччини, з якими стикаються українські підприємці після реєстрації бізнесу. На відміну від Блоку 2, де було зафіксовано відносно позитивну оцінку стартових процедур, результати цього блоку концентрують увагу на подальшому адмініструванні, взаємодії з органами влади та застосуванні міжнародних угод. Вони дозволяють ідентифікувати структурні дефіцити у ключових індикаторах SME-usability, Accessibility, Systemicity, Enforceability та Update-fitness.

Q8. Основні труднощі ведення бізнесу (табл. Б.8).

Половина респондентів (50%; 40 осіб) назвали мовний бар'єр головною перешкодою. Наступні за поширеністю проблеми: податкове адміністрування (35%; 28 осіб) та складні реєстраційні процедури (30%; 24 особи). Дещо рідше згадувалися ліцензування та дозвільна система (22,5%; 18 осіб) і судовий захист прав (15%; 12 осіб). Інші труднощі зафіксували 5% (4 особи).

Аналітична інтерпретація. Мовний бар'єр є критичним показником низької Accessibility: відсутність офіційних форм і консультацій українською чи

англійською ускладнює легальне виконання базових вимог. Податкове адміністрування демонструє високі Transaction costs: складність декларативних циклів і спеціалізована термінологія змушують підприємців звертатися до дорогого консалтингу. Реєстраційні та дозвільні процедури підтверджують брак Operationality – немає єдиних «вікон», строки залишаються непередбачуваними. Судовий захист позначений низькою Enforceability: обмежена доступність ADR та складні юрисдикційні правила роблять правовий захист фактично непридатним для МСП.

Q9. Оцінка роботи органів влади (табл. Б.9).

Лише 32,5% респондентів (26 осіб) дали позитивні оцінки («дуже позитивно» – 7,5%; «скоріше позитивно» – 25%). Найбільша група –нейтральні відповіді (35%; 28 осіб). Ще 32,5% (26 осіб) висловилися негативно («скоріше негативно» – 22,5%; «дуже негативно» – 10%).

*Аналітична інтерпретація***.** Симетричний розподіл між позитивними та негативними оцінками свідчить про відсутність єдиних стандартів та Systemicity у роботі публічних сервісів. Для одних підприємців взаємодія з органами влади є відносно ефективною, для інших – надмірно фрагментованою та повільною. Така нестабільність створює ризик довільного застосування норм і підкреслює необхідність запровадження SLA-метрик з чіткими та публічно контрольованими строками.

Q10. Використання міжнародних угод між Україною та Словаччиною (табл. Б.10).

Лише 22,5% підприємців (18 осіб) заявили про використання міжнародних угод, тоді як 77,5% (62 особи) цього не робили.

Аналітична інтерпретація. Цей показник ілюструє інформаційний та процедурний розрив: наявні угоди, хоч і мають статус hard law, фактично залишаються «невидимими» для МСП. У контексті Update-fitness та Accessibility

це означає, що інструменти міжнародного права не адаптовані до практичних потреб підприємців. Причина полягає у відсутності прикладних матеріалів: типових кейсів, гідів «крок за кроком» і шаблонів документів для застосування угод у щоденній діяльності.

Висновок до Блоку 3

Показники Q8–Q10 демонструють, що ключові бар'єри українських підприємців у Словаччині зосереджені не на старті бізнесу, а в подальшому функціонуванні. Половина респондентів вказує на мовний бар'єр, третина – на складність податково-реєстраційних процедур, ще чверть – на проблеми з ліцензуванням і судовим захистом. Робота органів влади оцінюється суперечливо: позитивно й негативно – по 32,5%, що відображає брак системності. Використання міжнародних угод обмежене (22,5%), що вказує на значний невикористаний потенціал правових інструментів.

У термінах методологічних індикаторів (див. розд. 1):

— Accessibility – критично низька (мовні бар'єри).

— SME-usability – обмежена через складні податкові й дозвільні процедури.

— Systemicity – слабка через відсутність уніфікованих стандартів і SLA.

— Enforceability – недостатня (судовий захист та ADR недоступні для МСП).

— Update-fitness – низька (міжнародні угоди не імплементовані у практику).

Правове середовище Словаччини забезпечує відносно сприятливий вхід (див. Блок 2), але створює значні бар'єри у процесі адміністрування та захисту прав. Для їхнього усунення потрібні три групи заходів:

– Мовна та процедурна доступність – офіційні тексти й консультації кількома мовами, цифрові канали підтримки.

– Стандартизація та SLA – єдині правила, гарантовані строки й прозора відповідальність органів влади.

– Практична інтеграція міжнародних угод – адаптація hard law у вигляді гідів, шаблонів і прикладів застосування для МСП.

Блок 4. Порівняння з іншими країнами ЄС (Q11–Q12)

Призначення блоку. Показники Q11–Q12 дозволяють оцінити Словаччину не ізольовано, а у відносному контексті інших держав-членів ЄС. Це критично важливо для виявлення конкурентних переваг та слабких сторін правового середовища, що впливають на рішення українських МСП про вибір юрисдикції для ведення бізнесу.

Q11. Досвід у інших країнах ЄС (табл. Б.11).

Лише 25% респондентів (20 осіб) мали попередній досвід підприємницької діяльності в інших державах ЄС, тоді як 75% (60 осіб) такого досвіду не мали.

Аналітична інтерпретація. Три чверті вибірки розглядають Словаччину як перший «вхідний майданчик» у європейський простір. Це підкреслює значення словацьких інституцій як «тестового поля» для адаптації українських підприємців до acquis ЄС. Відповідно, дефіцити у Accessibility чи SME-usability тут набувають системного значення: невдалий досвід у Словаччині може знижувати готовність бізнесу до подальшої інтеграції в інші ринки ЄС.

Q12. Порівняльна оцінка умов ведення бізнесу (для тих, хто має досвід; n=20) (табл. Б.12).

Серед цієї групи: 40% (8 осіб) вважають умови в Словаччині кращими, 35% (7 осіб) –приблизно на тому ж рівні, і лише 25% (5 осіб) –гіршими.

Аналітична інтерпретація. Для більшості підприємців із компаративним досвідом Словаччина не поступається іншим юрисдикціям, а майже половина оцінює її умови як вигідніші. Це свідчить про достатню Systemicity у ключових базових процедурах та відносно низькі Transaction costs на старті бізнесу.

Водночас чверть негативних оцінок сигналізує про ризики втрати конкурентності. Якщо інші країни ЄС активніше впроваджуватимуть багатомовні сервіси, дерегуляцію та цифровізацію, Словаччина може опинитися у менш привабливій позиції. Це прямо стосується індикатора Update-fitness: відсутність динамічного вдосконалення інституцій створює загрозу відставання.

Висновок до Блоку 4

Результати Q11–Q12 демонструють, що:

— 75% респондентів не мали попереднього досвіду в інших країнах ЄС, отже, сприймають Словаччину як вхідну точку на європейський ринок.

— Серед тих, хто має компаративний досвід, 40% вважають умови в Словаччині кращими, ще 35% – такими ж, і лише 25% – гіршими.

Це означає, що Словаччина утримує конкурентоспроможність у порівнянні з іншими юрисдикціями Центральної Європи, але потребує активних реформ для збереження цієї позиції.

У термінах індикаторів (див. розд. 1):

— Accessibility – визначальний фактор привабливості для «першого входу» (особливо для підприємців без попереднього досвіду).

— SME-usability – загалом позитивна, але вимагає подальшого спрощення.

— Systemicity – відносно стабільна, що пояснює позитивні оцінки тих, хто має досвід порівняння.

— Update-fitness – критична зона: без дерегуляції та цифровізації Словаччина ризикує втратити конкурентні переваги.

Словаччина наразі сприймається українськими підприємцями як приваблива юрисдикція для старту бізнесу в ЄС, однак її конкурентність залежить від здатності системи швидко оновлюватися. Подальші напрями розвитку:

– Розширення багатомовних сервісів (українська, англійська поряд зі словацькою).

– Дерегуляція для МСП – скорочення дозвільних процедур і зменшення фіксованих витрат входу.

– Інтенсивна цифровізація (єдині е-реєстри, наскрізна ідентифікація).

Блок 5. Перспективи та рекомендації (Q13–Q15)

Призначення блоку. Показники Q13–Q15 окреслюють бачення респондентів щодо необхідних змін у словацькому та українському законодавстві, а також їхні плани щодо продовження підприємницької діяльності. Вони є підґрунтям для формування практичних рекомендацій державним органам обох країн і дозволяють оцінити перспективи довгострокової інтеграції українських МСП у правове та економічне середовище ЄС.

Q13. Очікувані зміни у словацькому законодавстві (табл. Б.13). Найбільш затребуваними серед підприємців стали:

– англомовні/україномовні сервіси та форми – 55% (44 особи);

– спрощення реєстрації та ліцензування – 47,5% (38 осіб);

– оптимізація податкового адміністрування – 37,5% (30 осіб);

– підтримка МСП (фінансові інструменти) – 32,5% (26 осіб);

– прозорість процедур і строки розгляду – 27,5% (22 особи);

– визнання українських кваліфікацій – 22,5% (18 осіб).

Аналітична інтерпретація. Ці очікування прямо корелюють з індикаторами SME-usability, Operationality та Digital interoperability. Першочерговим є запит на багатомовність як базову умову доступності (Accessibility). Спрощення реєстраційно-дозвільних та податкових процедур означає потребу у пропорційності регуляторного навантаження та зменшенні Transaction costs. Попит на фінансові інструменти підтримки та визнання

кваліфікацій відображає вимогу до глибшої інтеграції з європейськими ринками праці та капіталу.

Q14. Очікувані зміни в українському законодавстві (табл. Б.14). Серед ключових напрямів:

— спрощення податково-валютних процедур для експорту/кооперації – 45% (36 осіб);

— інформаційна підтримка бізнесу за кордоном (консульські/«Дія.Бізнес»-хаби) – 42,5% (34 особи);

— експортна підтримка (гарантії, страхування, консультації) – 40% (32 особи);

— е-документообіг у сфері ЗЕД – 35% (28 осіб);

— узгодження стандартів/сертифікації з ЄС – 32,5% (26 осіб);

— двостороння технічна допомога/кластери – 25% (20 осіб).

Аналітична інтерпретація. Запит респондентів формує контури проактивної export enablement-політики: державна підтримка експортерів через фінансові гарантії, страхування, інформаційні хаби й цифровізацію процедур. Це також підкреслює значення Systemicity у двосторонній співпраці: для підвищення конкурентності потрібне узгодження стандартів і сертифікації з acquis ЄС. У ширшій перспективі такі кроки сприятимуть формуванню інтегрованих діаспорних бізнес-мереж і кластерів.

Q15. Плани продовження діяльності у Словаччині (табл. Б.15). Більшість респондентів – 60% (48 осіб) – планують залишатися в Словаччині. 17,5% (14 осіб) відповіли негативно, а 22,5% (18 осіб) ще не визначилися.

Аналітична інтерпретація. Переважання позитивних намірів свідчить про довгострокову інтеграційну стратегію українських підприємців у Словаччині. Це формує стабільний попит на передбачуване оподаткування МСП, захист прав споживачів і контрагентів, а також доступні механізми судового й позасудового

захисту. У термінах індикаторів – Enforceability та Systemicity – це означає, що сталість бізнес-планів прямо залежить від якості правової інфраструктури та її здатності гарантувати рівні правила гри.

Висновок до Блоку 5

Показники Q13–Q15 окреслюють три ключові орієнтири:

1. У словацькому правовому полі – запит на багатомовність, дерегуляцію й цифровізацію, що має підвищити SME-usability і знизити Transaction costs.

2. В українському законодавстві – потреба у проактивній експортній політиці: фінансова та інформаційна підтримка експортерів, узгодження стандартів і цифровізація процедур ЗЕД.

3. У стратегічному вимірі – 60% підприємців планують залишатися в Словаччині, що підтверджує потенціал довгострокової інтеграції, але одночасно висуває вимогу до стабільності правового середовища.

У майбутньому конкурентоспроможність Словаччини як бізнес-локації для українських МСП визначатиметься не стільки стартовими умовами, скільки здатністю правової системи динамічно оновлюватися (Update-fitness), зберігаючи баланс між доступністю (Accessibility), пропорційністю (SME-usability) та надійністю правового захисту (Enforceability). Водночас від України очікується системна підтримка «зовнішніх» підприємців через інтегровані сервіси й узгодженість з acquis ЄС.

Висновки до підрозділу 2.3.1 (за результатами анкетування)

Анкетування (CAWI, n = 80; 01.01–30.06.2025) засвідчило наявність стійкого «профілю входу» українських МСП у Словацьку Республіку. Сукупність формують переважно підприємці віком 26–45 років (57,5%; медіанна категорія – 36–45), зі значущою часткою жінок (35%) та домінуванням торговельно-сервісних моделей (сукупно 60%). У часовому вимірі 75% релокацій

припадає на 2022–2025 рр., що підтверджує високий попит на швидкі, стандартизовані та цифрові адміністративні процедури з багатомовною підтримкою.

Практика входу до юрисдикції характеризується раціональним вибором SZČO/živnostník як базової форми (65%), що мінімізує фіксовані витрати і часові затримки; s.r.o. обирають 20% респондентів, інші форми трапляються епізодично. Мотиви вибору Словаччини мають змішаний характер: «структурні» драйвери – географічна близькість (62,5%) і членство в ЄС (57,5%) – поєднуються з «операційними» міркуваннями (податкові умови –35%; партнерські/сімейні зв'язки – 30%; державна підтримка – 22,5%). Вхідні умови оцінено радше позитивно: 52,5% вважають їх (дуже) сприятливими, 22,5% – нейтральними, 25% – (дуже) несприятливими, що вказує на локалізацію «вузьких місць» переважно після реєстрації.

Подальше правозастосування виявляє концентровані бар'єри: мовний (50%), податкове адміністрування (35%), реєстраційні процедури (30%), ліцензування/дозволи (22,5%), судовий захист (15%). Симетрія оцінок роботи органів влади (позитивно –32,5%, нейтрально –35%, негативно –32,5%) свідчить про нерівномірність сервісів і відсутність уніфікованих стандартів надання послуг. Лише 22,5% респондентів повідомили про використання міжнародних угод Україна–Словаччина, що індикує інформаційно-процедурний розрив між наявними інструментами hard law і їхньою операційною доступністю для МСП.

Компаративний вимір підтверджує конкурентність Словаччини у Центральній Європі: серед респондентів із досвідом у інших країнах ЄС (25% вибірки) 40% оцінюють умови в СР як кращі, 35% – як такі самі, 25% –як гірші. Водночас збереження цієї позиції прямо залежить від здатності системи до швидких оновлень регуляторних і сервісних практик (Update-fitness). Запитані зміни у словацькому праві концентруються на багатомовних сервісах (55%),

дерегуляції реєстрації/ліцензування (47,5%), оптимізації податкового адміністрування (37,5%) та прозорих строках розгляду (27,5%); у площині українського права –на спрощенні процедур експорту/кооперації (45%), інформаційній підтримці за кордоном (42,5%) й експортних фінансових інструментах (40%).

У координатах індикаторної рамки (розд. 2.2) виявлено: суттєвий дефіцит Accessibility (мовний бар'єр), вибірково високу SME-usability лише на старті (SZČO) зі спадом у постреєстраційних процесах (податки, ліцензії), недостатню Operationality/Systemicity (відсутність SLA, «єдиних вікон» і принципу once-only), низьку практичну Enforceability (обмежена доступність ADR), а також ризики Update-fitness (ймовірність регуляторного відставання від сусідніх юрисдикцій). Узагальнений правовий висновок: для конвертації переваги «легкого входу» у сталу бізнес-екосистему необхідно інституціоналізувати багатомовність у ключових каналах (інкорпорація, податки, соцвнески, ліцензії), закріпити SLA і once-only на нормативному рівні, забезпечити повну цифрову інтероперабельність реєстрів і створити доступну ADR-інфраструктуру для МСП. Для українського боку пріоритетом є export-enablement (інформаційні хаби, гарантії/страхування, е-ЗЕД, гармонізація стандартів із acquis ЄС).

Ці висновки мають трактуватися з урахуванням меж узагальнюваності, притаманних цілеспрямованій CAWI-вибірці (n = 80) та поперечному дизайну; їхня надійність підсилюється внутрішньою узгодженістю патернів між блоками й буде додатково перевірена у підрозділах 2.3.2–2.3.3. Детальне інтегроване узагальнення кількісних, якісних та статистичних результатів подано у §2.4.

Інтерв'ю (якісний аналіз, кейси). Якісний компонент дослідження було реалізовано через метод напівструктурованого інтерв'ю, який поєднував попередньо визначені тематичні блоки із можливістю для респондентів самостійно формувати пріоритети у відповідях. Такий підхід забезпечив

методологічну гнучкість і водночас порівнянність отриманих даних, що дозволило виявити як повторювані практики, так і унікальні індивідуальні досвіди.

Вибірка та організація інтерв'ю. У період з 1 січня по 30 червня 2025 року було проведено 20 напівструктурованих інтерв'ю з українськими підприємцями, які здійснюють підприємницьку діяльність на території Словацької Республіки. До вибірки увійшли підприємці, які представляли різні галузі економіки: сфера послуг (7 інтерв'ю: ресторанний бізнес, IT-консалтинг, освітні курси); торгівля та дистрибуція (5 інтерв'ю); виробничий сектор (4 інтерв'ю: легка промисловість, харчове виробництво); транспорт і логістика (3 інтерв'ю); креативні індустрії та стартапи (1 інтерв'ю).

За територіальним охопленням респонденти були розподілені між основними економічними центрами Словаччини: Братислава (10), Кошице (4), Пряшів (3), Нітра (2), Жиліна (1). Такий добір дозволив відобразити як особливості столичного та транскордонного бізнес-середовища, так і регіональні відмінності.

Формат проведення. Усі інтерв'ю відбувалися дистанційно з використанням платформи Google Meet, що гарантувало стабільність зв'язку, захищений канал передачі даних та зручність для респондентів. Середня тривалість одного інтерв'ю становила 55 хвилин, а загальний обсяг аудіо- та відеозаписів перевищив 20 годин.

Фіксація та обробка даних. За попередньою інформованою згодою учасників здійснювалася аудіо- та відеофіксація розмов. Первинні записи зберігалися у захищеному хмарному сховищі з багаторівневим доступом, що відповідало вимогам безпеки даних та положенням GDPR. Транскрипція проводилася у два етапи: автоматичне розпізнавання мовлення та подальша ручна верифікація для усунення похибок і збереження автентичності змісту.

Структура інтерв'ю. Розроблений протокол (Додаток 2 В) включав п'ять тематичних блоків:

1. Стратегічні мотиви та бізнес-моделі –довгострокові чинники вибору юрисдикції, використання Словаччини як транзитного майданчика, адаптація бізнес-моделі до правового поля.

2. Регуляторне середовище та інституційні умови – досвід взаємодії з податковими, ліцензійними та судовими органами; виявлення правових прогалин і колізій; порівняння з українськими механізмами регулювання.

3. Інтеграційний та транскордонний вимір – вплив членства Словаччини в ЄС, використання міжнародних угод, митних режимів, транскордонних програм.

4. Правові ризики та захист інтересів – ключові правові ризики, доступність і результативність судових та позасудових механізмів, досвід співпраці з місцевими юристами.

5. Перспективи та рекомендації –необхідні зміни в законодавстві, очікування від державної підтримки з боку України, прогноз розвитку українсько-словацького партнерства.

Етичні засади. Кожен учасник підписав форму інформованої згоди (Додаток 2 Г), яка гарантувала добровільність участі, можливість відмови від відповіді чи припинення інтерв'ю на будь-якому етапі, а також право вимагати вилучення власних даних. Принцип анонімності забезпечувався відсутністю ідентифікаційних ознак у транскриптах і звітах. Обробка персональних даних здійснювалася виключно в наукових цілях, відповідно до міжнародних стандартів етики досліджень, що гарантувало прозорість та легітимність процедури.

Аналітична процедура. Тексти інтерв'ю було піддано якісному контент-аналізу з елементами кейс-стаді. Кодування проводилося у два етапи: спершу за

визначеними категоріями (стратегічні мотиви, регуляторні бар'єри, правові ризики тощо), далі – з урахуванням індуктивно виявлених тем, що відображали несподівані аспекти підприємницького досвіду. Використання комбінованої процедури дозволило поєднати системність аналізу з чутливістю до індивідуальних відмінностей.

Таким чином, серія інтерв'ю забезпечила глибинний емпіричний матеріал, який уможливив реконструкцію індивідуальних стратегій підприємців і водночас окреслення структурних регуляторних проблем. Узагальнені результати інтегровані до подальших аналітичних розділів дисертації, де вони використані як підґрунтя для оцінки правових механізмів та формулювання рекомендацій щодо вдосконалення нормативно-правової бази українсько-словацького співробітництва.

Методологічні параметри проведення інтерв'ю систематизовано у Таблиці 2.2. «*Дизайн і параметри якісного дослідження (інтерв'ю)»,* що відображає етапи збору та обробки даних, використані технічні інструменти, етичні гарантії та кількісні показники.

Наведена таблиця систематизує ключові етапи організації та реалізації якісного дослідження, демонструючи логіку відбору респондентів, технічне забезпечення процедури інтерв'ю, застосовані етичні гарантії та кількісні параметри зібраного матеріалу. Такий формат подання дозволяє прозоро відобразити відповідність дослідницької стратегії міжнародним академічним стандартам та забезпечити відтворюваність результатів у подальших наукових розвідках.

Етап дослідження	Конкретні дії	Технічні інструменти	Етичні гарантії	Кількісні параметри
Вибірка респондентів	Визначення критеріїв (офіційна реєстрація, досвід ≥ 1 року, добровільна згода)	Анкетна форма добору, email-запрошення	Добровільність участі, право відмови без пояснень	20 підприємців (5 секторів, 5 регіонів)
Організація інтерв'ю	Планування зустрічей, погодження часу	Google Calendar, захищені посилання Meet	Конфіденційність розкладу, анонімізація	Січень–червень 2025
Проведення інтерв'ю	Напівструктуровані онлайн-зустрічі за протоколом (5 тематичних блоків)	Google Meet (відео/аудіо)	Попередня усна та письмова згода, можливість не відповідати на запитання	20 сесій, середня тривалість 55 хв., разом 20 год.
Фіксація даних	Аудіо- та відеозапис за згодою респондентів	Вбудований інструмент Meet, хмарне сховище	Шифрування файлів, доступ лише досліднику	~20 годин записів
Транскрипція	Автоматичне розпізнавання + ручна верифікація	Otter.ai / Google Speech-to-Text + ручна перевірка	Усунення персональних даних, забезпечення точності змісту	~250 сторінок транскриптів (A4, 12 pt)
Кодування та аналіз	Контент-аналіз, індуктивне й дедуктивне кодування, виокремлення кейсів	MAXQDA / NVivo (аналітичний софт)	Збереження анонімності, відсутність ідентифікаційних ознак	2 рівні кодування (категоріальне + індуктивне)
Збереження даних	Архівація, резервне копіювання, захищене середовище	Хмарне сховище з 2FA	Відповідність GDPR, доступ виключно досліднику	Термін зберігання: 5 років

Таблиця 2.2. *Дизайн і параметри якісного дослідження (інтерв'ю)*

Результати інтерв'ю

Отримані матеріали, що включають 20 транскрибованих інтерв'ю з українськими підприємцями у Словацькій Республіці, були піддані систематичному контент-аналізу з елементами кейс-стаді. Застосований підхід дозволив виокремити ключові тематичні категорії, а також виявити як типові закономірності, так і індивідуальні відмінності у підприємницькому досвіді

респондентів. Нижче подано узагальнені результати якісного аналізу, доповнені ілюстративними цитатами та кейс-описами, що розкривають специфіку практик українських суб'єктів господарювання в умовах словацького правового та інституційного середовища.

1. Стратегічні мотиви та бізнес-моделі

Аналіз інтерв'ю показав, що основними причинами вибору Словаччини як юрисдикції для ведення бізнесу стали економічні, географічні та правові чинники. Найчастіше респонденти наголошували на зручному доступі до єдиного ринку ЄС (14 із 20 опитаних), стабільності податкових та адміністративних правил (11 із 20), а також на вигідному географічному положенні країни, що дозволяє поєднувати діяльність між Україною та іншими державами Центральної Європи (9 із 20).

Для частини підприємців Словаччина стала не лише місцем реєстрації бізнесу, а й своєрідним «транзитним майданчиком» для виходу на ринки ЄС. При цьому значна увага приділялася адаптації бізнес-моделей до місцевих регуляторних умов, зокрема у сфері бухгалтерського обліку, оподаткування та ліцензування.

Цитати респондентів:

— «Ми вибрали Словаччину, бо це найближчі двері в Європу. Тут простіше почати, ніж одразу йти в Німеччину чи Францію» (*Підприємець, м. Братислава*).

— «Податки тут не найнижчі, але вони зрозумілі. Я можу планувати витрати на рік уперед –в Україні це було майже нереально» (*Підприємець, м. Кошице*).

— «Я зареєстрував компанію тут, але клієнти у мене здебільшого в Австрії. Словаччина для мене –як хаб, який відкриває двері далі» (*Підприємець, м. Жиліна*).

Аналітичний висновок. Стратегічні мотиви вибору Словаччини визначають конфігурацію бізнес-моделей українських підприємців. Переважає орієнтація на європейські ринки, але з одночасним збереженням транскордонних зв'язків з Україною. Це зумовлює комбінацію адаптивних стратегій (пристосування до національних інституційних правил) та експансивних стратегій (вихід на інші країни ЄС). У результаті формується модель «подвійної інтеграції», яка поєднує локальні словацькі умови та наднаціональні можливості.

В контексті методологічної рамки (підрозділ 2.3.1), отримані результати ілюструють системність і комплементарність, оскільки поєднання місцевих та європейських регуляторних норм створює цілісну траєкторію зростання. Водночас простежується багаторівневість (multi-level governance) –підприємці одночасно враховують правила ЄС, Словаччини та транскордонні обмеження у відносинах з Україною. Для малих і середніх підприємств ключовим є аспект SME-usability, адже передбачуваність процедур та податкових вимог знижує бар'єр входу. Нарешті, готовність адаптувати бухгалтерські й податкові практики під місцеві умови свідчить про високу update-fitness бізнес-моделей, що підвищує їхню життєздатність у динамічному середовищі.

2. Регуляторне середовище та інституційні умови

За результатами інтерв'ю найбільш поширеними труднощами для українських підприємців у Словаччині стали податкове адміністрування (12 із 20 респондентів) та отримання ліцензій і дозволів (8 із 20). Водночас більшість учасників відзначали, що навіть за наявності бюрократичних процедур словацьке регуляторне середовище характеризується вищим рівнем передбачуваності та прозорості, ніж в Україні.

Податкові органи працюють за чіткими регламентами, проте від підприємців очікується висока дисципліна й точність у дотриманні строків і вимог. Процес отримання ліцензій і дозволів, на думку багатьох респондентів, є

надмірно формалізованим та вимагає додаткових консультацій з місцевими фахівцями. Водночас сам факт відсутності неформальних практик більшість учасників сприймали позитивно, навіть попри додаткові часові витрати.

Цитати респондентів:

— «У податковій усе чітко за процедурою. Це займає час і вимагає багато документів, але правила зрозумілі» (*Підприємець, м. Братислава*).

— «Ліцензію ми оформлювали майже пів року. Процес прозорий, але настільки деталізований, що без місцевого консультанта розібратися складно» (*Підприємець, м. Кошице*).

— «Так, бюрократії вистачає, але принаймні ти знаєш заздалегідь, скільки часу це займе і що потрібно подати. В Україні цього передбачити було важче» (*Підприємець, м. Пряшів*).

Аналітичний висновок. Регуляторне середовище Словаччини, попри певну складність та повільність процедур, відзначається інституційною прозорістю та відсутністю неформальних практик. Це створює додаткове навантаження на підприємців у вигляді часових і фінансових витрат, але водночас забезпечує вищий рівень довіри та можливість довгострокового планування бізнесу. Для більшості українських підприємців це означає перехід від адаптації до гнучких, індивідуалізованих стратегій у бік більш формалізованих бізнес-моделей, інтегрованих у словацький інституційний простір.

З позиції методологічної рамки (2.3.1), ці результати демонструють баланс між інституційною придатністю і операційністю: правила чіткі та виконувані, але вимагають значних ресурсів для дотримання. Також чітко проявляється недосконала цифрова інтероперабельність, адже частина процедур усе ще потребує особистих консультацій і паперових документів. Для МСП особливо актуальним є показник SME-usability, оскільки саме вони найбільше відчувають навантаження від формалізованих і затяжних процесів. Проте, у сфері

транскордонного бізнесу виникають питання колізійних правил та субсидіарності, що вимагають професійної допомоги для правильного визначення застосовного права й компетенцій.

3. Інтеграційний та транскордонний вимір

Інтерв'ю показали, що для значної частини респондентів членство Словаччини в ЄС є стратегічною перевагою, яка відкриває доступ до єдиного ринку та спрощує інтеграцію у транскордонні бізнес-мережі. 15 із 20 опитаних відзначили, що саме можливість працювати в межах спільного європейського простору стала ключовим чинником вибору цієї юрисдикції.

Підприємці активно використовують транскордонні інструменти: митні режими, угоди про уникнення подвійного оподаткування, доступ до європейських програм підтримки малого і середнього бізнесу. Для 6 респондентів Словаччина виступає «воротами» на ринки сусідніх держав (Австрії, Чехії, Польщі), що дає змогу поєднувати діяльність у кількох країнах одночасно.

Цитати респондентів:

— «Реєстрація у Словаччині дала нам можливість одразу працювати з австрійськими та німецькими партнерами. Це фактично стартовий майданчик у ЄС» (*Підприємець, м. Братислава*).

— «Наші товари легко проходять кордон, ми використовуємо спрощені митні процедури для компаній, зареєстрованих у ЄС» (*Підприємець, м. Кошице*).

— «Зручність у тому, що з одного офісу в Словаччині ми можемо обслуговувати клієнтів одразу в кількох країнах» (*Підприємець, м. Нітра*).

Аналітичний висновок. Інтеграційний вимір підприємницької діяльності у Словаччині визначається поєднанням локальних і наднаціональних інституційних переваг. Для більшості українських підприємців ця країна виконує роль плацдарму для європейської експансії, де наявність стабільних

регуляторних рамок поєднується з можливістю транскордонного масштабування бізнесу. У результаті формується модель «регіональної інтеграції», яка забезпечує вихід на ринки кількох країн ЄС одночасно та зменшує залежність від одного національного середовища.

У методологічній перспективі (рамка 2.3.1) ці результати яскраво ілюструють багаторівневість (multi-level governance), адже підприємці діють на перетині регуляцій ЄС, Словаччини та сусідніх держав. При цьому особливо відчутним є аспект колізійних правил та субсидіарності, що вимагає чіткого визначення юрисдикцій у договорах і митних процедурах. Використання європейських програм і цифрових сервісів демонструє поступову, але неповну цифрову інтероперабельність, де ще спостерігаються невідповідності між різними національними системами. Нарешті, простежується системність і комплементарність, оскільки локальні бізнес-процедури органічно вбудовуються в наднаціональну інтеграційну архітектуру.

4. Правові ризики та захист інтересів

У ході інтерв'ю підприємці виокремили кілька типових ризиків, з якими стикаються у практичній діяльності в Словаччині. Насамперед це недобросовісність окремих контрагентів (11 із 20 респондентів), мовний бар'єр у правових та адміністративних процедурах (10 із 20), а також складність у користуванні судовими механізмами для вирішення спорів (9 із 20). Хоча словацька правова система загалом сприймається як більш стабільна і прогнозована, ніж в Україні, підприємці зазначають, що доступ до судового захисту є затратним у часовому й фінансовому вимірах.

Для мінімізації ризиків респонденти активно звертаються до місцевих юридичних радників та консалтингових компаній. Зокрема, 13 із 20 опитаних підкреслили, що співпраця з юристами, які добре розуміють місцеве

законодавство й ділову культуру, є необхідною умовою безпечного ведення бізнесу.

Цитати респондентів:

— «Найбільший ризик – це контрагенти. Якщо щось іде не так, то повернути гроші чи довести свою правоту складно без юриста» (*Підприємець, м. Братислава*).

— «Мовний бар'єр відчутний у договорах і документах. Навіть якщо говориш англійською, офіційно все робиться словацькою, і треба мати людину, яка це перевірить» (*Підприємець, м. Кошице*).

— «Судитися можна, але це дорого і довго. Ми намагаємось вирішувати більшість конфліктів через переговори, а не через суд» (*Підприємець, м. Пряшів*).

Аналітичний висновок. Правові ризики, з якими стикаються українські підприємці у Словаччині, зумовлені поєднанням ринкових факторів (недобросовісність окремих контрагентів) та інституційних особливостей (мовний бар'єр, складність судових процедур). Це формує потребу у стратегіях правової адаптації, серед яких провідне місце посідає залучення місцевих юридичних радників і побудова системи превентивного захисту інтересів. Таким чином, забезпечення ефективного доступу до правової допомоги стає ключовим елементом інтеграції бізнесу у словацьке середовище.

Застосування методологічної рамки (2.3.1) дозволяє інтерпретувати ці результати як приклад напруженого балансу між інституційною придатністю та операційністю: механізми захисту існують і функціонують, але їхня операційна «вартість» (час, фінанси, бюрократія) є високою. Для малих і середніх підприємств особливо проблемним є показник SME-usability, адже саме вони непропорційно потерпають від мовного бар'єра й витрат на юридичні послуги.

Показовим є також аспект update-fitness: підприємці поступово коригують внутрішні процедури (типові договори, due diligence) відповідно до нових

регуляторних вимог. Нарешті, у сфері транскордонних операцій чітко проявляється значення колізійних правил та субсидіарності, адже питання вибору права та юрисдикції часто стає визначальним у попередженні конфліктів.

5. Перспективи та рекомендації

Опитані підприємці висловили низку очікувань щодо майбутнього розвитку бізнес-середовища у Словаччині та перспектив українсько-словацького співробітництва. 12 із 20 респондентів наголосили на потребі у спрощенні процедур ліцензування та скороченні термінів адміністративного розгляду документів. 9 із 20 відзначили, що актуальним завданням є подальша цифровізація регуляторних процесів, зокрема повний перехід до електронного документообігу.

Щодо ролі України у підтримці бізнесу за кордоном, респонденти очікують активнішої участі дипломатичних і торговельних представництв, інформаційної підтримки та створення інституцій, які б допомагали у транскордонному супроводі. 11 учасників інтерв'ю підкреслили, що така підтримка є особливо важливою для малих підприємств, які не мають ресурсів на індивідуальні юридичні чи консалтингові послуги.

У прогнозах на післявоєнний період більшість респондентів (15 із 20) відзначили високий потенціал розширення українсько-словацького партнерства, особливо у сферах логістики, будівництва, аграрного виробництва та креативних індустрій. Вони розглядають Словаччину як «плацдарм» для масштабування бізнесу й канал залучення інвестицій в Україну.

Цитати респондентів:

— «Хотілося б, щоб оформлення дозволів займало не місяці, а тижні. Бізнес не може чекати так довго» (*Підприємець, м. Кошице*).

— «Ми очікуємо більшої підтримки від України – хоча б консультацій чи платформи, де можна знайти партнерів у Словаччині» (*Підприємець, м. Братислава*).

— «Після війни, я впевнений, буде багато спільних проєктів. Словаччина зручна як стартовий майданчик для українських компаній у ЄС» (*Підприємець, м. Нітра*).

Аналітичний висновок. Перспективи розвитку українського підприємництва у Словаччині безпосередньо пов’язані з удосконаленням місцевого законодавства, поглибленням цифровізації процедур та розширенням інституційної підтримки з боку України. Водночас підприємці прогнозують активізацію партнерських проєктів після завершення війни, що дозволить поєднати інституційні можливості Словаччини з відбудовчим та інноваційним потенціалом України. Таким чином, рекомендації респондентів можуть стати важливим орієнтиром для формування державної політики підтримки українського бізнесу за кордоном та розвитку двостороннього економічного співробітництва.

У межах методологічної рамки (2.3.1) ці результати вказують на ключову роль цифрової інтероперабельності, адже подальша електронізація процесів визначається як необхідна умова для зниження транзакційних витрат. Водночас простежується аспект SME-usability, оскільки саме малі та середні підприємства потребують найбільшої підтримки –як від словацьких інституцій, так і з боку України. Очікування стабільних і прогнозованих регуляторних змін підкреслюють значення update-fitness, що забезпечує довгострокове планування бізнесу. Нарешті, перспектива розширення співпраці після війни підтверджує зростання важливості багаторівневого врядування, де одночасно взаємодіють локальний, національний і наднаціональний рівні регуляторики.

Проведені інтерв'ю дозволили виявити ключові тенденції у досвіді українських підприємців у Словаччині: стратегічну орієнтацію на європейські ринки, поступову адаптацію до формалізованого регуляторного середовища, активне використання транскордонних можливостей, потребу у правовій підтримці та очікування посиленої інституційної допомоги як від Словаччини, так і від України. Отримані результати добре корелюють із кількісними даними анкетування (підрозділ 2.3.1), підтверджуючи, що саме регуляторні бар'єри, операційні витрати та доступність правового захисту є визначальними викликами для підприємців. Застосування методологічної рамки *(systemicity, subsidiarity, operationality, interoperability, SME-usability, update-fitness, multi-level governance)* дало змогу інтерпретувати ці виклики в ширшому науково-аналітичному контексті: від проблем інституційної придатності до перспектив багаторівневої інтеграції. У такий спосіб якісний аналіз не лише поглибив результати кількісного опитування, але й забезпечив комплексне бачення структурних і динамічних чинників, що впливають на українське підприємництво в Словаччині. Узагальнені висновки цього блоку стали підґрунтям для аналітичних розвідок і практичних рекомендацій у наступних розділах дисертації.

Статистичні дані та офіційні підтвердження

Аналіз сучасного стану правового регулювання підприємницької діяльності у співробітництві України та Словаччини неможливий без звернення до офіційної статистики та міжнародних звітів, які дозволяють підтвердити або спростувати тенденції, виявлені у ході анкетування та інтерв'ю. Такі джерела забезпечують не лише емпіричне підґрунтя, а й критичний контекст для оцінки ефективності правових механізмів регулювання.

За даними Європейської Комісії, станом на початок 2024 року у Словаччині зареєстровано понад 3 000 компаній із кінцевими бенефіціарами-українцями, з яких приблизно 750 було створено протягом 2022–2023 рр. [106]. Водночас

близько 2 500 переміщених осіб змінили свій правовий статус із «тимчасового притулку» на «тимчасове проживання для ведення бізнесу» [106]. Ці факти свідчать про значний рівень підприємницької активності, яка стала можливою завдяки відносно ліберальним правовим умовам входження на словацький ринок. Цей показник засвідчує, що словацьке правове поле загалом створює відносно відкриті умови для реєстрації компаній іноземцями. Водночас важливо підкреслити, що кількісні дані відображають лише початковий етап входження на ринок, тоді як довгострокова життєздатність бізнесу значною мірою залежить від стабільності податкового законодавства та прозорості адміністративних процедур. Однак критично слід відзначити, що наявна кількісна динаміка не завжди супроводжується якісним унормуванням правового статусу підприємців, зокрема у питаннях податкового навантаження, доступу до державних програм підтримки та рівних умов участі у конкурентному середовищі.

Дослідження інтеграційних процесів, проведене Словацькою академією наук у співпраці з Академією наук Чехії та Європейською Комісією [107], засвідчило готовність більшості українських мігрантів до довгострокової інтеграції у словацьке суспільство. Хоча у звіті наголос робиться передусім на зайнятості та соціальних послугах, виявлена тенденція має безпосереднє значення для підприємництва: стабільність і довгострокові плани учасників інтеграційного процесу є передумовою збереження і розвитку бізнес-активності. Це перегукується з результатами нашого опитування, де 60% українських підприємців планують продовжувати діяльність у Словаччині навіть після завершення війни. Правові механізми інтеграції, орієнтовані насамперед на соціальну сферу, не завжди синхронізуються з потребами підприємців. Це створює ситуацію, коли фактична бізнес-активність випереджає правове забезпечення, формуючи прогалини у регулюванні трудового, податкового та міграційного статусів. Проте критично варто зазначити, що формальні

інтеграційні рамки все ще не завжди узгоджуються з фактичними бізнес-практиками –наприклад, складність подвійного доступу до соціальних і підприємницьких правового статусу створює додаткову правову невизначеність. Окремі дослідження демонструють і певні структурні проблеми. Зокрема, за даними Міністерства праці Словаччини [227], українські мігранти активно інтегруються на ринок праці, проте переважно у низькокваліфікованих сегментах, що знижує їхній потенціал як підприємців. Це свідчить про розрив між кількістю зареєстрованих компаній і якісним ефектом для економіки та правового середовища. Така ситуація виявляє обмеження чинних правових інструментів підтримки: замість сприяння переходу від найманої до підприємницької діяльності нормативна база часто закріплює українців у сегментах із мінімальним економічним впливом.

Ще однією проблемою є нестача детальної державної статистики щодо національного складу власників компаній. Хоча загалом у Словаччині діє понад 65 тис. компаній з іноземними власниками [209], офіційні реєстри не надають розподілу за країною походження, що змушує дослідників спиратися на непрямі дані міжнародних організацій або комерційних платформ. Це суттєво ускладнює аналіз правових аспектів підприємництва, оскільки без чіткої статистики важко оцінити ефективність правових інструментів співробітництва між Україною та Словаччиною.

Недостатня деталізація офіційної статистики має не лише дослідницьке, а й правове значення: без точних даних урядові інституції не можуть розробити адресні регуляторні механізми для іноземних підприємців. Це свідчить про структурний бар’єр у правовій політиці Словаччини щодо інтеграції українського бізнесу. У цьому контексті важливу роль відіграють макроекономічні показники. Згідно з дослідженням Європейського інвестиційного банку [118], інвестиції словацьких компаній перевищили

докризовий рівень на 10%, а понад три чверті підприємств впроваджують цифрові технології. Це формує сприятливий бізнес-клімат, проте юридична адаптація українських компаній до цих умов потребує більш чітких правил у сфері електронного врядування та доступу до цифрових сервісів. Водночас уряд Словаччини демонструє готовність до цільової підтримки: прикладом є інвестиційний проект компанії DKR GROUP, який у 2025 р. отримав державну допомогу у розмірі 1,27 млн євро і створив 28 нових робочих місць [146]. Це свідчить про потенціал партнерських моделей у сфері підприємництва, але водночас ставить питання про критерії відбору таких проектів та рівність доступу до державної підтримки. Проте відсутність уніфікованих критеріїв надання державної допомоги створює ризик вибірковості. Це підриває довіру підприємців до передбачуваності правового середовища і може стримувати розвиток малих і середніх бізнесів, що не мають ресурсів для лобіювання своїх інтересів.

Аналітичний документ *Analysis of the UA in the EU*, підготовлений Офісом віцепрем'єра СР [155], наголошує на стратегічному значенні інтеграції українських економічних акторів у словацький контекст. У ньому підкреслюється потреба у більш системному правовому врегулюванні питань підприємницької діяльності, що виходять за межі тимчасових заходів. Проте дослідження звертає увагу і на ризики: надмірна залежність від європейського фінансування може гальмувати внутрішню правову адаптацію.

Отже, офіційні статистичні дані та міжнародні дослідження підтверджують масштабну присутність українських підприємців у Словаччині: понад 3 000 зареєстрованих компаній, сотні нових бізнесів за останні роки та зростаюча інтеграція у ринок праці [106; 221]. Ця тенденція підкріплюється довгостроковими інтеграційними орієнтаціями мігрантів [107], що свідчить про поступове перетворення українського бізнесу на сталий елемент словацької економіки. Водночас макроекономічні умови та державна політика [118; 146]

створюють сприятливий ґрунт для інвестицій, хоча приклади вибіркової підтримки ставлять питання рівності доступу до інструментів державної допомоги.

Критично важливо відзначити й системні обмеження. По-перше, державна статистика Словаччини не надає розподілу за національністю власників підприємств [209], що обмежує точність аналізу і знижує передбачуваність правового регулювання. По-друге, інтеграційні процеси часто не супроводжуються належним юридичним унормуванням, що створює правові «сіри зони» для підприємців [227]. По-третє, стратегічні документи уряду [155] наголошують на важливості інтеграції українських підприємців, але водночас виявляють залежність від зовнішнього фінансування та брак системних внутрішніх правових реформ.

Наведені статистичні індикатори засвідчують стійку позитивну динаміку розвитку українського підприємництва у Словацькій Республіці, водночас виявляючи системні правові та інституційні розриви –нестабільність правових статусів, недостатню прозорість механізмів державної підтримки, а також обмежену деталізацію офіційної статистики, необхідної для цільового регуляторного дизайну. Сукупність цих чинників формує базові бар’єри для подальшого поглиблення українсько-словацького економічного співробітництва у підприємницькій сфері. Отже, кількісне нарощення бізнес-активності без належного нормативного супроводу та адміністративної предиктивності зберігає високий рівень крихкості та регуляторної невизначеності.

Логічним продовженням є узагальнення емпіричних результатів і виокремлення ключових перешкод, що стримують інтеграцію підприємницьких суб’єктів у транскордонний простір. У наступному підрозділі буде здійснено систематизацію виявлених проблем і сформульовано їх типологію з урахуванням колізійно-правових, інституційно-процедурних та цифрових

(інтероперабельнісних) вимірів, що стане підґрунтям для розроблення адресних рекомендацій.

2.4. Узагальнення результатів та визначення ключових бар'єрів розвитку співробітництва

Систематизація виявлених проблем. Комплексний аналіз результатів, отриманих у межах трьох попередніх підрозділів, засвідчив, що проблематика правового регулювання співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності має не фрагментарний, а системний характер. Виявлені бар'єри функціонують у вигляді взаємопов'язаних ланцюгів, де кожен із них не лише створює власні труднощі, але й підсилює дію інших, формуючи цілісну матрицю регуляторних розривів. Це дає підстави говорити про існування policy–implementation gap –розриву між формальною гармонізацією правових норм та їх реальним функціонуванням у транскордонному підприємницькому середовищі [153].

По-перше, проведений нормативно-правовий огляд (підрозділ 2.1) засвідчив істотні асиметрії у статусі acquis ЄС. Для Словаччини, як держави-члена ЄС, норми права Союзу є безпосередньо обов'язковими і мають верховенство над національними [95; 203]. В Україні ж їх реалізація відбувається шляхом поступової імплементації через положення Угоди про асоціацію та Плану заходів з її виконання [34; 72]. Це створює подвійну правову площину, коли ті самі механізми – наприклад, система спільного транзиту (NCTS) чи правила електронної ідентифікації (eIDAS) – діють із різною юридичною силою та швидкістю впровадження [115; 183; 185]. Як наслідок, виникають колізії у сфері сертифікації, ліцензування, митного регулювання та визнання професійних

кваліфікацій [102; 113]. Особливо відчутним є брак двосторонніх інструментів правової допомоги у цивільних та трудових справах, що знижує ефективність захисту прав українських підприємців на території Словаччини та обмежує enforceability контрактів [91; 125].

По-друге, методологічний аналіз проблемних зон (підрозділ 2.2) виявив чотири ключові кластери бар'єрів:

— Колізійність правових моделей –асиметрія у застосуванні двосторонніх угод і відсутність ефективних механізмів координації між правовими системами, що ускладнює прогнозованість правового середовища [44; 45].

— Податково-митна непропорційність –надмірна зарегульованість і високі витрати на комплаєнс, складність процедур повернення ПДВ для підприємств із «третіх країн» [88; 89; 122], а також відсутність взаємного визнання статусу AEO [113], що фактично позбавляє українські МСП переваг внутрішнього ринку ЄС.

— Трудові та міграційні бар'єри – складність процедур отримання дозволів на роботу та проживання, неврегульованість питань визнання професійних кваліфікацій [227; 119], жорсткі обмеження мобільності кадрів [99]. Це прямо знижує інвестиційну привабливість словацької юрисдикції для українських підприємців.

— Адміністративно-цифрові розриви – неповна інтеграція України до системи eIDAS [185; 183], часткове впровадження e-CMR [220] і відсутність eFTI [182], а також невпровадження принципів «once-only» і SLA [157]. У результаті технології, які мали б спрощувати процедури, на практиці створюють подвійні зобов'язання (паперові й електронні), збільшуючи транзакційні витрати.

По-третє, емпіричне дослідження (підрозділ 2.3) підтвердило практичний вимір окреслених проблем. Анкетування засвідчило, що понад 60 % респондентів

стикалися з податково-адміністративними труднощами, 55 % – із мовними та процедурними бар'єрами, майже 40 % – із проблемами цифрової сумісності. У якісних інтерв'ю підприємці відзначали, що змушені вдаватися до адаптивних стратегій: використовувати спрощені організаційно-правові форми (SZČO), залучати локальних посередників, дублювати документообіг у паперовій та електронній формах. Статистичні дані підтвердили зростання кількості українських підприємців у Словаччині, але водночас показали відсутність диференціації у державних реєстрах за національною ознакою, що створює «сліпі зони» для розробки цільових політик [106; 107; 209].

Узагальнюючи результати трьох блоків, можна стверджувати, що виявлені проблеми не є ізольованими. Вони формують структуровану систему взаємопов'язаних бар'єрів, у якій правові асиметрії поглиблюють податково-митну непропорційність; трудові та міграційні обмеження підсилюють цифрові розриви; а обмеженість статистичної бази робить малоефективними будь-які інституційні заходи підтримки [161; 190]. У результаті виникає мультиплікаційний ефект транзакційних витрат: навіть незначні процедурні чи мовні прогалини трансформуються у вагомі перешкоди для малого і середнього бізнесу. Це підтверджено як кількісними результатами (60 %, 55 %, 40 %), так і якісними кейсами, де підприємці змушені залучати локальних посередників. Таким чином, потенціал договірно-правової бази реалізується лише частково, а policy–implementation gap перетворює формальну гармонізацію на джерело додаткових ризиків і витрат для бізнесу [85; 153; 163; 188].

Характеристика ключових бар'єрів міжнародного співробітництва. Аналіз, здійснений у підрозділах 2.1–2.3, засвідчує, що проблематика правового регулювання українсько-словацької взаємодії у сфері підприємництва не обмежується окремими технічними труднощами, а формує структуровану матрицю взаємопов'язаних бар'єрів. Вона відтворює регуляторну асиметрію між

потенціалом договірно-правової бази та фактичними можливостями підприємців, що проявляється у зростанні трансакційних витрат, обмеженні мобільності та зниженні передбачуваності бізнес-середовища. У теоретичному вимірі це узгоджується з концепцією транзакційних витрат та інституційних обмежень [153], а в практичному – з результатами опитування (60 % скарг на податково-адміністративні труднощі, 55 % – на мовно-процедурні бар'єри, 40 % – на цифрову несумісність).

Правові асиметрії та колізійність норм. Головним бар'єром є асиметричний режим дії acquis ЄС. У Словаччині, як члені ЄС, норми права Союзу мають пряму дію й верховенство [203], тоді як в Україні вони застосовуються поступово через імплементацію положень Угоди про асоціацію [34; 72]. Це створює подвійну правову площину: одні й ті самі інструменти (наприклад, NCTS, eIDAS) діють з різною юридичною силою та швидкістю впровадження [115; 183; 185].

Окремий вимір становлять арбітражно-судові механізми. Рішення Суду ЄС у справах Achmea [91] та Komstroy [90] поставили під сумнів легітимність внутрішньоєвропейських арбітражів. Хоча Україна не є членом ЄС, українські інвестори в Словаччині стикаються з непрямим впливом цих рішень: при виборі місця арбітражу або виконанні рішень у державах-членах зростає ризик оскарження. У якісних інтерв'ю підприємці називали складність судового захисту однією з ключових проблем; у кількісному вимірі цю проблему підтвердили 15 % респондентів.

Податково-митна непропорційність. Другим блоком є невідповідність податкових і митних процедур потребам МСП. Попри приєднання України до Конвенції про спільний транзит [115], інтеграція лишається неповною. Відсутність взаємного визнання статусу авторизованого економічного оператора (AEO) позбавляє українські компанії доступу до прискорених процедур [113], а

повернення ПДВ нерезидентам у Словаччині залишається обтяжливим [122]. Як наслідок, понад 60 % опитаних підприємців повідомили про значні труднощі у цій сфері. Це підтверджує тезу про інституційну непропорційність, яка збільшує трансакційні витрати бізнесу [163].

Трудові, соціальні та міграційні обмеження. Третім бар'єром є трудові та міграційні обмеження, які послаблюють конкурентоспроможність українських підприємців. Відсутність двосторонніх механізмів визнання професійних кваліфікацій, складність процедур отримання дозволів на проживання й роботу [227], а також жорсткі положення трудового законодавства [99; 199] знижують мобільність робочої сили. У якісних інтерв'ю підприємці прямо зазначали, що через складність легалізації кадрів змушені відмовлятися від найму або користуватися послугами посередників. У підсумку зростають витрати бізнесу й зменшується його інвестиційна привабливість.

Адміністративно-цифрова фрагментація. Цифрові сервіси, які покликані зменшувати навантаження, нині часто створюють ефект «подвійного документообігу». Україна лише частково інтегрована до системи eIDAS [183; 185], обмежено використовує e-CMR [220], а регламент eFTI [182] залишається поза правовим полем. Це призводить до дублювання паперових і електронних форм, затримок та додаткових витрат. Близько 40 % респондентів анкетування підтвердили, що проблеми з е-сервісами є для них однією з найсерйозніших перешкод. Замість зменшення транзакційних витрат цифровізація наразі їх збільшує [159].

Інституційні та статистичні прогалини. Нарешті, суттєвим бар'єром є обмеженість інституційної та статистичної бази. У Словаччині офіційна статистика не розрізняє підприємства за національністю власників, що створює «сліпі зони» для формування політики [106; 107]. Додатковою проблемою є непрозорість державних програм підтримки бізнесу [76], які часто не враховують

специфіку українських підприємців. Як наслідок, інституційна підтримка втрачає таргетований характер, а стратегічне планування політики спирається на неповні дані.

Сукупність виявлених бар'єрів формує «регуляторний трикутник», що поєднує:

– правові асиметрії та колізійність норм;

– податково-митну і трудово-міграційну непропорційність;

– адміністративно-цифрову фрагментацію та інституційну слабкість.

Їхній кумулятивний ефект проявляється у вигляді мультиплікатора транзакційних витрат: податково-адміністративні труднощі посилюються цифровою несумісністю; трудові бар'єри загострюються через відсутність правових механізмів допомоги; статистичні прогалини унеможливлюють ефективне таргетування політики. У результаті співробітництво України та Словаччини розвивається в умовах обмеженої ефективності, коли формальна гармонізація не трансформується у реальні інституційні переваги для бізнесу.

У цьому полягає стратегічне завдання подальших реформ: перетворити формальну гармонізацію на дієвий механізм інтеграції. Власне, саме шляхи подолання зазначених бар'єрів і напрями вдосконалення правового забезпечення українсько-словацького співробітництва будуть предметом розгляду у наступному розділі.

Висновки до розділу 2

У другому розділі дисертації здійснено комплексне дослідження правових засад та практики українсько-словацького підприємницького співробітництва. Зокрема, проведено аналіз нормативно-правової основи обох держав і міжнародно-договірної бази з метою виявлення колізій та прогалин (2.1); ідентифіковано та систематизовано проблемні аспекти правового регулювання транскордонного підприємництва у сферах інвестицій, оподаткування, трудових відносин, митних процедур і цифрових сервісів та визначено їхній вплив на умови господарської діяльності (2.2); здійснено емпіричне дослідження досвіду українських підприємців у Словаччині (2.3); узагальнено результати нормативного й емпіричного аналізу та виокремлено ключові бар'єри розвитку українсько-словацького співробітництва у сфері підприємництва (2.4).

Результати цього комплексного дослідження дозволяють сформулювати такі висновки:

1. Здійснено комплексний аналіз нормативно-правових основ співробітництва України та Словацької Республіки. Деталізовано три рівні: національне законодавство України, правова система Словаччини як держави – члена ЄС (з домінуванням acquis communautaire), а також двостороння та багатостороння договірно-правова база. Показано, що лише їхня сукупна взаємодія створює інституційну рамку співробітництва, водночас виявлено «сірі зони» неврегульованості та колізії компетенцій .

2. Виявлено проблемні аспекти правового регулювання транскордонного підприємництва у сферах інвестицій, оподаткування, трудових відносин, митних процедур та цифрових сервісів. Зокрема: відсутність двосторонніх механізмів правової допомоги у цивільних і трудових спорах, асиметрія у застосуванні правил уникнення подвійного оподаткування, невизнання кваліфікацій і

трудових договорів, часткова інтеграція митних режимів та нестача взаємного визнання цифрових інструментів (eIDAS, e-CMR, eFTI)

3. Проведено емпіричне дослідження на основі комбінованої методології (анкетування 80 підприємців, напівструктуровані інтерв'ю, статистичні дані офіційних інституцій). Результати показали, що підприємці стикаються не стільки з бар'єрами входу на ринок, скільки з труднощами у постреєстраційних процедурах: ліцензуванні, податковому адмініструванні, поданні звітності, виконанні трудових норм .

4. Узагальнено результати нормативного й емпіричного аналізу. Виокремлено ключові бар'єри, які зумовлюють високі транзакційні витрати: правові колізії acquis та українського законодавства, адміністративно-цифрова фрагментація, слабка адаптованість процедур до потреб МСП. Показано, що бар'єри функціонують системно, утворюючи «системні вузли» розвитку співробітництва

5. Застосовано комплекс доктринально-правового, методологічного та емпіричного підходів. Їхня інтеграція дозволила не лише діагностувати проблеми, а й пояснити механізми їхнього впливу на бізнес-моделі підприємців, забезпечивши багатовимірне бачення транскордонного правового середовища. Доведено, що визначальною характеристикою співробітництва є правова асиметрія, спричинена різними інтеграційними статусами сторін: Словаччина – держава-член ЄС, Україна – асоційований партнер.

6. Розкрито, що правова асиметрія проявляється не лише на рівні формального статусу норм права, а й у самій логіці їхнього розвитку та застосування. У Словаччині як державі-члені ЄС acquis communautaire має пряму дію й верховенство над національним правом, тоді як в Україні норми Союзу діють через поетапну імплементацію, закріплену в Угоді про асоціацію. Це створює «подвійну правову площину»: одні й ті самі інструменти (NCTS, eIDAS,

e-CMR) функціонують з різною юридичною силою, швидкістю впровадження та практикою застосування. Наслідком цього є колізії, нестабільність правового регулювання й підвищення транзакційних витрат для суб'єктів підприємницької діяльності.

7. Встановлено три системні блоки проблем договірного регулювання:

Колізійність acquis та його асиметрична імплементація – у Словаччині діють прямі приписи права ЄС, тоді як Україна перебуває в режимі часткової імплементації, що спричиняє неповну сумісність двосторонніх угод та виникнення колізій.

Слабка адаптованість процедур до потреб МСП – надмірна складність трудових і міграційних правил, повторна сертифікація, висока фіксованість витрат на комплаєнс знижують конкурентоздатність малих і середніх підприємств.

Недостатня цифрова сумісність та взаємне визнання документів – інтеграція України в цифрові сервіси ЄС (eIDAS, eFTI, e-CMR) має фрагментарний характер, а статуси (AEO, кваліфіковані е-підписи) не визнаються взаємно, що унеможливлює створення єдиного цифрово-правового простору.

8. Визначено, що договірна база українсько-словацького співробітництва має гібридний характер. Вона поєднує «жорсткі» міжнародні договори (податкові, митні, інвестиційні), які забезпечують формальну стабільність і передбачуваність, з інструментами «м'якого права» (меморандуми, протоколи намірів, угоди про співпрацю), які мають консультативно-рекомендаційний статус і забезпечують оперативну гнучкість. Однак ця дуалістична структура породжує розрив між юридичною визначеністю та фактичною практикою правозастосування.

9. Обґрунтовано подвійний ефект гібридності. З одного боку, вона створює передумови для гнучкого реагування на потреби транскордонної співпраці, дозволяючи адаптуватися до динаміки європейського ринку. З іншого – призводить до фрагментації правового поля, інституційної дискретності та зниження рівня передбачуваності для підприємців. Такий стан речей робить правове середовище більш чутливим до політичних і регуляторних змін, що підвищує ризики для бізнесу.

10. Систематизовано три групи правових бар'єрів, які утворюють кумулятивний негативний ефект для підприємницької діяльності:

податково-митні – високі витрати на комплаєнс, складність доступу до спрощених режимів, асиметрія митних процедур;

трудові й міграційні – невизнання кваліфікацій і трудових договорів, слабкість механізмів захисту трудових прав, що обмежує мобільність робочої сили;

адміністративно-цифрові – обмежена інтероперабельність електронних систем, відсутність взаємного визнання е-підписів, сертифікатів відповідності та статусів АЕО, що блокує створення інтегрованої цифрово-правової інфраструктури.

11. Запропоновано концепт «регуляторного трикутника», який пояснює мультиплікативний негативний ефект взаємодії податково-митних, трудово-міграційних та адміністративно-цифрових бар'єрів. Доведено, що ці обмеження не діють ізольовано: їхнє поєднання створює «системні вузли», які одночасно ускладнюють доступ до ринку, знижують мобільність трудових ресурсів і блокують цифрову взаємодію підприємств з органами влади. Така інтегрована дія формує бар'єр вищого порядку, ніж сума окремих регуляторних проблем, і призводить до ефекту «замкненого кола» для малих і середніх підприємств.

12. Розкрито явище адміністративно-цифрової фрагментації та інституційних прогалин. Зокрема: збереження подвійного документообігу (паперовий та електронний), неповне впровадження інструментів eIDAS, e-CMR та eFTI, відсутність взаємного визнання статусів уповноважених економічних операторів (AEO). Крім того, обмеженість статистичної бази унеможливлює якісний моніторинг динаміки транскордонного підприємництва. Встановлено, що ці прогалини призводять до втрати часу, підвищення транзакційних витрат та зниження довіри підприємців до механізмів державної підтримки.

13. Результати опитування та інтерв'ю з українськими підприємцями в Словаччині засвідчили, що найбільші проблеми виникають не на етапі входу на ринок, а у постреєстраційних процедурах. Серед них: складність податкового адміністрування, бюрократизованість ліцензійних процедур, часті вимоги до додаткової звітності, а також формалізоване виконання трудових норм. Це свідчить про те, що навіть після формального виходу на ринок підприємці змушені витрачати значні ресурси на підтримання правового статусу, що істотно знижує привабливість довгострокового бізнес-планування.

14. Доведено, що правова асиметрія безпосередньо впливає на бізнес-моделі малих і середніх підприємств (МСП). Вона змушує підприємців адаптуватися шляхом мінімізації інвестицій у довгострокові проєкти, вибору більш простих організаційно-правових форм (наприклад, реєстрація індивідуальних підприємців замість товариств з обмеженою відповідальністю) або орієнтації на менш ризикові ринкові сегменти. Така стратегія виживання дозволяє зменшити витрати й ризики, проте водночас обмежує потенціал зростання, інноваційність та інтеграцію у європейські ланцюги доданої вартості.

15. Сформульовано авторську типологію регуляторних бар'єрів, яка поєднує матеріально-правові, процедурні та інституційні обмеження, що ускладнюють транскордонне підприємництво. Уточнено зміст категорії «правова

асиметрія», яка розглядається не як випадковий дисбаланс, а як структурний чинник транскордонного співробітництва, що визначає архітектоніку договірно-правового середовища, рівень транзакційних витрат і характер адаптаційних стратегій бізнесу.

16. Введено до наукового обігу концепт «гібридної договірно-правової архітектоніки», що пояснює поєднання елементів «жорсткого» права (міжнародні договори, норми acquis ЄС, імперативні положення національного законодавства) та «м'якого» права (меморандуми, протоколи, угоди про співпрацю). Доведено, що саме ця архітектоніка формує специфічну інституційну дискретність, у межах якої окремі сегменти правового простору інтегровані до acquis, тоді як інші залишаються у «сірій зоні» неврегульованості. Запровадження цього поняття дозволяє концептуалізувати внутрішню суперечливість транскордонного правового середовища й підкреслює його унікальність у порівнянні з класичними моделями двосторонньої взаємодії.

17. Здійснено порівняльний аналіз досвіду країн Центральної та Південно-Східної Європи (зокрема Польщі та Хорватії), що показав подібність етапів правової інтеграції. Встановлено, що Україна повторює характерні для постсоціалістичних держав закономірності адаптації до acquis, однак має інституційний лаг, який виражається у затримках із впровадженням цифрових сервісів, процедурним дисбалансом та неповним функціонуванням систем взаємного визнання. Це свідчить, що сучасний стан українсько-словацького співробітництва є не винятком, а типовою фазою інтеграційного процесу, що має бути враховано при формуванні державної політики.

18. Встановлено теоретичне значення отриманих результатів, яке полягає у розширенні методології порівняльно-правових досліджень транскордонного підприємництва, уточненні категорії «правова асиметрія», уведенні до наукового обігу концептів «регуляторного трикутника» та «гібридної договірно-правової

архітектоніки». Це дозволяє поглибити розуміння механізмів взаємодії національного та наднаціонального права в умовах європейської інтеграції та сформувати нові наукові орієнтири для аналізу трансформації правових режимів.

19. Підкреслено практичну значущість результатів, яка проявляється у можливості їх використання для:

— вдосконалення договірної бази між Україною та Словаччиною;

— гармонізації національного законодавства з acquis ЄС;

— розробки інструментів процедурної підтримки МСП у транскордонній діяльності (електронні сервіси, взаємне визнання сертифікатів, спрощені митні та трудові процедури);

— підготовки України до повноцінного вступу в Європейський Союз.

20. Зроблено висновок, що результати другого розділу створюють методологічний і практичний фундамент для подальших досліджень, зокрема для розроблення у третьому розділі дисертації механізмів усунення виявлених бар’єрів, зменшення правової асиметрії та формування прозорого й передбачуваного правового режиму транскордонного підприємництва.

РОЗДІЛ 3
ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА СЛОВАЦЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Аналіз, здійснений у попередніх розділах, засвідчив, що правове забезпечення транскордонного підприємництва функціонує як багаторівнева й поліцентрична система, у якій взаємодія національних, двосторонніх та наднаціональних норм зумовлює не лише формальну сумісність, а й рівень правової передбачуваності та довіри суб'єктів господарювання. У Розділі 1 було показано, що формальна транспозиція acquis є необхідною, проте недостатньою умовою; справжня ефективність інтеграційних процесів досягається лише за умови поєднання нормативної гармонізації з інституційно-договірною операціоналізацією та цифровою інтероперабельністю правових інструментів [67; 94; 153; 190].

Розділ 2, у свою чергу, надав емпіричний вимір цієї проблематики: на основі порівняльно-правового аналізу та результатів анкетування українських підприємців було доведено, що ключові бар'єри співробітництва концентруються у трьох площинах. По-перше, це правові асиметрії в інвестиційній і податковій сферах, які спричиняють надмірні витрати комплаєнсу (на них указали понад 60 % опитаних). По-друге, це відсутність дієвих договірних і процедурних механізмів у трудових та комерційних відносинах, що унеможливлює належне визнання кваліфікацій (22,5 % респондентів) та ускладнює судовий захист прав підприємців. По-третє, це цифрова несумісність адміністративних сервісів, яку зафіксували близько 40 % опитаних, і яка не дозволяє повною мірою використовувати потенціал електронних довірчих послуг

та інтегрованих процедур. Додатково 55 % респондентів наголосили на мовно-процедурних бар'єрах, що підтверджує існування системного розриву між формальною гармонізацією норм та їхньою практичною дієвістю.

Таким чином, логіка Розділу 3 визначається потребою перетворити нормативні домовленості на реальні механізми співробітництва. Для цього запропоновано три взаємопов'язані напрями вдосконалення, кожен із яких відтворює певний зріз виявлених проблем. У підрозділі 3.1 буде розглянуто гармонізацію правових режимів та усунення асиметрій, із деталізацією за трьома вимірами: нормативним (3.1.1), секторальним (3.1.2) та багаторівневим (3.1.3). У підрозділі 3.2 увага зосереджується на інституційно-організаційних і договірних механізмах, що забезпечують практичну імплементацію узгоджених норм: розширення договірної бази (3.2.1), інституціоналізація діалогу (3.2.2) та апробація інструментів «м'якого права» (3.2.3). Нарешті, у підрозділі 3.3 буде проаналізовано перспективи цифровізації та інноваційної інтеграції правових інструментів: довірчі послуги та «цифровий безвіз» (3.3.1), електронні адміністративні процедури (3.3.2), новітні моделі правового регулювання (3.3.3).

Отже, Розділ 3 виступає синтетичною ланкою дисертації: він інтегрує методологічні положення Розділу 1 з емпіричними висновками Розділу 2 та пропонує концептуально узгоджену систему практичних рішень, що здатна мінімізувати правові асиметрії, підвищити інституційну передбачуваність і забезпечити адаптивність правового режиму транскордонного підприємництва.

3.1. Гармонізація правових режимів та усунення асиметрій

Гармонізація правових режимів у сфері транскордонного підприємництва є одним із ключових напрямів сучасних інтеграційних процесів. Вона виступає

не лише техніко-юридичною процедурою перенесення норм *acquis communautaire* до національного законодавства, а й комплексним процесом зниження інституційної ентропії та підвищення стабільності регуляторного середовища [67; 153]. У цьому сенсі гармонізація слугує передумовою передбачуваності та довіри бізнесу до міждержавної кооперації, що є особливо важливим для суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Результати аналізу, проведеного у другому розділі, показали, що українсько-словацьке підприємницьке співробітництво відбувається в умовах стійкої інституційної асиметрії. Для Словацької Республіки як держави –члена ЄС –характерним є прямий пріоритет *acquis*, тоді як Україна перебуває на етапі поступового та фрагментарного наближення до європейського правопорядку [94]. Виявлені за допомогою методологічної матриці (див. розд. 2.2, табл. 2.1) відмінності підтвердили низький рівень узгодженості в інвестиційному та податковому праві, складність процедур для МСП та значні транзакційні витрати, що прямо знижує конкурентоспроможність українських підприємців. Показово, що 60 % опитаних підприємців вказали на податково-адміністративні бар'єри, а 22,5 % – на проблеми з визнанням професійних кваліфікацій, що свідчить про збереження розриву між формальною гармонізацією норм та їхньою практичною дієвістю.

У правовій доктрині гармонізація дедалі частіше розглядається як багатовимірний феномен, який охоплює не лише формальну транспозицію директив, а й синхронізацію функцій і практик на різних рівнях регулювання. Теорія багаторівневого врядування (*multi-level governance*) пояснює, що саме взаємодія національних, двосторонніх та наднаціональних рівнів визначає ступінь ефективності інтеграції [131; 190]. Без урахування цього виміру навіть формально імплементовані норми залишаються декларативними.

Для системного аналізу доцільно виокремити кілька різновидів гармонізації, що мають практичне значення у контексті українсько-словацької співпраці:

— нормативна –відтворення *acquis* у національному законодавстві з урахуванням принципів прямої дії та верховенства права ЄС [95; 214];

— функціональна –узгодженість адміністративних процедур і цифрових сервісів (зокрема, взаємне визнання електронних довірчих послуг за eIDAS, інтеграція митних систем через NCTS), що прямо впливає на транзакційні витрати бізнесу [156];

— інституційна – синхронізація компетенцій регуляторних органів і створення незалежних інституцій, здатних забезпечувати єдність правозастосування [123];

— секторальна – наближення окремих блоків регулювання (інвестиційного, податкового, митного, трудового), що критично важливо для МСП [161];

— вертикальна – узгодженість між національним законодавством, двосторонніми угодами та правом ЄС, яка дозволяє уникати множинних тлумачень і колізій [90; 91].

Запропонована типологія демонструє, що гармонізація не може бути зведена до уніфікації. Це багатовимірний процес, що поєднує нормативну сумісність, функціональну інтероперабельність, інституційну спроможність, секторальну адаптивність і вертикальну узгодженість.

На цій основі у вітчизняній науці вперше пропонується авторська дефініція: ***гармонізація правових режимів транскордонного підприємництва*** *– це процес зменшення правових асиметрій шляхом забезпечення нормативної сумісності, функціональної інтероперабельності, інституційної спроможності*

та багаторівневої узгодженості регулювання, що створює передумови для зниження транзакційних витрат і підвищення довіри інвесторів.

Порівняно з усталеними підходами, що зосереджуються переважно на формальній імплементації директив, запропоноване визначення є ширшим і враховує інституційний та процедурний виміри. Це дозволяє оцінювати не лише якість законодавчих актів, а й дієвість адміністративних процедур і практик правозастосування. У транскордонному підприємництві такий підхід є принциповим: інвестор оцінює не тільки текст законів, але й передбачуваність процедур, швидкість взаємного визнання рішень та наявність ефективних механізмів захисту.

Практична цінність цієї типології полягає у трьох вимірах:

— зменшення витрат на комплаєнс через спрощення процедур і зниження ризику дублювання;

— прискорення доступу МСП до європейського ринку завдяки функціональній сумісності електронних сервісів та взаємному визнанню документів;

— підвищення довіри інвесторів завдяки передбачуваному та симетричному правовому середовищу.

Таким чином, запропонована дефініція та типологія гармонізації становлять концептуальну основу для подальшого аналізу, який здійснюється у трьох взаємопов’язаних вимірах:

— нормативно-правовому, що охоплює співвіднесення українського законодавства з *acquis communautaire* та принципами прямої дії й верховенства права ЄС;

— методологічному, що спирається на вироблені у розділі 1 критерії (узгодженість, забезпечуваність виконання, доступність для МСП) та апробовані у розділі 2 для оцінки практичної дієвості норм;

— емпіричному, який ґрунтується на результатах опитувань і глибинних інтерв'ю з українськими підприємцями у Словаччині та дозволяє верифікувати наукові висновки через реальний досвід бізнесу.

У поєднанні ці три рівні створюють можливість перейти від теоретичної діагностики асиметрій (розд. 1 і 2) до розроблення практичних рішень у розділі 3.

Адаптація українського законодавства до acquis ЄС. Адаптація українського законодавства до *acquis communautaire* є ключовим інструментом гармонізації правових режимів у сфері транскордонного підприємництва. Йдеться не лише про технічне перенесення норм ЄС у національне законодавство, а про формування передбачуваного та симетричного правового середовища, що знижує транзакційні витрати та підвищує рівень довіри інвесторів [94; 153]. Як було показано у розділі 1, правове забезпечення міжнародного підприємництва функціонує як багаторівнева система, у якій ефективність визначається узгодженістю регуляторних підходів та прозорістю правозастосування [178].

У другому розділі доведено, що інституційна асиметрія між Україною та Словацькою Республікою – прямий пріоритет *acquis* у Словаччині та фрагментарне й поступове наближення в Україні – спричиняє правові колізії й надмірні транзакційні витрати для підприємців (див. розд. 2.2.1, табл. 2.1). Порівняльний досвід держав Центральної та Східної Європи підтверджує: успішна адаптація до *acquis* передбачає не лише транспозицію директив, але й перебудову інституцій, відповідальних за правозастосування, посилення процедурної прозорості та зменшення регуляторної фрагментації [123; 150].

У цьому контексті для України адаптація законодавства постає не стільки формальною євроінтеграційною вимогою, скільки практичною умовою доступу підприємців до ринку ЄС. Це особливо важливо для суб'єктів малого й

середнього бізнесу, які найбільше страждають від регуляторної асиметрії та непропорційних витрат на комплаєнс [157; 161].

Конституційні та кодексні зміни: від дуалізму до приватноправової моделі. Скасування Господарського кодексу України з 28 серпня 2025 року стало не лише технічним оновленням правової системи, а й принциповим кроком до подолання нормативного дуалізму, який упродовж десятиліть гальмував інтеграцію до європейського правопорядку [6; 15; 43]. Як зазначалося у розд. 2.2.1, співіснування Цивільного та Господарського кодексів породжувало колізії у сфері корпоративного управління, дублювало нормативні приписи та спричиняло суперечливу судову практику.

У своїй основі ця проблема мала інституційну природу –суперечність між публічно-правовою та приватноправовою логікою регулювання підприємництва. Подібна асиметрія суперечила принципам *acquis*, що ґрунтуються на приватноправній моделі та верховенстві свободи договору [94].

Прийняття Закону України № 4196-IX «Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об’єднань юридичних осіб» від 9 січня 2025 року, який набрав чинності 28 серпня 2025 року, визначило нову основу для регулювання підприємницьких відносин: відтепер такою базою виступає Цивільний кодекс України та спеціальні закони [29; 62]. Встановлений трирічний перехідний період (до 28 серпня 2028 року) покликаний забезпечити поетапне впровадження приватноправної моделі у практику юридичних осіб.

Порівняльний досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Словаччини, підтверджує доцільність цього кроку. Відмова від подвійних кодексів у 1990-х роках була необхідною умовою адаптації до *acquis* і сприяла зниженню регуляторних асиметрій та підвищенню рівня довіри бізнесу [123; 150;

208]. Україна, хоч і з тридцятирічним запізненням, фактично повторює аналогічну інтеграційну траєкторію.

Методологічний зв'язок. У розд. 1 (1.2.2) були сформульовані критерії «симетричності» та «передбачуваності» правових режимів. У розд. 2.2.1 доведено, що дуалізм ЦКУ–ГКУ суперечив цим критеріям, оскільки продукував протилежні тлумачення норм, ускладнював правозастосування та підвищував транзакційні витрати. Саме тому подолання дуалізму є не лише політичним, а й методологічно обґрунтованим завданням, що випливає із застосованої дослідницької матриці.

Авторські пропозиції. Для забезпечення системної адаптації до *acquis communautaire* доцільним є:

— розроблення Плану кодифікаційної гармонізації, який передбачатиме поступове наближення Цивільного кодексу України до ключових інститутів компанійного права ЄС (захист прав акціонерів, процедури злиття та поглинання відповідно до Директиви (ЄС) 2017/828 та Директиви 2004/25/ЕС) [97; 98; 177];

— інтеграція положень щодо цифрових корпоративних процедур (електронна реєстрація, онлайн-рішення органів управління), що відповідає новітнім ініціативам ЄС у сфері *digital company law* [114];

— створення спільної українсько-словацької робочої групи з питань кодифікації, яка забезпечить узгодженість підходів, обмін практиками та мінімізацію інституційних розривів.

Практичні наслідки полягатимуть у тому, що запропоновані заходи матимуть безпосередній ефект:

— для малого й середнього бізнесу – спрощення корпоративних процедур та зменшення витрат на юридичний супровід;

— для інвесторів – підвищення захищеності прав акціонерів та передбачуваність процедур M&A;

— для держави – зниження навантаження на судову систему завдяки усуненню колізій і формуванню єдиної судової практики.

Таким чином, подолання дуалізму та наближення цивільного законодавства України до *acquis communautaire* є не лише юридичною вимогою євроінтеграції, а й науково обґрунтованим і практично значущим кроком до формування симетричного та передбачуваного правового середовища.

Корпоративне право та договірні інструменти. Реформування корпоративного законодавства України у 2018, 2022 та 2025 роках [16; 29; 33] стало важливим етапом поступового наближення до європейських стандартів корпоративного управління. Як показано у розд. 2.2.4, значним здобутком цього процесу було нормативне закріплення корпоративних договорів, які у правопорядках ЄС розглядаються як дієві інструменти договірної інженерії (*contractual engineering*) та балансування інтересів мажоритарних і міноритарних акціонерів [103; 153; 188]. Включення у національне законодавство механізмів *tag-along* (право співпродажу), *drag-along* (примусовий приєднаний продаж) та *deadlock-clauses* (клаузули врегулювання «патових» ситуацій) дозволило зблизити українську практику з європейською, яка ґрунтується на приватноправній природі регулювання та автономії волі сторін [16; 29; 33; 103; 153; 188].

Разом з тим емпіричні результати (див. розд. 2.3.1) засвідчили, що цей поступ має переважно формальний характер. Понад дві третини опитаних підприємців вказали на фінансову недосяжність складних договірних конструкцій і високу вартість юридичного супроводу як на головний бар’єр їх використання. Унаслідок цього в Україні фактично утворилася функціональна асиметрія: інструменти, які у країнах ЄС стали буденною корпоративною практикою, залишаються доступними лише великим компаніям. Це відповідає висновкам міжнародних досліджень, де наголошується на обмеженому доступі

МСП до сучасних корпоративних механізмів у країнах із перехідною економікою [157; 235].

Методологічний зв’язок. Як обґрунтовано у розд. 1.2.2, симетричність і передбачуваність правових режимів є ключовими критеріями довіри бізнесу до регуляторного середовища. Дані розд. 2.2.4 підтвердили, що відсутність реальної доступності корпоративних договорів для МСП суперечить цим критеріям, підвищує транзакційні витрати та консервує нерівність між суб’єктами. Отже, сам факт існування норми у законодавстві ще не створює правової визначеності – необхідною є її фактична дієвість у забезпеченні рівних можливостей.

Критичний аспект. Сучасна українська модель корпоративних договорів має дві фундаментальні проблеми:

– надмірна складність конструкцій, що вимагає залучення дорогих послуг і обмежує використання МСП;

– відсутність інституційної інфраструктури (публічних реєстрів, зразкових договорів, методичних матеріалів), яка б робила ці інструменти доступними на практиці.

Авторські пропозиції. З метою усунення зазначених обмежень, пропонується комплекс заходів, який у вітчизняній науці пропонується вперше як цілісна модель:

— модельні корпоративні договори зі спрощеною структурою та чіткими алгоритмами застосування, спеціально адаптовані для потреб МСП;

— анонімізований реєстр корпоративних угод, що виконував би роль відкритого орієнтира для бізнесу, сприяв прозорості договірної практики та зменшував витрати на пошук правових рішень;

— навчально-методична підтримка (гайди, консультаційні сервіси при ТПП або бізнес-асоціаціях), яка б сприяла поширенню практики корпоративних договорів серед підприємців малого і середнього сегменту.

Практичні наслідки. Запровадження цих інструментів забезпечить:

— для МСП – зменшення фінансового навантаження та доступ до сучасних механізмів корпоративного управління;

— для інвесторів – ефективніші гарантії захисту прав міноритарних акціонерів та передбачуваність процедур M&A;

— для держави – зниження навантаження на судову систему та підвищення ефективності корпоративного регулювання без додаткового адміністративного втручання.

Таким чином, розвиток корпоративних договорів в Україні має розглядатися не лише як формальна транспозиція acquis, а як функціональна гармонізація, спрямована на реальне забезпечення доступності правових механізмів для бізнесу. Запропоновані рекомендації логічно випливають із результатів розд. 1 і 2 та становлять важливий елемент наукової новизни цього дослідження.

Державна допомога та конкуренційна політика. Прийняття Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» 2014 року стало важливим кроком у напрямі зближення з правом Європейського Союзу [19]. Закон містить загальні положення, які формально відповідають вимогам *acquis communautaire*. Проте, як засвідчує практика, ця відповідність має переважно декларативний характер. Механізми, передбачені законом, не забезпечують ані прозорості, ані рівності доступу. Відтак правозастосування породжує сумніви щодо його передбачуваності та підриває довіру суб'єктів господарювання.

Результати інтерв'ю з представниками бізнесу (див. розд. 2.3.2) підтвердили цю тезу: процедура отримання допомоги є надмірно бюрократизованою, критерії відбору – непрозорими, а застосування преференцій – вибірковим. Унаслідок цього відбувається викривлення конкурентного

середовища, що фіксується і у звітах Європейської комісії [105; 124]. Іншими словами, спостерігається класичний розрив між «нормою» та «реалізацією».

У розд. 1.2.2 обґрунтовувалося, що ключовими критеріями правового режиму є симетричність та передбачуваність. Аналіз розд. 2.3.2 показав, що чинна практика державної допомоги цим критеріям суперечить. Виникає подвійна невідповідність: нормативна (правила існують лише формально) та інституційна (Антимонопольний комітет України позбавлений достатньої автономії та ресурсів для їх реалізації). Це створює ґрунт для вибірковості, підвищує транзакційні витрати бізнесу і загострює ризики корупційних практик.

Щоб усунути зазначені дисбаланси, на думку автора, доцільним є:

— створення спільного українсько-словацького механізму моніторингу державної допомоги, який забезпечив би взаємний контроль і поширення найкращих практик;

— запровадження «малого пакета державної допомоги» (*simplified state aid rules*), спеціально орієнтованого на МСП, із чіткими строками ухвалення рішень, стандартизованими формами документів і спрощеною процедурою подання заявок;

— посилення інституційної спроможності АМКУ шляхом незалежного аудиту його діяльності та запровадження механізмів публічної звітності.

Очікуваний ефект від таких кроків має багаторівневий характер:

— для МСП – доступ до програм підтримки без надмірних витрат;

— для інвесторів – прозоре та передбачуване конкурентне середовище;

— для держави – стійка система державної допомоги, яка відповідає європейським стандартам і балансує розвиток підприємництва з вимогами конкурентної політики.

Отже, реформування режиму державної допомоги не може зводитися до «формальної» транспозиції acquis. Йдеться про інституційну гармонізацію, без

якої неможливе формування симетричного та прогнозованого правового середовища.

Порівняльний досвід Словаччини. Як зазначено у розд. 1.1.2, у 1990 –2004 рр. Словаччина здійснила масштабну адаптацію законодавства до *acquis communautaire*, що охоплювала корпоративне право, конкурентну політику, митно-податкові режими та державну допомогу [100; 150]. Важливим досягненням цього курсу була не лише транспозиція директив, а й інституційна перебудова: формування стабільних процедур підготовки актів, системна оцінка регуляторного впливу, узгодження секторальних реформ у межах єдиної інтеграційної рамки. Саме така системність і послідовність відповідала логіці, яку в розд. 1.2.2 визначено як передумову довіри бізнесу: симетричність норм і передбачуваність їх застосування.

Разом із тим словацька траєкторія не була рівною. У низці сфер на початковому етапі переважала «копіювальна» транспозиція *acquis*, яка згодом потребувала додаткових раундів уточнення та правозастосовчої корекції. Окремі сегменти корпоративного управління та контролю за державною допомогою стикалися з браком інституційної спроможності [150; 235]. Іншими словами, успіх інтеграції забезпечував не сам факт швидкого перенесення норм, а здатність системи до післятранспозиційної адаптації, виправлення помилок і нарощування інституційної узгодженості. Цей висновок кореспондує з теоретичними положеннями розд. 1, де інтеграція розглядається як інституційний процес зі зменшенням транзакційних витрат не лише завдяки нормотворенню, а й через якість правозастосування.

На цьому тлі українська динаміка, окреслена у розд. 2, виглядає фрагментарною. Реформи здебільшого носять секторальний характер і реалізуються без єдиного інтеграційного дизайну, що обмежує їх узгодженість і позбавляє належних механізмів зворотного зв’язку (див. розд. 2.2; 2.3). Така

дисперсія реформ породжує колізії та асиметрії, які безпосередньо збільшують транзакційні витрати для малого й середнього бізнесу у транскордонному співробітництві зі Словаччиною.

У цих умовах просте «перенесення» норм acquis не може розглядатися як достатня стратегія. На думку автора, необхідним є формування інституційно орієнтованого сценарію гармонізації, побудованого з урахуванням словацького досвіду.

Пропонується так званий «словакський сценарій адаптації», що включає:

1. послідовність етапів – від усунення внутрішніх колізій і кодифікаційного узгодження (корпоративне право, державна допомога, закупівлі, цифрові довірчі послуги) до поступового налаштування правозастосування;

2. центральну координацію гармонізації з чітким мандатом і календарем перевірок виконання;

3. «матрицю відповідності» між acquis та положеннями ЦК/спеціальних законів із sunset clauses для застарілих норм;

4. обов’язкове *ex ante* оцінювання впливу кожного пакета зближення та *ex post* перегляд результатів через 12–18 місяців;

5. спільні з урядом Словаччини twinning-модулі (у сферах держдопомоги, закупівель, цифрових довірчих послуг) для обміну правозастосовчими практиками.

Слід зазначити, що такий підхід не є механічним копіюванням. Він спрямований на адаптацію уроків словацької інтеграції до українських умов, створення послідовної інституційної рамки, здатної забезпечити симетричність правил і зменшення транзакційних витрат для бізнесу. Запропонований сценарій відповідає як концептуальним положенням розд. 1.2.2, так і емпіричним даним розд. 2.

Отже, адаптація українського законодавства до acquis ЄС повинна розглядатися не як формальний обов'язок, а як ключова передумова формування передбачуваного й симетричного правового середовища транскордонного підприємництва. Виявлені у розд. 1 і 2 асиметрії у корпоративному праві, державній допомозі, публічних закупівлях і цифрових довірчих послугах підтверджують потребу у комплексному сценарії гармонізації. Запропоновані механізми становлять основу інтеграційної моделі, що поєднує усунення внутрішніх колізій із практичними інструментами двостороннього співробітництва.

Модернізація інвестиційних і податкових угод. Методологічні критерії, визначені у розділі 1 – юридична дієвість (enforceability), здатність до оновлення (update-fitness), цифрова інтероперабельність та SME-usability – становлять інструмент для ідентифікації правових асиметрій у двосторонніх угодах. Їх застосування до інвестиційних і податкових договорів України та Словацької Республіки (див. розд. 2) виявило глибокі дисбаланси, що підтверджуються як нормативним аналізом, так і емпіричними свідченнями бізнесу.

Інвестиційний вимір. Договір про взаємний захист інвестицій 1994 року [219] та Вашингтонська конвенція ICSID 1965 року [132] закріплюють класичну модель *ISDS*. Проте після рішень Суду ЄС у справах *Achmea* (2018) [91] та *Komstroy* (2021) [90] виникла структурна асиметрія: для України BIT зберігає чинність, тоді як словацькі суди, керуючись *acquis communautaire*, можуть відмовляти у визнанні арбітражних рішень. Це підважує критерій enforceability, позбавляючи інвесторів передбачуваності.

Емпіричні дані (розд. 2) підтвердили проблему: понад третина опитаних підприємців не вірить у здатність міжнародного арбітражу реально захистити їхні інтереси, посилаючись на надмірну вартість і затягнутість процедур. Для МСП ситуація є критичною: транзакційні витрати на участь у процесах ICSID чи

UNCITRAL [217] фактично виключають їх із доступу до правового захисту, що засвідчує дефіцит критерію SME-usability. Як слушно зауважують Kaufmann-Kohler і Potestà [137], сучасна система розподілу юрисдикцій між національними судами та арбітражними трибуналами породжує конфлікт компетенцій і дублювання процесів. Обґрунтованим виглядає впровадження гібридної моделі врегулювання спорів –міжнародний арбітраж як перша інстанція з апеляцією до багатостороннього інвестиційного суду (MIC) чи національних судів, що поєднало б сумісність із *acquis* та збереження інвестиційної привабливості.

Податковий вимір. Конвенція про уникнення подвійного оподаткування 1996 р. [9] залишається чинною, проте не відповідає критеріям update-fitness і SME-usability. Після імплементації стандартів BEPS і MLI [158; 160; 162; 168; 174] різко зросла складність процедур, особливо для малого бізнесу. За результатами опитувань, 60 % підприємців стикаються з труднощами податково-адміністративного характеру, а 40 % – з проблемами цифрової інтероперабельності. У розд. 2.4 зафіксовано, що подвійне оподаткування та громіздкі MAP-процедури є серед трьох основних бар'єрів транскордонної діяльності. Це свідчить про втрату адаптивності угоди й підвищення транзакційних витрат.

Найбільш уразливими є МСП. Як підкреслює OECD [171], механізми BEPS спочатку орієнтувалися на транснаціональні корпорації й створюють непропорційний тягар для малого бізнесу. У результаті підприємці часто змушені звертатися до посередників для виконання податкових зобов'язань, що ще більше збільшує витрати.

Модернізація податкових угод має включати:

— спрощені MAP-процедури з фіксованими строками для МСП [179];

— цифровізацію сервісів (e-invoicing, pre-filled returns, автоматизований обмін даними) [122; 144];

— спрощені траєкторії комплаєнсу для бізнесу з малим оборотом;

— інститут *pre-ruling* як гарантію правової визначеності [210];

— створення спільного українсько-словацького органу для гармонізації положень конвенції з актуальними ініціативами ЄС.

Порівняльний досвід ЦСЄ. У Польщі після рішення *Achmea* було розпочато перегляд внутрішньоєвропейських BIT, які суперечать праву ЄС [232]. У Чехії після ратифікації MLI до низки податкових угод внесено зміни відповідно до стандартів BEPS [149; 169]. У Словаччині з 2019 р. діє поріг у 10 000 євро, нижче якого транзакції не підпадають під правила трансфертного ціноутворення [164; 173], що зменшує адміністративне навантаження на МСП. Така практика демонструє можливість поєднання гармонізації *acquis* з адаптацією правових механізмів до національних і бізнесових потреб.

Висновок. Інвестиційні та податкові угоди між Україною та Словацькою Республікою є зонами найбільш виразних правових асиметрій. Їх модернізація є не лише техніко-юридичним завданням, а стратегічним етапом гармонізації правових режимів, спрямованим на зменшення транзакційних витрат, усунення регуляторної невизначеності та формування передбачуваних правил гри для МСП.

Забезпечення багаторівневої узгодженості та мінімізації правових розривів. У попередніх підрозділах (3.1.1–3.1.2) доведено, що ключовими бар’єрами розвитку українсько-словацького співробітництва є правові асиметрії та недостатня модернізація двосторонніх інвестиційних і податкових угод. Водночас ці проблеми становлять лише елемент ширшої картини. Системним викликом є відсутність сталих інституційних механізмів узгодження норм національного, двостороннього та європейського права, що породжує багаторівневу колізійність.

Теоретичний аналіз у розділі 1 засвідчив, що в умовах багаторівневого врядування (*multi-level governance*) конфлікти норм є радше закономірністю, ніж винятком. Вони збільшують транзакційні витрати [153] і формують «зони невизначеності», у яких актори вимушені діяти за відсутності достатньо чітких правил [190]; це узгоджується з логікою багаторівневої взаємодії, описаною у класичних працях з теорії врядування [131]. Емпіричні матеріали розділу 2 підтвердили цю закономірність: приклади з податкового та митного регулювання показали, що підприємці фактично опиняються між трьома правовими режимами –національним, двостороннім і наднаціональним. Особливо вразливими є малі й середні підприємства (МСП), які не мають ресурсів для одночасної адаптації до подвійних і потрійних вимог.

Водночас і запропоновані в доктрині засоби подолання цих проблем мають вбудовані ризики. Динамічне наближення норм України до *acquis communautaire* за відсутності належних перехідних періодів може спричинити регуляторне перевантаження, перетворивши гармонізацію на складно керований процес. Спільні арбітражні механізми також мають обмежений потенціал: прецеденти Суду ЄС у справах *Achmea* (2018) [91] і *Komstroy* (2021) [90] окреслили межі сумісності інвестиційного арбітражу з правом ЄС у внутрішньоєвропейському вимірі; відтак будь-яка інституція поза системою судів ЄС не може остаточно тлумачити право ЄС, що зумовлює юрисдикційні «сіри зони». У такій конфігурації бізнес очікує правової визначеності, однак арбітраж об’єктивно не спроможний надати її в повному обсязі – це випливає і з аналізу інституційної природи *acquis* [94]. Додатково зберігається асиметрія ресурсів: великі корпорації здатні нейтралізувати складність завдяки фаховим юридичним командам, тоді як МСП несуть непропорційний тягар комплаєнсу [161].

Відтак першочерговим завданням є формування архітектури багаторівневої узгодженості, що не зводиться до уніфікації текстів угод, а забезпечує сталі

інституційні та процедурні механізми. На підставі узагальнення підходів багаторівневого врядування [131; 190], доктрини *acquis* та його судової природи [94], а також практик належного регулювання й оцінювання регуляторного впливу [109; 167], у дослідженні запропоновано авторську чотирирівневу модель гармонізації, яка охоплює повний цикл забезпечення правової сумісності: «норма → інтерпретація → інституція → моніторинг».

Рівень	Зміст	Приклади інструментів
Норма	Закріплення принципів у двосторонніх угодах	Клаузули відповідності acquis
Інтерпретація	Уніфікація тлумачення положень	Спільні інтерпретаційні ноти, дорожні карти
Інституція	Інституційне забезпечення застосування	Експертні ради з подвійним мандатом (консультативним і колізійним)
Моніторинг	Оцінка дієвості та результативності	KPI, регулярні звіти про гармонізацію

Таблиця. 3.1. Чотирирівнева модель забезпечення багаторівневої узгодженості

Відповідно до таблиці 3.1.3, кожен рівень виконує власну функцію, але водночас утворює логічно послідовний ланцюг:

– *Нормативний рівень (норма).* Передбачає закріплення принципів динамічного наближення у двосторонніх угодах, але із встановленням перехідних періодів і винятків для чутливих сфер. Це дозволяє поєднати вимогу сумісності з acquis із потребою правової адаптивності.

– *Інтерпретаційний рівень (тлумачення).* Забезпечується уніфікація тлумачень через спільні інтерпретаційні ноти й дорожні карти, що зменшує ризик множинних трактувань та посилює передбачуваність регуляторного середовища.

– *Інституційний рівень (впровадження).* Передбачає створення експертних рад з подвійним мандатом, здатних оперативно вирішувати спори ще до їх ескалації до арбітражу. Це особливо значуще для МСП, які не мають ресурсів для складних судових процедур.

– *Оціночний рівень (моніторинг).* Спирається на систему KPI, що дозволяє об’єктивно вимірювати час розгляду спорів, частку гармонізованих процедур і рівень скорочення витрат бізнесу на дотримання норм. Регулярний моніторинг робить інтеграційний процес не лише декларативним, а й підзвітним.

У сукупності ці чотири рівні утворюють системну рамку, яка перетворює гармонізацію з формальної транспозиції норм у дієвий механізм зниження транзакційних витрат та підвищення довіри інвесторів. Її сильна сторона полягає у багатовимірності: норма задає юридичні орієнтири, інтерпретація гарантує єдине розуміння, інституція забезпечує практичне застосування, а моніторинг створює механізми підзвітності й корекції. Саме така логіка відповідає сучасній практиці ЄС і є найбільш релевантною для врегулювання асиметрій у транскордонному співробітництві України та Словаччини.

3.2 Інституційно-організаційні та договірні механізми співробітництва.

Як було обґрунтовано у Розділі 1, правове забезпечення транскордонного підприємництва не може зводитися лише до гармонізації норм. Воно функціонує як багаторівнева система, у якій норми права набувають реальної сили лише за умови наявності відповідної договірно-інституційної архітектоніки. Саме вона забезпечує сталість процедур, регулярність консультацій, передбачуваність рішень і здатність трансформувати домовленості у стійкі практики [94; 153; 178]. Якщо у підрозділах 3.1.1–3.1.3 було показано, що нормативна гармонізація сприяє зниженню асиметрій та колізій, то досвід українсько-словацьких відносин переконливо свідчить: за відсутності договірно-інституційної операціоналізації навіть найбільш гармонізовані норми залишаються декларативними.

Емпіричний матеріал Розділу 2 підтвердив, що слабкість інституційної складової є системним явищем. Зокрема, понад 25 % підприємців відзначили нерегулярність двосторонніх консультацій, майже 30 % – відсутність чітких процедур ухвалення рішень, а значна частина респондентів – низьку ефективність змішаних органів. Цю ситуацію можна визначити як інституційну дискретність, яка у поєднанні з «тонкою» договірною базою формує стан регуляторної непередбачуваності. У результаті бізнес сприймає двосторонні домовленості радше як декларативні акти, ніж як інструменти зниження транзакційних витрат [100; 208].

Наукова новизна цього дослідження полягає також у концептуалізації категорії **«***договірно-інституційна архітектоніка***»** як критерію оцінки стійкості правового режиму транскордонного підприємництва. Вона охоплює три виміри: (1) наявність цілісної та актуальної договірно-правової бази; (2) інституціоналізацію регулярного двостороннього діалогу; (3) впровадження проміжних інструментів «м’якого права».

Значущість цієї категорії полягає в тому, що вона дозволяє оцінювати не лише формальну чинність угод, а й якість процедур та передбачуваність практик, що безпосередньо впливає на рівень довіри бізнесу та готовність підприємців розширювати діяльність у суміжних юрисдикціях. В українській і словацькій науковій літературі зазначена категорія досі не отримала належної концептуалізації, хоча саме вона відображає центральний виклик сучасного інтеграційного процесу: як перетворити нормативну сумісність на операційну ефективність. Її застосування відкриває можливість формування нової методології оцінки міжнародних угод та інституцій не за формально-юридичним, а за функціональним критерієм.

Крім того, без розбудови договірно-інституційної архітектоніки Україна не зможе повноцінно інтегруватися у єдиний ринок ЄС, де сталість процедур і

передбачуваність правозастосування виступають не факультативними, а системоутворюючими умовами [94; 178]. Таким чином, значення цього концепту виходить за межі українсько-словацького діалогу й набуває європейського виміру.

Щоб наочно показати співвідношення проблемних вузлів і запропонованих напрямів, доцільно використати порівняльну таблицю (табл. 3.1). Вона одночасно виконує функцію структурування матеріалу та окреслює логіку подальшого аналізу. Кожен із трьох блоків таблиці відповідає змісту підпунктів 3.2.1–3.2.3, у яких буде розкрито: по-перше, як розширення договірно-правової бази закриває нормативні прогалини; по-друге, як інституціоналізація діалогу долає інституційну дискретність; по-третє, як інструменти «м'якого права» забезпечують гнучкість і поступовий перехід до hard law.

Вимір	Поточний стан	Запропоновані рішення	Очікуваний ефект
Договірно-правовий	Відсутність угоди про правову допомогу; обмежене визнання кваліфікацій; застаріла економічна та науково-технічна угода	3.2.1 – розширення договірно-правової бази (угода про правову допомогу; протокол до Угоди-2014; оновлення угоди 2005/2007)	Зменшення транзакційних витрат; прискорення процедур; доступ МСП до ринку
Інституційний	Інституційна дискретність: відсутність регулярності консультацій; слабка роль змішаної комісії; низька довіра бізнесу (25–30 % респондентів)	3.2.2 – інституціоналізація діалогу (регулярний графік; бізнес-рада МСП; тристоронні формати)	Передбачуваність рішень; зростання довіри; репрезентація інтересів бізнесу
Процедурний (soft law)	Відсутність проміжних гнучких інструментів; повільна кодифікація нових правил; правова невизначеність	3.2.3 – інструменти «м'якого права» (дорожні карти, меморандуми, пілотні проєкти)	Апробація інноваційних моделей; швидке реагування на потреби; поступовий перехід до hard law

Таблиця 3.2. Проблемні вузли та напрями формування договірно-інституційної архітектоніки

Таким чином, саме ці три складові визначають внутрішню логіку підрозділу 3.2. У 3.2.1 буде показано, як розширення та актуалізація договірно-правової бази здатні закрити ключові прогалини у правовому регулюванні (визнання рішень, кваліфікацій, оновлення угод про співробітництво). У 3.2.2 буде проаналізовано інституційні механізми двостороннього діалогу, покликані забезпечити регулярність консультацій, прозорість процедур і симетричність представництва, особливо для МСП. Нарешті, у 3.2.3 увагу зосереджено на нових форматах «м'якого права» –дорожніх картах, меморандумах, пілотних проєктах –які дозволяють апробувати інноваційні механізми співпраці перед їхньою подальшою кодифікацією.

Отже, підрозділ 3.2 спрямований на подолання виявленої у Розділі 2 прогалини між нормативною гармонізацією та її практичною дієвістю. Запропонована категорія «договірно-інституційна архітектоніка» виконує подвійну функцію: наукову –як інструмент аналізу стійкості транскордонних правових режимів, і практичну –як дороговказ для формування передбачуваного й стабільного середовища українсько-словацького підприємницького співробітництва.

Розширення договірно-правової бази. У Розділі 1 було доведено, що гармонізація норм є необхідною, але недостатньою умовою ефективності правового забезпечення міжнародного підприємництва: результат визначається інституційною та договірною операціоналізацією узгоджених норм (див. Розд. 1, пп. 1.2.). У підрозділах 3.1.1–3.1.3 було окреслено напрями нормативної гармонізації (матеріальне та колізійне право), проте емпіричний матеріал Розділу 2 (підрозд. 2.2.3; 2.3.2) засвідчив, що ключовим «вузьким місцем» залишаються прогалини саме у договірно-правовій рамці та процедурній координації. Вони

породжують додаткові транзакційні витрати бізнесу, затримки у взаємному визнанні документів і кваліфікацій та знижують передбачуваність регуляторного середовища.

Емпірична діагностика. Близько 22,5 % опитаних підприємців вказали на труднощі із визнанням професійних кваліфікацій, що обмежує мобільність робочої сили та створює додаткові витрати на нострифікацію дипломів і сертифікатів. Понад 60 % респондентів повідомили про податково-адміністративні труднощі, зокрема потребу дублювати документи у двох юрисдикціях, витрачаючи ресурси на переклади та нотаріальні дії. Додатково було зафіксовано застарілість чинної економічної та науково-технічної угоди (2004/2007), яка не враховує сучасних інтеграційних пріоритетів сталого розвитку й цифрової економіки. Ці емпіричні дані підтверджують висновок підрозд. 3.1: нормативна сумісність без договірних і процедурних «мостів» не знижує транзакційні витрати до прийнятного рівня.

Запропоновані напрями модернізації договірно-правової бази:

Розширення сфери дії Угоди 2014 р. між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про взаємне визнання документів про освіту і наукові ступені на професійні кваліфікації. Нинішня угода поширюється лише на освітні документи й не регулює питання професійних сертифікацій та ліцензій [54]. Це зумовлює додаткові витрати на нострифікацію дипломів і фактично обмежує мобільність робочої сили. За результатами емпіричного дослідження, 22,5 % українських підприємців у Словацькій Республіці відзначили труднощі з визнанням кваліфікацій як системний бар’єр (див. Розд. 2). Розширення сфери дії угоди відповідало б європейській практиці академічного визнання, що відображена у діяльності мережі ENIC-NARIC та аналітичних оглядах *Eurydice* [116; 120].

Актуалізація Угоди 2005 р. між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про економічне, промислове і науково-технічне співробітництво (ратифікована 2007 року). Документ залишався актуальним у контексті розвитку двосторонньої торгівлі на початку 2000-х роках, проте нині не враховує ключових інтеграційних пріоритетів ЄС, зокрема положень Європейського зеленого курсу [114]. Український Національний план з енергетики та клімату до 2030 року також акцентує увагу на необхідності розвитку *green & digital cooperation* [14]. Оновлення угоди дозволило б закріпити правову основу для інноваційних проєктів у сферах енергетики, екології та цифрової економіки, а також полегшити залучення фінансування від інституцій ЄС та Організації економічного співробітництва та розвитку [161].

Укладення нової угоди про взаємне визнання адміністративних документів і сертифікатів. Наразі українські підприємці у Словаччині змушені дублювати пакети документів у двох юрисдикціях (податкові довідки, сертифікати відповідності, витяги з комерційних реєстрів). За даними опитування, понад 60% респондентів назвали ці процедури критичним бар'єром (див. Розд. 2). У своїх аналітичних оглядах також наголошує Організація економічного співробітництва та розвитку, яка визначає дублювання адміністративних процедур одним із найбільш обтяжливих чинників для розвитку МСП [161; 170]. Укладення спеціальної угоди дозволило б усунути дублювання, знизити витрати на переклади та нотаріальні дії й забезпечити більш передбачуване середовище для транскордонних операцій. Це є новим напрямом, сформованим на основі виявлених емпіричних бар'єрів, і може стати прецедентом для майбутніх домовленостей України з іншими державами-членами ЄС.

Бар'єр (за результатами Розд. 2)	Договірне рішення	Очікуваний ефект
22,5 % підприємців –проблеми з визнанням кваліфікацій	Розширення дії Угоди 2014 р. на професійні кваліфікації	Мобільність кадрів; формування змішаних команд; підвищення конкурентоспроможності
60 % підприємців – податково-адміністративні труднощі (дублювання документів)	Угода про взаємне визнання адміністративних документів і сертифікатів	Зниження витрат на переклади й нотаріальні дії; спрощення доступу МСП до ринку
Застаріла економічна та науково-технічна угода (2004/2007)	Актуалізація угоди з урахуванням green & innovation пріоритетів	Залучення інвестицій; розвиток інноваційного підприємництва; інтеграція до програм ЄС

Таблиця 3.3. Бар'єри у договірно-правовій сфері та запропоновані рішення

Отже, розширення договірно-правової бази є ключовою передумовою трансформації нормативної гармонізації у практичну ефективність. Запропоновані напрями дозволяють усунути найгостріші прогалини, визначені емпірично (кваліфікації, адміністративні документи, інноваційна співпраця), та сформувати правову основу для сталого розвитку українсько-словацького підприємницького співробітництва.

Інституційні механізми двостороннього діалогу. Як доведено у Розділі 1, правове забезпечення транскордонного підприємництва функціонує як поліцентрична система, у якій норми набувають реальної сили лише за умови їхньої інституційної операціоналізації [94; 153; 190;]. Емпіричний матеріал Розділу 2 підтвердив наявність системної інституційної дискретності: нерегулярність консультацій (25–30 % опитаних), дублювання адміністративних процедур (понад 60 %), відсутність прозорих каналів участі МСП (значна частина інтерв'ю). У правничій термінології це кваліфікується як процедурна фрагментація, правова невизначеність та компетенційний дефіцит. Виявлені кількісні показники безпосередньо верифікують теоретичні висновки Розділу 1

щодо критичного значення інституційної операціоналізації норм: у разі її відсутності навіть гармонізовані положення залишаються декларативними, не створюючи необхідної передбачуваності для бізнесу [157; 161].

Водночас у правовій базі українсько-словацьких відносин наявні окремі інституційні елементи, що демонструють потенціал для розвитку. Так, на підставі Угоди від 5 грудня 2000 року функціонує Словацько-українська міжурядова комісія з транскордонного співробітництва, яка має право скликати щорічні засідання й утворювати робочі групи [55]. Однак її діяльність зосереджується переважно на прикордонних питаннях і не охоплює комплексно інвестиційні, податкові й підприємницькі аспекти. Подібні висновки підтверджуються дослідженнями серед місцевих і регіональних акторів: чинні механізми сприймаються як фрагментарні та декларативні, радше ніж як ефективні інструменти підтримки бізнесу [211].

У 2023 році сторони підписали Меморандум про співробітництво у підготовці спільних проєктів для програм ЄС, що засвідчив політичну волю до поглиблення координації, проте не забезпечив інституційної обов’язковості процедур [60]. Нарешті, Угода 2014 року про взаємне визнання освітніх документів підтвердила потенціал формалізованих інституційних рішень, хоча її сфера дії обмежується академічними документами й не охоплює професійні кваліфікації чи адміністративні сертифікати [54; 116; 120].

Наукова новизна. У дослідженні вперше введено категорію «договірно-інституційна архітектоніка двостороннього діалогу», що визначає систему постійно діючих органів, процедур та інструментів, здатних трансформувати формальну гармонізацію норм у практичну передбачуваність. Новизна полягає у трьох аспектах:

— виокремлено інституційну дискретність як ключовий бар’єр транскордонної співпраці;

— обґрунтовано необхідність квотованого представництва МСП у двосторонніх органах, що відповідає принципу пропорційності регулювання [157];

— запропоновано застосування спільних інтерпретаційних нот як проміжного механізму між двостороннім договором і судовим тлумаченням, що узгоджується з доктриною багаторівневого врядування [131; 94].

Практичні рекомендації. Для усунення виявлених дисбалансів доцільно:

— створити Координаційну раду з підприємницького співробітництва з фіксованим календарем засідань та компетенцією ухвалювати інтерпретаційні ноти й дорожні карти. Такий орган має розвинути потенціал чинної міжурядової комісії, поширивши її мандат на сферу регуляторної політики [123; 150];

— інституціоналізувати Бізнес-раду МСП при Координаційній раді як механізм обов’язкової участі малого бізнесу у процесі прийняття рішень, що узгоджується з рекомендаціями ОЕСР [157];

— запровадити спільні інтерпретаційні ноти з обов’язковою адміністративною силою та визначеними SLA-строками погодження, які виконуватимуть функцію «живого інструмента» правозастосування [94];

— впровадити процедури моніторингу з KPI (середній час ухвалення рішень, частка спорів, врегульованих без суду, скорочення витрат МСП) та незалежного аудиту результатів, що відповідає міжнародним стандартам регуляторної політики [161].

Варто наголосити, що подібні механізми наразі відсутні у чинній договірно-правовій базі співробітництва між Україною та Словацькою Республікою; запропоновані інструменти становлять оригінальну адаптацію загальних міжнародних стандартів (OECD, acquis ЄС) до конкретних умов двостороннього режиму. Щоб наочно показати співвідношення проблем і рішень, доцільно використати узагальнену таблицю.

Інституційний бар'єр (за результатами Розд. 2)	Юридична кваліфікація проблеми	Запропоноване рішення (§ 3.2.2)	Очікуваний правовий ефект
Нерегулярність двосторонніх консультацій (25–30 % респондентів)	Процедурна фрагментація	Координаційна рада з фіксованим календарем засідань	Інституційна передбачуваність; стабільність процедур
Дублювання адміністративних процедур (понад 60 % респондентів)	Правова невизначеність та комплаєнс-надмірність	Спільні інтерпретаційні ноти з обов'язковим застосуванням	Зменшення транзакційних витрат; уніфікація практики
Відсутність сталих каналів участі МСП	Компетенційний дефіцит представництва	Бізнес-рада МСП з квотованим складом	Пропорційність регулювання; репрезентація інтересів малого бізнесу
Неефективність змішаних органів	Інституційна дискретність і слабкість підзвітності	KPI та незалежний моніторинг діяльності органів	Підзвітність; підвищення довіри бізнесу; контроль результативності

Таблиця 3.4. Інституційні дисбаланси та напрями їх усунення

Таким чином, інституційні механізми двостороннього діалогу в українсько-словацькому співробітництві мають розглядатися не як допоміжний елемент, а як системоутворююча умова дієвості правового режиму транскордонного підприємництва. Запропонована концепція «договірно-інституційної архітектоніки» та запропоновані механізми –Координаційна рада, Бізнес-рада МСП, спільні інтерпретаційні ноти, незалежний моніторинг – забезпечують перехід від формальної сумісності норм до процедурної передбачуваності та зниження транзакційних витрат. Наукова новизна полягає у кваліфікації дисбалансів як процедурної фрагментації, правової невизначеності, компетенційного дефіциту та інституційної дискретності, що дозволяє запропонувати юридично коректні й перевірювані інструменти їх усунення. Практична значущість рішень визначається тим, що вони створюють основу для симетричного та прогнозованого правового середовища, яке відповідає критеріям acquis та одночасно враховує потреби малого і середнього бізнесу. Це

безпосередньо готує ґрунт для наступного підпункту (3.2.3), де аналізуватимуться гнучкі інструменти «м'якого права» як доповнення до інституційно формалізованих процедур.

Нові формати «м'якого права» / soft law. Як було обґрунтовано у Розділі 1, «жорстка» нормативна гармонізація та навіть створення інституційних органів є необхідними, проте недостатніми передумовами ефективного функціонування правового режиму транскордонного підприємництва. Між політичним рішенням і його практичним правозастосуванням неминуче виникає «операційний зазор», що потребує заповнення більш гнучкими інструментами [94; 153; 190]. У сучасній правовій доктрині цю функцію виконують механізми *soft law* – рекомендації, керівні принципи, меморандуми, дорожні карти, пілотні проєкти та інші формати, які формально не мають примусової сили, однак фактично встановлюють стандарти очікуваної поведінки суб'єктів і процедур взаємодії [67; 192]. Їхня перевага полягає у низькій вартості узгодження та високій адаптивності, що дозволяє знижувати транзакційні витрати на критичній фазі «від задуму до кодифікації» [66; 161].

Аналіз емпіричних даних Розділу 2 засвідчив сталий попит українських підприємців –насамперед малого і середнього бізнесу – на оперативні та гнучкі механізми врегулювання. Понад 60 % респондентів наголосили на дублюванні адміністративних процедур у двох юрисдикціях, а 25–30 % – на нерегулярності консультацій і непередбачуваності двостороннього діалогу. Це безпосередньо підтверджує висновки Розділу 1: за відсутності інституційної операціоналізації та проміжних інструментів *soft law* навіть гармонізовані норми залишаються декларативними, не створюючи передбачуваності та не знижуючи транзакційні витрати бізнесу [157; 161].

Наукова новизна. У межах дисертації вперше сформовано системну концепцію застосування *soft law* у сфері українсько-словацького

підприємницького співробітництва. Вона розглядається не як факультативний елемент, а як міжрівневий «правовий місток», що поєднує договірно-правові механізми (§ 3.2.1) та інституційно-організаційні процедури (§ 3.2.2). Її сутність полягає у триєдиній конструкції, що відтворює класичну логіку правового циклу:

— дорожні карти забезпечують процедуризацію кроків;

— меморандуми про взаєморозуміння (MoU) фіксують процесуальні гарантії та стандарти взаємодії;

— пілотні проєкти й регуляторні «пісочниці» створюють апробаційний режим, що перетворює нові рішення на «жорстке» право після їхньої перевірки.

Таким чином, *soft law* трансформується із суто політичної декларації у правовий інструмент, здатний заповнювати «операційний зазор» між нормою та її реальним застосуванням. Запропонована модель узгоджується з методологією ЄС «Better Regulation Guidelines» [109] та рекомендаціями ОЕСР щодо *agile*-врядування інновацій [166].

Запропонована модель «м'якого права» для UA–SK

1. Дорожні карти гармонізації та правозастосування. Вони виконують функцію процедурного каркасу: закріплюють етапи, строки (SLA), відповідальних суб'єктів і контрольні точки (*milestones*). Їх доцільно використовувати:

— для взаємного визнання адміністративних документів і сертифікатів –як продовження чинної угоди про академічне визнання [54; 116];

— для спрощення податково-адміністративних процедур з урахуванням принципу пропорційності регулювання [170; 171];

— для уніфікації тлумачення норм у прикордонних і комерційних спорах у поєднанні зі «спільними інтерпретаційними нотами» (§ 3.2.2).

2. Меморандуми про взаєморозуміння (MoU). У міжнародній практиці MoU здебільшого мають декларативний характер. Проте у співробітництві Україна–

Словаччина їх можна розглядати як квазі-нормативні регулятори. Прикладом є Меморандум 2023 р. щодо спільних проєктів для програм ЄС [60], який залишився декларативним. Авторська новизна полягає у включенні до MoU таких елементів, як процесуальні SLA, протоколи обміну даними у сфері довірчих послуг (eIDAS/eIDAS 2.0) [183; 185], публікація «карток послуг» для бізнесу та ex post-оцінка ефективності на основі KPI відповідно до методології ОЕСР [161; 166].

Таким чином, MoU із суто політичного документа трансформується у процедурно зобов'язальний інструмент «м'якого права», що виконує функцію правового «містка» між декларативними домовленостями та майбутнім «жорстким» регулюванням.

Пілотні проєкти та regulatory sandbox (регуляторні «пісочниці»). У міжнародній практиці «пісочниці» застосовуються здебільшого у фінансовому та цифровому секторі для тестування інновацій під контролем регулятора. У дисертації вперше запропоновано розглядати цей інструмент як правову форму апробації транскордонних процедур у відносинах між Україною та Словаччиною. Йдеться не про загальне запозичення моделі, а про її інституційне пристосування до специфіки UA–SK режиму, де ризики для МСП є непропорційно вищими, ніж для великих корпорацій.

Їхня роль у цій конфігурації подвійна: (1) зниження регуляторних ризиків інновацій шляхом контрольованого впровадження нових рішень у тимчасових режимах; (2) підготовка до кодифікації, коли апробовані механізми після незалежної оцінки трансформуються у «жорстке» право.

Умовно можна виокремити три напрями пілотування:
– е-логістика/митниця – тестування інтеграції e-CMR та eFTI на коридорі «Мукачево–Вельке Капушани» з поступовим включенням до NCTS/CTC [115; 182; 220]. У новизні полягає перенесення моделі «пісочниці» з фінансового у

митно-логістичний сектор, що до цього не застосовувалося у відносинах Україна–ЄС.

– довірчі послуги –взаємне визнання електронних підписів (QES) у режимі «пісочниці» відповідно до eIDAS 2.0 [185; 183]. Новизна у поєднанні правових і технічних протоколів: автор пропонує ризик-орієнтовану модель, яка дозволяє перевіряти сумісність рішень без порушення принципів acquis.

– митно-податкові сервіси для МСП – запровадження спрощених треків комплаєнсу, інституту *pre-ruling* та «єдиного вікна» у тимчасовому режимі з оцінкою за KPI (швидкість і вартість процедур) [161; 170]. Основна ідея в тому, що інструменти, традиційно притаманні великим компаніям, можуть бути адаптовані до потреб малого та середнього бізнесу.

Таким чином, запропоновані пілотні проєкти не дублюють наявні практики ЄС, а створюють авторську модель апробаційного правового режиму для UA–SK співробітництва. Вони забезпечують баланс між інноваційністю та передбачуваністю: нові механізми тестуються у контрольованих умовах, а після підтвердження ефективності –кодифікуються, формуючи симетричне та стійке правове середовище.

Запропоновані інструменти «м’якого права» –дорожні карти, меморандуми та пілотні проєкти/«пісочниці» – утворюють цілісну систему, що забезпечує поетапний перехід від декларативних домовленостей до кодифікованих норм; їхні ключові характеристики та очікувані правові ефекти узагальнено у таблиці 3.5.

Формат soft law	**Юридична природа**	**Сценарії застосування UA–SK**	**Процесуальні гарантії**	**Очікуваний ефект**
Дорожня карта (Roadmap)	Адміністративний план-рамка (ненормативна, але імперативна для органів)	Визнання адміндокументів; спрощення процедур;	SLA, відповідальні органи, milestones, публічні звіти	Передбачуваність, прозорість, синхронізація дій

Формат soft law	Юридична природа	Сценарії застосування UA–SK	Процесуальні гарантії	Очікуваний ефект
		уніфікація тлумачення		
Меморандум про взаєморозуміння (MoU)	Узгоджувальний акт без повної примусової сили, але з процедурними зобов'язаннями	Міжвідомча взаємодія (податки/митниця/кваліфікації), канали бізнес-діалогу	Строки відповіді, формати консультацій, протоколи даних, KPI	Зниження транзакційних витрат, стабільність сервісів
Пілотний проєкт/regulatory sandbox	Тимчасовий експериментальний режим	e-CMR/eFTI/NCTS; eIDAS 2.0/QES; «єдине вікно» для МСП	Опис ризиків, обмежений мандат, незалежна оцінка, план масштабування	Апробація нових моделей, швидкий перехід до *hard law*

Таблиця 3.5. «М'яке право» як інструмент операціоналізації норм

Запропоновані інструменти *soft law* не створюють «паралельного права» та не вступають у конфлікт із *acquis* ЄС. На відміну від арбітражних конструкцій, що стали предметом критики у прецедентах Achmea (2018) та Komstroy (2021), ці інструменти функціонують як внутрішньоадміністративні стандарти та координаційні механізми, чинні до моменту їх кодифікації [91; 90; 94; 192]. Проєктування пілотних режимів має здійснюватися *pro acquis*, із суворим дотриманням європейських норм і практик, зокрема у сферах eIDAS 2.0, eFTI та e-CMR [183; 182; 220]. Для цього застосовується методологія EU Better Regulation [109] і підходи ОЕСР до гнучкого регуляторного врядування та оцінювання ефективності [157; 161; 166].

У запропонованій конфігурації *soft law* не замінює договорів чи інституцій, а виконує роль «контуру гнучкості», що трансформує політичні домовленості у керовані процедури повсякденної взаємодії та формує передумови їхньої подальшої кодифікації. Так логіка § 3.2 набуває завершеності: від розширення договірної бази (§ 3.2.1) через інституційну архітектоніку (§ 3.2.2) – до

операційної дієвості у форматі дорожніх карт, MoU і пілотних режимів. Саме ці інструменти забезпечують зниження транзакційних витрат, підвищення правової передбачуваності та наближення режиму транскордонного підприємництва до стандартів *EU acquis* і рекомендацій ОЕСР [109; 157; 161; 166].

3.3 Цифровізація та інноваційна інтеграція правових інструментів.

Як було показано у Розділі 1, цифрова інтероперабельність є не другорядним технічним атрибутом, а системною правовою передумовою формування симетричного та передбачуваного регуляторного середовища транскордонного підприємництва. Вона забезпечує можливість відтворення єдиного «правового простору» у цифровій площині, що є визначальним для реалізації принципів правової визначеності, пропорційності та недискримінації, закріплених у праві ЄС [161; 185].

Дані емпіричного аналізу, наведені у Розділі 2, засвідчують, що близько 40 % респондентів стикаються з несумісністю електронних сервісів, а понад 60 % – із необхідністю дублювання документів. Такі дисфункції безпосередньо трансформуються у транзакційні витрати для малого та середнього бізнесу, що знижує їхню конкурентоспроможність на суміжних ринках [153]. Водночас досвід країн Центрально-Східної Європи показує, що своєчасна цифрова конвергенція з *acquis* у сферах довірчих послуг, логістики та адміністрування стала визначальним чинником їх повноцінної інтеграції у внутрішній ринок ЄС [100; 150].

Актуальність цього завдання підтверджують результати OECD Digital Government Index 2023, які фіксують, що держави з найвищими показниками демонструють збалансованість за шістьма вимірами цифрового уряду (*digital by*

design, data-driven, government as a platform, open by default, user-driven, proactiveness). Це означає, що цифровізація повинна бути вбудованою у стратегії, процеси та правові рамки держав, а не зводитися до впровадження окремих технологій [157].

Ключовим викликом для України у відносинах зі Словаччиною є уникнення феномену «подвійного права»: на практиці зберігаються паралельні режими паперових і цифрових процедур, що породжує правову колізійність і посилює адміністративне навантаження на бізнес. Завдання цього підрозділу полягає в операціоналізації «цифрового контуру» правового режиму українсько-словацького співробітництва шляхом:

— взаємного визнання довірчих послуг та інструментів електронної ідентифікації;

— інтеграції електронних адміністративних процедур;

— цифровізації митно-логістичних сервісів;

— створення єдиного цифрового шлюзу для МСП з урахуванням «зелених» та цифрових пріоритетів.

Таким чином, цифровізація постає не лише як технічна модернізація процедур, а як правовий інструмент гармонізації *acquis*, що безпосередньо зменшує транзакційні витрати, підвищує якість врядування та сприяє ефективності інтеграції з європейським правовим простором [109; 157; 166].

Взаємне визнання е-довірчих послуг. Однією з ключових передумов транскордонної цифрової інтеграції є взаємне визнання електронних довірчих послуг, насамперед кваліфікованого електронного підпису (QES). Закон України «Про електронні довірчі послуги» від 05.10.2017 р. № 2155-VIII започаткував процес зближення з положеннями Регламенту (ЄС) № 910/2014 (*eIDAS*), який визначає правові засади електронної ідентифікації та довірчих послуг у Європейському Союзі [21; 185]. Зокрема, українське законодавство

імплементувало поділ електронних підписів на простий, удосконалений та кваліфікований, запровадило інститут кваліфікованих постачальників довірчих послуг і створило національний довірчий список. Це наблизило Україну до *acquis* у сфері цифрових ідентифікацій.

Водночас, як показано в аналізі Розділу 2.2.4, імплементація залишається неповною: українські КЕП/QES не визнаються автоматично в Словаччині та інших державах-членах ЄС. Це формує ситуацію «цифрового бар'єру», коли на рівні законодавства спостерігається зближення, однак фактична інтероперабельність відсутня. Для бізнесу це означає неможливість використання національних підписів у транскордонному документообігу та неминучість повторної ідентифікації.

Слід зазначити, що в межах ЄС діє принцип взаємного визнання: кваліфіковані електронні підписи, видані у будь-якій державі-члені, визнаються на території всіх інших країн Союзу. Це забезпечується через єдиний EU Trusted List постачальників довірчих послуг [112]. Натомість норми цього режиму не поширюються на треті країни, зокрема й Україну, що зумовлює асиметрію правового регулювання.

Прийняття Регламенту (ЄС) 2024/1183 (*eIDAS 2.0*) та запуск European Digital Identity Wallet (EUDI Wallet) відкривають перспективу переходу до нового режиму транскордонної взаємодії, умовно позначеного як «цифровий безвіз». Йдеться про модель, у якій ідентифікація, автентифікація та електронний підпис визнаються взаємно у всіх онлайнових транзакціях без додаткових процедур [129; 183]. Для України та Словаччини це означає не лише технічну інтеграцію довірчих послуг, а й правову конвергенцію, що гарантує дотримання принципів правової визначеності та недискримінаційного доступу до ринку [94].

Водночас механічне копіювання європейських рішень не усуває системних ризиків. По-перше, відсутність уніфікованого механізму оцінки відповідності

українських постачальників стандартам ЄС створює ризик нерівності правового статусу е-підписів і суперечить принципу взаємної довіри [11]. По-друге, існує небезпека «регуляторного відставання», коли Україна імплементує моделі, які в ЄС уже модернізуються, що формує часовий лаг і додаткові транзакційні витрати для бізнесу [159; 167]. По-третє, як засвідчують результати емпіричного аналізу Розділу 2, понад 60 % підприємців стикаються з дублюванням документів і повторною ідентифікацією, що підриває довіру до інституту цифрових транзакцій.

З огляду на окреслені обмеження пропонуються такі інструменти:

UA–SK пілот взаємного визнання QES у форматі *regulatory sandbox*. В Україні створено сучасні правові засади для функціонування кваліфікованих електронних підписів (Закон № 2155-VIII) та національний довірчий список постачальників, що відповідає вимогам *eIDAS* [21; 185]. Крім того, тривають консультації з ЄС щодо інтеграції України у режим *eIDAS 2.0* та підготовки до використання EUDI Wallet [81; 215]. Водночас відсутні двосторонні пілотні проєкти зі Словаччиною, що унеможливлює практичне тестування сумісності українських та європейських підписів і формування незалежної оцінки безпеки та SLA [183].

Меморандум про взаєморозуміння (MoU) між UA та SK щодо даних. Хоча міжурядові угоди передбачають спільні проєкти в межах програм ЄС [60], вони не охоплюють питання взаємного визнання е-довірчих послуг і не встановлюють єдиних технічних профілів чи критеріїв верифікації підписів. Відсутність спеціалізованого UA–SK MoU у цій сфері не дозволяє автоматизувати верифікацію та створює ризик дублювання процедур.

«Дорожня карта цифрової інтеграції» під *eIDAS 2.0* / EUDI Wallet. Регламент (ЄС) 2024/1183 започаткував використання європейського цифрового гаманця, що створює правові передумови для транскордонної ідентифікації та

підпису [183]. Україна задекларувала готовність приєднатися до цього процесу й бере участь у консультаціях з ЄС [110]. Однак поетапної дорожньої карти з чіткими датами, стандартами та критеріями сумісності між Україною та Словаччиною не ухвалено, що ускладнює прогнозування строків та умов взаємного визнання [109].

Очікуваний ефект від реалізації зазначених заходів полягає у знятті бар'єрів повторної ідентифікації, скороченні строків перевірки документів і підвищенні прозорості транскордонних транзакцій. У стратегічній перспективі взаємне визнання довірчих послуг формує основу «цифрового безвізу» як елементу інтеграції України у внутрішній ринок ЄС, що відповідає логіці правової гармонізації, розглянутої у Розділі 1, та емпіричним даним Розділу 2 про транзакційні витрати МСП.

Узагальнене відображення запропонованих інструментів, їх вихідних передумов та очікуваних результатів наведено у табл. 3.6, що дає змогу системно окреслити напрями подолання правових та технічних бар'єрів у сфері взаємного визнання е-довірчих послуг між Україною та Словаччиною.

Проблема	Що вже є	Рекомендований інструмент	Очікуваний ефект
Відсутність практичного тестування сумісності QES	Закон України «Про електронні довірчі послуги» (2017), нац. довірчий список; консультації з ЄС	UA–SK пілот у форматі regulatory sandbox	Перевірка інтероперабельності, незалежна оцінка безпеки та SLA
Відсутність спеціалізованої двосторонньої угоди	Загальні MoU у сфері цифрової співпраці (не стосуються trust services)	Спеціальний MoU UA–SK щодо довірчих послуг	Узгодження технічних профілів, єдині вимоги до журналювання й верифікації
Відсутність прогнозованої інтеграційної траєкторії	Політичні декларації України щодо наближення до eIDAS 2.0	«Дорожня карта цифрової інтеграції» UA–SK	Чіткі фази імплементації, готовність до EUDI Wallet,

			передбачуваність для бізнесу

Таблиця 3.6. Авторські рекомендації щодо взаємного визнання е-довірчих послуг між Україною та Словаччиною

Інтеграція митно-логістичних сервісів. Логістика залишається однією з найбільш витратних сфер транскордонного співробітництва України та Словаччини. За даними Logistics Performance Index Світового банку (2023), ефективність митного оформлення та цифровізація документального контролю залишаються слабкими ланками логістичного середовища України, що безпосередньо впливає на витрати бізнесу та конкурентоспроможність малих і середніх підприємств [234].

Україна здійснила низку кроків у напрямі цифровізації митних процедур. 1 жовтня 2022 року вона приєдналася до Конвенції про спільний транзит (CTC) та розпочала роботу в режимі NCTS Phase 4 [115]. У червні 2024 року було підтверджено запуск NCTS Phase 5, що поставило Україну в число перших двадцяти держав – учасниць нової системи [61; 216]. Це усунуло правову асиметрію у транзитних деклараціях. Водночас, як свідчать емпіричні дані (див. розд. 2), підприємці й надалі стикаються з дублюванням документів та повторними оглядами на кордоні, що демонструє обмежений ефект формальної гармонізації без належної цифрової інтеграції.

Інші інструменти цифрової логістики імплементовані лише частково. Електронна товарно-транспортна накладна (e-CMR), ратифікована Україною у 2022 році [220], застосовується лише у пілотних перевезеннях. Електронна транспортна інформація (eFTI), передбачена Регламентом (ЄС) 2020/1056 [182], досі не використовується, що унеможливлює створення повноцінного цифрового простору даних для міжнародних перевезень.

Крім того, між Україною та Словаччиною відсутній механізм взаємного визнання статусів уповноважених економічних операторів (AEO), який у межах ЄС довів свою ефективність як інструмент прискорення транзиту та зменшення кількості оглядів [113]. Європейська практика пропонує низку апробованих моделей, що можуть бути корисними для українсько-словацької інтеграції.

Європейська практика пропонує низку апробованих моделей, що можуть бути корисними для українсько-словацької інтеграції. Так, у межах пілотного проєкту X-Trans.eu (Баварія – Верхня Австрія) було реалізовано принцип *once-only*: перевізник подавав заявку лише один раз, а дані автоматично розподілялися між компетентними адміністраціями двох країн, що скорочувало дублювання документів [115]. Аналогічно, у проєкті DIGINNO (Балтійський регіон, 2017–2020) апробовувалися кроскордонні цифрові сервіси у сфері транспорту та бізнес-реєстрації, включно з використанням електронних логістичних документів та механізмами транскордонного обміну даними за принципом *once-only* [121]. Українська система eQueue, створена за підтримки ЄС, довела ефективність цифрового управління чергами на прикордонних пунктах, дозволивши перевізникам планувати час перетину та знизивши непродуктивні витрати [117]. Нарешті, у правовому полі ЄС закріплюються обов’язкові інструменти цифрової логістики –e-CMR та eFTI; з 2024 року набрали чинності делеговані акти щодо уніфікованих наборів даних eFTI, які забезпечують інтероперабельність між державами-членами [110].

Таким чином, ефективна інтеграція митно-логістичних сервісів у співробітництві України та Словаччини потребує не лише формальної імплементації міжнародних актів, а й практичного запровадження спільних технічних рішень, побудованих на принципі *once-only*, та взаємного визнання цифрових документів і статусів.

Авторські рекомендації

Поступове впровадження e-CMR та eFTI. Доцільно поетапно розгортати електронні транспортні документи на українсько-словацьких коридорах, починаючи з пілотних маршрутів із високою інтенсивністю перевезень. Варто погодити мінімальні вимоги до інтероперабельності (API, довідники, формати даних) і механізми захисту даних. Такий підхід, імовірно, зменшить дублювання інформації та сприятиме формуванню узгодженого цифрового середовища для перевізників і контролюючих органів.

Гармонізація процедур у NCTS Phase 5. Доцільно підготувати спільний план випробувань (test plan) із чіткими критеріями прийнятності, провести незалежну оцінку сумісності процедур та уточнити спільні стандарти обміну даними. Це могло б знизити ризики технічних збоїв і підвищити передбачуваність подання та обробки транзитних декларацій відповідно до усталеної практики ЄС.

Кроки до взаємного визнання AEO. Прагматичною видається поетапна дорожня карта до взаємного визнання статусів уповноважених економічних операторів (наприклад, через цільові аудити, спільні тренінги та погоджені профілі ризику). За умови успішної реалізації це, ймовірно, скоротить частку фізичних оглядів і прискорить транзит, водночас посилюючи довіру між митними адміністраціями.

Очікуваний ефект**.** Запропоновані кроки, за умови належної координації, мають потенціал поступово забезпечити наскрізну цифрову трасованість вантажів, скорочення паперових процедур і часу митного оформлення, а також помірне зниження операційних витрат. У середньостроковій перспективі це може стати підґрунтям для більш симетричного правового режиму в логістиці та, ймовірно, наблизить практики України до стандартів єдиного ринку транспортних і митних послуг ЄС.

Узагальнене відображення авторських пропозицій подано у табл. 3.7, що дозволяє системно зіставити наявний стан, виявлені обмеження та рекомендовані інструменти їх подолання у сфері інтеграції митно-логістичних сервісів

Проблема	**Поточний стан**	**Рекомендований інструмент**	**Очікуваний ефект**
Обмежене застосування e-CMR і відсутність eFTI	Україна ратифікувала e-CMR у 2022 р., але використання лише у пілотних перевезеннях; eFTI не запроваджено	Повна імплементація e-CMR та eFTI на UA–SK коридорах із використанням узгоджених API та стандартів даних	Єдине цифрове середовище, скорочення дублювань, зменшення паперового документообігу
Технічна та процедурна асиметрія у використанні NCTS Phase 5	Україна запустила Phase 5 у 2024 р., Словаччина –як член ЄС уже у Phase 5	Гармонізація застосування NCTS Phase 5 між UA та SK: спільні тестування, незалежна оцінка сумісності, узгодження стандартів	Передбачуваність транзитних процедур, уникнення технічних збоїв, сумісність із практикою ЄС
Відсутність взаємного визнання статусів АЕО	В ЄС діє система взаємного визнання, в Україні –лише національна програма АЕО	Укладання двостороннього UA–SK протоколу про взаємне визнання статусів АЕО	Скорочення кількості фізичних оглядів, прискорення транзиту, зменшення витрат МСП

Таблиця 3.7. Авторські рекомендації щодо інтеграції митно-логістичних сервісів

Єдиний цифровий шлюз для МСП та умови «зеленого»/цифрового підприємництва. Фрагментація електронних сервісів для бізнесу залишається однією з ключових перепон транскордонної діяльності малих і середніх підприємств (МСП). Підприємці змушені паралельно працювати з податковими, митними, тендерними та статистичними порталами, витрачаючи ресурси на дублювання даних і повторну верифікацію документів. За висновками OECP, відсутність єдиного цифрового входу є істотним бар'єром для участі МСП у внутрішньому ринку ЄС, що знижує прозорість та підвищує транзакційні витрати [159]. Аналогічно, Європейська комісія підкреслює необхідність інтеграції ключових процедур у цифровий канал із дотриманням принципу *once-only* [105; 109].

Європейське право вже створило нормативну основу для подолання цієї фрагментації:

— Регламент (ЄС) 2018/1724 про Єдиний цифровий шлюз забезпечує законодавчий механізм, за яким громадяни та бізнес отримують доступ до інформації, адміністративних процедур і допоміжних сервісів через єдиний цифровий канал, із обов'язковою онлайн-доступністю 21 пріоритетної процедури [180].

— Регламент (ЄС) 2024/1183 (*eIDAS 2.0 / European Digital Identity Framework*) передбачає створення Європейського цифрового гаманця (*EUDI Wallet*), який має уніфікувати електронні ідентичності та забезпечити їх взаємне визнання в межах ЄС [183].

— Регламент (ЄС) 2024/903 (*Interoperable Europe Act*) визначає правові рамки для міжвідомчої та міждержавної інтероперабельності публічних адміністрацій, зобов'язуючи держави-члени використовувати спільні стандарти та компоненти обміну даними [184].

Дані опитування, наведені у розділі 2.3, підтверджують, що цифрове середовище України та Словаччини для малого і середнього бізнесу залишається надмірно фрагментованим. Понад 60 % підприємців зазначили, що змушені повторно подавати ті самі відомості до різних державних систем, що істотно збільшує витрати часу і ресурсів. Близько 40 % респондентів акцентували на відсутності єдиного довідкового ресурсу, здатного забезпечити комплексну інформаційну підтримку щодо процедур. Ці результати узгоджуються з висновками ОЕСР, згідно з якими розпорошеність сервісів та відсутність принципу *once-only* створюють надмірний адміністративний тягар для МСП [159]. Таким чином, реальний стан цифрових послуг не відповідає потребам бізнесу та підтверджує нагальність створення інтегрованого шлюзу, який би об'єднав ключові адміністративні функції в єдиному інтерфейсі.

Певні кроки у цьому напрямі здійснено як на європейському, так і на національному рівнях. На рівні ЄС функціонує портал Your Europe, який відповідно до Регламенту (ЄС) 2018/1724 забезпечує доступ до базових процедур, а також поступово впроваджується Once-Only Technical System для транскордонного обміну даними [180]. Важливим нововведенням стало ухвалення Регламенту (ЄС) 2024/1183, що передбачає розгортання Європейського цифрового гаманця як уніфікованого засобу електронної ідентифікації [183].

У Словаччині діє національний портал slovensko.sk, інтегрований із європейськими цифровими платформами відповідно до вимог SDG [159]. В Україні функцію єдиного входу до державних послуг виконує портал «Дія», що розвивається у рамках проєктів EU4DigitalUA та DT4UA, спрямованих на підвищення інтероперабельності та узгодження з європейськими стандартами [117].

Разом із тим, у двосторонньому вимірі –між Україною та Словаччиною – спільних цифрових рішень наразі не створено. Єдиним практичним кроком можна вважати запровадження системи eQueue для управління чергами на кордоні, яка, утім, охоплює лише логістичний сегмент [117]. Обговорення ширших цифрових компонентів триває на міжурядовому рівні, однак вони ще не набули інституційного оформлення.

Попри окреслені досягнення, наявна архітектура цифрових послуг між Україною та Словаччиною залишається неповною. Насамперед відсутнє взаємне визнання електронних ідентичностей: український Дія.Підпис не може бути використаний у словацьких адміністративних процедурах, так само як eID/EUDI – в українських [183]. Це істотно обмежує транскордонну дієздатність цифрових сервісів.

Другою проблемою є відсутність двосторонньої «надбудови», здатної забезпечити наскрізне охоплення основних бізнес-процесів –від реєстрації та оподаткування до участі у публічних закупівлях і сертифікації. Національні портали функціонують паралельно, без можливості обміну даними та узгодження процедур.

Третім обмеженням виступає невключеність «зелених» та інноваційних модулів у наявні цифрові рішення. В Україні та Словаччині поки що не інтегровані інструменти електронних сертифікатів походження, системи carbon tracking чи *sandbox-рішення* для фінтеху й логістики, які вже поширюються у європейській практиці [114]. Це знижує конкурентоспроможність МСП при виході на ринки ЄС, де прозорість ланцюгів постачання та сталість є ключовими вимогами.

Нарешті, Україна формально перебуває поза контуром Single Digital Gateway та Interoperable Europe Act, що значно обмежує правову й технічну сумісність національних систем з європейською інфраструктурою [180; 184].

Європейська практика пропонує низку підтверджених прикладів, які демонструють можливість створення транскордонних сервісів за принципом «надбудови-агрегатора»:

— INFOBEST (Франція – Німеччина, Верхній Рейн). Це мережа консультаційних центрів, що функціонує у тринаціональному регіоні Верхнього Рейну (Франція, Німеччина, Швейцарія). INFOBEST надає двомовні консультації мешканцям і бізнесу з питань працевлаштування, податків, соціального забезпечення та адміністративних процедур [133].

— Dienstleistungskompass.eu (Німеччина – Австрія). Онлайн-портал, який агрегує інформацію для компаній, що здійснюють діяльність у кількох країнах. Він охоплює теми трудового права, будівельних дозволів, ПДВ і

транскордонного надання послуг, спрощуючи орієнтацію бізнесу у відмінностях національних правил [119].

— DIGINNO (Балтія – Польща – Фінляндія – Німеччина). Міждержавний проєкт 2017–2020 рр., спрямований на створення кроскордонних цифрових сервісів для бізнесу. У його межах апробовано електронні транспортні документи та механізм транскордонного обміну даними за принципом *once-only*, що довів ефективність цифрових рішень у регіональній інтеграції [121].

Усі ці приклади свідчать, що транскордонні цифрові послуги можуть функціонувати у форматі «надбудови-агрегатора», інтегруючи різні національні системи без їх заміни. Для українсько-словацького співробітництва така модель видається найбільш реалістичною й може бути використана як орієнтир.

Авторські рекомендації

Беручи до уваги наявні практики, видається доцільним розглянути створення спільної інституційної «надбудови» у форматі *UA–SK Digital SME Gateway*. Така платформа могла б працювати як двосторонній шлюз у логіці Регламенту ЄС про Єдиний цифровий шлюз і, за можливості, забезпечувати:

— поступову інтеграцію ключових сервісів (реєстрація, оподаткування, митниця/статистика, публічні закупівлі, сертифікація);

— застосування принципу *once-only* з повторним використанням даних між адміністраціями там, де це правомірно й технічно сумісно;

— двомовний інтерфейс і прозорі стандарти надання послуг (SLA, KPI), узгоджені між сторонами.

Другим кроком варто було б передбачити поетапну інтеграцію цифрових ідентичностей –зокрема, взаємне визнання Diia ID та EUDI Wallet для використання єдиного інструмента електронної автентифікації у транскордонних транзакціях, за умови відповідності вимогам безпеки та сумісності.

Окремої уваги потребує формування «зелено-цифрового» контуру: доцільно розглянути запровадження електронних сертифікатів походження, систем відстеження вуглецевого сліду (*carbon tracking*) та регуляторних «пісочниць» для інноваційних МСП у сферах ШІ, фінтеху та логістики.

Завершальним елементом могла б стати синхронізація з європейською нормативною рамкою –насамперед, поступове забезпечення технічної сумісності з Interoperable Europe Act та Single Digital Gateway, що сприятиме інтеграційній траєкторії України у цифровий внутрішній ринок ЄС.

Очікувані ефекти. За умови реалізації зазначених підходів можна очікувати, що вони: сприятимуть зниженню адміністративного навантаження на МСП (окремі оцінки вказують на можливе скорочення на рівні до 20–30 %) [157; 159]; допоможуть мінімізувати дублювання введення даних і підвищити прозорість процедур; покращать безперервний доступ українських і словацьких компаній до транскордонних ринків; створять підґрунтя для масштабування підходу на інші прикордонні регіони Центральної Європи (зокрема Польщу, Угорщину, держави Вишеградської групи).

Проблема	**Поточний стан**	**Рекомендований інструмент**	**Очікуваний ефект**
Фрагментація цифрових сервісів	Паралельні платформи (Дія, slovensko.sk), відсутність інтеграції	UA–SK Digital SME Gateway з принципом *once-only*	Єдиний цифровий вхід, скорочення дублювань
Невизнання е-ідентичностей	EUDI Wallet (SK) ↔ Дія ID (UA) не сумісні	Взаємне визнання через двосторонній протокол	Спрощений доступ до процедур, підвищення довіри
Відсутність «зелених» модулів	Сертифікати та carbon tracking не інтегровані	Е-сертифікати походження, sandbox-рішення	Прозорість ланцюгів постачання, інноваційність
Поза SDG та Interoperable Europe	Україна ще не інтегрована у SDG/IEA	Сумісність із європейською рамкою	Підготовка до майбутнього

			входження у Digital Single Market

Таблиця 3.8. Авторські рекомендації щодо створення UA–SK Digital SME Gateway

3.4. Стратегія удосконалення правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності

Методологічна рамка. Стратегія побудована за моделлю дослідницько-прикладного характеру (*logic-model*), що ґрунтується на послідовності «ціль → результати (*outcomes*) → продукти (*outputs*) → заходи (*activities*) → ресурси (*inputs*)». Такий підхід дозволяє інтегрувати правовий, інституційний та цифровий виміри в межах багаторівневого врядування [190; 94]. У центрі уваги перебуває не лише формальне перенесення *acquis* у національне законодавство, а насамперед трансформація механізмів його застосування. Саме вона здатна істотно зменшити транзакційні витрати та підвищити передбачуваність правового середовища для підприємництва [153].

Концептуальні основи (зв'язок із Розд. 1). Як було доведено у теоретико-методологічній частині, інституційні зміни є чинником зниження витрат взаємодії держави й бізнесу. У цьому контексті виокремлюються три ключові гіпотези:

— гармонізація норм і процедур безпосередньо веде до зменшення транзакційних витрат;

— забезпечення інституційної симетрії у прийнятті рішень зміцнює довіру та стабільність правозастосування;

— цифрова інтероперабельність державних сервісів скорочує часові й комплаєнс-витрати.

Парадигма багаторівневого врядування пояснює, чому відсутність узгодження між національним, двостороннім і наднаціональним рівнями породжує ефект «колізійної реверберації», що унеможливлює сталу інтеграцію [190].

Емпірична база (зв'язок із Розд. 2). Соціологічне опитування українських підприємців у Словаччині та аналіз кейсів засвідчили три концентровані вузли проблем: нормативні асиметрії у сфері інвестиційного та податкового права; інституційну «дискретність» роботи змішаних органів; цифрову несумісність електронних сервісів. Саме вони визначають предметне спрямування запропонованої стратегії та обумовлюють вибір її інструментарію.

Аналітичні висновки (зв'язок із Розд. 3.1–3.3). Попередній аналіз показав, що фрагментарні оновлення законодавчих норм або окремих угод не створюють системного ефекту. Необхідною є побудова комплексної архітектоніки правового забезпечення, яка б поєднала оновлення договірно-правової бази, інституційне налаштування механізмів співпраці та цифрову інтеграцію сервісів, підкріплених постійними процедурами моніторингу та корекції [95].

Ціль (impact): формування інтегрованого, передбачуваного та дружнього до МСП правового середовища українсько-словацького співробітництва, інтегрованого в acquis ЄС.

Результати (outcomes): зниження витрат відповідності для бізнесу; уніфікованість тлумачення та стабільність процедур; забезпечення цифрової сумісності й прискорення взаємодії.

Продукти (outputs): оновлені та протоколізовані двосторонні акти; функціонування UA–SK Digital SME Gateway; запроваджені швидкі механізми врегулювання колізій; публічні системи оцінювання за KPI.

Заходи (activities): переговорні й кодифікаційні цикли; спільні тестування API та sandbox-проєкти; регулярні бізнес-ради; оприлюднення звітності за KPI.

Ресурси (inputs): мандат спільного міжурядового комітету, залучення експертних груп (право та цифровізація), бюджетне забезпечення пілотів, дані соціологічних опитувань (Розд. 2).

Припущення та обмеження. Передбачається: (а) пріоритет *acquis* у правопорядку Словаччини та поступове наближення законодавства України; (б) можливість політичних коливань, що зумовлює потребу у застосуванні інструментів *soft law* для забезпечення тяглості домовленостей [67]; (в) досягнення технічної сумісності шляхом спільних специфікацій та тестування цифрових шлюзів (*eIDAS 2.0*; *Interoperable Europe Act*) [183; 184].

Операціоналізація та вимірюваність. Кожен стратегічний напрям забезпечується індикаторами «output/outcome/impact» із визначенням базових значень (T0) та цільових орієнтирів (див. п. 3.4.6). Серед них: частка МСП, що використовують е-ідентичність у транскордонних операціях; середній час проходження адміністративних процедур; кількість спорів, врегульованих у прискореному порядку; питома вага транзакційних витрат у структурі витрат підприємців. Джерельна база – адміністративна статистика, панельні опитування МСП та звітність змішаних органів.

Верифікація та можливість корекції. Результативність стратегії піддається емпіричній перевірці. Якщо після оновлення двосторонніх угод та запуску цифрових шлюзів не спостерігається зменшення транзакційних витрат і часу процедур, активується механізм policy-correction із переглядом інструментів реалізації (п. 3.4.4; 3.4.6).

Наукова новизна та практична значущість. Наукова новизна полягає у поєднанні design-science підходу до правового регулювання з інституційно-цифровою архітектонікою та вбудованим моніторингом ефективності. Практична значущість виявляється у формуванні відтворюваної моделі для

правових просторів транскордонного співробітництва, що функціонують на периферії acquis [123; 150; 157; 161; 178;].

Місія стратегії полягає у створенні збалансованого та передбачуваного правового простору українсько-словацького підприємництва, у якому право виконує не стримувальну, а конструктивну функцію – забезпечує рівні умови доступу, мінімізує транзакційні витрати та гарантує захищеність інтересів як малого й середнього бізнесу, так і великих інвесторів. Інакше кажучи, місія полягає у перетворенні права на дієвий інструмент розвитку транскордонного співробітництва.

Візія стратегії спирається на усвідомлення того, що нинішня модель правового забезпечення є гібридною та фрагментарною: вона поєднує елементи національного регулювання, окремі двосторонні угоди та вимоги acquis, проте не утворює єдиної системи. Завдання полягає у трансформації цієї розпорошеної конструкції у цілісну договірно-інституційну архітектоніку, в якій норми, процедури й цифрові сервіси функціонують як взаємопов’язані елементи одного механізму. Такий перехід забезпечує сталість доступу українських підприємців до ринку ЄС і формує середовище довіри для іноземних інвесторів. Адже, як наголошує Grabbe [123], інвестор обирає не лише економічні умови, а й передбачуваність і стабільність правопорядку.

Стратегічна мета полягає у досягненні до 2030 року ключових параметрів інтегрованого українсько-словацького правового простору, що відповідає стандартам acquis ЄС, із перспективою його подальшого поглиблення та інституційної сталості до 2035 року. Це передбачає:

— оновлення інвестиційних і податкових угод відповідно до стандартів OECD та європейських директив;

— формування стабільної системи спільних органів, які діятимуть на засадах інституційної симетрії та регулярності;

— впровадження цифрової інтероперабельності державних сервісів (Diia ID - EUDI Wallet, інтеграція реєстрів і довірчих послуг);

— створення сталої системи моніторингу, оцінювання та політики-корекції, здатної своєчасно реагувати на правові та економічні виклики.

Таким чином, стратегічна мета поєднує два горизонти: коротший – до 2030 року, коли має бути досягнуто основні якісні параметри інтеграції; і дальший – до 2035 року, коли відбудеться інституційне закріплення та остаточне вбудовування українсько-словацького правового простору у європейську правову систему.

Принципи реалізації стратегії. Формування дієвої стратегії удосконалення правового забезпечення українсько-словацького співробітництва потребує визначення принципів, які задають її ціннісно-нормативні орієнтири. Саме вони надають документу системності й внутрішньої логіки, перетворюючи його з набору заходів на цілісну концепцію розвитку.

Принцип пропорційності. Як показали результати емпіричного аналізу (див. Розд. 2), малий і середній бізнес стикається з непропорційним регуляторним навантаженням. Пропорційність як базовий принцип права ЄС означає співмірність регуляторних вимог можливостям суб’єктів [94]. Його впровадження у транскордонному підприємництві створює умови для запровадження спрощених комплаєнс-процедур, що відповідає рекомендаціям ОЕСР [161] та забезпечує реальний, а не лише формальний доступ МСП до ринку.

Принцип передбачуваності. Стабільність правового режиму є одним із ключових критеріїв інвестиційної привабливості [153]. Передбачуваність означає не тільки відсутність різких змін у текстах угод, а й єдність тлумачення норм та прозорість адміністративних процедур. Європейська практика підтверджує: саме

правова визначеність і сталість застосування норм формують довіру бізнесу до держави [94].

Принцип багаторівневої узгодженості. У сучасному багаторівневому врядуванні (multi-level governance) національні, двосторонні та наднаціональні норми не лише співіснують, але й нерідко вступають у конфлікт [190]. Усунення таких «колізійних зон» є необхідною умовою формування спільного правового простору. Узгодженість між українським законодавством, двосторонніми угодами та acquis ЄС дозволяє мінімізувати правову невизначеність і створити передбачувані умови для бізнесу.

Принцип інституційної симетрії. Як засвідчило опитування (див. Розд. 2), підприємці критично оцінюють ефективність змішаних органів через їх нерегулярність та низьку репрезентативність. У європейській доктрині довіра до правового середовища ґрунтується на прозорих і симетричних механізмах участі [178]. Інституційна симетрія означає рівність сторін у представництві та прийнятті рішень, що є не лише організаційною вимогою, а й принципом справедливості.

Принцип цифрової інтеграції. У документах ЄС (European Commission, 2022) цифрова інтероперабельність розглядається як ключова умова конкурентоспроможності. Дослідження (див. Розд. 3.3) підтвердило: несумісність електронних сервісів є одним із головних бар'єрів транскордонного бізнесу. Взаємне визнання електронних ідентичностей (Diia ID ↔ EUDI Wallet), інтеграція довірчих послуг та створення спільних шлюзів –це не факультативна опція, а визначальний інструмент зниження витрат і прискорення процедур.

У сукупності зазначені принципи виконують подвійну функцію: вони є, з одного боку, методологічною основою стратегії, а з іншого –практичним дороговказом для її реалізації. Їх дотримання забезпечує зв'язок між теоретичними положеннями (Розд. 1), емпіричними потребами бізнесу (Розд. 2)

та аналітичними узагальненнями щодо бар'єрів співробітництва (Розд. 3.1–3.3). Саме через цю призму стратегія набуває системності та академічної завершеності.

Стратегічні напрями та інструменти реалізації. Розроблена стратегія спирається на теоретико-методологічні положення (Розд. 1), емпіричні результати опитування підприємців (Розд. 2) та аналітичні висновки щодо бар'єрів співробітництва (Розд. 3.1–3.3). Її зміст зосереджується на чотирьох взаємопов'язаних напрямах, які разом формують єдину договірно-інституційну архітектоніку правового забезпечення: нормативна гармонізація, інституційне забезпечення, цифрова інтеграція та система моніторингу з корекцією.

Напрям І. Нормативна гармонізація. Основною проблемою, підтвердженою як теоретичним, так і емпіричним аналізом, є стійка асиметрія між правопорядками України та Словацької Республіки. Для держави – члена ЄС характерним є пріоритет acquis, тоді як українське наближення до нього має фрагментарний характер [150]. Крім того, двосторонні інвестиційна угода (1994) та податкова конвенція (1996) не відповідають сучасним вимогам ані щодо інвестиційного клімату, ані щодо потреб малого та середнього бізнесу [9; 171; 219].

Рекомендовані інструменти:

— поетапна адаптація acquis за «словацьким сценарієм» – від усунення внутрішніх колізій приватного права до поступової уніфікації правозастосовної практики;

— модернізація двосторонніх угод через запровадження спрощених процедур для МСП (MAP (Mutual Agreement Procedure), pre-ruling, цифровізація обміну даними);

— створення спільного органу гармонізації положень конвенцій відповідно до нових ініціатив ЄС (Pillar One/Two, DAC6, DAC7).

Очікуваний ефект**:** зменшення витрат відповідності, підвищення правової визначеності, поліпшення інвестиційного клімату.

Напрям II. Інституційне забезпечення. Як показано у Розд. 2.3 і 3.2, чинна договірна база є вузькою, а діяльність змішаних органів – епізодичною, що створює явище «інституційної дискретності». У результаті бізнес позбавлений дієвих каналів участі та контролю за реалізацією домовленостей. Рекомендовані інструменти:

— оновлення базових угод (економічної та науково-технічної 2005/2007 рр.) і укладення угоди про правову допомогу;

— інституціоналізація бізнес-рад та тристоронніх форматів UA–SK–ЄС, зокрема із залученням МСП та галузевих асоціацій;

— використання механізмів soft law (дорожні карти, меморандуми про взаєморозуміння, пілотні проєкти), які дають змогу апробувати інновації перед їх подальшою кодифікацією.

Очікуваний ефект: забезпечення регулярності та прозорості ухвалення рішень, зниження інституційної невизначеності, формування довіри бізнесу до спільних органів.

Напрям III. Цифрова інтеграція. Результати дослідження (Розд. 2.4; 3.3) підтвердили: близько 40 % підприємців зазнають труднощів через несумісність електронних сервісів, що блокує використання е-ідентичностей та підвищує витрати. Регуляторна рамка eIDAS 2.0 та ініціатива EUDI Wallet визначають цифрову інтероперабельність як базовий елемент внутрішнього ринку [183].

Рекомендовані інструменти:

— взаємне визнання Diia ID та EUDI Wallet;

— створення UA–SK Digital SME Gateway – єдиної надбудови для адміністративних сервісів (реєстрація, податки, митниця, тендери, сертифікація) із застосуванням принципу once-only та прозорими SLA/KPI;

— запуск спільних sandbox-рішень у сферах штучного інтелекту, фінтеху та логістики.

Очікуваний ефект: зниження транзакційних витрат, прискорення виходу МСП на ринок ЄС, утвердження концепції «цифрового безвізу».

Напрям IV. Моніторинг та корекція. Як показує досвід ЄС, навіть найпрогресивніші угоди залишаються декларативними без системного моніторингу [95]. Для українсько-словацьких відносин характерною є відсутність стабільних механізмів оцінювання та корекції. Рекомендовані інструменти:

— запровадження системи KPI та щорічних звітів щодо стану гармонізації;

— створення спільних експертних рад із подвійним мандатом – консультативним і колізійним, які здатні оперативно врегульовувати спори;

— розбудова навчально-методичної підтримки для МСП (гайди, типові договори, консультаційні сервіси при ТПП).

Очікуваний ефект: підвищення прозорості й підзвітності органів влади, зменшення правової невизначеності, довгострокова довіра інвесторів.

У сукупності зазначені напрями та інструменти утворюють єдину архітектоніку стратегії, у якій кожен елемент виконує визначену функцію: нормативна гармонізація усуває асиметрії, інституційна база забезпечує сталість процедур, цифрова інтеграція знижує витрати, а моніторинг із корекцією гарантують дієвість і адаптивність домовленостей. Саме така структура відповідає вимогам системності та послідовності, властивим європейській правовій доктрині [94].

Етапи реалізації стратегії. Стратегія передбачає послідовну реалізацію заходів у три етапи, які в сукупності забезпечують досягнення стратегічної мети –формування до 2030 року інтегрованого та передбачуваного правового простору

українсько-словацького підприємництва, з перспективою його поглиблення та інституційної сталості до 2035 року.

Короткостроковий етап (2025–2026).

Завдання цього етапу –створити нормативні та інституційні передумови для подальших трансформацій.

— поступове узгодження приватного права з корпоративним і реєстраційним законодавством (див. Розд. 2.2.1);

— формування українсько-словацької робочої групи з питань гармонізації та цифрової інтеграції;

— оновлення чинних угод шляхом протоколів, у т.ч. щодо професійних кваліфікацій і науково-технічного співробітництва;

— запуск пілотних проєктів із взаємного визнання електронних підписів та печаток (Diia ID ↔ EU Trusted List).

Очікуваний результат: закладено правовий і організаційний фундамент, зменшено регуляторні прогалини, підвищено довіру бізнесу до прогнозованості реформ.

Середньостроковий етап (2027–2029).

Мета етапу – перехід від підготовчих заходів до фактичної інтеграції механізмів співробітництва.

— запуск UA–SK Digital SME Gateway як інтегрованої платформи для ключових адміністративних сервісів (реєстрація, податки, митниця, тендери, сертифікація);

— запровадження спрощених податкових процедур для МСП (pre-filled returns, скорочені строки MAP, інститут попередніх податкових рішень);

— інституціоналізація бізнес-рад та тристоронніх форматів UA–SK–ЄС;

— запровадження системи KPI та публікація перших щорічних звітів про ефективність гармонізації.

Очікуваний результат: функціональна інтероперабельність правових режимів, скорочення транзакційних витрат для МСП, стабілізація інституційної взаємодії.

Довгостроковий етап (2030–2035).

Цей етап зорієнтований на досягнення стратегічної мети та закріплення її результатів.

— повна цифрова інтероперабельність: взаємне визнання е-ідентичностей, інтеграція в систему EUDI Wallet, стабільне функціонування довірчих послуг;

— завершення модернізації інвестиційних і податкових угод із урахуванням новітніх стандартів OECD та acquis ЄС (Pillar One/Two; DAC6–7);

— стале функціонування договірно-інституційної архітектоніки: регулярні бізнес-ради, спільні експертні ради з подвійним мандатом, швидкі колізійні треки;

— формування сталої системи моніторингу з обов'язковим ex post оцінюванням результатів і політичною корекцією кожні 3–5 років.

Очікуваний результат: до 2030 року – досягнення основних параметрів інтегрованого правового простору; до 2035 року – закріплення інституційної сталісті, довгострокова довіра інвесторів та остаточне вбудовування у правопорядок ЄС.

Таким чином, трирівнева дорожня карта забезпечує узгодженість тактичних, операційних і стратегічних кроків: короткострокові заходи створюють фундамент, середньострокові – забезпечують дієздатність механізмів, а довгострокові – інтеграційну сталість. Це дозволяє не лише досягти цільових показників до 2030 року, а й гарантувати їхнє збереження та розвиток у перспективі до 2035 року.

Реалізація запропонованої Стратегії не обмежується сукупністю технічних заходів чи формальним оновленням договірної бази. Її вплив має системний характер, оскільки спрямований на трансформацію правового середовища українсько-словацького співробітництва з урахуванням інтересів держави, бізнесу та двостороннього партнерства в цілому. Очікувані результати варто розглядати у трьох взаємопов'язаних площинах.

По-перше, для бізнесу. Втілення стратегії забезпечить зменшення транзакційних витрат шляхом запровадження спрощених процедур, цифрової інтеграції та усунення нормативних асиметрій. Малий і середній бізнес отримає реальний доступ до тих правових інструментів, які раніше залишалися прерогативою великих корпорацій, зокрема до механізмів попереднього податкового врегулювання, прискорених процедур вирішення спорів, використання електронних довірчих сервісів. Передбачуваність правового режиму створить підґрунтя для розширення економічної активності та активнішого виходу українських підприємців на європейський ринок.

По-друге, для держави. Реалізація стратегії сприятиме формуванню інституційної стабільності та зменшенню ризику правових колізій завдяки гармонізації національного законодавства з acquis ЄС. Запровадження симетричних і прозорих процедур підвищить інвестиційну привабливість, а цифровізація регуляторного середовища зменшить адміністративні витрати держави. Застосування альтернативних механізмів врегулювання спорів та уніфікація практики тлумачення норм знизять навантаження на судову систему, сприятимуть посиленню правової визначеності й авторитету державних інституцій.

По-третє, для українсько-словацького партнерства. Упровадження комплексної договірно-інституційної архітектоніки забезпечить сталість міждержавних консультацій, рівність сторін у прийнятті рішень і регулярність

виконання домовленостей. Це створить умови для розширення співробітництва в нових сферах –цифровій економіці, «зелених» інноваціях, транспортно-логістичній взаємодії. Глибинна інтеграція в єдиний правовий простір ЄС дозволить Україні та Словаччині не лише мінімізувати правові розриви, а й сформувати сучасну модель транскордонного співробітництва, засновану на довірі, взаємній вигоді та передбачуваності.

Таким чином, очікувані результати виходять за межі суто нормативних змін: вони формують нову якість правового забезпечення, де гармонізовані норми, інституційна симетрія та цифрова інтеграція постають як взаємодоповнювані складові єдиного механізму. У підсумку до 2030 року мають бути досягнуті ключові параметри інтегрованого правового простору, а до 2035 року –закріплена його інституційна сталість, що гарантуватиме довгострокову довіру бізнесу й стратегічну стабільність двосторонніх відносин.

Key Performance Indicators (KPI) та система моніторингу. Реалізація будь-якої стратегії потребує чітких механізмів контролю та вимірюваності. Досвід європейських інтеграційних процесів переконливо доводить: відсутність прозорих індикаторів призводить до декларативності, тоді як наявність системи оцінювання забезпечує реальну підзвітність і створює умови для своєчасної корекції [95; 167]. Саме тому в основу цієї стратегії покладено систему ключових показників ефективності (Key Performance Indicators – KPI), структуровану за класичною логікою «outputs → outcomes → impact».

Така структура дає змогу простежити весь причинно-наслідковий ланцюг: від безпосередніх результатів (оновлені акти, цифрові модулі) через зміни у поведінці суб’єктів (скорочення часу процедур, зростання частки МСП, що користуються е-ідентичностями, збільшення кількості спорів, вирішених у швидкому треку) – до довгострокового впливу, який вимірюється зменшенням транзакційних витрат бізнесу. Кожен індикатор має базове значення (T0), що

фіксується під час стартового вимірювання, і три цільові горизонти: короткостроковий (1–2 роки), середньостроковий (3–5 років) та довгостроковий (5+ років).

Рівень	**Показник**	**Базове значення**	**Ціль 1–2 р.**	**Ціль 3–5 р.**	**Ціль 5+ р.**	**Джерело даних**
Output	Кількість оновлених/протоколізованих двосторонніх актів	0	2	4	6	ОУС / Секретаріат
Output	Запуск UA–SK Digital SME Gateway (модулі)	0	2	4	6	Секретаріат
Outcome	Середній час адмінпроцедур (днів)	X	−20%	−40%	−60%	Дашборд KPI
Outcome	Частка МСП, що користуються е-ідентичністю у транскордонних операціях	X%	+15 п.п.	+35 п.п.	+60 п.п.	Опитування МСП
Outcome	Кількість спорів, вирішених у швидкому треку	0	10	25	40	Колізійна підгрупа
Impact	Прямі транзакційні витрати МСП (як % обігу)	X%	−5 п.п.	−10 п.п.	−15 п.п.	Панельне опитування

Таблиця 3.9. Система KPI

Примітка: X / X% визначаються за результатами базового вимірювання (рік T0).

Упровадження такої системи забезпечує баланс між науковою обґрунтованістю та практичною вимірюваністю. З одного боку, кожен показник спирається на теоретичні гіпотези, закладені в методологічну рамку (п. 3.4.0): гармонізація норм має виявлятися у скороченні витрат відповідності, інституційна симетрія – у зростанні довіри та стабільності процедур, цифрова інтеграція – у зменшенні часових і комплаєнс-витрат. З іншого боку, їхнє досягнення підлягає емпіричній перевірці на основі адміністративної статистики, панельних опитувань МСП та звітності змішаних органів.

Водночас система KPI виступає не лише інструментом вимірювання, а й механізмом управління: у разі відхилення від цільових орієнтирів активується

процедура політики-корекції (див. п. 3.4.7), що гарантує адаптивність і сталість стратегічного курсу.

Управління ризиками (risk register). Будь-яка стратегія у сфері міжнародного співробітництва є не лише набором цілей та інструментів, а й системою управління ризиками. Історія європейської інтеграції переконує, що саме своєчасне виявлення й нейтралізація ризиків забезпечує сталість реформ [123; 150]. Для українсько-словацького співробітництва ключовими є чотири групи ризиків – політичні, технічні, соціально-економічні та правозастосовні.

Запропонований реєстр ризиків (risk register) поєднує їх імовірність, очікуваний вплив, а також інструменти реагування. Такий підхід відповідає логіці «управління через превенцію»: ризик розглядається не як форс-мажор, а як прогнозований фактор, на який можна впливати за допомогою адекватних юридичних та організаційних механізмів.

Ризик	**Ймовірність**	**Вплив**	**Відповідь / мітинг**	**Інструмент**
Політична нестабільність / каденційні розриви	Середня	Високий	Юридичні «якорі» у протоколах; річні плани з міжурядовою валідацією	Soft law + протоколи
Технічна несумісність е-сервісів	Середня	Високий	Єдині технічні специфікації; спільні API-тести; поетапний запуск	Gateway / sandbox
Низьке залучення МСП	Середня	Середній	Пропорційні процедури; ваучери на комплаєнс; консультаційні центри	Бізнес-рада, ТПП
Колізії тлумачення норм	Низька	Середній	Швидкий трек врегулювання; публічні узагальнення практики	Спільні експертні ради

Таблиця 3.10. Реєстр ризиків

Таким чином, система управління ризиками виступає не додатком, а невід’ємною складовою стратегії. Вона дозволяє зберігати стабільність курсу навіть за умов політичних коливань, технічних труднощів чи недостатньої

залученості бізнесу. Поєднання інструментів *soft law*, спільних цифрових рішень та процедур оперативного вирішення колізій створює гарантії того, що стратегія не залишиться декларативною, а функціонуватиме як дієвий механізм інтеграції в європейський правовий простір.

Стратегія удосконалення правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності є концептуальною кульмінацією проведеного дослідження. Якщо у попередніх розділах було окреслено теоретико-методологічні підвалини (розд. 1), виявлено емпіричні проблеми (розд. 2) та проаналізовано інституційно-правові механізми (розд. 3.1–3.3), то у цьому підрозділі ці результати набули завершеного вигляду у формі системної програми дій.

Стратегія відрізняється від фрагментарних підходів минулого тим, що поєднує три взаємодоповнювані виміри:

— нормативний – через гармонізацію угод та оновлення двосторонніх актів у відповідності до acquis та стандартів OECD;

— інституційний – через формування симетричних органів співробітництва та впровадження механізмів soft law, що забезпечують сталість і регулярність діалогу;

— цифровий –через створення спільного шлюзу, інтеграцію е-ідентичностей і впровадження прозорих процедур once-only.

Системність документа забезпечується завдяки визначеним принципам (пропорційність, передбачуваність, узгодженість, симетрія, цифрова інтеграція), дорожній карті реалізації (2025–2035), чіткій системі KPI та вбудованому механізму управління ризиками. У такій конфігурації стратегія не є лише набором рекомендацій, а постає як повноцінна модель правового розвитку транскордонного підприємництва.

Очікуваний ефект має багаторівневий характер: для бізнесу – зниження витрат та розширення доступу до правових інструментів; для держави – інституційну стабільність і підвищення інвестиційної привабливості; для двостороннього партнерства – формування єдиної правової архітектоніки, інтегрованої у простір acquis.

Таким чином, стратегія фіксує перехід від діагностики проблем до формування цілісної моделі їх вирішення. Її практична значущість полягає у створенні відтворюваного зразка для аналогічних транскордонних правових просторів, а наукова новизна – у поєднанні правових, інституційних та цифрових механізмів в єдину архітектоніку з вбудованим моніторингом і корекцією. Це дозволяє розглядати запропоновану стратегію як завершений етап дослідження і водночас – як дороговказ для подальшої гармонізації українсько-європейських правових відносин.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі дисертації здійснено комплексне дослідження перспектив і напрямів удосконалення правового забезпечення українсько-словацького підприємницького співробітництва. Зокрема, сформульовано концептуально узгоджену модель гармонізації правових режимів транскордонного підприємництва та розроблено правові механізми усунення виявлених асиметрій (3.1); обґрунтовано інституційно-організаційні та договірні механізми співробітництва, здатні забезпечити ефективну імплементацію узгоджених норм і підвищити правову передбачуваність (3.2); визначено напрями цифровізації та інноваційної інтеграції правових інструментів транскордонного підприємництва відповідно до acquis Європейського Союзу (3.3); розроблено комплексну стратегію удосконалення правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності, спрямовану на усунення правових бар'єрів і розширення доступу малого та середнього бізнесу до європейського ринку (3.4).

Результати проведеного аналізу дають підстави для формулювання таких висновків:

1. Досліджено проблему дуалізму цивільного та господарського законодавства України як системного чинника правової невизначеності у сфері підприємництва. Обґрунтовано необхідність переходу до єдиної приватноправової моделі, що відповідає європейським стандартам регулювання підприємницької діяльності. Особлива увага приділена розвитку інституту корпоративних договорів як ключового інструмента договірної інженерії: запропоновано розроблення спрощених модельних угод для малого та середнього бізнесу, створення публічного реєстру корпоративних договорів та впровадження системи методичної підтримки підприємців. Це забезпечує не

лише формальне усунення нормативного дуалізму, а й реальну доступність сучасних корпоративно-правових механізмів для всіх суб'єктів господарювання, що у підсумку сприяє симетричності й передбачуваності регуляторного середовища.

2. Удосконалено підходи до модернізації двосторонніх інвестиційних та податкових угод між Україною та Словацькою Республікою. Запропоновано гібридну модель врегулювання інвестиційних спорів, яка поєднує оперативність та гнучкість арбітражних процедур. Такий підхід дозволяє уникнути конфлікту між міжнародними арбітражними механізмами та acquis ЄС, водночас зберігаючи належний рівень гарантій для інвесторів. У податковій площині обґрунтовано необхідність впровадження комплексу заходів pro-SME, орієнтованих на потреби малого та середнього бізнесу. Йдеться про запровадження спрощених процедур взаємного узгодження (MAP), інституту попередніх рішень (pre-ruling) та цифрових сервісів податкового комплаєнсу. Реалізація таких механізмів сприятиме зниженню транзакційних витрат, підвищенню правової визначеності та формуванню передбачуваного податкового середовища для підприємців.

3. Запропоновано авторську чотирирівневу модель багаторівневої узгодженості правового регулювання, яка охоплює послідовні етапи: «норма → інтерпретація → інституція → моніторинг». Її сутність полягає у формуванні цілісного циклу гармонізації, що забезпечує не лише адаптацію національного законодавства до acquis, а й уніфіковане тлумачення положень, узгодженість практики правозастосування та регулярну оцінку результатів на основі ключових індикаторів ефективності (KPI). На відміну від традиційних підходів, орієнтованих переважно на формальну транспозицію норм, дана модель перетворює гармонізацію на дієвий інструмент забезпечення прозорості, передбачуваності та стабільності регуляторного середовища. Її впровадження дає

змогу істотно знизити транзакційні витрати бізнесу, підвищити довіру до двосторонніх угод та посилити стійкість правового режиму транскордонного підприємництва.

4. Виявлено об’єктивну необхідність розширення та оновлення договірно-правової бази українсько-словацького співробітництва у сфері підприємництва. Аргументовано, що чинні угоди не повною мірою відповідають сучасним вимогам економічної інтеграції та європейським стандартам правового регулювання. Доведено доцільність поширення дії Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про взаємне визнання документів про освіту і наукові ступені від 2014 року на сферу професійних кваліфікацій, що дозволить усунути бар’єри мобільності робочої сили. Обґрунтовано актуалізацію економічної та науково-технічної угоди 2005/2007 років з метою приведення її положень у відповідність до сучасних реалій цифрової та інноваційної економіки. Крім того, сформульовано пропозицію щодо укладення нової угоди про взаємне визнання адміністративних документів як інструмента підвищення передбачуваності та прозорості правового середовища. Реалізація зазначених заходів сприятиме усуненню колізій і формуванню стабільної договірно-правової основи транскордонної взаємодії.

5. Введено до наукового обігу категорію «договірно-інституційна архітектоніка транскордонного підприємництва», яка відображає цілісність та сталість правового режиму, сформованого на перетині договірних і організаційних механізмів. Доведено, що ефективність правових норм залежить не лише від їхньої формальної імплементації, а й від рівня інституційної операціоналізації. У цьому контексті запропоновано створення Координаційної ради з підприємницького співробітництва як постійно діючого органу, здатного забезпечити стратегічний діалог між сторонами. Важливим нововведенням виступає інституціоналізація Бізнес-ради МСП з квотованим представництвом,

що гарантуватиме врахування інтересів малого та середнього бізнесу у процесах ухвалення рішень. Запровадження спільних інтерпретаційних нот розглядається як механізм уніфікації тлумачення двосторонніх угод та підвищення рівня правової визначеності. У підсумку, інституційне закріплення запропонованих механізмів формує підґрунтя для стабільності та довіри бізнесу до транскордонного правового режиму.

6. Систематизовано інструменти «м'якого права», які виступають ефективними проміжними механізмами між політичними деклараціями та імперативними нормами. Доведено, що застосування дорожніх карт, меморандумів про взаєморозуміння, пілотних проєктів та інших інструментів soft law дозволяє гнучко реагувати на виклики інтеграційного процесу та поступово закріплювати нові механізми в нормативній площині. Новизна проведеного дослідження полягає у перенесенні моделі regulatory sandbox із фінансового сектору на митно-логістичні процеси та сферу правового комплаєнсу МСП. Це створює можливість апробації інноваційних правових рішень у контрольованому середовищі з мінімізацією ризиків та подальшим інституційним закріпленням успішних практик. Таким чином, інструменти «м'якого права» постають не другорядним, а системоутворювальним елементом транскордонного правового регулювання.

7. Визначено ключові напрями цифрової інтеграції довірчих послуг у контексті транскордонного підприємництва. Доведено, що повноцінне залучення України до режиму eIDAS 2.0 є необхідною умовою взаємного визнання електронних підписів та ідентичностей (Diia ID ↔ EUDI Wallet). Сформульовано пропозиції щодо реалізації UA–SK пілотного проєкту у форматі regulatory sandbox, укладення спеціального меморандуму про взаєморозуміння у сфері довірчих послуг та розроблення «Дорожньої карти цифрової інтеграції». Такий підхід дозволяє забезпечити поступову та контрольовану інтеграцію української

цифрової інфраструктури до європейського правового простору, водночас зберігаючи високий рівень довіри до електронних транзакцій.

8. Сформульовано комплекс рекомендацій щодо цифрової інтеграції митно-логістичних сервісів у межах українсько-словацького співробітництва. Запропоновано повну імплементацію e-CMR та eFTI, гармонізацію процедур у рамках NCTS Phase 5, а також укладення протоколу про взаємне визнання статусів уповноважених економічних операторів (AEO). Доведено, що реалізація цих заходів дозволить скоротити час митного оформлення, знизити адміністративні витрати бізнесу та забезпечити симетричність правового середовища для суб'єктів господарювання по обидва боки кордону. Це, своєю чергою, підвищує конкурентоспроможність малого та середнього бізнесу й сприяє формуванню єдиного транскордонного логістичного простору.

9. Розроблено концепцію UA–SK Digital SME Gateway як інноваційної моделі цифрової інтеграції підприємницьких сервісів. Запропоновано створення двосторонньої цифрової надбудови над національними порталами на основі принципу *once-only*, що забезпечує одноразове подання даних і їхнє багаторазове використання. Особливе значення має взаємне визнання цифрових ідентичностей та впровадження «зеленого-цифрового контуру», який включає електронні сертифікати походження, системи carbon-tracking та sandbox-рішення для інноваційних МСП (fintech, AI, логістика). Доведено, що дана концепція забезпечує інтеграцію українського бізнесу у цифровий простір acquis, створює передумови для сталого «зеленого» підприємництва та зменшує транзакційні витрати.

10. Сформовано комплексну *Стратегію удосконалення правового забезпечення українсько-словацького співробітництва на 2025–2035 роки*. Вона побудована за логікою *logic-model* (inputs → activities → outputs → outcomes → impact) та базується на чотирьох стратегічних напрямах: нормативна

гармонізація, інституційне забезпечення, цифрова інтеграція, моніторинг і корекція. Запропоновано трьохетапну дорожню карту реалізації (коротко-, середньо- та довгостроковий горизонти), систему KPI, risk register та механізми policy-correction, що забезпечують адаптивність та передбачуваність правового середовища. Практична значущість стратегії полягає у формуванні відтворюваної моделі транскордонного правового співробітництва, яка може бути масштабована на держави Вишеградської групи та країни периферії acquis, створюючи передумови для більш глибокої європейської інтеграції України.

ВИСНОВКИ

Дисертаційне дослідження присвячене комплексному аналізу правових засад транскордонного підприємницького співробітництва України та Словацької Республіки в умовах європейської інтеграції та воєнних викликів. Метою роботи було обґрунтувати доктринальні підходи, перевірити їх на емпіричному матеріалі та запропонувати прикладні механізми гармонізації правових режимів задля зменшення асиметрій, скорочення транзакційних витрат і розширення доступу до ринку для малого й середнього бізнесу.

Усі завдання дослідження виконано в повному обсязі: результати інтегрують теоретико-методологічні напрацювання Розділу 1, порівняльно-правовий та емпіричний аналіз Розділу 2 і систему практичних рішень Розділу 3, що разом формують цілісну стратегію вдосконалення правового забезпечення українсько-словацького співробітництва.

1. Розкрито багатовимірну інтегративну природу міжнародного підприємництва як системоутворюючої категорії, що поєднує економічні стимули, організаційні моделі та правові режими у єдиному полі транскордонної взаємодії. На підставі триєдиної концептуальної рамки (процесуальний, поведінково-організаційний та інституційний підходи) обґрунтовано, що міжнародне підприємництво функціонує на індивідуальному, організаційному та інституційному рівнях, утворюючи складну правову та соціально-економічну архітектоніку. Доведено, що ключові характеристики цього феномена – швидкість інтернаціоналізації, мережевий вимір та інноваційність організаційних форм – мають амбівалентний характер: з одного боку, вони прискорюють доступ до глобальних ринків, з іншого – підвищують уразливість малих і середніх підприємств у разі браку належного правового супроводу.

2. Розроблено цілісну багатокритеріальну методологічну рамку оцінювання ефективності правових режимів транскордонного співробітництва, яка вперше поєднала інституціональний, глобалізаційний, євроінтеграційний і транскордонний підходи. У рамках цієї моделі виокремлено сім взаємопов'язаних критеріїв: системність і комплементарність, колізійні правила та субсидіарність, юридична дієвість та практична результативність, цифрова інтероперабельність, SME-usability, update-fitness, багаторівневість. Кожен критерій операціоналізовано через набір перевірюваних показників, прив'язаних до життєвого циклу транзакцій (ex ante – вихід на ринок, on-market – виконання зобов'язань, ex post – врегулювання спорів), що дало змогу перейти від формально-описового до функціонально-аналітичного аналізу. Наукова новизна полягає в тому, що дана рамка враховує не лише юридичну коректність угод, а й їхню реальну придатність для МСП, рівень цифрової сумісності та здатність до своєчасного оновлення. Практичне значення полягає у можливості застосування рамки для експертизи двосторонніх актів, гармонізації національного законодавства з acquis ЄС і формування рекомендацій щодо зниження транзакційних витрат бізнесу.

3. Здійснено системний аналіз нормативно-правових засад двосторонньої взаємодії, що охопив міжнародні угоди, acquis ЄС та національне законодавство сторін. Доведено наявність стійкої асиметрії правових режимів: у Словаччині як державі-члені ЄС норми acquis мають пряму дію, тоді як в Україні вони впроваджуються поступово через механізм наближення, що породжує колізії тлумачення, фрагментацію процедур та підвищує транзакційні витрати бізнесу. Сформовано цілісну картину двосторонніх актів, виявлено структурні прогалини та «вузли колізійності» у сферах інвестицій, оподаткування, митної співпраці та визнання документів. Підкреслено, що за відсутності системної модернізації договірної бази такі асиметрії поглиблюватимуть розрив між формальною

гармонізацією та реальною ефективністю правозастосування, особливо для суб’єктів малого й середнього бізнесу.

4. На основі порівняльно-правового аналізу ідентифіковано ключові блоки диспропорцій, що ускладнюють транскордонне співробітництво. У податково-митній сфері визначено надмірну складність процедур і відсутність взаємного визнання авторизованих економічних операторів (AEO), що знижує передбачуваність і збільшує витрати бізнесу. У трудово-міграційній площині зафіксовано бар’єри визнання професійних кваліфікацій, складність процедур отримання дозволів на працевлаштування та обмеженість механізмів мобільності робочої сили. В адміністративно-цифровому сегменті встановлено часткову інтероперабельність системи eIDAS, обмежене застосування електронних накладних e-CMR та відсутність уніфікованої системи eFTI, що призводить до дублювання паперового й електронного документообігу. У сукупності ці диспропорції формують комплексний регуляторний бар’єр, який суттєво підвищує транзакційні витрати підприємців і стримує динаміку інтеграційних процесів.

5. Проведено комплексне емпіричне дослідження практичного досвіду українських суб’єктів малого та середнього бізнесу, що здійснюють діяльність на території Словацької Республіки. Методологія поєднала кількісні та якісні інструменти: онлайн-опитування за технологією CAWI (n = 80; період збору даних – 01.01–30.06.2025) та серію напівструктурованих інтерв’ю з підприємцями та експертами. Такий змішаний дизайн забезпечив верифікацію теоретичних положень через безпосереднє відтворення реального досвіду бізнес-структур.

Результати виявили комплекс системних бар’єрів. Більш ніж 60 % респондентів повідомили про податково-адміністративні труднощі, передусім дублювання документів і складність взаємодії з податковими органами. Близько

40 % зауважили проблеми цифрової несумісності сервісів, зокрема неможливість інтегрувати українські електронні інструменти (Diia ID, сервіси електронного підпису) у словацькі адміністративні платформи. 55 % вказали на мовно-процедурні бар'єри, що ускладнюють доступ до адміністративних процедур, тендерів та податкових консультацій. Нарешті, 22,5 % респондентів зіштовхнулися з труднощами у сфері визнання професійних кваліфікацій і дипломів, що фактично обмежує мобільність робочої сили та можливість залучення фахівців у транснаціональні проєкти.

Узагальнення даних дозволило не лише підтвердити теоретично виявлені правові асиметрії, а й продемонструвати їх безпосередній вплив на транзакційні витрати підприємців. Встановлено, що найбільші перешкоди виникають у «точках дотику» правових систем, де відсутня повна гармонізація (податково-адміністративна сфера, цифрові сервіси, трудові відносини). Таким чином, емпіричний блок дослідження став ключовим доказовим підґрунтям для розробки прикладних механізмів правової гармонізації у наступному розділі дисертації.

6. Синтез теоретико-правового та емпіричного аналізу дозволив виокремити структуровану модель бар'єрів у вигляді «регуляторного трикутника». Його вершинами є: (1) правові асиметрії та колізійність норм між acquis ЄС та українським законодавством; (2) податково-митна і трудово-міграційна непропорційність, що проявляється у відсутності взаємного визнання АЕО, складності податкових процедур і тривалості отримання дозволів на працевлаштування; (3) адміністративно-цифрова фрагментація, зумовлена частковою інтероперабельністю електронних сервісів (eIDAS, e-CMR, eFTI) та дублюванням паперового й електронного документообігу. Доведено, що кумулятивна дія цих факторів суттєво підвищує транзакційні витрати для МСП, перетворюючи навіть незначні процедурні розриви у системні

бар’єри виходу на словацький та ширший європейський ринок. Це підтримує розрив між формальною гармонізацією договірно-правової бази й реальною дієвістю норм, що вимагає розроблення багаторівневої стратегії усунення асиметрій і впровадження дієвих інституційних компенсаторів.

7. Обґрунтовано авторську дефініцію гармонізації правових режимів транскордонного підприємництва як багатовимірного процесу, що охоплює не лише формальне наближення законодавства до acquis ЄС, а й забезпечення функціональної інтероперабельності процедур, інституційної спроможності та багаторівневої узгодженості між національним, двостороннім і наднаціональним рівнями. Запропоновано типологію гармонізації (нормативна, функціональна, інституційна, секторальна та вертикальна), яка вперше адаптована до українсько-словацького співробітництва й дозволяє здійснювати комплексну оцінку ефективності правового режиму.

Доведено, що усунення асиметрій потребує системної адаптації українського законодавства до acquis, у тому числі ліквідації дуалізму приватного права (скасування ГКУ й перехід до приватноправової моделі), розвитку інституту корпоративних договорів, модернізації інвестиційної та податкової договірної бази. Обґрунтовано доцільність гібридної моделі вирішення інвестиційних спорів (поєднання міжнародного арбітражу з апеляцією до МІС/національних судів) та впровадження спрощених податкових процедур для МСП (pre-ruling, MAP, е-комплаєнс). Практичні ефекти запропонованої моделі проявляються у трьох площинах: (1) зменшення витрат на комплаєнс; (2) прискорення доступу малого й середнього бізнесу до ринку ЄС; (3) підвищення довіри інвесторів через стабільність і симетричність правового середовища.

8. У науковий обіг уведено категорію «договірно-інституційна архітектоніка транскордонного підприємництва», що позначає систему органів, процедур і гнучких інструментів, здатних трансформувати нормативну

гармонізацію у передбачувану практику. Емпіричний матеріал (опитування підприємців) підтвердив, що слабкість інституційної складової та «тонкість» договірної бази формують явище інституційної дискретності. Для її подолання запропоновано: (а) розширити дію Угоди 2014 р. на професійні кваліфікації та укласти нову угоду про взаємне визнання адміністративних документів і сертифікатів; (б) актуалізувати економічну та науково-технічну угоду 2005/2007 рр. з урахуванням green & digital cooperation; (в) інституціоналізувати бізнес-ради з квотованим представництвом МСП та регулярний графік засідань координаційних органів; (г) застосовувати інструменти «м'якого права» (дорожні карти, MoU, спільні інтерпретаційні ноти, regulatory sandboxes) як перехідні механізми між політичними домовленостями та імперативними нормами. Наукова новизна полягає у концептуалізації інституційної дискретності як бар'єру транскордонної співпраці та формуванні комплексного набору інструментів для її подолання. Практичне значення рішень полягає у тому, що вони забезпечують зниження транзакційних витрат, стабільність процедур і прогнозованість регуляторного середовища, створюючи умови для симетричного та інтегрованого українсько-словацького правового простору.

9. Сформовано комплекс рішень, спрямованих на усунення цифрових асиметрій та інтеграцію українських адміністративних сервісів у європейський простір. Уперше на двосторонньому рівні запропоновано взаємне визнання Diia ID та EUDI Wallet, що створює передумови для практичного запровадження «цифрового безвізу». Обґрунтовано необхідність створення UA–SK Digital SME Gateway як єдиної точки доступу до адміністративних сервісів за принципом «once-only», з прозорими SLA та KPI, які підвищують рівень довіри бізнесу до державних інституцій. Доведено важливість повної імплементації електронних транспортних документів (e-CMR, eFTI) у транскордонних коридорах, а також гармонізації застосування NCTS Phase 5 і взаємного визнання статусів AEO.

Очікуваний ефект цифровізації полягає у скороченні адміністративного навантаження на МСП на 20–30 %, усуненні дублювання даних і забезпеченні прозорої взаємодії підприємців із контролюючими органами. Наукова новизна полягає в обґрунтуванні цифрових рішень як ключового механізму інституційної та процедурної гармонізації, що перетворює формальну сумісність норм на реальну ефективність їх застосування.

10. Розроблено цілісну трирівневу стратегію вдосконалення правового забезпечення українсько-словацького співробітництва, що охоплює нормативний, інституційний та цифровий виміри. Вона побудована за логікою «ціль → outcomes → outputs → заходи → ресурси» та включає систему KPI для регулярного моніторингу й корекції. У коротко- та середньостроковій перспективі стратегія передбачає запуск UA–SK Digital SME Gateway, оновлення й протоколізацію чинних двосторонніх актів, а також запровадження «швидких колізійних треків» для оперативного вирішення правових спорів. У довгостроковій перспективі метою є формування інтегрованого правового середовища, дружнього до МСП і сумісного з acquis, що забезпечить передбачуваність та стабільність транскордонних правовідносин.
У результаті вирішено наукову проблему відсутності в українській правовій науці цілісної концептуальної моделі транскордонного підприємництва. Запропонована авторська модель охоплює три рівні: нормативний (узгодженість і симетричність норм), інституційний (спроможність органів забезпечувати ефективне правозастосування) та цифровий (інтероперабельність адміністративних процедур). Її значення полягає в тому, що вона долає розрив між текстуально закріпленою нормою та реальною практикою її застосування, створюючи підґрунтя для сталого розвитку українсько-словацького співробітництва та поступальної європейської інтеграції України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бенчак О. Ф. Соціологічні виміри кордонів і транскордонних взаємодій : дис. канд. соціол. наук. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2021.

2. Бобрик В. О. Міжнародні економічні зв'язки громад Карпатського (Центральносхідного) регіону Європи у процесах сталого просторового розвитку транскордонних територій : анотація дис. доктора філософії : спец. 292 «Міжнародні економічні відносини». Ужгород : Ужгородський національний університет, 2021.

3. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15

4. Господарський процесуальний кодекс України : Закон України від 06.11.1991 р. № 1798-XII (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1798-12

5. Договір про добросусідство, дружні відносини і співробітництво між Україною і Словацькою Республікою від 29.06.1993 р. : ратифіковано 15.02.1994 р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_150

6. Золотарьова О. Щодо проблеми скасування Господарського кодексу України. *Юридичний вісник*, 2022. Вип. 5. С. 145–153

7. Зубко Т. Л. Економічна безпека підприємств торгівлі в умовах євроінтеграції: автореф. дис. … д-ра екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» ; 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Київ : Державний торговельно-економічний університет, 2022.

8. Кодекс адміністративного судочинства України : Закон України від 06.07.2005 р. № 2747-IV (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15

9. Конвенція між Урядом України і Урядом Словацької Республіки про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилення від сплати податків від 23.01.1996 р. : чинна з 22.11.1996 р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_673

10. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.

11. Костенко О. В. Правове забезпечення транскордонного надання електронних довірчих послуг : дис. … д-ра філософії : 081 «Право». Київ : Науково-дослідний інститут інформатики і права Національної академії правових наук України, 2020.

12. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 р. № 4495-VI (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.

13. Наконечна І. В. Адміністративно-правовий механізм забезпечення національної безпеки в умовах євроінтеграції : питання теорії і практики : дис. … д-ра юрид. наук. Київ : Науково-дослідний інститут публічного права, 2023.

14. Національний план з енергетики та клімату на період до 2030 року. Міністерство економіки України, 2025. URL: https://me.gov.ua/Documents/List?id=76f559ff-4fc5-4441-b73a-1ff1a5b781cf&lang=uk-UA&tag=NatsionalniiPlanZEnergetikiTaKlimatuNaPeriodDo2030-Roku

15. Осетинська Г. Чи є доцільним скасування Господарського кодексу України? Національна асоціація адвокатів України, 2022. URL:

https://unba.org.ua/publications/7706-chi-e-docil-nim-skasuvannya-gospodars-kogo-kodeksu-ukraini.html

16. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022 р. № 2465-IX. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20.

17. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018 р. № 2473-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19.

18. Про виконавче провадження : Закон України від 02.06.2016 р. № 1404-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1404-19.

19. Про державну допомогу суб'єктам господарювання : Закон України від 01.07.2014 р. № 1555-VII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1555-18.

20. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15.

21. Про електронні довірчі послуги : Закон України від 05.10.2017 р. № 2155-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2155-19.

22. Про електронні документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. № 851-IV (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/851-15.

23. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. № 2210-III. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14.

24. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12.

25. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12.

26. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 02.03.2015 р. № 222-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19.

27. Про міжнародне приватне право : Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15.

28. Про міжнародний комерційний арбітраж : Закон України від 24.02.1994 р. № 4002-XII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12.

29. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм та інші питання корпоративного права : Закон України від 22.02.2025 р. № 4196-IX. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4196-20

30. Про публічні закупівлі : Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19.

31. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр.

32. Про санкції : Закон України від 14.08.2014 р. № 1644-VII (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1644-18.

33. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 06.02.2018 р. № 2275-VIII. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19.

34. Про затвердження плану заходів з виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом : постанова Кабінету Міністрів України від 25.10.2017 № 1106. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1106-2017-%D0%BF

35. Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року : Указ Президента України від 30.09.2019 № 722/2019. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/722/2019

36. Про схвалення Стратегії реформування державного управління України на 2022–2025 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 21.07.2021 № 831-р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/831-2021-%D1%80

37. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15.10.2021 «Про Стратегію інформаційної безпеки України» : Указ Президента України від 28.12.2021 № 685/2021. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/685/2021

38. Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії інформаційної безпеки України на 2022–2025 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.03.2023 № 272-р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/272-2023-%D1%80

39. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 27.09.2021 «Про Концепцію забезпечення національної системи стійкості» : Указ

Президента України від 27.09.2021 № 479/2021. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/479/2021

40. Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції забезпечення національної системи стійкості : розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.11.2023 № 1025-р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1025-2023-%D1%80

41. Про затвердження Національної економічної стратегії на період до 2030 року : постанова Кабінету Міністрів України від 03.03.2021 № 179. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/179-2021-%D0%BF

42. Робоча угода між Державною податковою адміністрацією України і Міністерством фінансів Словацької Республіки про проведення одночасних перевірок. Підписання від 12.06.1998 р. № 703_014. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_014.

43. Сегал Є. А. Причини та наслідки скасування Господарського кодексу в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Право*, 2024. Вип. 83, ч. 1. С. 385–389. https://doi.org/10.24144/2307-3322.2024.83.1.57.

44. Селменський М.С. Аналіз транскордонної співпраці як форми стабільного партнерства між Україною та ЄС. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 3 С. 244–251.

45. Селменський М.С. Аналіз транскордонної співпраці як форми стабільного партнерства між Україною та ЄС. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 3 С. 244–251.

46. Селменський М. С. Стан та тенденції розвитку вітчизняних досліджень у напрямку правового забезпечення міжнародного співробітництва

України у сфері підприємницької діяльності з країнами Європейського Союзу. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2024. Вип. 5 (58). С. 49–55.

47. Селменський М.С., Несух Л.М. Міжнародне співробітництво України і Словацької Республіки на договірно-правовій основі розвитку підприємницької діяльності. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 1. С. 196–199.

48. Сидорук М. В. Організаційно-економічні засади управління проектами транскордонного співробітництва : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка». Луцьк : Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2018.

49. Скасування Господарського кодексу вже з 28 серпня: ключові зміни. Ч.1. Бізнес. LIGA:ZAKON, 2025. URL: https://biz.ligazakon.net/news/238556_skasuvannya-gospodarskogo-kodeksu-vzhe-z-28-serpnya-klyuchov-zmni.

50. Скасування Господарського кодексу: ключові зміни вже з серпня. Ч.2. Бізнес. LIGA:ZAKON, 2025. URL: https://biz.ligazakon.net/analitycs/237652_skasuvannya-gospodarskogo-kodeksu-klyuchov-zmni-vzhe-z-serpnya.

51. Скасування Господарського кодексу: переваги та ризики (експертна дискусія). Pravo.ua., 2024 URL: https://pravo.ua/skasuvannia-hospodarskoho-kodeksu-eksperty-obhovoryly-perevahy-ta-ryzyky/

52. Скасування Господарського кодексу: які наслідки та ризики для бізнесу? Бізнес. LIGA:ZAKON, 2025. URL: https://biz.ligazakon.net/analitycs/234374_skasuvannya-gospodarskogo-kodeksu-yak-nasldki-ta-riziki-dlya-bznesu

53. Словаччина є другою країною за обсягами передачі електроенергії – Прем’єр повідомив про проєкт «Мукачево – Велке Капушани» : повідомлення від

07.10.2024 р. Кабінет Міністрів України. URL: https://kmu.gov.ua/news/slovachchyna-ie-druhoiu-krainoiu-za-obsiahamy-peredachi-elektroenerhii-v-ukrainu-premier-ministr

54. Угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Словацької Республіки про академічне взаємне визнання і еквівалентність документів про освіту та вчені звання від 08.04.2014 р. : чинна з 01.11.2015 р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_097.

55. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Словацької Республіки про економічне, промислове та науково-технічне співробітництво від 24.11.2005 р. : ратифіковано 22.02.2007 р. № 686-V. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_058.

56. Угода між Україною і Словацькою Республікою про співробітництво і взаємодопомогу в галузі митної справи від 15.06.1995 р. : ратифіковано 12.07.1996 р. № 333/96-ВР ; чинна з 06.04.1997 р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_027.

57. Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про міжнародне автомобільне сполучення від 15.06.1995 р. : ратифіковано 15.12.2004 р. № 2238-IV. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_026.

58. Угода між Урядом України та Урядом Словацької Республіки про науково-технологічне співробітництво від 02.12.2002 р. : чинна з 27.06.2004 р. Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/703_020.

59. Україна та Словаччина поглиблюють співпрацю у сфері енергетики та інфраструктури : повідомлення від 07.10.2024 р. Міністерство економіки України. Офіційний портал Кабінету Міністрів України. URL:

https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-ta-slovachchyna-pohlybliuiut-spivpratsiu-u-sferi-enerhetyky-ta-infrastruktury

60. Україна та Словаччина уклали Меморандум щодо співробітництва у підготовці спільних проєктів для програм ЄС : повідомлення від 31.05.2023 р. Кабінет Міністрів України. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/ukraina-ta-slovachchyna-uklaly-memorandum-shchodo-spivrobitnytstva-u-pidhotovtsi-spilnykh-proektiv-dlia-prohram-ies

61. Український бізнес у числі перших 20 країн з 36 користується найновішою версією спільного транзиту NCTS – «митний безвіз» : повідомлення від 18.06.2024 р. Кабінет Міністрів України. Офіційний портал Кабінету Міністрів України. URL: https://www.kmu.gov.ua/en/news/ukrainskyi-biznes-u-chysli-pershykh-20-krain-z-36-korystuietsia-nainovishoiu-versiieiu-spilnoho-tranzytu-ncts-tz-mytnyi-bezviz

62. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

63. Цивільний процесуальний кодекс України : Закон України від 18.03.2004 р. № 1618-IV (зі змінами). Верховна Рада України офіційний сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1618-15.

64. Цукан О. М. Ґенеза транскордонного співробітництва Європи та України (1991–2015) : історико-правове дослідження : автореф. дис. … канд. юрид. наук. Харків : Харківський національний університет внутрішніх справ, 2019.

65. Шемет У. Р., Тимченко Л. М. Pro vs Contra рекодифікації господарського законодавства України. Юридичний науковий електронний журнал, 2020. № 8. С. 209–212. URL: http://visnyk-pravo.uzhnu.edu.ua/article/view/309485

66. Abbott K. W., Faude B. Choosing low-cost institutions in global governance. *International Theory*, 2021. Vol. 13, № 3. P. 397–426. https://doi.org/10.1017/S1752971920000202.

67. Abbott K. W., Snidal D. Hard and soft law in international governance. *International Organization*, 2000. Vol. 54, № 3. P. 421–456. https://doi.org/10.1162/002081800551280.

68. Acedo F. J., Florin J. An entrepreneurial cognition perspective on the internationalization of SMEs. *Journal of International Entrepreneurship*, 2006. Vol. 4, № 1. P. 49–67. https://doi.org/10.1007/s10843-006-0482-9.

69. Acedo F. J., Jones M. V. Speed of internationalization and entrepreneurial cognition: Insights and a comparison between international new ventures, exporters and domestic firms. *Journal of World Business*, 2007. Vol. 42, № 3. P. 236–252. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2007.04.012.

70. Al-Laham A., Souitaris V. Network embeddedness and new-venture internationalization: Analyzing international linkages in the German biotech industry. *Journal of Business Venturing*, 2008. Vol. 23, № 5. P. 567–586. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.09.001.

71. Arrowsmith S. *The Law of Public and Utilities Procurement: Regulation in the EU and the UK*. Vol. 2. 3rd ed. London: Sweet & Maxwell, 2018. 1352 p. ISBN 9780414024915.

72. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. *Official Journal of the European Union*, 2014. L 161. P. 3–213. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/agree_internation/2014/295/oj/eng.

73. Autio E., Nambisan S., Thomas L. D. W., Wright M. Digital affordances, spatial affordances, and the genesis of entrepreneurial ecosystems. *Strategic*

Entrepreneurship Journal, 2018. Vol. 12, № 1. P. 72–95. https://doi.org/10.1002/sej.1266.

74. Bajzíková Ľ., Nováčková D., Vnúková J. Significant investment and screening of foreign investment in Slovakia. International Investment Law Journal, 2023. Vol. 3, № 2. P. 133–145. URL: https://ideas.repec.org/a/sja/journ1/v3y2023i2p133-145.html.

75. Bell J., McNaughton R., Young S., Crick D. Towards an integrative model of small firm internationalisation. *Journal of International Entrepreneurship*, 2003. Vol. 1, № 4. P. 339–362. https://doi.org/10.1023/A:1025629424041.

76. Bobenič Hintošová A., Barlašová T. The role of investment promotion policy in attracting foreign direct investment: The case of Slovakia. *Public Administration Issues*, 2021. № 5 (Special Issue). P. 27–40. https://doi.org/10.17323/1999-5431-2021-0-5-27-40.

77. Bobenič Hintošová A., Bobenič T., Hajduová Z., Szajt M. The influence of firm-specific factors on firms' performance. *Polish Journal of Management Studies*, 2020. Vol. 21, № 2. P. 115–128. https://doi.org/10.17512/pjms.2020.21.2.09.

78. Bobenič Hintošová A., Bruothová M., Kubíková Z., Ručinský R. Determinants of foreign direct investment inflows: A case of the Visegrad countries. *Journal of International Studies*, 2018. Vol. 11, № 2. P. 222–235. https://doi.org/10.14254/2071-8330.2018/11-2/15.

79. Bobenič Hintošová A., Bruothová M., Vasková I. Does Foreign Direct Investment Boost Innovation? The Case of the Visegrad and Baltic Countries. *Quality Innovation Prosperity*, 2020. Vol. 24, № 3. P. 106–121. https://doi.org/10.12776/qip.v24i3.1519.

80. Bobenič Hintošová A., Sudzina F., Barlašová T. Direct and indirect effects of investment incentives in Slovakia. *Journal of Risk and Financial Management*, 2021. Vol. 14, № 2. P. 1–12. https://doi.org/10.3390/jrfm14020056.

81. Borak M. European Union digital identity regulation takes effect. Biometric Update, 2024. URL: https://www.biometricupdate.com/202405/european-union-digital-identity-regulation-takes-effect.

82. Cabrol M., Favre-Bonté V. Theoretical and methodological diversity in international entrepreneurship research: Literature review and research agenda. *Revue de l'Entrepreneuriat. Review of Entrepreneurship,* 2024. Vol. 22, № 1. P. 67–109. https://doi.org/10.3917/e.entre.231.0067.

83. Caragher J. Slovakia control statement update: Electronic transaction statement supporting VAT return. VATCalc, 2024. URL: https://www.vatcalc.com/slovakia/slovakia-control-statement-update/

84. Carayannis E. G., Campbell D. F. J. 'Mode 3' and 'Quadruple Helix': Toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management,* 2009. Vol. 46, № 3–4. P. 201–234. https://doi.org/10.1504/IJTM.2009.023374.

85. Cavusgil S. T., Knight G. The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies,* 2015. Vol. 46, № 1. P. 3–16. https://doi.org/10.1057/jibs.2014.62.

86. Central Certification Authority of Ukraine. European QES are recognized in Ukraine. URL: https://czo.gov.ua/en/edp-legislation-clarification?id=7

87. Cotterrell R. Law, culture and society: Legal ideas in the mirror of social theory. 1st ed. London : Routledge, 2006. https://doi.org/10.4324/9781351217989.

88. Council of the European Communities. Council Directive 86/560/EEC of 17 November 1986 on the harmonization of the laws of the Member States concerning indirect taxation of the activities of persons not established in their territory (13th VAT Directive). URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/1986/560/oj/eng.

89. Council of the European Union. Council Directive 2008/9/EC of 12 February 2008 on the common system of value added tax: refunds of value added tax

to taxable persons not established in the Member State in which the refund is claimed. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2008/9/oj/eng.

90. Court of Justice of the European Union. Republic of Moldova v. Komstroy LLC, Case C-741/19, Judgment of 2 September 2021 (ECLI:EU:C:2021:655). URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62019CJ0741.

91. Court of Justice of the European Union. Slowakische Republik v. Achmea BV, Case C-284/16, Judgment of 6 March 2018 (ECLI:EU:C:2018:158). URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:62016CJ0284.

92. Coviello N. E., Munro H. Network relationships and the internationalisation process of small software firms. International Business Review, 1997. Vol. 6, № 4. P. 361–386. https://doi.org/10.1016/S0969-5931(97)00010-3.

93. Coviello N., Kano L., Liesch P. W. Adapting the Uppsala model to a modern world: Macro-context and microfoundations. Journal of International Business Studies, 2017. Vol. 48, № 9. P. 1151–1164. https://doi.org/10.1057/s41267-017-0120-x.

94. Craig P., de Búrca G. EU Law: Text, Cases, and Materials. 7th ed. Oxford: Oxford University Press, 2021. URL: https://www.oxfordlawtrove.com/display/10.1093/he/9780198856641.001.0001/he-9780198856641.

95. De Witte B. Direct Effect, Supremacy, and the Nature of the Legal Order // In: Craig P., de Búrca G. (eds.). The Evolution of EU Law. Oxford : Oxford University Press, 2009. URL: https://academic.oup.com/book/39246/chapter-abstract/338780902.

96. Dimitratos P., Johnson J., Slow J., Young S. Micro-multinationals: New types of firms for the global competitive landscape. *European Management Journal*, 2003. Vol. 21, № 2. P. 164–174. https://doi.org/10.1016/S0263-2373(03)00011-2.

97. Directive (EU) 2017/828 of the European Parliament and of the Council of 17 May 2017 amending Directive 2007/36/EC as regards the encouragement of long-term shareholder engagement. *Official Journal of the European Union*, 2017. L 132. P. 1–25. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2017/828/oj.

98. Directive 2004/25/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on takeover bids. *Official Journal of the European Union*, 2004. L 142. P. 12–23. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/dir/2004/25/oj.

99. DLA Piper. Post-employment restrictive covenants in Slovakia. DLA Piper Employment Law Guides, 2022–2023. URL: https://www.dlapiper.com/en-gb/capabilities/practice-area/employment.

100. Drahokoupil J. Globalization and the state in Central and Eastern Europe: The politics of foreign direct investment. London : Routledge, 2009. URL: https://archive.org/details/globalizationsta0000drah.

101. Dudyk I., Rezvorovych K., Melnyk V., Gayevaya O., Tumalavičius V. Strategies for Ukraine's Legal Integration into the EU: Learning from the Experience of Central and Eastern Europe. Evropský politický a právní diskurz, 2024. Vol. 11, № 6. P. 13–21. https://doi.org/10.46340/eppd.2024.11.6.2.

102. Employment law and labour code in Slovakia – 2025 update. Accace Insights, 2025. URL: https://accace.com/labour-law-and-employment-in-slovakia/?trk=public_post_comment-text

103. Enriques L., Gargantini M. Mandatory and Contract-Based Shareholding Disclosure. Uniform Law Review, 2011. Vol. 15, № 3–4. P. 713–742. URL: https://ssrn.com/abstract=1807047

104. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: From National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. Research Policy, 2000. Vol. 29, № 2. P. 109–123. https://doi.org/10.1016/S0048-7333(99)00055-4.

105. European Commission. An SME Strategy for a sustainable and digital Europe : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. COM(2020) 103 final, 10.03.2020. Brussels : European Commission, 2020. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0103

106. European Commission, Directorate-General for Migration and Home Affairs. Slovakia: Economic contributions of people displaced from Ukraine. 28.03.2024 URL: https://home-affairs.ec.europa.eu/news/slovakia-economic-contributions-people-displaced-ukraine-2024-03-28_en.

107. European Commission, Directorate-General for Migration and Home Affairs. Slovakia: Progress and challenges in the integration of displaced people from Ukraine. 21.02.2025. URL: https://home-affairs.ec.europa.eu/news/slovakia-progress-and-challenges-integration-displaced-people-ukraine-2025-02-21_en.

108. European Commission. Access2Markets – VAT rules in Slovakia. Brussels, 2025. URL: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en.

109. European Commission. Better Regulation Guidelines. SWD(2021) 305 final. Brussels, 2021. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2021-11/swd2021_305_en.pdf.

110. European Commission. Delegated Acts on electronic freight transport information (eFTI). Brussels, 2024. URL: https://transport.ec.europa.eu/transport-themes/logistics-and-multimodal-transport/efti-regulation_en.

111. European Commission. Energy: Making reverse flows possible from Slovakia to Ukraine : Press release IP/14/487, 28.04.2014. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_14_487

112. European Commission. EU Trusted List of Trust Service Providers. Taxation and Customs Union, 2024. URL: https://esignature.ec.europa.eu/efda/tl-browser.

113. European Commission. Mutual recognition of Authorised Economic Operators (AEOs). Taxation and Customs Union, 2024. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs/authorised-economic-operator/mutual-recognition_en.

114. European Commission. The European Green Deal. COM(2019) 640 final. Brussels, 11.12.2019. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52019DC0640.

115. European Commission. Ukraine joins the EU's Common Transit Convention (CTC) and the Convention on the simplification of formalities in trade in goods. News, 2022. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/news/customs-ukraine-join-common-transit-convention-and-convention-simplification-formalities-trade-goods-2022-09-05_en.

116. European Commission/EACEA/Eurydice. Modernisation of higher education in Europe: Access, retention and employability 2014 (Eurydice Report). Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2014. https://doi.org/10.2797/72146.

117. European External Action Service (EEAS). EU supports maintenance and enhancement of Ukraine's eQueue border crossing system, 2025. URL: https://www.eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu-supports-maintenance-and-enhancement-ukraine%E2%80%99s-equeue-border-crossing-system_en

118. European Investment Bank. Slovak companies gain financing momentum, EIB Investment Survey shows. Press release, 27.02.2025. URL: https://www.eib.org/en/press/all/2025-074-slovak-companies-gain-financing-momentum-eib-investment-survey-shows

119. European Labour Authority (ELA). Slovakia – National measures regarding employment and social policy in response to the influx from Ukraine (country fiche). Brussels : ELA, 2022. URL: https://www.ela.europa.eu/en/country/slovakia.

120. Eurydice. Bilateral agreements and worldwide cooperation: Slovakia. European Commission/EACEA/Eurydice, 2014. URL: https://eurydice.eacea.ec.europa.eu/eurypedia/slovakia/bilateral-agreements-and-worldwide-cooperation

121. Falch M., Henten A., Tadayoni R. Cross-border digital innovation: Lessons from the DIGINNO project. Bonn : Econstor, 2020. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/224852/1/Falch-et-al.pdf.

122. Finančná správa Slovenskej republiky. DPH – Vrátenie dane zahraničným osobám [VAT refund to foreign entities]. 2025. URL: https://www.mfsr.sk/sk/dane-cla-uctovnictvo/nepriame-dane/dan-z-pridanej-hodnoty/

123. Grabbe H. The EU's Transformative Power. – Basingstoke : Palgrave Macmillan, 2006. URL: https://link.springer.com/book/10.1057/9780230510302

124. Hancher L., Ottervanger T., Slot P. *EU State Aids*. – 6th ed. London : Sweet & Maxwell, 2021. 1298 p. ISBN 9780414080553. URL: https://www.concurrences.com/en/review/issues/no-3-2021/livres/eu-state-aids-ed-6-leigh-hancher-tom-ottervanger-and-piet-jan-slot

125. HCCH. Convention on Choice of Court Agreements. – The Hague : Hague Conference on Private International Law, 2005. URL: https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/full-text/?cid=98.

126. HCCH. Convention on the Service Abroad of Judicial and Extrajudicial Documents in Civil or Commercial Matters (Service Convention). The Hague : Hague Conference on Private International Law, 1965. URL: https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/full-text/?cid=17.

127. HCCH. Convention on the Taking of Evidence Abroad in Civil or Commercial Matters (Evidence Convention). – The Hague : Hague Conference on Private International Law, 1970. URL: https://www.hcch.net/en/instruments/conventions/full-text/?cid=82.

128. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. Global Transformations: Politics, Economics and Culture // In: Pierson C., Tormey S. (eds.). Politics at the Edge. London : Palgrave Macmillan, 2000. P. 14–39. https://doi.org/10.1057/9780333981689_2.

129. Hendrickson L. eIDAS 2.0: Redefining Digital Identity in the EU. Identity.com., 2025. URL: https://www.identity.com/eidas-2-0-redefining-digital-identity-in-the-eu/.

130. Hintošová A. B. The Digital Economy in the Context of Foreign Direct Investment Flows. In: Fostering Innovation and Competitiveness with FinTech, RegTech, and SupTech. Hershey, PA : IGI Global, 2021. P. 210–227. https://doi.org/10.4018/978-1-7998-4390-0.ch011.

131. Hooghe L., Marks G. Unraveling the central state, but how? Types of multi-level governance. American Political Science Review, 2003. Vol. 97, № 2. P. 233–243. https://doi.org/10.1017/S000305540300066X.

132. ICSID. Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States (Washington Convention). – Washington, D.C. : International Centre for Settlement of Investment Disputes, 1965 URL: https://icsid.worldbank.org/sites/default/files/ICSID_Convention_EN.pdf.

133. INFOBEST Palmrain Thirty Years. Swiss Spectator, 2023. URL: https://www.swiss-spectator.ch/en/infobest-palmrain-am-oberrhein/

134. Johanson J., Vahlne J.-E. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. Journal of International Business Studies, 2009. Vol. 40, № 9. P. 1411–1431. https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24.

135. Joint Statement of the Prime Ministers of Ukraine and Slovakia following consultations in Uzhhorod. Cabinet of Ministers of Ukraine, 2024. URL:

https://www.kmu.gov.ua/en/news/spilna-zaiava-premier-ministriv-ukrainy-ta-slovatskoi-respubliky.

136. Jones M. V., Coviello N., Tang Y. K. International entrepreneurship research (1989–2009): A domain ontology and thematic analysis. Journal of Business Venturing, 2011. Vol. 26, № 6. P. 632–659. https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.04.001.

137. Kaufmann-Kohler G., Potestà M. Investor-State Dispute Settlement and National Courts: Current Framework and Reform Options. Cham : Springer, 2020. 356 p. https://doi.org/10.1007/978-3-030-44164-7.

138. Knight G. A., Cavusgil S. T. Innovation, organizational capabilities, and the born global firm. *Journal of International Business Studies*, 2004. Vol. 35, № 2. P. 124–141. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071.

139. Knight G. A., Liesch P. W. Internationalization: From incremental to born global. *Journal of World Business*, 2016. Vol. 51, № 1. P. 93–102. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.08.011.

140. Kostenko A. M. Information and communication strategies of eurointegration in Ukraine. *Grani*, 2019. Vol. 21, № 11. P. 70–77. https://doi.org/10.15421/1718154.

141. Kurowska-Pysz J. Opportunities for cross-border entrepreneurship development in a cluster model exemplified by the Polish–Czech border region. *Sustainability*, 2016. Vol. 8, № 3. Article 230. https://doi.org/10.3390/su8030230.

142. Melehanych A., Shelemba M. The institutional and agreement basis of Slovak-Ukrainian cross-border cooperation: The Ukrainian perspective (2004–2021). *Človek a spoločnos*, 2023. Vol. 26, № 2. P. 1–12. https://doi.org/10.31577/cas.2023.02.621.

143. Meschi P. X., Riccio E. L. Country risk, national cultural differences between partners and survival of international joint ventures in Brazil. *International*

Business Review, 2008. Vol. 17, № 3. P. 250–266. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.01.002.

144. Ministerstvo financií Slovenskej republiky. Usmernenie MF SR MF/020061/2022-724 k transferovému oceňovaniu. Bratislava : MF SR, 2025. URL: https://www.mfsr.sk/sk/dane-cla-uctovnictvo/priame-dane/dane-z-prijmu/transferove-ocenovanie/novinky-oblasti-transferoveho-ocenovania/.

145. Ministerstvo práce, sociálnych vecí a rodiny Slovenskej republiky. Pracovné zmluvy a Zákonník práce: Praktické usmernenia. Bratislava : MPSVR SR, 2025. URL: https://www.employment.gov.sk.

146. Ministry of Economy of the Slovak Republic. Ministerstvo hospodárstva SR podporí investíciu ukrajinských podnikateľov na východnom Slovensku : press release, 04.06.2025. URL: https://www.economy.gov.sk/top/ministerstvo-hospodarstva-sr-podpori-investiciu-ukrajinskych-podnikatelov-na-vychodnom-slovensku.

147. Ministry of Finance of the Slovak Republic. Double tax treaties, 2019. URL: https://www.mfsr.sk/en/taxes-customs-accounting/direct-taxes/income-tax/international-taxation/double-tax-treaties/.

148. Ministry of Finance of the Slovak Republic. International tax treaties overview (Zamedzenie dvojitého zdanenia – zoznam zmlúv). 2019. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/2019/488/20191230.

149. Ministry of Finance of the Slovak Republic. Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS (MLI). Slovakia, 2019. URL: https://www.mfsr.sk/en/taxes-customs-accounting/direct-taxes/income-tax/international-taxation/double-tax-treaties/?forceBrowserDetector=blind.

150. Myant M., Drahokoupil J. Transition economies: Political economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia. Oxford : Wiley-Blackwell, 2011. ISBN 9780470980076.

151. Naftogaz of Ukraine. Transit of Russian gas through Ukraine has ended, 2025. URL: https://www.naftogaz.com/en/news/naftogaz-proviv-ukrainu-cherez-nayvazhchu-zymu-bez-gazovogo-blekautu-popry-krytychni-vyklyky

152. Narula R. Enforcing higher labor standards within developing country value chains: Consequences for MNEs and informal actors in a dual economy. Journal of International Business Studies, 2019. Vol. 50, № 9. P. 1622–1635. https://doi.org/10.1057/s41267-019-00238-4.

153. North D. C. Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge : Cambridge University Press, 1990. https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678.

154. Norton Rose Fulbright. Global rules on foreign direct investment: Slovakia. July, 2024. URL: https://www.nortonrosefulbright.com/en/knowledge/publications/2268b1ab/slovakia

155. Office of the Deputy Prime Minister of the Slovak Republic. Analysis of the impacts and opportunities of further enlargement of the European Union for the Slovak Republic with a special emphasis on the integration of Ukraine. Bratislava: Government of the Slovak Republic, 2025. URL: https://www.vicepremier.gov.sk/wp-content/uploads/2025/07/250708_Analysis-of-the-UA-in-the-EU_EN.pdf

156. Ojala A., Evers N., Sousa C. M. P. Digitalisation, digital services and companies' internationalisation: A literature review. In: Khare A., Ojala A., Baber W. W. (eds.). Sustainable international business models in a digitally transforming world. London: Routledge, 2022. C. 3–17. https://doi.org/10.4324/9781003195986-2.

157. Organisation for Economic Co-operation and Development. *2023 OECD Digital Government Index* [Public Governance Policy Paper]. – Paris: OECD Publishing, 2024. https://doi.org/10.1787/1a89ed5e-en.

158. Organisation for Economic Co-operation and Development. *BEPS Multilateral Instrument (official webpage)*. Paris: OECD, 2025. URL: https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/beps-multilateral-instrument.html

159. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Digital Government Review of the Slovak Republic: Leading the Digital Transformation of the Public Sector*. Paris: OECD Publishing, 2021. URL: https://goingdigital.oecd.org/en/countries/svk

160. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Explanatory Statement to the Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting*. Paris: OECD, 2016. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/explanatory-statement-multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beps.pdf

161. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Monitoring the Implementation of Ukraine's SME Development Strategy 2017–2020*. Paris: OECD Publishing, 2020. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/09/monitoring-the-implementation-of-ukraine-s-sme-development-strategy-2017-2020_614b156b/d7e3878d-en.pdf

162. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting (BEPS MLI): Text of the Convention*. Paris: OECD, 2016. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beps.pdf

163. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 ed. Paris: OECD Publishing, 2011. https://doi.org/10.1787/9789264115415-en.

164. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2025. Paris: OECD Publishing, 2025. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.html

165. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Prevention of tax treaty abuse: Fourth peer review report on treaty shopping*. Paris: OECD Publishing, 2022. URL: https://www.oecd.org/en/publications/prevention-of-tax-treaty-abuse-fourth-peer-review-report-on-treaty-shopping_3dc05e6a-en.html

166. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Recommendation of the Council on Agile Regulatory Governance to Harness Innovation (OECD/LEGAL/0464)*. Paris: OECD, 2021. URL: https://legalinstruments.oecd.org/api/print?ids=669&lang=en

167. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Regulatory policy in the Slovak Republic. OECD Reviews of Regulatory Reform*. Paris: OECD Publishing, 2020. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2020/07/regulatory-policy-in-the-slovak-republic_98b71cf1/ce95a880-en.pdf

168. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Signatories and parties to the Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent BEPS (BEPS MLI) (status list with dates; Ukraine: EIF 01.12.2019; Slovak Republic: EIF 01.01.2019)*. Paris: OECD Publishing, 2025. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/beps-mli-signatories-and-parties.pdf

169. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Slovak Republic –BEPS MLI: List of reservations and notifications (Depositary position)*. Paris: OECD, 2019. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/beps-mli-position-slovak-republic.pdf

170. Organisation for Economic Co-operation and Development. SME Policy Index: Eastern Partner Countries 2020. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/sme-policy-index-eastern-partner-countries-2024_3197420e-en.html.

171. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Report on SME Taxation*. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/tax-challenges-arising-from-digitalisation-economic-impact-assessment_0e3cc2d4-en.html

172. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting. Action 13 – 2015 Final Report.* OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. Paris: OECD Publishing, 2015. https://doi.org/10.1787/9789264241480-en.

173. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Transfer Pricing Country Profile: Slovak Republic*. Paris: OECD Publishing, 2025. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-slovak-republic.pdf

174. Organisation for Economic Co-operation and Development. *Ukraine – BEPS MLI: List of reservations and notifications upon deposit*. Paris: OECD, 2019. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/beps-mli-position-ukraine-instrument-deposit.pdf

175. Oviatt B. M., McDougall P. P. Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 2005. Vol. 29, № 5. С. 537–554. https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00097.x.

176. Oviatt B. M., McDougall P. P. Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 1994. Vol. 25, № 1. С. 45–64. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490193.

177. Papadopoulos T. EU Company Law: Corporate governance and shareholders' rights. Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International, 2019. URL: https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9789041150677_A42017870/preview-9789041150677_A42017870.pdf

178. Petersmann E.-U. Transforming World Trade and Investment Law for Sustainable Development. Oxford: Oxford University Press. Online edn, Oxford Academic, 18 Aug. 2022. https://doi.org/10.1093/oso/9780192858023.001.0001

179. PwC. Review of BEPS Action 14: PwC response to MAP Statistics Reporting Framework [Comment on consultation document], 2020. URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/tax/assets/2020-review-of-beps-action-14-pwc-response.pdf

180. Regulation (EU) 2018/1724 of the European Parliament and of the Council of 2 October 2018 on establishing a Single Digital Gateway. Official Journal of the European Union, 2018. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2018/1724/oj/eng.

181. Regulation (EU) 2019/452 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2019 establishing a framework for the screening of foreign direct investments into the Union. *Official Journal of the European Union*, 2019. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32019R0452.

182. Regulation (EU) 2020/1056 of the European Parliament and of the Council of 15 July 2020 on electronic freight transport information (eFTI). *Official Journal of the European Union*, 2020. L 249. P. 33–48. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2020/1056/oj/eng.

183. Regulation (EU) 2024/1183 of the European Parliament and of the Council of 11 April 2024 amending Regulation (EU) No 910/2014 (eIDAS 2.0). *Official*

Journal of the European Union, 2024. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1183/oj/eng.

184. Regulation (EU) 2024/903 of the European Parliament and of the Council of 13 March 2024 establishing an Interoperable Europe. *Official Journal of the European Union*, 2024. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L_202400903.

185. Regulation (EU) No 910/2014 of the European Parliament and of the Council of 23 July 2014 on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market (eIDAS). Official Journal of the European Union. 2014. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R0910.

186. Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code (UCC). Official Journal of the European Union, 2013. L 269. P. 1–101. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2013/952/oj/eng.

187. Reuber A. R., Knight G. A., Liesch P. W., Zhou L. International entrepreneurship: The pursuit of entrepreneurial opportunities across national borders. Journal of International Business Studies, 2018. Vol. 49, № 4. С. 395–406. https://doi.org/10.1057/s41267-018-0149-5.

188. Santangelo G. D., Meyer K. E. Internationalization as an evolutionary process. Journal of International Business Studies, 2017. Vol. 48, № 9. С. 1114–1130. https://doi.org/10.1057/s41267-017-0119-3.

189. Sass M., Fifeková M. Offshoring and outsourcing business services to Central and Eastern Europe: Some empirical and conceptual considerations. *European Planning Studies*, 2011. Vol. 19, № 9. С. 1593–1609. https://doi.org/10.1080/09654313.2011.586181.

190. Scharpf F. W. Games real actors play: Actor-centered institutionalism in policy research. Boulder, CO: Westview Press, 1997. https://archive.org/details/gamesrealactorsp0000scha/page/n7/mode/2up

191. Schimmelfennig F., Sedelmeier U. The Europeanization of Central and Eastern Europe. Ithaca, NY: Cornell University Press, 2020. https://www.researchgate.net/publication/333182853_The_Europeanization_of_Eastern_Europe_the_external_incentives_model_revisited

192. Senden L. Soft Law in European Community Law. – Oxford: Hart Publishing, 2004. 544 p. URL: https://pdfs.semanticscholar.org/a3f0/29a85d4a8b5b0f741996106b37cd4ac4b3b7.pdf

193. Slovakia: Agreeing on and withdrawing from competition clauses. CEE Legal Matters. 30.01.2025. URL: https://www.ceelegalmatters.com/magazine-articles/28621-slovakia-agreeing-on-and-withdrawing-from-competition-clauses

194. Slovenská republika. Zákon č. 136/2001 Z.z. o ochrane hospodárskej súťaže [Закон про захист економічної конкуренції]. Zbierka zákonov, 2001. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2001/136/

195. Slovenská republika. Zákon č. 175/1999 Z.z. o niektorých opatreniach týkajúcich sa prípravy významných investícií [Закон про іноземні інвестиції]. Zbierka zákonov, 1999. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/1999/175/.

196. Slovenská republika. Zákon č. 222/2004 Z.z. o dani z pridanej hodnoty [Закон про податок на додану вартість]. – Zbierka zákonov, 2004. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2004/222/

197. Slovenská republika. Zákon č. 244/2002 Z.z. o rozhodcovskom konaní [Закон про арбітраж]. Zbierka zákonov, 2002. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/2002/244/

198. Slovenská republika. Zákon č. 290/2016 Z.z. o podpore malého a stredného podnikania [Закон про підтримку МСП]. Zbierka zákonov, 2016. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/2016/290/

199. Slovenská republika. Zákon č. 311/2001 Z.z. Zákonník práce [Трудовий кодекс]. Zbierka zákonov, 2001. https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2001/311/

200. Slovenská republika. Zákon č. 335/2014 Z.z. o spotrebiteľskej arbitráži [Закон про споживчий арбітраж]. Zbierka zákonov, 2014. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2014/335/

201. Slovenská republika. Zákon č. 343/2015 Z.z. o verejnom obstarávaní [Закон про публічні закупівлі]. Zbierka zákonov, 2015. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2015/343/

202. Slovenská republika. Zákon č. 40/1964 Zb. Občiansky zákonník [Цивільний кодекс]. Zbierka zákonov, 1964. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/1964/40/

203. Slovenská republika. Zákon č. 460/1992 Zb. Ústava Slovenskej republiky [Конституція Словацької Республіки]. Zbierka zákonov, 1992. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/1992/460/

204. Slovenská republika. Zákon č. 513/1991 Zb. Obchodný zákonník [Комерційний кодекс]. Zbierka zákonov, 1991. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/1991/513/

205. Slovenská republika. Zákon č. 57/2018 Z.z. o regionálnej investičnej pomoci [Закон про інвестиційну допомогу]. Zbierka zákonov, 2018. URL: https://www.slov-lex.sk/ezbierky/pravne-predpisy/SK/ZZ/2018/57/

206. Slovenská republika. Zákon č. 595/2003 Z.z. o dani z príjmov [Закон про податок на прибуток]. Zbierka zákonov, 2003. URL: https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2003/595/

207. Staroňová K. Better regulation and regulatory quality: The case of RIA in Slovakia. Sociológia – Slovak Sociological Review, 2009. Vol. 41, № 3. C. 247–264. URL: https://www.sav.sk/index.php?doc=journal-list&journal_article_no=5311

208. Staroňová K. Regulatory impact assessment in Slovakia. Utilities Policy. 2016. Vol. 41. C. 48–58. https://doi.org/10.1080/14615517.2016.1176410.

209. Startitup. Analytik: Spoločnosti, v ktorých pôsobia zahraničné osoby, dĺžia štátu a poisťovni Union vyše 1,7 miliardy eur, 2025. URL: https://www.startitup.sk/analytik-spolocnosti-v-ktorych-posobia-zahranicne-osoby-dlzia-statu-a-poistovni-union-vyse-17-miliardy-eur

210. State Tax Service of Ukraine. Application of the Principal Purpose Test (PPT) for paying income to non-residents, 2024. URL: https://tax.gov.ua/en/mass-media/news/print-855870.html

211. Székely G., Cirner M., Polačková A. Cross-Border Cooperation between Slovakia and Ukraine: Volume IV: Perceptions of Local and Regional Actors. Košice: Research Institute of the Slovak Foreign Policy Association, 2019. URL: https://www.academia.edu/42952527/Cross_Border_Cooperation_between_Slovakia_and_Ukraine_Volume_IV_Perceptions_of_local_and_regional_actors

212. Teece D. J. A dynamic capabilities-based entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, 2014. Vol. 45, № 1. – C. 8–37. https://doi.org/10.1057/jibs.2013.54.

213. Tracey P. Religion and organization: A critical review of current trends and future directions. *The Academy of Management Annals*, 2011. Vol. 6, № 1. C. 87–134. https://doi.org/10.5465/19416520.2012.660761.

214. Tridimas T. The General Principles of EU Law. Oxford: Oxford University Press, 2019. URL: https://academic.oup.com/book/50587?login=false

215. Ukraine and EU to work on updating electronic trust services. Biometric Update, 2025. URL: https://www.biometricupdate.com/202502/ukraine-and-eu-to-work-on-updating-electronic-trust-services

216. Ukrainian National News (UNN). Ukraine launches NCTS Phase 5, 2024. URL: https://unn.ua/en/news/ukraine-is-among-the-first-20-countries-to-implement-ncts-phase-5

217. United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (New York Convention), 1958. New York: United Nations, 1958. URL: https://uncitral.un.org/en/texts/arbitration/conventions/foreign_arbitral_awards

218. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Investor–State Dispute Settlement: An Information Note (IIA Issues Note, No. 2, June 2014). Geneva: UNCTAD, 2014. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/webdiaepcb2014d3_en.pdf

219. United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). Slovak Republic – Ukraine BIT (1994) (Agreement on the Promotion and Reciprocal Protection of Investments). Geneva: UNCTAD, 1994. URL: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/5510/download

220. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). Additional Protocol to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) concerning the Electronic Consignment Note (e-CMR). Geneva: UNECE, 2008. https://unece.org/DAM/trans/conventn/e-CMRe.pdf

221. United Nations High Commissioner for Refugees (UNHCR). Resources for employers in Slovakia, 2024. URL: https://www.unhcr.org/europe/resources-employers-slovakia

222. United Nations. The ten principles of the UN Global Compact. New York: UN Global Compact, 2014. URL: https://www.unglobalcompact.org/what-is-gc/mission/principles

223. United Nations. Vienna Convention on the Law of Treaties. United Nations Treaty Series. 1969. Vol. 1155. P. 331. URL: https://treaties.un.org/Pages/ViewDetailsIII.aspx?src=TREATY&mtdsg_no=XXIII-1&chapter=23

224. Vadana I. I., Chinta R., Gaganis C., Chatzoudes D. The role of digitalization on the internationalization strategy of born-digital companies. *Sustainability*, 2021. Vol. 13, № 24. Art. 14002. https://doi.org/10.3390/su132414002.

225. van den Broek J., Benneworth P., Rutten R. Institutionalization of cross-border regional innovation systems: the role of university institutional entrepreneurs. *Regional Studies, Regional Science*, 2019. Vol. 6, № 1. С. 55–69. https://doi.org/10.1080/21681376.2018.1562367.

226. Velez-Ocampo J., Garcia A. A., Arias-Pérez J. Innovation within international entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of International Entrepreneurship*, 2025. Advance online publication. https://doi.org/10.1007/s10843-025-00382-z.

227. Veselková J., Habel M. Refugees and labor migrants from Ukraine in Slovakia. Bratislava: Ministry of Labour, Social Affairs and Family of the Slovak Republic, 2023. URL: https://www.employment.gov.sk/files/isp-dokumenty/veselkova-habel_2023_ukrainian_refugees_final.pdf

228. Wevers H. T., Voinea C. L., de Langen F. Social entrepreneurship as a form of cross-border cooperation: Complementarity in EU border regions. *Sustainability*, 2020. Vol. 12, № 20. Art. 8463. https://doi.org/10.3390/su12208463.

229. White & Case. Foreign direct investment reviews 2025: Slovakia, 2025 URL: https://www.whitecase.com/insight-our-thinking/foreign-direct-investment-reviews-2025-slovakia

230. Winzen T. How backsliding governments keep the European Union hospitable for autocracy: Evidence from intergovernmental negotiations. *The Review of International Organizations*, 2025. Vol. 20. C. 385–414. URL: https://doi.org/10.1007/s11558-023-09518-z.

231. WolfTheiss. New foreign direct investment screening regime implemented in the Slovak Republic, 2023. URL: https://www.wolftheiss.com/app/uploads/2023/03/23_03_15_CA_New-Foreign-Direct-Investment-screening-regime-implemented-in-the-Slovak-Republic.pdf

232. Wolters Kluwer. Bye-Bye BITs? Poland Reviews Its Investment Policy. Kluwer Arbitration Blog, 2018. URL: https://legalblogs.wolterskluwer.com/arbitration-blog/bye-bye-bits-poland-reviews-its-investment-policy

233. World Bank. Connecting to Compete 2018: Trade Logistics in the Global Economy (Logistics Performance Index). Washington, DC: World Bank, 2020. URL: https://documents1.worldbank.org/curated/en/576061531492034646/pdf/Connecting-to-compete-2018-trade-logistics-in-the-global-economy-the-logistics-performance-index-and-its-indicators.pdf

234. World Bank. Connecting to Compete 2023: Trade Logistics in an Uncertain Global Economy (Logistics Performance Index Report). Washington, DC: World Bank, 2023. URL: https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/2023-04/LPI_2023_report_with_layout.pdf

235. World Bank. Corporate governance in Central and Eastern Europe: Lessons from advanced market economies. Washington, DC: World Bank, 2000. URL:

https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/790781468750316769

236. Zahra S. A. International entrepreneurship in the post Covid world. *Journal of World Business*, 2021. Vol. 56, № 1. Art. 101143. URL: https://doi.org/10.1016/j.jwb.2020.101143.

237. Zucchella A. International entrepreneurship and the internationalization phenomenon: Taking stock, looking ahead. *International Business Review*, 2021. Vol. 30, № 2. Art. 101800. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101800.

238. Kostenko I.V., Oksin V.Yu., Levchenko D.S. International cooperation in the field of entrepreneurial activity in the use of alternative energy sources: legal aspects and development prospects. *Legal Scientific Electronic Journal*, 2025. No. 6. P. 293-301. https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-6/60

239. Kurkova K.M., Danylenko A.O. Public-private partnership as a mechanism for the development of renewable energy in Ukraine. *Legal scientific electronic journal*, 2025. No. 8. P. 160–165. https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-8/33

240. Oksin V.Yu. Levchenko D.S., Kostenko I.V. Public administration in the context of sustainable development: institutional dimension and strategic priorities. *Legal scientific electronic journal*. 2025. No. 2. P. 646-649. https://doi.org/10.32782/2524-0374/2025-2/156

241. Soroka L.V., Kurkova K.M. The concept and significance of investment protection in Ukraine in modern conditions. *Law and Society*. 2023. No. 6. P. 489–494. https://doi.org/10.32842/2078-3736/2023.6.72

242. Soroka, L., Danylenko A., Sokiran M. Public Administration of Space Activities of Individual Countries of the World at the Present Stage. *Advanced Space Law*. 2023. Vol. 11. P. 85-95. https://doi.org/10.29202/asl/11/8

243. Selmenskyi M.S. Determining the directions of further development of cooperation between Ukraine and neighboring EU partner countries. Global security and asymmetry of the world economy in conditions of unstable development of economic systems: materials of the scientific and practical internet conference (Kropyvnytskyi, December 8, 2023). Kropyvnytskyi: TsNTU, 2023. P. 430–434.

244. Selmensky M.S. Development of international cooperation between Ukraine and Slovakia in the field of legal protection of intellectual property. Traditions and innovations in the development of private law in Ukraine: educational dimension: materials of the 13th All-Ukrainian Scientific and Practical Conference (Poltava, June 6, 2024). Poltava: PUET, 2024. P. 66–69.

245. Selmensky M.S. Institutional asymmetry in Ukrainian-Slovak cross-border cooperation: legal challenges and ways to overcome them. Science and Technology: New Horizons of Development: Collection of Scientific Papers with Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference (Prague, August 13–15, 2025). Prague: International Scientific Unity, 2025. P. 89–94.

ДОДАТКИ

Додаток А

Робочі дефініції та індикатори оцінювання

Термін	**Робоче визначення (авторське)**	**Ключові індикатори**
Systemicity (системність)	Узгодженість договірної бази як цілісної системи, що виключає дублювання норм і правові прогалини.	Відсутність дублювань і суперечностей; чітка структура угод; наявність єдиних принципів регулювання.
Complementarity (комплементарність)	Взаємодоповнюваність окремих двосторонніх угод, що забезпечує комплексне регулювання різних сфер підприємницької діяльності.	Взаємні відсилки між угодами; покриття різних сфер без конфлікту норм; узгодженість із суміжними договорами.
Conflict-of-laws rules (колізійні правила)	Механізми усунення суперечностей між нормами через застосування *lex specialis* та *lex posterior* у сумісності з наднаціональними приписами.	Визначений порядок пріоритетності норм; узгодження з acquis ЄС; наявність процедур вирішення колізій.
Subsidiarity (субсидіарність)	Принцип делегування регуляторних компетенцій на найбільш ефективний рівень управління (наднаціональний, національний чи локальний).	Посилання на принцип субсидіарності у текстах угод; наявність механізмів розподілу повноважень; уникнення дублювання компетенцій.
Enforceability (інституційна придатність)	Наявність дієвих інституційних механізмів виконання договірних зобов'язань (суди, арбітраж, ADR, спільні комісії).	Наявність положень про ADR/арбітраж; визначені юрисдикції; контрольні органи; виконуваність рішень.
Operationality (операційність)	Практична результативність механізмів виконання для бізнесу, з урахуванням часу, витрат і доступності.	Реальна можливість пройти процедуру; порогові витрати часу/коштів; наявність покрокових регламентів; доступність для МСП.

Термін	Робоче визначення (авторське)	Ключові індикатори
Digital interoperability (цифрова інтероперабельність)	Сумісність електронної ідентифікації, електронного підпису та доступу до публічних е-сервісів і реєстрів у різних юрисдикціях.	Взаємне визнання eID/e-підписів; доступ до реєстрів; наскрізні (end-to-end) е-процедури.
SME-usability (придатність для МСП)	Пропорційність процедурних вимог до можливостей малих і середніх підприємств та прийнятні витрати відповідності.	Кількість процедурних кроків; строки; розмір офіційних зборів; можливість онлайн-проходження; наявність шаблонів/гайдів.
Update-fitness (адаптивність до оновлень)	Здатність двосторонніх угод своєчасно оновлюватися відповідно до змін acquis ЄС та міжнародних режимів.	Наявність review-клауз; протоколи/додатки; рішення спільних органів; строки перегляду.
Multi-level governance (багаторівневість)	Узгодженість універсального, регіонального, наднаціонального та двостороннього рівнів регулювання у сфері підприємництва.	Відсилки до COT/UNCITRAL/OECD; сумісність з acquis ЄС та Угодою про асоціацію; відсутність конфліктів між рівнями.

Додаток А 2

АНКЕТА ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ У СЛОВАЦЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

Тема дослідження:
Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності.

Мета опитування:
Виявити особливості ведення підприємницької діяльності українськими підприємцями у Словаччині, визначити проблеми правового регулювання та можливі шляхи його вдосконалення.

Примітка:

Опитування є анонімним. Відповіді будуть використані лише в узагальненому вигляді для наукових цілей.

Блок 1. Загальна інформація про респондента

1. Вік:
   ☐ до 25
   ☐ 26–35
   ☐ 36–45
   ☐ 46–55
   ☐ 56+
2. Стать:
   ☐ Чоловіча
   ☐ Жіноча
3. Рік переїзду до Словаччини:
   ☐ до 2022 р.
   ☐ 2022 р.
   ☐ 2023 р.
   ☐ 2024–2025 рр.

4. Основний сектор діяльності:
   ☐ Торгівля
   ☐ Виробництво
   ☐ Послуги (IT, консалтинг тощо)
   ☐ Будівництво
   ☐ Інше (вкажіть): _____

Блок 2. Досвід ведення бізнесу у Словаччині

5. **Організаційно-правова форма бізнесу:**
   ☐ ФОП / індивідуальний підприємець (živnostník – SZČO)
   ☐ ТОВ (s.r.o. – spoločnosť s ručením obmedzeným)
   ☐ Акціонерне товариство (a.s. – akciová spoločnosť)
   ☐ Філія / представництво іноземного товариства або ФОП (podnik zahraničnej osoby)
   ☐ Інше: _____
6. Мотиви вибору Словаччини (можна кілька варіантів):
   ☐ Географічна близькість до України
   ☐ Членство в ЄС
   ☐ Податкові умови
   ☐ Державна підтримка бізнесу
   ☐ Наявність партнерів/родини
   ☐ Інше: _____
7. Оцінка умов відкриття бізнесу в Словаччині:
   ☐ Дуже сприятливі
   ☐ Скоріше сприятливі
   ☐ Нейтральні
   ☐ Скоріше несприятливі
   ☐ Дуже несприятливі

Блок 3. Правове регулювання та бар’єри

8. Основні труднощі (можна кілька варіантів):
   ☐ Складні реєстраційні процедури
   ☐ Мовний бар’єр

☐ Податкове адміністрування
☐ Ліцензування/дозвільна система
☐ Судовий захист прав
☐ Інше: _____

9. Оцінка роботи органів влади щодо підтримки підприємців:
☐ Дуже позитивно
☐ Скоріше позитивно
☐ Нейтрально
☐ Скоріше негативно
☐ Дуже негативно

10. Використання міжнародних угод між Україною та Словаччиною:
☐ Так
☐ Ні
Якщо так, приклади: _____

Блок 4. Порівняння з іншими країнами

11. Досвід бізнесу в інших країнах ЄС:
☐ Так
☐ Ні

12. Порівняння умов у Словаччині:
☐ Кращі
☐ На тому ж рівні
☐ Гірші
Коментар: _____

Блок 5. Перспективи та рекомендації

13. Які зміни у словацькому законодавстві могли б покращити умови для українських підприємців?

14. Які зміни в українському законодавстві сприяли б кращій співпраці з бізнесом у Словаччині?

15. Чи плануєте Ви продовжувати діяльність у Словаччині після закінчення війни?
☐ Так

☐ Ні

☐ Важко сказати

Додаток Б

УЗАГАЛЬНЕНІ РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМЦІВ У СЛОВАЦЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

Таблиця Б.1
Розподіл респондентів за віковими категоріями (n = 80)

Вікова категорія	Кількість	%
до 25	8	10
26–35	24	30
36–45	22	27,5
46–55	16	20
56+	10	12,5

Коментар: *Понад половина (57,5%) респондентів — у віці 26–45 років, що вказує на активну участь працездатного населення у підприємницькій діяльності у Словаччині.*

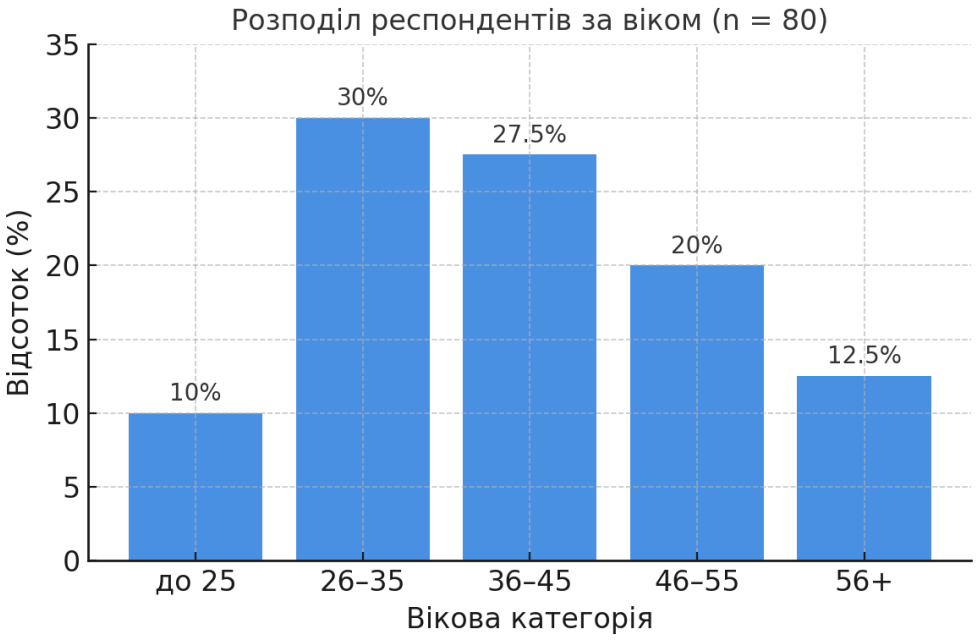


Рисунок Б.1 – Розподіл респондентів за віком

Таблиця Б.2
Розподіл респондентів за статтю

Стать	**Кількість**	**%**
Чоловіча	52	65
Жіноча	28	35

Коментар: *Переважають чоловіки (65%), але частка жінок-підприємниць теж є значною (35%).*

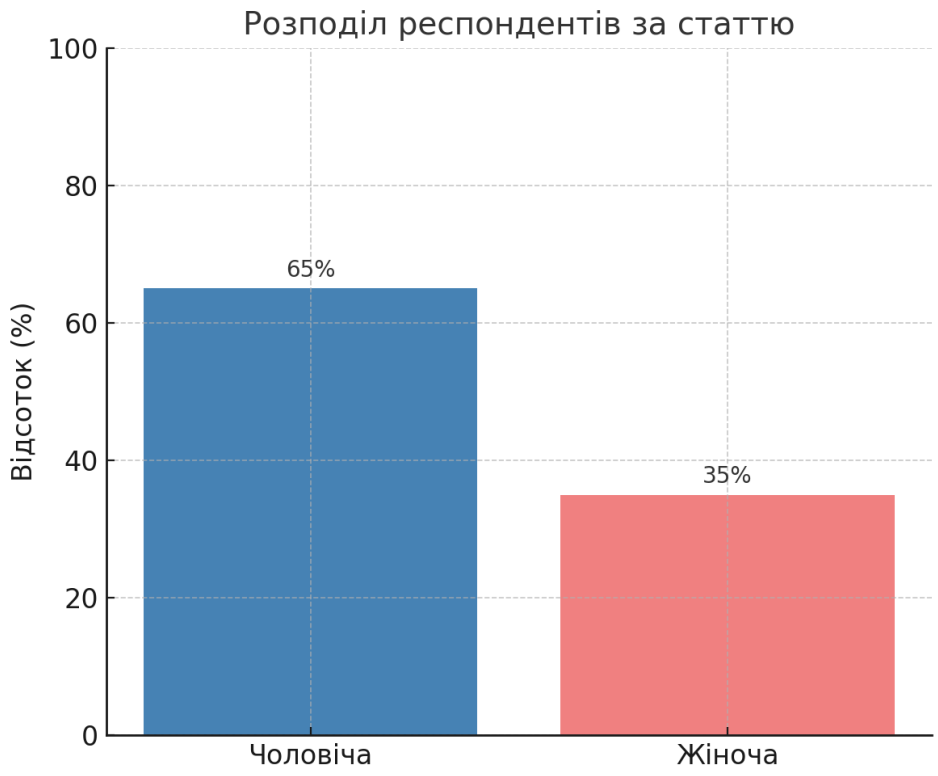


Рисунок Б.2 – Розподіл респондентів за статтю

Таблиця Б.3
Рік переїзду до Словаччини

Рік переїзду	**Кількість**	**%**
до 2022 р.	20	25
2022 р.	30	37,5
2023 р.	18	22,5
2024–2025 рр.	12	15

Коментар: *Найбільша кількість підприємців (37,5%) переїхала до Словаччини у 2022 році, що пов’язано з початком повномасштабної війни.*

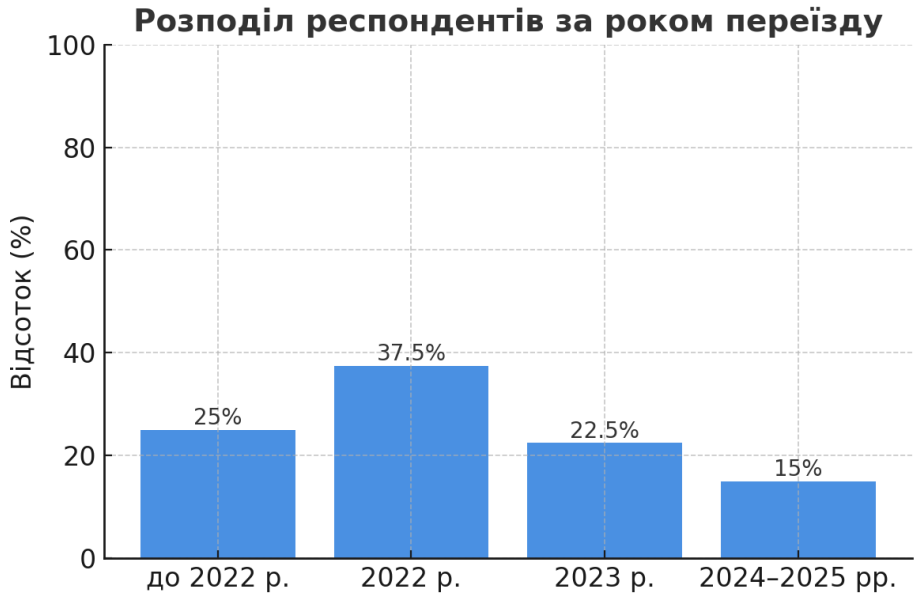


Рисунок Б.3 – Розподіл респондентів за роком переїзду

Таблиця Б.4

Основний сектор діяльності

Сектор	**Кількість**	**%**
Торгівля	26	32,5
Виробництво	12	15
Послуги	22	27,5
Будівництво	10	12,5
Інше	10	12,5

Коментар: *Лідирує сектор торгівлі (32,5%), а також послуги (27,5%), що свідчить про орієнтацію на швидку адаптацію бізнесу до місцевого ринку.*

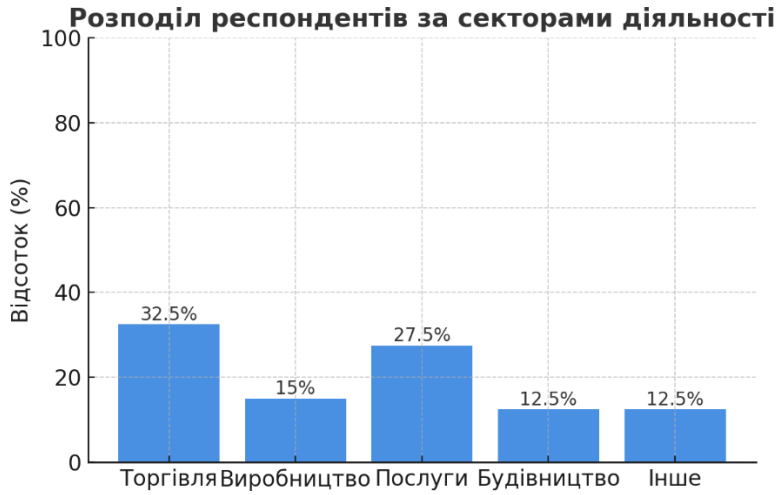


Рисунок Б.4 – Розподіл респондентів за секторами діяльності

Таблиця Б.5
Організаційно-правова форма бізнесу

Форма	**Кількість**	**%**
ФОП (živnostník – SZČO)	52	65
ТОВ (s.r.o. – spoločnosť s ručením obmedzeným)	16	20
Акціонерне товариство (a.s. – akciová spoločnosť)	2	2,5
Представництво іноземної компанії (podnik zahraničnej osoby)	6	7,5
Інше	4	5

Коментар: *Переважна більшість українських підприємців у Словаччині обрали форму індивідуального підприємця (živnostník – 65%), що пояснюється простотою реєстрації та гнучкістю цієї форми. ТОВ (20%) також є популярним варіантом, особливо для середніх проєктів. Інші форми (a.s., представництво іноземної компанії) зустрічаються рідко.*

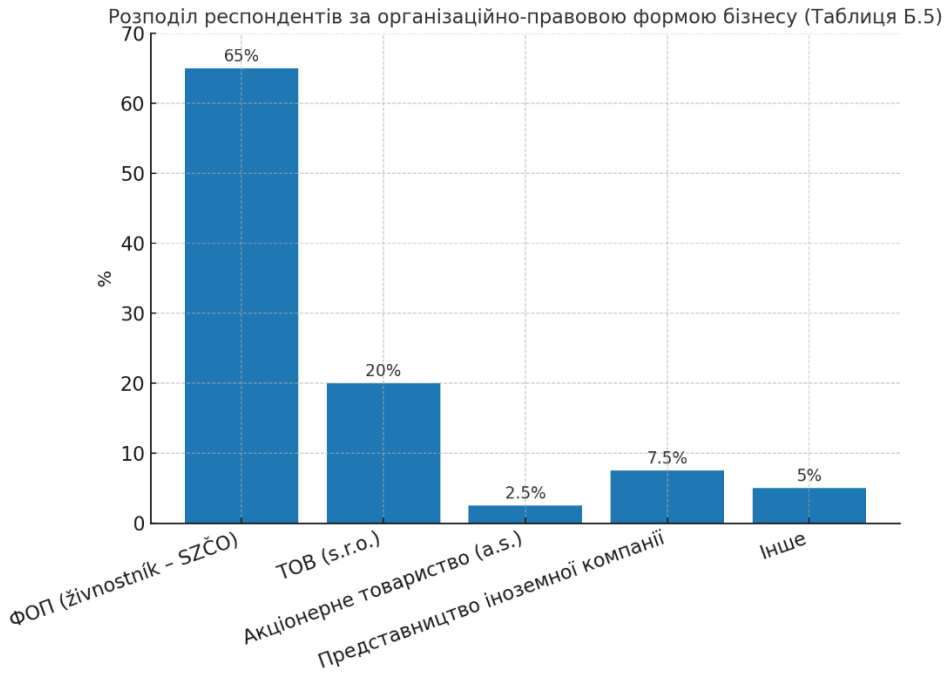


Рисунок Б.5 – Розподіл респондентів за організаційно-правовою формою бізнесу

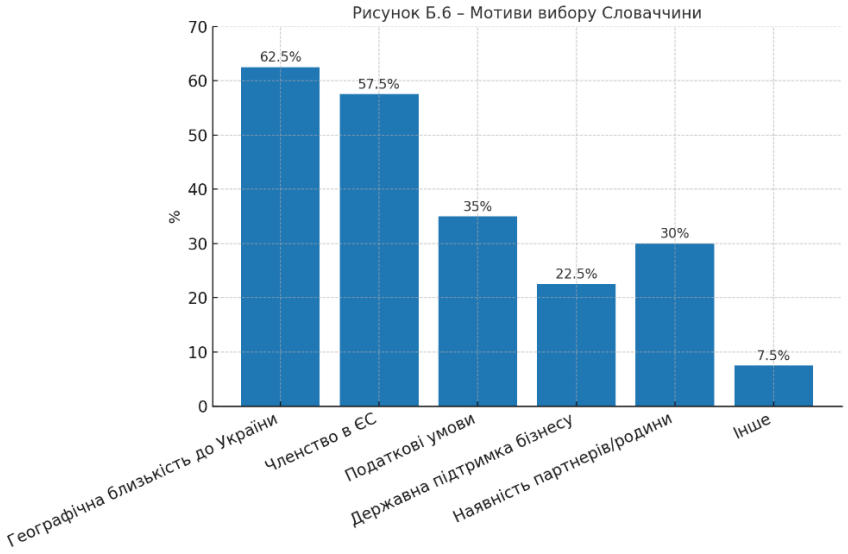
Таблиця Б.6
Мотиви вибору Словаччини (можна кілька варіантів)

Мотив	**Кількість**	**%**
Географічна близькість до України	50	62,5
Членство в ЄС	46	57,5
Податкові умови	28	35
Державна підтримка бізнесу	18	22,5
Наявність партнерів/родини	24	30
Інше	6	7,5

Рисунок Б.6 – Мотиви вибору Словаччини

*Відсотки розраховано від загальної кількості респондентів (n = 80); сума перевищує 100%, оскільки можна було обрати кілька варіантів.

Коментар: *Основними мотивами є географічна близькість та доступ до ринку ЄС.*



Таблиця Б.7

Оцінка умов відкриття бізнесу у Словаччині

Оцінка	**Кількість**	**%**
Дуже сприятливі	12	15
Скоріше сприятливі	30	37,5
Нейтральні	18	22,5
Скоріше несприятливі	14	17,5
Дуже несприятливі	6	7,5

Коментар: *Понад половина опитаних (52,5%) оцінила умови як сприятливі або дуже сприятливі, що свідчить про відносно позитивне бізнес-середовище у Словаччині для українських підприємців.*

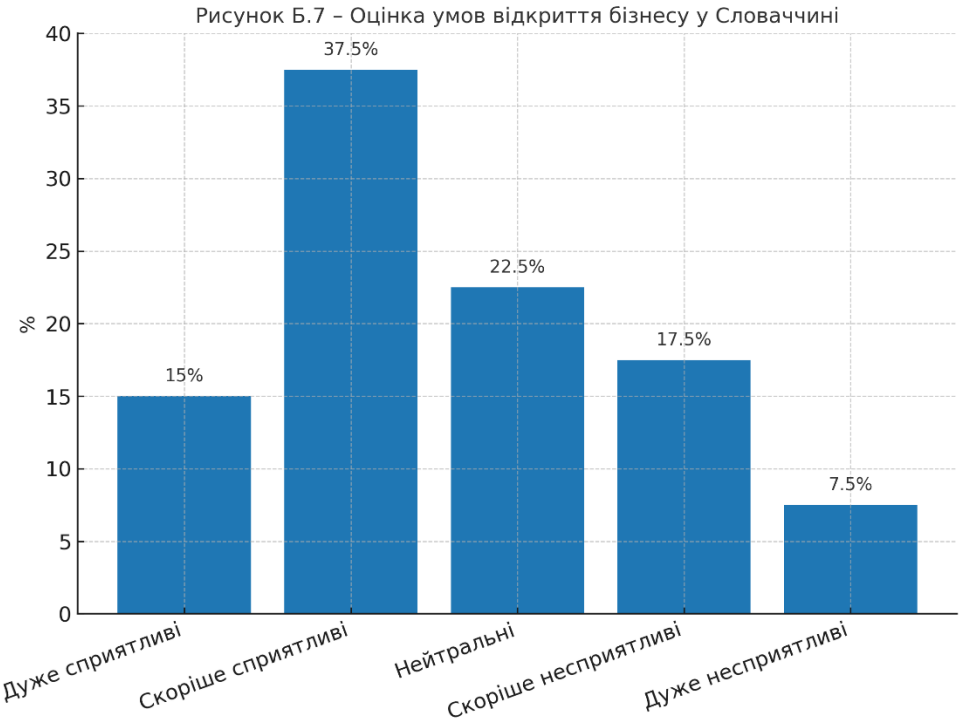


Рисунок Б.7 – Оцінка умов відкриття бізнесу

Таблиця Б.8

Основні труднощі ведення бізнесу (можна кілька варіантів)

Труднощі	**Кількість**	**%***
Складні реєстраційні процедури	24	30
Мовний бар’єр	40	50
Податкове адміністрування	28	35
Ліцензування/дозвільна система	18	22,5

Труднощі	Кількість	%*
Судовий захист прав	12	15
Інше	4	5

*Відсотки розраховано від загальної кількості респондентів; сума перевищує 100% через можливість вибору кількох варіантів.

Коментар: *Найбільшою проблемою виявився мовний бар'єр (50%), що підтверджує необхідність мовної підтримки підприємців.*

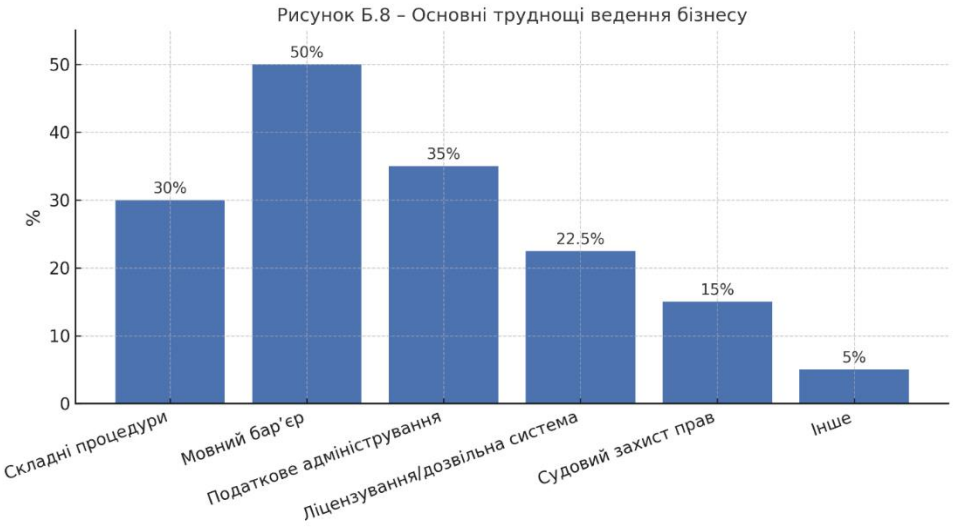


Рисунок Б.8 – Основні труднощі ведення бізнесу

Таблиця Б.9
Оцінка роботи органів влади щодо підтримки підприємців

Оцінка	Кількість	%
Дуже позитивно	6	7,5
Скоріше позитивно	20	25
Нейтрально	28	35
Скоріше негативно	18	22,5
Дуже негативно	8	10

Коментар: *Лише третина (32,5%) респондентів оцінила роботу органів влади позитивно, що свідчить про потребу в удосконаленні сервісів підтримки бізнесу.*

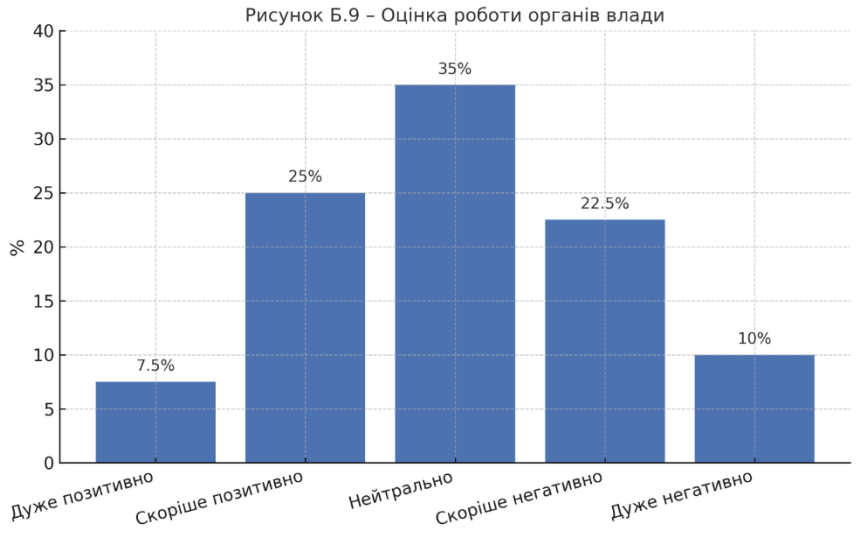


Рисунок Б.9 – Оцінка роботи органів влади

Таблиця Б.10

Використання міжнародних угод між Україною та Словаччиною

Варіант	Кількість	%
Так	18	22,5
Ні	62	77,5

Коментар: *Лише кожен п’ятий підприємець (22,5%) використовував міжнародні угоди, що свідчить про недостатнє інформування про такі можливості.*

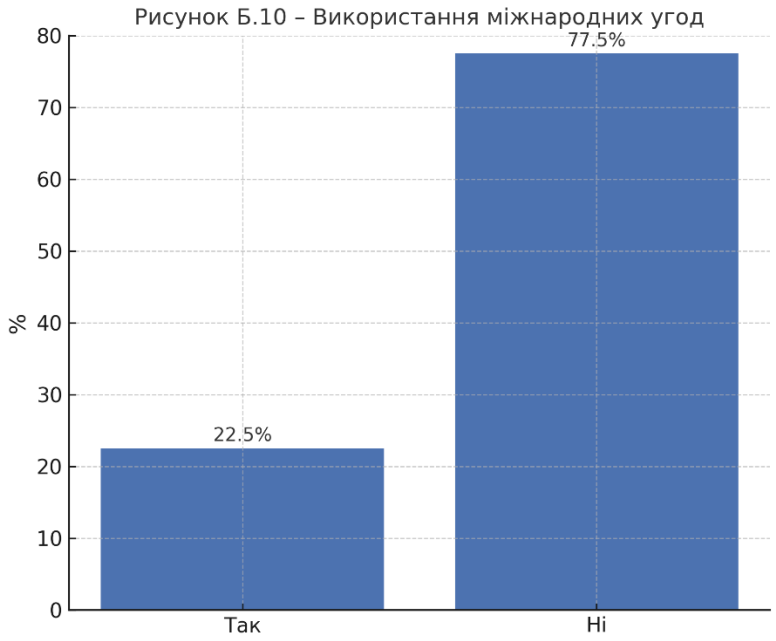


Рисунок Б.10 – Використання міжнародних угод

Таблиця Б.11
Досвід ведення бізнесу в інших країнах ЄС

Варіант	Кількість	%
Так	20	25

Варіант	Кількість	%
Ні	60	75

Коментар: *Лише чверть респондентів має досвід бізнесу в інших країнах ЄС.*

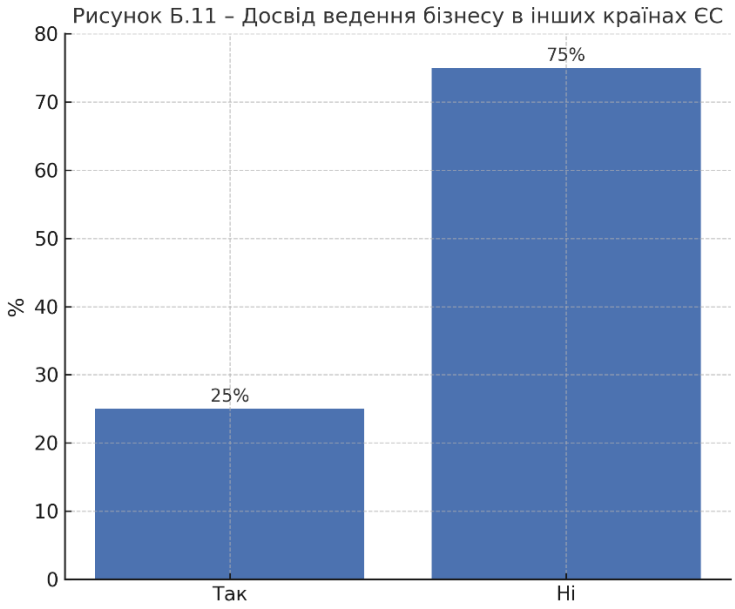


Рисунок Б.11 – Досвід ведення бізнесу в інших країнах ЄС

Таблиця Б.12

Порівняння умов ведення бізнесу у Словаччині з іншими країнами ЄС (n = 20)

Варіант	Кількість	%
Кращі	8	40
На тому ж рівні	7	35
Гірші	5	25

Варіант	Кількість %

Коментар: *Серед тих, хто має досвід в інших країнах ЄС, 40% вважають умови у Словаччині кращими.*

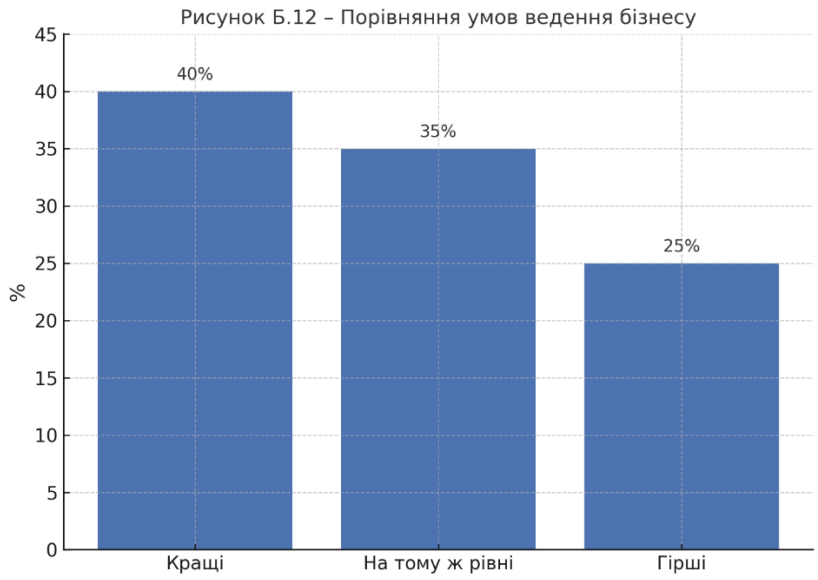


Рисунок Б.12 – Порівняння умов ведення бізнесу

Таблиця Б.13

Запропоновані зміни у словацькому законодавстві, що могли б покращити умови для українських підприємців (можна було обрати кілька варіантів, n = 80)

Напрям змін	Кількість	%*
Спрощення процедур реєстрації та ліцензування	38	47,5
Англомовні/україномовні сервіси держорганів та офіційні форми	44	55
Оптимізація податкового адміністрування (електронні сервіси, менше звітності)	30	37,5
Розширення програм підтримки для МСП (гранти, мікрокредити)	26	32,5
Прозорість і строки розгляду у дозвільних органах	22	27,5
Підтримка визнання кваліфікацій/дипломів	18	22,5
Інше	6	7,5

Напрям змін	Кількість %*

Коментар: *Найчастіше респонденти наголошували на мовній підтримці (55%) та спрощенні реєстраційно-дозвільних процедур (47,5%), що прямо корелює з раніше визначеними бар'єрами (мовний та процедурний).*

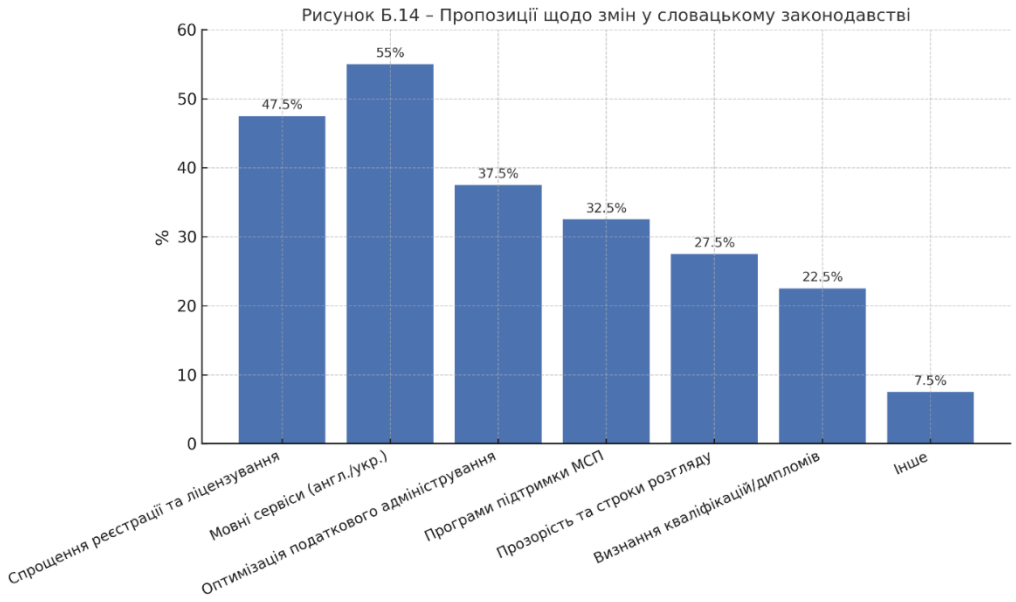


Рисунок Б.13 – Пропозиції щодо змін у словацькому законодавстві (стовпчикова діаграма)

Таблиця Б.14

Запропоновані зміни в українському законодавстві для кращої співпраці з бізнесом у Словаччині (можна було обрати кілька варіантів, n = 80)

Напрям змін	Кількість згадувань	%*
Спрощення податкових і валютних процедур для експорту/кооперації	36	45
Розвиток експортної підтримки (гарантії, страхування, консультації)	32	40

Напрям змін	Кількість згадувань	%*
Спрощення документів для зовнішньоекономічної діяльності (е-документообіг)	28	35
Узгодження стандартів і сертифікації з ЄС	26	32,5
Розширення програм двосторонньої технічної допомоги/кластерів	20	25
Інформаційна підтримка підприємців за кордоном (консульські/«Дія.Бізнес» хаби)	34	42,5
Інше	5	6,25

Коментар: *Підприємці очікують від України насамперед полегшення експортно-податкових процедур (45%) та посилення практичної експортної підтримки (40–42,5%).*

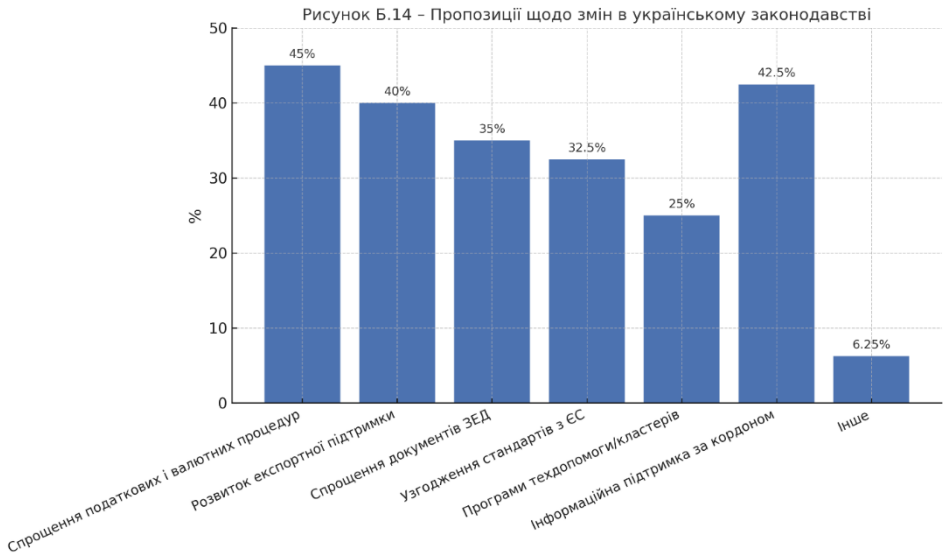


Рисунок Б.14 – Пропозиції щодо змін в українському законодавстві (стовпчикова діаграма)

Таблиця Б.15

Плани продовження діяльності у Словаччині після закінчення війни

Варіант	Кількість	%
Так	48	60
Ні	14	17,5
Важко сказати	18	22,5

Коментар: *Переважна більшість підприємців (60%) планує залишитися у Словаччині й після завершення війни.*

Рисунок Б.15 – Плани щодо продовження діяльності

Додаток В

ІНТЕРВ'Ю-ПРОТОКОЛ

З УКРАЇНСЬКИМИ ПІДПРИЄМЦЯМИ У СЛОВАЦЬКІЙ РЕСПУБЛІЦІ

Мета інтерв'ю.

Забезпечити отримання якісних емпіричних даних щодо практичного досвіду ведення підприємницької діяльності українськими суб'єктами у Словацькій Республіці, зокрема виявлення регуляторних бар'єрів, правових ризиків та перспектив розвитку співробітництва.

Методичні засади.

Інтерв'ю проводилися у напівструктурованій формі: дослідник мав орієнтовний перелік тематичних блоків, однак респондентам надавалася можливість самостійно акцентувати увагу на найбільш значущих для них аспектах. Такий підхід забезпечив баланс між порівнянністю даних та глибинним розкриттям індивідуального досвіду.

Структура інтерв'ю

1. Стратегічні мотиви та бізнес-моделі

- Довгострокові чинники вибору Словаччини як юрисдикції для бізнесу.
- Використання Словаччини як «транзитного майданчика» до ринку ЄС.
- Адаптація бізнес-моделі до національного правового поля.

2. Регуляторне середовище та інституційні умови

- Виявлені прогалини та колізії у словацькому законодавстві.
- Порівняння українських та словацьких механізмів регулювання.
- Досвід взаємодії з податковими, ліцензійними та судовими органами.

3. Інтеграційний та транскордонний вимір

- Вплив членства Словаччини в ЄС на діяльність підприємства.

- Використання міжнародних і транскордонних інструментів (угоди, митні режими, інкубаційні програми).
- Порівняння умов у Словаччині з іншими країнами ЄС.

4. Правові ризики та захист інтересів

- Основні правові ризики у практичній діяльності.
- Доступність і результативність судових та позасудових механізмів захисту.
- Досвід залучення місцевих юридичних радників.

5. Перспективи та рекомендації

- Необхідні зміни у словацькому законодавстві.
- Очікування від України щодо підтримки бізнесу за кордоном.
- Прогноз розвитку українсько-словацького партнерства після завершення війни.

Примітка.
Отримані дані узагальнені й використані в аналітичній частині дисертації (розділ 2), без ідентифікації конкретних респондентів, що відповідає принципу анонімності та етичним вимогам до проведення досліджень.

Додаток Г

ФОРМА ІНФОРМОВАНОЇ ЗГОДИ РЕСПОНДЕНТА
НА УЧАСТЬ У НАПІВСТРУКТУРОВАНОМУ ІНТЕРВ'Ю
(у межах дисертаційного дослідження на здобуття наукового ступеня доктора філософії)

Назва дослідження:
Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності

Дослідник:
Селменський Максим Степанович,
аспірант Науково-дослідного інституту публічного права, м. Київ, Україна
ORCID: 0009-0001-6942-2135

Контакт для уточнень:
E-mail: max.cardin.uz@gmail.com

1. Інформація про дослідження

Вас запрошують взяти участь у науковому дослідженні, яке проводиться з метою вивчення досвіду українських підприємців у Словацькій Республіці, виявлення правових бар'єрів та визначення шляхів удосконалення нормативно-правової бази.

Участь у дослідженні є добровільною. Ви можете відмовитися або припинити участь на будь-якому етапі без пояснення причин.

2. Права учасника

- Ви маєте право відмовитися від участі у будь-який момент.
- Ви можете відмовитися відповідати на будь-яке запитання.
- Ви маєте право вимагати вилучення своїх даних з дослідження.
- Ви можете отримати інформацію про результати дослідження після його завершення.

3. Конфіденційність

Всі надані Вами відповіді будуть використані виключно у наукових цілях. Ваші особисті дані не будуть розголошені. У публікаціях чи звітах не будуть згадуватися Ваше ім’я чи назва організації без Вашої письмової згоди. Аудіозапис інтерв’ю здійснюється лише для точності аналізу даних і зберігатиметься у захищеному доступі дослідника.

4. Заява учасника

Будь ласка, ознайомтесь із наведеними пунктами та поставте відмітку «✓» у відповідній графі:

№	Заява	Відмітка
1	Я підтверджую, що ознайомився(-лася) з інформацією про дослідження і зрозумів(-ла) її.	☐
2	Я розумію, що участь є добровільною і можу припинити її у будь-який момент без пояснення причин.	☐
3	Я погоджуюся, що надана мною інформація може бути використана у наукових публікаціях і звітах із дотриманням анонімності.	☐
4	Моє ім’я чи назва організації не будуть згадуватись без моєї окремої письмової згоди.	☐
5	Я надаю згоду на аудіозапис інтерв’ю виключно з метою точності аналізу даних.	☐
6	Я погоджуюся взяти участь у даному дослідженні.	☐

5. Дані учасника

Прізвище, ім’я (за бажанням):

_____

Підпис учасника: _____Дата: «__» _____ 2025 р.

6. Дані дослідника

Я підтверджую, що учасникові було роз’яснено мету та умови дослідження, і що участь є добровільною.

ПІБ дослідника: **Селменський Максим Степанович**
Підпис дослідника: _____
Дата: «__» _____ 2025 р.

Додаток Ґ

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. ***Селменський М.С.***, Несух Л.М. Міжнародне співробітництво України і Словацької Республіки на договірно-правовій основі розвитку підприємницької діяльності. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 1. С. 196–199. DOI: https://doi.org/10.36695/2219-5521.1.2023.41

2. Селменський М.С. Аналіз транскордонної співпраці як форми стабільного партнерства між Україною та ЄС. *Часопис Київського університету права*. 2023. № 3 С. 244–251. DOI: https://doi.org/10.36695/2219-5521.3.2023.49

3. Селменський М.С. Стан та тенденції розвитку вітчизняних досліджень у напрямку правового забезпечення міжнародного співробітництва України у сфері підприємницької діяльності з країнами Європейського Союзу. *Прикарпатський юридичний вісник*. 2024. Вип. 5 (58). С. 49–55. DOI: https://doi.org/10.32782/pyuv.v5.2024.8

4. Селменський М.С. Правові засади інституційної підтримки підприємництва в українсько-словацькому співробітництві. *Правові новели.* 2025. Вип. 26. С. 298–309. DOI: https://doi.org/10.32782/ln.2025.26.35

які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

5. Селменський М.С. Визначення напрямків подальшого розвитку співпраці між Україною та сусідніми країнами-партнерами ЄС. *Глобальна безпека та асиметричність світового господарства в умовах нестабільного розвитку економічних систем:* матеріали науково-практичної інтернет-конференції (Кропивницький, 8 груд. 2023 р.). Кропивницький: ЦНТУ, 2023. С. 430–434.

6. Селменський М.С. Розвиток міжнародного співробітництва між Україною і Словаччиною у сфері правової охорони інтелектуальної власності. *Традиції та інновації розвитку приватного права в Україні: освітній вимір:* матеріали XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (Полтава, 6 черв. 2024 р.). Полтава: ПУЕТ, 2024. С. 66–69.

7. Селменський М.С. Інституційна асиметрія в українсько-словацькому транскордонному співробітництві: правові виклики та шляхи подолання. *Science and Technology: New Horizons of Development:* Collection of Scientific Papers with Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference (Prague, August 13–15, 2025). Prague: International Scientific Unity, 2025. С. 89–94.

Додаток Д

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. Президента Науково-дослідного
інституту публічного права,
доктор юридичних наук, професор
Сергій КОРОЄД
«12» вересня 2025р.

А К Т
впровадження результатів дисертаційного дослідження Селменського Максима Степановича на тему «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності», поданого на здобуття ступеня доктора філософії зі спеціальності 081«Право» у науково-дослідну діяльність Науково-дослідного інституту публічного права

Комісія в складі: провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, професора Луценко-Миськів Лесі Ігорівни, провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, старшого дослідника Шкарупи Костянтина Вікторовича, провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, старшого дослідника Козіна Сергія Миколайовича склала цей акт про те, що матеріали дисертаційного дослідження Селменського Максима Степановича на тему «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності» мають необхідний теоретичний, методологічний рівень і практичну значимість та використовуються у науково-дослідній діяльності наукових відділів Науково-дослідного інституту публічного права під час проведення загальнотеоретичних і галузевих досліджень, спрямованих на вирішення теоретико-методологічних проблем правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності та використовуються Інститутом в межах реалізації науково-дослідної теми «Правове забезпечення прав, свобод та законних інтересів суб'єктів публічно-правових відносин» (номер державної реєстрації №0120U105390).

Використання результатів дисертації сприятиме активізації та підвищенню ефективності наукової роботи працівників відділів та аспірантів Науково-дослідного інституту публічного права.

ВИСНОВОК

Результати дисертаційного дослідження Селменського Максима Степановича на тему «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності» вважати впровадженими у науково-дослідну діяльність Науково-дослідного інституту публічного права, під час проведення загальнотеоретичних і галузевих досліджень, спрямованих на вирішення теоретико-методологічних проблем правового забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності.

Голова комісії: **Леся ЛУЦЕНКО-МИСЬКІВ**

Члени комісії: **Костянтин ШКАРУПА**

Сергій КОЗІН

Додаток Е

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. Президента Науково-дослідного
інституту публічного права,
доктор юридичних наук, професор
Сергій КОРОЄД
«18» серпня 2025 р.

АКТ
упровадження результатів дисертаційного дослідження Селменського Максима Степановича на тему «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності», поданого на здобуття ступеня доктора філософії зі спеціальності 081«Право» в освітній процес Науково-дослідного інституту публічного права

Комісія в складі: провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, професора Луценко-Миськів Лесі Ігорівни, провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, старшого дослідника Шкарупи Костянтина Вікторовича, провідного наукового співробітника, доктора юридичних наук, старшого дослідника Козіна Сергія Миколайовича склала цей акт про те, що матеріали дисертації Селменського Максима Степановича на тему «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності» (на здобуття ступеня доктора філософії зі спеціальності 081«Право») мають необхідний теоретичний, методологічний рівень і практичну значимість та використовуються в освітньому процесі. Під час обговорення наданих матеріалів комісією було констатовано, що окремі положення дослідження було використано при розробленні лекційних курсів з дисципліни, яка викладається у Науково-дослідному інституті публічного права, а саме «Цивільне право та процес: доктринальні та практичні проблеми», при підготовці відповідних підручників, навчальних посібників, а також у контексті інших дисциплін, які викладаються в Інституті. Лекційний курс окремих тем навчальних дисциплін увібрав положення цього дисертаційного дослідження.

ВИСНОВОК:
результати дисертаційного дослідження на тему: «Правове забезпечення міжнародного співробітництва України та Словацької Республіки у сфері підприємницької діяльності» Селменського Максима Степановича вважати впровадженими в освітній процес Науково-дослідного інституту публічного права з дисципліни «Цивільне право та процес: доктринальні та практичні проблеми».

Голова комісії: **Леся ЛУЦЕНКО-МИСЬКІВ**

Члени комісії: **Костянтин ШКАРУПА**

Сергій КОЗІН