

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра міжнародної економіки

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ

05 Соціальні та поведінкові

науки

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

051 «Економіка»

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Глобальні тренди розвитку міжнародної торгівлі »

(назва теми)

Здобувача Шаповаленко Павло Сергійович

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: д.е.н, професор, Савчук Н. В.

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Мозговий О.М.

(підпис)

Київ 2025

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародних фінансів**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА
ЕКОНОМІКА»	
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та
поведінкові науки	
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 Економіка

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»

Я.М.СТОЛЯРЧУК

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри фінансів

О.М.МОЗГОВИЙ

«_____» _____ 20__ р.
20__ р.

«_____» _____

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Шаповаленко Павло Сергійович
очної (денної) форми навчання

на підготовку бакалаврської кваліфікаційної роботи

на тему: « Глобальні тренди розвитку міжнародної торгівлі»

Темі затверджено наказом ректора Університету від "09" грудня 2024
р.

№ 2032-с

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ (назва розділу)
Розділ 2	ДИНАМІКА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ (назва розділу)
Об'єкт дослідження	загальна міжнародна торгівля як економічне явище, яке включає в себе масштабні процеси у сфері товарообігу між різними країнами, що охоплюють обмін товарами, послугами та технологіями на глобальному рівні.
Предмет дослідження	виявлення, характеристика сучасних трендів та перспектив розвитку глобальної торгівлі на основі узагальнення теоретичних засад її здійснення, динаміки та ключових особливостей у сучасних умовах.
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи	виявлення, характеристика сучасних трендів та перспектив розвитку глобальної торгівлі на основі узагальнення теоретичних засад її

	здійснення, динаміки та ключових особливостей у сучасних умовах.
--	--

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1	— визначити основні поняття міжнародної торгівлі — дослідити систему основних показників міжнародної торгівлі — ознайомитись з джерелами статистичної інформації зодо розвитку міжнародної торгівлі
У розділі 2	— — визначити основні тенденції розвитку міжнародної торгівлі — проаналізувати зміни в торговельній політиці під впливом глобальних трансформацій — проаналізувати перспективи розвитку міжнародних торговельних відносин

Завдання підготував
науковий керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«__» _____ 20__ р.

**Завдання одержав
здобувач**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«__» _____ 20__ р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 70 сторінок, 14 таблиць, 3 рисунки, список використаних джерел з 30 найменувань.

«Глобальні тренди розвитку міжнародної торгівлі»

(назва кваліфікаційної бакалаврської роботи)

Об'єктом дослідження є: загальна міжнародна торгівля як економічне явище, яке включає в себе масштабні процеси у сфері товарообігу між різними країнами, що охоплюють обмін товарами, послугами та технологіями на глобальному рівні.

Предметом дослідження виступають: сучасні глобальні тенденції та особливості розвитку світової торгівлі з урахуванням впливу міжнародних торгових організацій та геополітичних конфліктів у світі та в Україні зокрема.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи є: виявлення, характеристика сучасних трендів та перспектив розвитку глобальної торгівлі на основі узагальнення теоретичних засад її здійснення, динаміки та ключових особливостей у сучасних умовах.

Відповідно до поставленої мети були визначені такі завдання:

- розкрити сутність та надати характеристику ключових форм і методів міжнародної торгівлі, уніфікувати основні показники оцінювання міжнародної торгівлі;
- систематизувати та охарактеризувати джерела статистичної інформації щодо розвитку міжнародної торгівлі;
- з'ясувати особливості регіональних та національних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі;

- проілюструвати тенденції товарної структури міжнародної торгівлі та особливості її трансформацій;
- визначити та дослідити майбутні перспективи розвитку міжнародної торгівлі на прикладі компаній «Кернес» та «Метінвест».

Практичне значення отриманих результатів. На базі проаналізованої інформації надана інформація про ефективність діяльності компаній «Кернес» та «Метінвест».

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2025.

Рік захисту роботи 2025.

Ключові слова: міжнародна торгівля, глобалізація, форми фінансової торгівлі, транснаціональні компанії, інвестування, міжнародні торгівельні організації, ринки, мито, торгівельні відносин.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	5
1.1. Сутність та ключові форми і методи міжнародної торгівлі.....	5
1.2. Система основних показників оцінювання розвитку міжнародної торгівлі	18
1.3. Джерела статистичної інформації щодо розвитку міжнародної торгівлі.....	28
РОЗДІЛ 2. ДИНАМІКА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	35
2.1. Ключові тенденції розвитку міжнародної торгівлі.....	35
2.2 Зміни в торговельній політиці під впливом глобальних трансформацій	47
2.3 Перспективи розвитку міжнародних торговельних відносин на прикладі «Кернес» та «Метінвест».....	57
ВИСНОВОК.....	68
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	71

ВСТУП

Глобальні трансформаційні процеси, що охоплюють усі сфери суспільного життя, зумовлюють суттєві зміни у міжнародній торгівлі — одній з ключових форм прояву економічної взаємодії між країнами. В умовах глобалізації торгівля набуває нового змісту, перетворюючись на динамічну систему, що чутливо реагує на політичні, соціальні, технологічні та екологічні виклики сучасності.

Зростаючий вплив інформаційно-комунікаційних технологій, цифровізація, формування нових регіональних альянсів, геоекономічна конкуренція, загрози ланцюгам постачання, а також глобальні кризи — зокрема пандемія COVID-19 та геополітичні конфлікти — стали чинниками, що суттєво змінили вектор розвитку світової торгівлі.

Актуальність дослідження глобальних трендів розвитку міжнародної торгівлі зумовлена кардинальними змінами у світовій економіці, які відбуваються під впливом глобалізаційних процесів, цифрових інновацій, геополітичної нестабільності та трансформації споживчої поведінки. У сучасних умовах міжнародна торгівля перетворюється на динамічне поле стратегічного суперництва та співпраці між країнами, де виникають нові виклики й можливості для розвитку.

Зокрема, пандемія COVID-19, зміна структури глобальних ланцюгів постачання, зростаюча роль електронної комерції, акценти на сталий розвиток — все це істотно трансформує традиційні моделі міжнародної торгівлі.

Мета дослідження полягає у комплексному аналізі сучасних глобальних трендів розвитку міжнародної торгівлі, виявленні основних чинників їх формування, оцінці їх впливу на світову економіку та визначенні перспектив інтеграції України до трансформованої системи міжнародних торговельних відносин.

Завдання дослідження полягають у наступному:

- розкрити сутність та надати характеристику ключових форм і методів міжнародної торгівлі (п.п. 1.1);
- інфікувати основні показники оцінювання міжнародної торгівлі (п.п. 1.2);
- систематизувати та охарактеризувати джерела статистичної інформації щодо розвитку міжнародної торгівлі (п.п. 1.3);
- виявити особливості регіонально-країнових тенденцій розвитку (п.п. 2.1);
- дослідити вплив зовнішніх шоків (пандемії, воєн, торговельних воєн) на трансформацію міжнародної торговельної системи. (п.п. 2.2);
- проаналізувати поточний стан та перспективи участі Українських кампаній у глобальних торговельних процесах з урахуванням наявних можливостей, обмежень і зовнішньополітичного контексту. (п.п. 2.3);

Предмет дослідження — це сукупність сучасних глобальних трендів у сфері міжнародної торгівлі, механізми їх формування та реалізації, а також їх вплив на структуру, динаміку і регулювання світового торговельного середовища в умовах глобалізації.

Об'єкт дослідження — це міжнародна торгівля як ключова форма економічної взаємодії між країнами в умовах глобалізації світового господарства.

У процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема метод аналізу та синтезу для теоретичного узагальнення літературних джерел, індукції та дедукції — для формування висновків щодо тенденцій розвитку торгівлі, статистичний метод — для обробки та інтерпретації кількісних даних, порівняльний аналіз — для зіставлення динаміки зовнішньої торгівлі різних країн, графічний метод — для візуалізації даних.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність та ключові форми і методи міжнародної торгівлі

Під міжнародною торгівлею мається на увазі процес торгівлі що відбувається між резидентами різних країн (фізичними, юридичними особами, компаніями, транснаціональними корпораціями, некомерційними організаціями та іншими учасниками). Указане передбачає взаємний обмін товарами, послугами та інтелектуальною власністю між двома сторонами.

Оскільки цей обмін є добровільним, існування контракту передбачає, щоб усі сторони мали від нього вигоду. Міжнародна торгівля складається з різних продуктів, таких як сировина, споживчі товари, продукти харчування та обладнання, які можливо придбати і продати на міжнародному ринку. Саме це дозволяє кожній країні спеціалізуватися на виробництві товарів і послуг, які вона може створювати найбільш ефективно всередині країни, і обмінюватися з іншими країнами товарами і послугами, які вона може виробляти значно менш ефективно всередині країни. Це підвищує ефективність і продуктивність, що призводить до зниження цін для споживачів, прискорення економічного зростання та підвищення рівня життя.

Міжнародна торгівля дозволяє споживачам і націям отримувати необхідний доступ до товарів і послуг за межами своїх кордонів, які можуть бути недоступні в їхніх рідних країнах або є порівняно дорогими для внутрішнього виробництва. Це також сприяє культурній взаємодії та стосункам, оскільки походить від торгівлі між різними націями та всередині них, що вимагає комунікації та розуміння між людьми з різним походженням та мовами. Він зміцнює міжнародні відносини, розкриваючи доброзичливість між націями, розділеними політичними чи ідеологічними конфліктами. Торгівля між країнами також викликає конфлікти та напругу,

коли вони залучені до протекціонізму або нечесної торгової діяльності, такої як демпінг або субсидування національної промисловості. З цієї причини всі країни повинні прагнути співпрацювати одна з одною у встановленні справедливої та відкритої торгової політики.

Міжнародна торгівля є основною складовою системи міжнародних економічних відносин і однією з найважливіших складових у досягненні глобального економічного співробітництва, поряд з експортом капіталу, виробництвом і науково-технічним співробітництвом. Це ще більше уможливило процес, завдяки якому економічне життя стало глобалізованим через еволюцію послуг міжнародної торгівлі та розвиток міжнародного поділу праці. Міжнародна торгівля забезпечує обмін товарами, послугами, інструментами та засобами безпосередньо між різними міжнародними організаціями, країнами та націями. Загальна мета – збільшити обсяг торгівлі та покращити структуру імпорту та експорту. Цей процес включає планування можливостей імпорту та експорту; організація підрядної роботи, контроль за поставками і транспортуванням товарів, проведення грошово-фінансових операцій.

Міжнародна торгівля як область знань охоплює всі імпортні та експортні операції та здійснення будь-якого бізнесу, пов'язаного з експортом чи імпортом. З погляду національної політики це особлива форма міжнародних відносин, яка склалася в рамках світової економічної системи шляхом будування відносин між відповідними країнами.

Зовнішньоторговельна політика кожної країни, товари та послуги від однієї країни до іншої – ці відносини керуються міжнародними правилами та нормами міжнародного права. Отже, сутність міжнародної торгівлі полягає насамперед у структуруванні торговельних операцій з урахуванням інтересів різних країн і загального напрямку розвитку світової економіки, а торговельні операції як низка імпортних та експортних угод стають предметом міжнародної торгівлі. Глобалізація означає зростаюче

змішування світових економік, культур і народностей через обмін товарами, послугами, ідеями та людьми без існування кордонів. Таким чином, міжнародний бізнес виступає як один із головних стимулів глобального об'єднання; еволюція світової торгівлі в останні роки знаходить місце серед технологічного прогресу, ослаблення торговельних бар'єрів і зростання нових ринків.

Отже, глобалізація відкриває кращий вихід на ринок для підприємств, одночасно знижуючи витрати виробництва та отримуючи кращий доступ до джерел сировини та людського ресурсу з інших країн. Основна перевага міжнародної торгівлі в результаті глобалізації полягає в тому, що країни можуть виробляти такі товари і послуги, у яких вони мають відносно кращі навички, і торгувати ними з іншими країнами, де вони відносно менш ефективні. Це також призводить до ефективності та продуктивності, що в довгостроковій перспективі заохочує економічне зростання та підтримує зайнятість. Міжнародні операції чинять тиск на навколишнє середовище, тому що бажання отримати прибуток з найменшими вкладеннями заохочує країни з більш м'якою екологічною політикою.

Міжнародна торгівля має першорядне значення в еволюції світової економіки. У глобальній економіці виявляються попит, пропозиція та ціни; вони переважають над подіями в усьому світі. Наприклад, політичні зміни в Азії можуть супроводжуватися підвищенням вартості робочої сили. Отже, вартість виробництва спортивного взуття в Америці зростає. Згодом ці витрати малайзійської компанії підвищать ціну, яку платять американські споживачі за кросівки в місцевих торгових центрах. По суті, міжнародна торгівля означає транскордонний обмін товарами та послугами.

Різні види глобального бізнесу можна відсортувати відповідно до різних показників, залежно від того, як спрямовані обмінні та фінансові відносини між країнами. Загалом, є й інші критерії, такі як глибина відносин, економічна взаємозалежність та виручка, права та зобов'язання

сторін один пере одними, за якими можна розглядати форми міжнародної торгівлі, такі як традиційна, компенсаційна торгівля (зустрічна) та торгівля за кооперацією. Отже, форми міжнародної торгівлі можна систематизувати за різними критеріями (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Систематизація форм міжнародної торгівлі

Форми міжнародної торгівлі			
За специфікою регулювання	За специфікою взаємодіяння суб'єктів	За специфікою предмета торгівлі	
Звичайна	Традиційна	Сировинними матеріалами	
За режимом найбільшого сприйняття	Торгівля за кооперацією	Промисловими машинами та обладнанням.	
Преференційна	Зустрічна	Товарами широкого вжитку	Машинно-технічною продукцією
Дискримінаційна	Лізинг	Продукцію інтелектуальної праці	
		Патентами та ліцензіями	Інжиніринговими послугами
		Послугами	

Джерело: складено автором за даними [2, с. 97]

У загальній торгівлі країни обмінюються товарами та послугами на стандартних/загальних умовах без будь-яких особливих привілеїв чи обмежень щодо кількості та ціни товарів. Ця торгівля здійснюється на основі тарифів, встановлених для всіх країн-учасниць, і не приносить користі жодній країні. Звичайна торгівля є основним видом торгівлі між країнами та важливим фактором формування світового ринку та економічної інтеграції між країнами. Торгівля в режимі найбільшого сприяння (MFN) — це торговельний режим, який дає країнам-партнерам можливість імпортувати товари на тих же умовах, що й інші країни в рамках

режиму. Тобто, якщо країна надає статус MFN для імпорту з іншої країни, вона не може накладати торгові преференції чи обмеження на цю країну, які не застосовуються до інших країн, які мають статус MFN. Під преференційною торгівлею розуміється зниження або скасування мит на товари між країнами, які підписали відповідні угоди. Як правило, преференційні угоди підписуються між країнами з різним рівнем економічного розвитку з метою сприяння розвитку слабо розвинених країн. Такі угоди можуть передбачати зменшення або повне скасування митних бар'єрів щодо окремих товарів.

Преференції можуть надаватися з огляду на географічні чи політичні відносини між країнами, рівень економічного розвитку, соціальні та екологічні стандарти. Дискримінаційна торгова практика порушує принципи вільної та чесної торгівлі, оскільки спотворює міжнародну конкуренцію, штучно підвищує ціни на імпортні товари та послуги та обмежує або перешкоджає надходженню іноземних товарів та послуг на внутрішні ринки. Крім того, дискримінаційна торгівля також може призвести до міжнародних торгових суперечок і торговельних війн між країнами. Найбільш відомою формою міжнародної торгівлі є традиційна торгівля, яка характеризується специфікою взаємодій між суб'єктами [2, с. [100]]. Це дозволяє покупцям і продавцям з'єднуватися напряду без використання комунікаційних технологій. Такі операції зазвичай відбуваються на ринках, де купці збираються для купівлі та продажу товарів. Традиційна торгівля ведеться між країнами з низьким рівнем економічного розвитку та обмеженою різноманітністю товарів.

Це акт бартеру, який передбачає обмін товарів, коли місцеві продукти продаються на інші товари (валюту), які можуть мати різну вартість у різних частинах. У таких формах торгівлі, як торговельні кооперативи, фірми можуть вирішити об'єднатися, утворивши партнерства, або мати справу на основі контрактів. З іншого боку, кооперативна торгівля дозволяє

компаніям об'єднуватися для підтримки виробництва та продажу товарів. Це корисно для фірм, які не в змозі виробляти або просувати свою продукцію у великих масштабах і не мають ресурсів для самостійної роботи на зовнішніх ринках. Щоб зменшити залежність від валюти та банківської системи (позитивний критерій для вирішення проблем під час фінансових криз і коливань обмінного курсу), люди перейняли зворотну торгівлю, яка полягає в обміні товарів, послуг та інших цінностей замість грошей. Дві сторони укладають договір з іншою стороною про надання товарів або послуг. Цей контракт передбачає обмін товарами або послугами без використання грошей. Лізинг дозволяє підприємствам користуватися необхідним обладнанням, не купуючи його.

Лізинг дає можливість компанії використовувати необхідне обладнання без необхідності придбання його власності. У договорі є два основних учасники: орендодавець і орендар [2, с. 179] Зазвичай це компанії — не звичайні комерційні підприємства, а фінансові або банки. По суті, вартість обладнання або будь-якого іншого активу передається лізингоодержувачу. Так працюють лізингові платежі, щоб ця техніка виплачувалася щомісяця. Основна перевага лізингу полягає в тому, що лізингоодержувачу не потрібно вкладати гроші в придбання обладнання; він повинен платити невелику щомісячну плату за використання обладнання. Особливо це важливо для малих підприємств, оскільки вони можуть не мати коштів на придбання обладнання. Лізинг може зменшити податкове навантаження компанії. Це пояснюється тим, що щомісячні лізингові платежі можна вирахувати з прибутку компанії. Крім того, орендодавець зазвичай бере на себе відповідальність за технічне обслуговування та ремонт обладнання, тим самим зменшуючи витрати на підтримання обладнання в робочому стані. Міжнародна торгівля набуває різних форм залежно від предмета торгівлі.

Однією з її форм є міжнародна торгівля товарами, насамперед природними ресурсами — нафтою, газом, металами, лісом. Більшість із них значною мірою базується на системі, за якою одна країна видобуває або вирощує сировину, а потім відправляє її в інші країни, де вона переробляється чи використовується на виробничих підприємствах.

Другий канал — це міжнародна торгівля промисловою продукцією, машинами та обладнанням, що охоплює від споживчих товарів до високотехнологічного обладнання, які найчастіше виробляються індустріальними країнами та продаються іншим для додаткового використання.

Третій канал — міжнародна торгівля інтелектуальною власністю, патентами та ліцензіями, а також інженерними послугами. Він включає права на застосування технологій, знань та інтелектуальної власності, а також інженерні послуги, пов'язані з розробкою та впровадженням нових технологій. Цими товарами можна торгувати як ліцензованим продуктом або експортувати як повністю розроблений продукт. Останньою формою світової торгівлі є торгівля послугами. Це багато послуг, як-от туризм, транспорт, а також послуги, пов'язані з грошима та розмовами. Ці послуги можна надавати за межами країни, де вони надаються, і їх можна надсилати в інші країни. (табл. 1.2)

Таблиця 1.2 - Систематизація методів міжнародної торгівлі

Методи міжнародної торгівлі					
Пряма торгівля		Непряма торгівля			
		Через посередників			
		торговельно-посередницькі фірми	лізингові компанії		
		Через організовані товарні ринки (міжнародні)			
		Товарні біржі	Тендери	Товарні аукціони	Ярмарки

Джерело: складено автором за даними [1, с. 173]

Пряма торгівля – це метод, за допомогою якого товари експортера доставляються безпосередньо імпортеру без посередника чи агента. Це не тільки скорочує витрати на доставку та зберігання товару, але й зменшує ризик затримки доставки, що робить товар дешевшим. У прямій торгівлі експортер та імпортер товару безпосередньо домовляються про ціну товару, терміни доставки та умови оплати. Це підвищує гнучкість взаємодії партнерів і прискорює процес транзакцій.

Непряма торгівля — це міжнародна торгівля через посередницькі організації. Він використовується, коли будь-яка зі сторін, тобто імпортери чи експортери, не має ринкової інформації або не може спілкуватися з іншою стороною. Прикладом непрямих угод є торгові агенти, такі як дистриб'ютори або брокери. Ці посередники є корисними, коли експортер не має достатнього досвіду торгівлі в конкретній країні чи регіоні. Вони інформують про ринок, пропонують поради щодо місцевих законів і правил, а також допомагають у вирішенні проблем, пов'язаних із транспортуванням і розподілом товарів. Непряма транзакція відбувається між покупцем і продавцем, якщо вони не можуть зустрітися або поспілкуватися віч-на-віч. Такі послуги посередника є значними, оскільки розширюють можливість для продавця знайти іноземного покупця. Це також корисно для покупця, оскільки посередник може надати інформацію про товар, а також допомогти вирішити будь-які проблеми щодо відправлення та митного оформлення. Торговий брокер діє як посередник між покупцем і продавцем у міжнародній торговій операції. [2, с. 182]. Вони знаходять потенційних покупців і продавців, підписують контракти, організовують транспортування товарів і забезпечують фінансування угоди. Ці компанії мають великий досвід і знання місцевих законів і правил, що допомагає зменшити ризики в міжнародних торгових угодах. Лізингова

компанія пропонує фінансові послуги в 16 міжнародних торгових зонах, що полегшує для бізнесу придбання дорогих автомобілів та обладнання.

Прокатні компанії закупають необхідне технічне обладнання та здають його в оренду іншим компаніям-клієнтам. Лізингові компанії можуть, серед інших видів фінансування, пропонувати фінансування фрахту тощо та інших міжнародних торгових операцій. Формою торговельної діяльності можуть бути непрямі торгівлі через організовані товарні ринки. Ці ринки були б більш схожими на спотовий ринок для конкретного продукту чи послуги та мали б стандартизовані умови доставки та оплати. Організаційні органи міжнародних товарних ринків можуть мати різні форми, включаючи товарні біржі та спеціалізовані організації. Операції купівлі-продажу проводяться в електронному вигляді через системи здійснення транзакцій і дилерів. Наприклад, Intercontinental Exchange (ICE) Petroleum працює за такою системою, надаючи місце для торгівлі нафтою [3] на стандартних умовах.

Це, загалом, знижує рівень ризику та забезпечує ефективність. Міжнародні товарні ринки зосереджені на торгівлі валютними парами, акціями та іншими фінансовими інструментами, а також на реекспортній торгівлі, щоб уникнути тарифних бар'єрів та інших обмежень на товари та їх приплив і відтік. Наприклад, якщо високі тарифи на імпорт певних товарів у країні, але ця країна має внутрішній транзитний торговельний коридор, товари можуть провозитися через цю країну, щоб уникнути бар'єрів. Але набагато важливішим тут є те, що це сприяє розвитку економіки країн, до яких веде відповідний транзитний шлях. Такий підхід залучає інвестиції для розвитку інфраструктури, що призведе до збільшення робочих місць і загального підвищення рівня життя. В агентському договорі обов'язком агента є пошук покупців від імені продавця, пошук продавців від імені покупця, підписання договорів на поставку товарів, координація перевезень, забезпечення виконання умов договору. Вони отримують

комісійні за свої послуги, які можуть складати фіксовану суму або відсоток від обсягу транзакції. Це вигідно продавцям і покупцям, оскільки вони можуть зосередитися на своєму реальному бізнесі і не витратити час на пошук партнерів і організацію доставки. Агенти зазвичай мають ширші знання про ринки та уміють знайти вигідніші угоди для клієнтів, з якими працюють. Проте, агентська торгівля призводить до збільшення вартості товару, оскільки агент отримує комісійну винагороду за нього. Крім того, між агентами та клієнтами іноді можуть виникати конфлікти інтересів, у разі, якщо агент має ділові стосунки з іншими продавцями чи покупцями.

Контрактна торгівля є основним методом для більшості галузей промисловості, що забезпечує стабільність і прозорість відносин покупець-продавець. Це дозволяє сторонам будувати плани на свої бізнес-операції та уникати ризику зміни цін на відкритому ринку та умов доставки. Договірні операції можуть бути двосторонніми (договір між покупцем і продавцем) або залучати посередника, наприклад брокера чи дистриб'ютора. Водночас контракти також передбачають такі опції, що характер продукту або конкретні обставини операції можуть вимагати довгострокового чи короткострокового контракту. Контрактна торгівля є одним із найпоширеніших способів міжнародної торгівлі, оскільки вона допомагає двом сторонам забезпечити стабільність у їхніх стосунках, усуває ризики через коливання валют і забезпечує належну та надійну транскордонну доставку товарів.

Бартерна торгівля не є внутрішньою торгівлею, і тут полягає принципова різниця між ними. Бартерна торгівля – це обмін товарами та послугами без валюти: одна сторона надає свої товари чи послуги в обмін на товари чи послуги іншої сторони. Це може статися як всередині нації, так і між окремими націями. Внутрішня торгівля стосується торгівлі товарами та послугами, яка обмежена кордонами країни; це може включати купівлю-продаж товарів і послуг між компаніями, розташованими в одній

країні, але в різних регіонах у межах її кордонів. Таким чином, бартерна економіка може використовуватися як усередині будь-якої конкретної країни, так і між різними країнами, тоді як внутрішня торгівля – це процес обміну товарами та послугами лише всередині країни. Транснаціональні корпорації (ТНК) утворюють єдине тіло міжнародної торгівлі, і вони прагнуть максимізувати прибуток за рахунок економії витрат на виробництво та розподіл. Добре налагоджені та ефективні мережі забезпечують ТНК потенціалом для гарантування швидкої та надійної доставки вантажів у будь-яку країну світу.

Багатонаціональні корпорації вказуються як такі, що відіграють надзвичайно важливу роль у світовій торгівлі, оскільки вони виробляють і пропонують постачання в усі країни. Завдяки своїй повній присутності, ТНК відшукують оптимально хороші можливості для розширення своїх бізнесів, шляхом знаходження нових ринків збуту, зниження витрат та підвищення ефективності виробництва.

Завдяки глобальній експансії багатонаціональні компанії можуть знайти найкращі можливості для розширення свого бізнесу шляхом відкриття нових ринків, зниження витрат і підвищення ефективності виробництва. Аналізуючи тенденції в транснаціональних корпораціях, ми швидко виявляємо, що їх кількість значно зросла за останні роки, аж до того, що їхній розмір перевищує економічний розмір багатьох країн. Крім того, для забезпечення глобального впливу змінилася структура транснаціональних компаній, кількість асоціацій та Філії транснаціональних корпорацій

Озираючись на останні кілька років, можна сказати, що багатонаціональні компанії були ключовими гравцями на світовій арені, завдяки чому їх діяльність у різних країнах мала відповідний вплив на економічний і соціальний розвиток цих країн. Глобальні події транснаціональної корпорації з 2020 по 2023 рік:

- у 2020 році пандемія COVID-19 завдала шкоди світовій економіці, а також транснаціональним корпораціям. Через падіння попиту на їхні товари та послуги, а також зміни споживчих звичок велика кількість транснаціональних компаній зазнали величезних збитків. Але, наприклад, Amazon і Alibaba виділяються завдяки розширенню онлайн-продажів. - У 2021 році Apple, Microsoft і Amazon стали першими транснаціональними компаніями, ринкова капіталізація яких склала 2 трильйони доларів США;

- у 2021 році Facebook Inc. оголосила, що змінить назву на Meta Platforms Inc. і зосередиться на віртуальному просторі та метавсесвіті;

- у 2022 році Tesla вирішила розробити власні чіпи замість тих, які Samsung і TSMC постачали для своїх автомобілів.

Ліцензії: Ліцензія — це договір, за яким фірма з однієї країни дозволяє фірмі з іншої країни використовувати деяку інтелектуальну власність (наприклад, патент, торгову марку чи авторське право), тоді як перша фірма отримує за це гроші. У ліцензійній угоді фірма, яка володіє інтелектуальною власністю (ІВ), називається ліцензіаром, а інша, якій вона продається, є ліцензіатом — і вона отримує право використовувати ІВ у певній місцевості або протягом певного періоду часу. Ліцензіат сплачує гроші ліцензіару за використання його ІВ. Отримання ліцензії на використання чужої ІВ може допомогти фірмам вийти на нові ринки, заробити більше грошей і прийняти менший ризик. Це також дозволяє їм використовувати свою поточну ІВ і ноу-хау, щоб заробити більше грошей. Крадіжка нашої ІВ, відсутність контролю за використанням нашої інтелектуальної власності та проблеми із забезпеченням виконання ліцензійних контрактів в іноземних судах є одними з ризиків. Компанії повинні проводити ретельну перевірку потенційних ліцензіатів, складати комплексні ліцензійні угоди, за умовами яких викладено обсяг ліцензії, терміни та умови, а також права та обов'язки сторін. Це включатиме вживання заходів для захисту ІВ та суворий контроль за будь-яким

використанням ліцензованих технологій або ноу-хау для забезпечення дотримання умов наших угод.

Франшиза — це право на ведення бізнесу, надане урядом однієї країни компанії в іншій країні, зазвичай за надання роялті або будь-якої іншої компенсації. Франчайзер — це сторона, яка надає франчайзі право вести бізнес під своїм брендом і реалізувати свій бізнес-план в певних територіальних межах. Франчайзі сплачують франчайзеру винагороду за право використовувати бренд і методи ведення бізнесу. Хоча є багато інших переваг франчайзингу, які є більш важливими, оскільки в результаті компанія може розширити свій бренд і охопити більшу аудиторію. Найбільші переваги отримують власники бізнесу, однак це включає і фактори ризику, такі як ризик невідповідності роботі магазинів і бренду, культурні та мовні бар'єри, а також труднощі з виконанням угод в інших юрисдикціях.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ): коли компанія з однієї країни інвестує та працює в іншій країні, це називається прямими іноземними інвестиціями. Компанія-інвестор стає багатонаціональним підприємством (БНП) через ПІІ та має пряме право власності на бізнес або компанію в іноземній країні, які можуть бути створені різними способами, такими як злиття та поглинання, спільні підприємства та інвестиції з нуля.

Започаткування бізнесу. Прямі іноземні інвестиції дозволять залучити ресурси та технології, підвищити доходи, елементи конкурентоспроможності. Крім того, це допоможе створити робочі місця та сприятиме економічному розвитку приймаючої країни. Однак на ці інвестиції дуже сильно впливають політична та економічна нестабільність приймаючої країни, культурні та мовні відмінності, а також правові та нормативні бар'єри, а також побоювання покупця втратити контроль над придбаною компанією. Міжнародна торгівля відіграє важливу роль у глобальному розвитку та зростанні економіки, оскільки канали торгівлі

резонують із країнами, корпораціями та мешканцями по всьому світу, визначаючи, що буде постачатися та ким, на додаток до формування основи економічної стабільності, серед багатьох інших ефектів. Міжнародна торгівля створює величезні можливості як для країн, так і для фірм.

Ми прагнемо збільшити свій слід на глобальних ринках, хоча й не без викликів і ризиків. Фірма може процвітати на глобальній арені лише тоді, коли вона зможе пристосуватися до змін ринкових умов, геополітичних ризиків і нормативного середовища. Переваги міжнародної торгівлі повинні бути збалансовані з її шкодою для захисту вітчизняної промисловості, старий, але хороший підхід, однак, не враховуються такі недоліки, як безробіття та екологічна шкода від процесу глобалізації. Загалом міжнародна торгівля є різноманітною та постійно змінюваною сферою, на яку впливають економічні, політичні та соціальні фактори. Добре управління міжнародною торгівлею вимагає постійного обміну думками між країнами, компаніями та іншими сторонами. Основна увага має бути зосереджена на заохоченні вільної та чесної торгівлі та покращенні міжнародної конкурентоспроможності, а також на забезпеченні справедливого розподілу вигод від торгівлі.

1.2. Система основних показників оцінювання розвитку міжнародної торгівлі

Для визначення рівня розвитку міжнародної торгівлі використовують сім наборів індикаторів, серед яких абсолютні індикатори, індикатори результатів, структурні індикатори, інтенсивні індикатори, ефективні індикатори, динамічні індикатори та порівняльні індикатори. Деякі показники, наприклад, індекс концентрації експорту та індекс диверсифікації експорту, використовуються лише для порівняння з іншими державами, тоді як інші, такі як експорт та імпорт товарів і регіональні

торгові зони, можуть бути корисними для оцінки розвитку зовнішньої торгівлі компаній. Структурні показники включають товарну та географічну структуру зовнішньої торгівлі, а також регіональну структуру експорту та імпорту. З цих показників фактичні, такі як експорт (включаючи реекспорт), імпорт (включаючи реімпорт) і загальний товарообіг, складають істотну частину системи показників розвитку міжнародної торгівлі.

Товарна структура експорту визначає різноманітність товарів або продуктів, що продаються однією країною іншим. Незалежно від того, чи залежить вона від природних ресурсів, технологічного потенціалу та корпоративних результатів у конкретному секторі серед інших важливих змінних, описана структура є надзвичайно важливою. Наприклад, частка загального експорту подвоюється в порівнянні з експортом країни, яка має надлишок нафти, газу чи мінералів як природних ресурсів. Країни іншого типу з чудовим виробничим сектором експортуватимуть такі речі, як транспортні засоби, електроніка та текстиль. Це описує чутливість, яку мають різні країни, яка пов'язана із загальним попитом на певні продукти та цінами в усьому світі. Попри вразливість, яку динамічний економічний розвиток створює для багатьох ринкових можливостей, сильна диверсифікація експортних баз виявляється значною цінністю для створення стійкості до економічних потрясінь і, одночасно, для можливості скористатися новими відкриттями на ринку. Оцінка товарної структури експорту також може виявити, до якої міри країна може бути конкурентоспроможною в цих галузях, і, отже, можливі сфери, за допомогою яких краща політика може сприяти зростанню та розвитку. Така інформація була б дуже корисною для політиків у визначенні того, де саме інвестиції та інновації сприятимуть покращенню показників експорту країни для сприяння економічному зростанню.

Географічний розподіл експорту та імпорту – це те, як торговий потік країни розподіляється між різними країнами та регіонами; це значно залежить від близькості, економічної та політичної, а також від домовленостей між націями. Такі географічні моделі експорту та імпорту можуть серйозно вплинути на торговий баланс країни, економічний розвиток і міжнародні зв'язки. Країна, яка значною мірою залежить від свого експорту в декілька країн, буде більш відкритою для коливань попиту або торгової політики цих країн. Тоді як, якщо ні, то він забезпечує стійкість у разі економічних потрясінь і дозволяє використовувати нові відкриття ринку.

Регіональний розподіл експорту та імпорту відноситься до часток торгових потоків між країнами в певній географічній зоні. Фактори, які впливають на ці закономірності, включають торговельні угоди, культурні зв'язки та історичні зв'язки, а також економічні взаємодоповнення, серед іншого. Преференційні режими в державах-членах між угодами щодо країн регіональної торгівлі можуть створити більше торговельних бар'єрів і таким чином сприяти торгівлі між ними, що призведе до збільшення експорту в регіон. Країни з сильнішою економічною взаємодоповнюваністю, як правило, спеціалізуються в конкретних секторах порівняно з іншими регіональними аналогами, таким чином підвищуючи конкурентоспроможність експорту.

Товарна структура експорту для набору країн залежить від таких факторів, як наявні природні ресурси, ступінь індустріалізації та світовий попит на кошик товарів, вироблених країнами. У товарній структурі експортних груп країн спостерігаються лише деякі загальні тенденції. Найімовірніше, розвиненими будуть високотехнологічні/електронні продукти, машини та фармацевтичні препарати. Такі країни мають високоякісну економіку з добре підтримуваними системами підтримки досліджень і розробок, тому остаточна відповідь: так, вони можуть

виробляти цінні продукти для решти світу. Швидше за все розвиватиметься тенденція сировини/матеріалів низької вартості — сировинні товари/сільськогосподарська продукція, мінерали та текстиль. Такі країни зазвичай мають хороші природні ресурси, але їм не вистачає технологій та інфраструктури, щоб збільшити вартість цих ресурсів. Для країн з ринковою економікою, що розвивається, таких як Китай, Індія та Бразилія, товарна структура їхнього експорту буде набагато диверсифікованішою, включаючи високотехнологічну продукцію та основні продукти. Це пояснюється тим, що всі інвестиції таких країн дозволили їм створити досвід у виробництві високого рівня. Показниками можуть бути обсяг експорту, обсяг імпорту або зовнішньоторговельний оборот на душу населення; квоти на експорт, квоти на імпорт або квоти на зовнішню торгівлю; а також інтенсивність і якість внутрішньогалузевої торгівлі.

Зовнішньоторговельний обіг - сума вартості експорту та імпорту країни або груп країн за певних період: місяць, квартал, рік. Зовнішньоторговельний обіг показує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності, тобто експорту та імпорту в цілому:

$$ЗТО = E + I,$$

де ЗТО - зовнішньоторговельний обіг;

E - обсяг експорту (у вартісних одиницях);

I - обсяг імпорту (у вартісних одиницях).

Результативні групові показники включають сальдо торгового балансу,

сальдо балансу обслуговування, сальдо поточного рахунку, платежі індекси балансу, індекси стану умов торгівлі, концентрація експорту показників, а також індексів коефіцієнтів імпортозалежності

індекси статусу країни у світовій торгівлі. Це позиція зовнішньої торгівлі.

Сальдо торговельного балансу розраховується за формулою [2, с.43]

$$Ст = Ет - Іт,$$

Де Ст-сальдо торгівельного балансу;

Ет-вартість товарного експорту;

Іт- вартість товарного імпорту

Різні аспекти міжнародних відносин — економічні, гуманітарні, культурні та політичні виявляються в міжнародних платіжних балансах, які виражають зв'язок між грошовими вимогами і зобов'язаннями, надходженнями і платежами між країнами. Ці рахунки складаються з балансу рахунків, сальдо міжнародного боргу та платіжного балансу.

Бухгалтерський баланс відображає вимоги та зобов'язання країни на міжнародній арені на певний момент часу. Вони є результатом міжнародної торгівлі, руху капіталу та міграції працівників. Він відображає динамічний розвиток зобов'язань і вимог країни з плином часу, але не відображає балансу торгово-економічних відносин. Це функція платіжного балансу, яка є ключовою в аналізі розрахунків за міжнародними балансами.

Одним із основних інструментів аналізу міжнародних платіжних операцій є платіжний баланс, який розкриває кількісні та якісні виміри зовнішньоекономічних зв'язків країни. Він списує платежі країни іноземцям і надходження від іноземців на якийсь час, скажімо, рік, квартал, місяць, а також на якусь дату, скажімо, 5 числа. Торговий баланс є одним із компонентів платіжного балансу. Він формулює, що він дорівнює обсягу експорту та імпорту товарів і послуг країни за певний період. Коли експорт країни перевищує імпорт, торговельний баланс вважається сприятливим. Якщо він імпортує більше, ніж експортує, торговельний баланс вважається несприятливим. Проте платіжний баланс дає повніше уявлення про стан і співвідношення платежів і надходжень. Для розрахунку торгового балансу

необхідно від вартості експорту за відповідний період відняти вартість імпорту.

Таким чином, якщо результат додатний, то країна має позитивний торговельний баланс, а якщо він від'ємний, то вона має дефіцит торгового балансу. Фактори, які впливатимуть на баланс торгівлі, включають економічну політику країни, обмінні курси та рівень конкурентоспроможності галузей у країні. Позитивний торговий баланс означає, що країна експортує більше товарів і послуг, ніж імпортує в країну. Це може призвести до вищого економічного зростання в результаті позитивного чистого експорту в довгостроковій перспективі та створення робочих місць. З іншого боку, якщо існує торговельний дефіцит, то це означає, що країна купує більше товарів і послуг у решти світу, ніж продає решті світу.

Зазвичай торгівля підсумовується за загальною вартістю того, що продається та купується, і може бути обраховано за рік, квартал або місяць. Інформація зазвичай надається в національних грошах країни, але може бути в звичайних готівкових валютах, як-от долар США чи євро, щоб було легше порівнювати місця та регіони. Зміни в ціні та доступності того, що продається, зрушення в загальному економічному зростанні та прогресі, зміни в державних правилах і законах, а також зміни вартості валюти можуть впливати на світову економічну діяльність та структуру торгівлі. Це впливає на промислову конкурентоспроможність і добробут країн та регіонів у всьому світі.

Умови торгівлі — це співвідношення між цінами, за якими країна продає свій експорт, і цінами, які вона платить за імпорт. Це індикатор купівельної спроможності експорту та міра того, наскільки один товар чи послуга вигідніше порівняно з іншими з точки зору вартості, відображеної у їхніх відносних цінах. Умови торгівлі – це індекс експортних цін, поділений на індекс імпортних цін. Якщо умови торгівлі покращуються, то

експортні ціни країни зростають швидше, ніж імпортні; отже, країна може придбати більший обсяг імпорту з даним обсягом експорту. Якщо країна стикається з ситуацією, коли відбувається погіршення ціни її експорту відносно ціни імпорту, то умови торгівлі у неї погіршуються. Це означало б, що раніше країна могла купити певну кількість імпорту, продавши певну кількість експорту; тепер вона може купити менше імпорту за той самий обсяг експорту. Умови торгівлі відображають відносну ефективність і добробут країни. Коли умови торгівлі підвищуються, зростають доходи країни та рівень життя; коли вони падають, відбувається протилежний ефект. Сили, які можуть змінювати умови торгівлі, включають зміни в умовах світової пропозиції та попиту, обмінного курсу, тарифів та іншої торгової політики, а також у складі та якості експорту та імпорту.

Індекс інтенсивності торгівлі (ІІТ) є мірою міцності торгових зв'язків між двома країнами, враховуючи ступінь залежності їхніх торгових партнерів. Його отримують шляхом порівняння частки експорту країни до певного торговельного партнера з її загальним експортом і часткою експорту цього партнера в країні в загальному імпорті. Це дуже важливо для того, який ступінь взаємозалежності позначає дві нації та міцні торговельні зв'язки. Високий ІІТ між двома країнами свідчить про міцні та плідні торгові відносини. Навпаки, низький ІІТ показує можливість того, що існують певні шанси для збільшення торгівлі між цими двома країнами. Цей ІІТ є корисним заради допомоги у прийнятті рішень щодо торгової політики та пошуку можливостей для співпраці між країнами.

$$IIE = (X + M)/(GDP1 + GDP2)$$

Де:

ІІЕ - індекс інтенсивності торгівлі;

X - експорт однієї країни до іншої;

M - імпорт однієї країни з іншої;

GDP1 - ВВП першої країни;

GDP2 - ВВП другої країни.

Індекс диверсифікації експорту (DI) - це показник диверсифікації експорту країни, тобто ступеня, до якого експорт країни розподілений між різними товарними категоріями та ринками.

$$DI = 1 - \sum (Si^2),$$

Де:

DI - індекс диверсифікації експорту;

Si - доля експорту країни в загальному обсязі світового експорту за певний період.

Індекс змінюється від 0 (коли країна експортує лише один товар) до 1 (коли країна експортує однакові частки кількох товарів). Чим вищий індекс, тим більш диверсифікованим є експорт країни. Він базується на індексі Герфіндаля-Гіршмана (НІІ) [2, с.80], який є широко використовуваним показником концентрації ринку в економіці. Він дорівнює НІІ для експорту країни за певний період, наприклад рік або навіть десятиліття. НІІ — це сума квадратів часток кожної товарної категорії або ринку в загальному експорті країни. Він може бути від нуля до одиниці, при цьому більші числа означають більшу концентрацію та нижчий рівень диверсифікації експорту. DI допомагає оцінити конкурентоспроможність експорту країни, а також показує, де країна може працювати над диверсифікацією. Вищий DI означає, що експорт країни є більш зосередженим на продуктах або ринках – отже, більш сприйнятливий до економічних потрясінь або змін у попиті. З іншого боку, нижчий DI відображає базу диверсифікованого експорту; економіка нації виявляється стійкою до зовнішніх факторів і сприяє зростанню та розвитку. Уряд і політики можуть легко визначити сфери втручання за допомогою DI, як-от заохочення нових ринків для експорту або підтримка нових експортних галузей промисловості. DI може

змінюватися разом із змінами в диверсифікації експорту країни, і, таким чином, ефективним підходом до перевірки зміни ефективності політики з часом щодо тенденцій і моделей у світовій торгівлі, які дотримуються, буде ДІ.

Індекс проникнення імпорту (ІПІ) – це показник конкурентоспроможності вітчизняної промисловості в умовах міжнародної торгівлі. Він вимірює частку внутрішнього ринку країни, яка забезпечується імпортними товарами та послугами.

$$\text{ІПІ} = (I / \text{ВВП}) * 100,$$

Де:

I - обсяг імпортованих товарів у грошовому виразі за певний період;

ВВП - валовий внутрішній продукт країни за той самий період.

ІПІ виражається як частка вартості імпорту від вартості внутрішнього виробництва або пропозиції в конкретній галузі чи секторі. Високий ІПІ означає, що вітчизняні виробники стикаються з жорсткою конкуренцією з боку імпорту на внутрішньому ринку; отже, він не має конкурентоспроможності чи порівняльних переваг у національній галузі чи секторі. З іншого боку, низькі значення ІПІ вказують на те, що вітчизняні виробники мають більшу частку ринку та не стикаються з великою конкуренцією з боку імпорту. ІПІ можна використовувати, щоб оцінити, якою мірою міжнародна торгівля впливає на розвиток національної промисловості в країні, а отже, і на конкретні галузі в галузі, де може бути потенціал для розвитку та конкуренції. Таким чином, ІПІ є корисним для уряду та бізнесу для виділення конкретних галузей і секторів для майбутніх стратегічних зусиль щодо підвищення конкурентоспроможності за рахунок збільшення продуктивності, інвестицій у нові технології та зменшення торгових бар'єрів. ІПІ також може бути застосований для зіставлення конкурентної природи різних націй або територій в межах одного

промислового сектора. Наприклад, припустивши, що в певній галузі або секторі ІІІ в одній країні нижчий, ніж в іншій, тоді перша має відносну перевагу в цьому секторі або галузі, тому є більш конкурентоспроможною на світовому ринку. Загалом, ІІІ є чудовим інформатором для перегляду національної промислової конкурентоспроможності, а також корисний для визначення торгової політики.

Індекс чистої торгівлі (NT) - це показник відносної позиції країни в міжнародній торгівлі. Він порівнює вартість експорту країни з вартістю її імпорту і виражає різницю у відсотках від ВВП [2, с.56].

$$NT = (E_i - I_i) / (E_i + I_i),$$

Де:

NT – показник чистої торгівлі;

E_i – експорт товару i ;

I_i – імпорт товару j .

Індекс додатний тоді і тільки тоді, коли країна експортує більше, ніж імпортує. У більш широкому масштабі, якщо індекс NT додатний, то ця країна є чистим експортером. Такий сценарій передбачає, що країна є сильною та здатною генерувати економічне зростання та розвиток; однак такий розвиток подій підвищує ставки та робить економіку країни ще більш вразливою до цих зовнішніх шоків. І навпаки, від'ємне значення NT показує, що країна є нетто-імпортером; це зображує сильну залежність від імпортних товарів, що погано відображається на конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. Це робить країну дуже відкритою для факторів поза її контролем, таких як світові ціни чи дефіцит. NT може перевірити реальне місце країни у світовій торгівлі та знайти сфери з шансами на зростання. Він також може спостерігати за тим, як торговельний баланс країни змінюється з часом, і таким чином допомагати формувати

торговельну політику. Загалом, NT є хорошим показником того, наскільки добре країна торгує, і може допомогти у складанні планів для економіки та інших сфер.

1.3. Джерела статистичної інформації щодо розвитку міжнародної торгівлі

Світова організація торгівлі (СОТ) [20] має широкий спектр статистики міжнародної торгівлі щодо торгових потоків, а також тарифів і торгових угод. Зазначена організація почала діяти з 01 січня 1995 року і в умовах стрімко розвиваючого світу мала на меті сприяти регулюванню торгово-економічних відносин серед країн учасників.

Загальновідомо, що кожна країна має свої окремі торгові звичаї, правову систему, правила ведення бізнесу. Так от, СОТ покликана створити та розробити уніфіковані правила міжнародної торгівлі, які будуть зрозумілими та прийнятними країнами-учасницями і значно полегшать ведення світової торгівлі. Дослідження статистики торгівлі СОТ – це загальне уявлення про те, що відбувається у світі з точки зору тенденцій і моделей торгівлі. Головною метою СОТ є забезпечення вільної торгівлі між її членами шляхом створення правил і зобов'язань для всіх них.

Домовленості, узгоджені між членами СОТ про зниження торговельних бар'єрів у торгівлі, мають дотримуватися, що сприятиме розвитку загальної економічної ситуації в цілому та в кожній країні окремо. Членами СОТ є розвинені країни та країни, що розвиваються. Зокрема, Україна є учасником СОТ з травня 2008 року.

Основними принципами СОТ є недискримінація, відкритий доступ до ринку, захист інтелектуальної власності, зниження торгових бар'єрів і вирішення суперечок між країнами-членами. Таким чином, СОТ, як значна організація, відіграє вирішальну роль у глобальному економічному

зростанні, сприяючи вільній торгівлі між країнами. Ключові статистичні дані СОР, які було опубліковано (табл. 1.3) ЮНКТАД, що є Конференцією ООН з торгівлі та розвитку, займається збором та аналізом статистичних даних щодо міжнародної торгівлі, інвестицій та розвитку.

Таблиця 1.4 - Основні звіти та документи, які публікуються СОР

Назва публікації	Ключові статистичні дані
World Trade Statistical Review	Міжнародна торгівля за роки, регіонами, країнами, товарними групами
Trade Profiles	Детальна інформація про міжнародну торгівлю країн-членів СОР
Trade and Environment Review	Аналіз взаємозв'язку між міжнародною торгівлею та довкіллям
Trade Facilitation Agreement Database	Інформація про виконання Керівництва зі спрощення митних процедур та поліпшення торгівлі
Integrated Trade Intelligence Portal	Дані про торгівлю та тарифи за країною та товаром

Джерело : складено автором за даними [6]

Організація випускає свою основну публікацію, Звіт про торгівлю та розвиток, який пропонує детальний аналіз глобальних економічних тенденцій. ЮНКТАД діє на принципах співробітництва між країнами та взаємовигідних, а також рівноправних і чесних відносин. Він проводить поглиблений аналіз поточних тенденцій у світовій економіці та пропонує стратегії та рекомендації щодо покращення умов торгівлі та досягнення розвитку для своїх країн-членів. (табл. 1.5):

Таблиця 1.5 - Основні звіти, які публікує Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [23]

Назва звіту	Ключові статистичні дані
-------------	--------------------------

«Продовження таблиці 1.5»

Доповідь про торгівлю та розвиток 2024	Розвиток після кризи. Можливості для підтримки підприємств та працівників
Звіт про інвестиції в світовій економіці 2022	Відновлення інвестицій з метою сталого розвитку
Звіт про технологічний та інноваційний розвиток 2025	Глибинні зміни технологій та перспективи для інноваційного розвитку штучного інтелекту
Звіт про торгівлю та розвиток	Вартість розвитку – забезпечення більш стійкого інклюзивного та сталого підходу до торгівлі та розвитку
Integrated Trade Intelligence Portal	Звіт про міжнародну торгівлю товарами
Звіт про морську торгівлю та розвиток 2024	Відновлення морської торгівлі. Перспективи та виклики для після пандемічного світу

Джерело : складено автором за даними [7]

Міжнародний валютний фонд (МВФ) [21]– це ще одна організація, а точніше спеціальне агентство ООН, яке також робить результати досліджень світової економіки та торгівлі, які включають World Economic Outlook і ведуть статистику тенденцій торгівлі. Ресурси МВФ — це фінансові внески їх країн-членів на основі їхньої економічної спроможності та стану їх міжнародних платежів. МВФ бере активну участь у системі міжнародного фінансового менеджменту, але основні принципи його фінансового посередництва обмежуються допомогою, що надається країнам, які постраждали від несприятливого економічного розвитку.

Його ключові види діяльності складаються з наступного:

- надання допомоги країнам через позики та технічну підтримку для розбудови їхньої економіки та підтримки стабільних фінансових ринків;

- проведення економічних досліджень та аналізу, які допомагають сформулювати рекомендації щодо покращення економічного становища країн-членів;
- моніторинг економічних тенденцій та ризиків у світовій економіці;
- координація монетарної політики країн-членів для забезпечення міжнародної монетарної стабільності та уникнення коливань.

Документи МВФ та їх статистичні дані (табл 1.6):

Назва документу	Ключові статистичні дані
Доклад про перегляд програм	Проводить перегляди програм підтримки країн, де оцінюється виконання попередніх угод та запропоновані рекомендації для подальшої підтримки
Прес-реліз	Випускає прес-релізи після засідань правління, де повідомляє про прийняті рішення та надає коментарі щодо ситуації в світовій економіці
Регіональні звіти	Публікує регіональні звіти, де аналізується економічна ситуація в окремих регіонах світу

Джерело : складено автором за даними [8]

Статистичне бюро Європейського Союзу (Євростат) засновано у 1972 році, однак до цього часу існували подібні організації, які були попередниками Євростату.

Євростат гарантує високу якість, об'єктивність і порівнянність статистики міжнародної торгівлі між країнами-членами Європейського Союзу та рештою світу. Основною метою Євростату є надання статистичної інформації, необхідної для розробки, реалізації та моніторингу різних політик Європейського Союзу в широкому діапазоні економічних і соціальних сфер. Євростат збирає та обробляє загальну статистичну

інформацію, надану окремими державами-членами. Така інформація включає дані про економіку, соціальний і демографічний сектори, а також про торгівлю, промисловість, енергетику, транспорт і навколишнє середовище.

Євростат не тільки ініціює стандартні методології для збору та обробки статистичної інформації серед держав-членів, але й забезпечує необхідне навчання. Євростат також тісно співпрацює з основними міжнародними організаціями в галузі статистики та іншими для забезпечення необхідної якості та порівнянності статистичних даних. Євростат є одним із найважливіших джерел інформації для прийняття рішень на рівні установ Європейського Союзу та національних урядів. (табл 1.6):

Таблиця 1.7 - Основні звіти, які публікує Євростат

Назва звіту	Ключові статистичні дані
GDP and main aggregates	Звіт про ВВП та головні показники
Eurostat yearbook	Щорічний звіт про статистику Європейського Союзу
Labour Force Survey	Звіт про стан зайнятості та безробіття
International trade in goods	Звіт про індекс споживчих цін
Integrated Trade Intelligence Portal	Звіт про міжнародну торгівлю товарами
Population and social conditions	Звіт про населення та соціальні умови
Transport statistics	Звіт про транспортну статистику

Джерело : складено автором за даними [9]

Національні статистичні агентства. Кожна країна має своє статистичне агентство, і воно відповідає за збір і обробку всієї статистичної інформації, пов'язаної з її торговими потоками та балансами, як у Державній службі статистики в Україні, Бюро перепису населення в США або Управлінні національної статистики у Великобританії. Вони готують статистичні звіти для різних внутрішніх цілей, таких як, планування

економічної політики та соціальні дослідження на основі демографічного аналізу.

Центр міжнародної торгівлі (ЦМТ). Можливості розвитку ринку щодо умов доступу та експортного потенціалу численних пропозицій послуг і товарів є прикладами того, про що ЦМТ може повідомити людину. За звичайних обставин ці центри знаходяться в країнах-членах і відповідають за збір і узагальнення всієї статистичної інформації, що стосується міжнародної торгівлі. ЦМТ існує з місією підтримки глобальної торгівлі та підвищення конкурентоспроможності компаній з країн-членів на світових ринках. Основними функціями Центру міжнародної торгівлі є:

- підтримка малих та середніх підприємств, які є основними драйверами експорту та імпорту в підвищенні їх конкурентоспроможності на світових ринках через розвиток міжнародної торгівлі;
- інформаційні та консультаційні послуги для підприємств, що розширюються
їх діяльність на зовнішніх ринках;
- доступ до ринку для експортерів у країнах-членах, збільшити свою участь у світовій торгівлі;
- сприяти міжнародній торгівлі шляхом укладання угод з міжнародної торгівлі та зниження тарифних бар'єрів.

Світовий банк. Надає доступ до глобальних даних і аналізу економічного зростання в основному через базу даних «Індикатори світового розвитку» та «Світове інтегроване рішення для торгівлі» (WITS). Світовий банк був заснований ще у 1945 році. Зі зростанням кількості

учасників світового банку зростав і сам Світовий банк, підлаштовуючись під реалії сучасного світу. Головною метою Світового банку є покращення економіки країн-членів і подолання бідності. Для виконання цього завдання Банк надає позики та кредити своїми ресурсами та наявними в його розпорядженні цільовими фондами для вирішення економічних, фінансових, науково-технічних завдань. Він здійснює моніторинг та аналіз економічного розвитку своїх країн-членів, досліджує та видає публікації про світову економіку, технологічний прогрес, бідність, а також інші проблеми, пов'язані з розвитком націй. (табл. 1.7):

Таблиця 1.8 - Основні звіти, які публікує Світовий банк

Назва звіту	Ключові статистичні дані
Doing Business	Річний звіт, що досліджує рівень регулювання бізнесу в країнах світу
Global Economic Prospects	Звіт, що містить прогнози світової економіки та аналізує глобальні економічні тренди
Poverty and Shared Prosperity Report	Звіт про стан бідності та нерівності в країнах світу
Human Development Report	Звіт, що оцінює індекс людського розвитку та інші показники соціально-економічного розвитку країн світу.
Global Financial Stability Report	Звіт, що оцінює стан світової фінансової системи та ризики для глобальної фінансової стабільності
Global Environment Outlook	Звіт, що оцінює стан глобального середовища та ризики для здоров'я людей та екосистем

Джерело : складено автором за даними [10]

РОЗДІЛ 2. ДИНАМІКА ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

2.1. Ключові тенденції розвитку міжнародної торгівлі

Однією з головних тенденцій, що спричинила розвиток глобальної торгівлі, є економічна глобалізація, поштовх для збільшення обсягів міжнародної торгівлі між державами світу, стимулювання технологічної експансії, поглинання та зростання населення там, де економіка добре забезпечена, а також полегшення міжнародних торговельних бар'єрів. Однак згодом у регіональній і національній динаміці міжнародної торгівлі виявилися інші тенденції. (табл. 2.1):

Таблиця 2.1 - Основні регіональні тенденції розвитку міжнародної торгівлі

Тенденції	Характеристика
Розвиток міжнародних блоків	Характер та розміри міжнародної торгівлі в регіонах світу можуть змінюватись внаслідок створення та розвитку регіональних блоків.
Захист від імпорту	Заходи захисту від імпорту, які приймають окремі країни, можуть обмежувати можливості міжнародної торгівлі та змінювати її напрямки.
Розвиток китайської економіки	Розвиток економіки Китаю може відігравати важливу роль у глобальній торгівлі та відкривати нові можливості для підприємств у всьому світі.
Демографічні та соціальні зміни	Зміна демографічних та соціальних тенденцій у різних регіонах світу може змінювати зміст та розміри міжнародної торгівлі

«Продовження таблиці 2.1»

Зміна товарів і послуг	Зростає важливість торгівлі послугами, такими як фінансові та інформаційні послуги, а також інтелектуальна власність
------------------------	--

Джерело: складено автором за даними [11]

По-перше, міжнародна торгівля всередині світу характеризується зростанням розмірів регіональної зони в міжнародній торгівлі, наприклад Європейського Союзу, Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва тощо. По-друге, розширення окремих країн, зокрема в США та Європі, може розширити можливості та змінити напрямки міжнародної торгівлі. Виникнення міжнародних блоків є однією з найбільш фундаментальних тенденцій міжнародної торгівлі. Європейський Союз, Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво та інші подібні угруповання, які створюють преференційні режими для торгівлі в межах членства групи, є більшими, ніж сума її частин. У цих областях тарифи на зовнішній світ часто падають, тяганина, пов'язана з митним контролем, зазвичай зменшується, і бюрократам важко посилити своє втручання. Але решта світу, особливо його менш щасливі члени, коли торгівля з ними обмежена, також часто страждає від регіональної інтеграції.

Деякі питання, що призводять до сумнівів щодо ефективності міжнародних блоків та взаємодії з іншими країнами, такі:

— нації мають відмінності у рівнях розвитку та економічних уподобаннях, що часто спричиняє конфлікти та нерівну частку плодів співпраці;

— існують розбіжності з питань торгової політики та захисту, які відображають недискримінацію, що може призвести до торговельних війн і, згодом, до руйнування довіри між націями;

— проблеми розвитку та розширення знаходяться на вершині багатогранної природи міжнародного співробітництва, яке поєднує в собі політичні, економічні та соціальні елементи. Також можуть виникнути проблеми з налаштуванням і вибором, особливо для великих груп націй; Загалом, зростання міжнародних блоків — це важкий шлях, який вимагає уваги до багатьох ключових факторів, як-от робота з іншими країнами, забезпечення справедливого поля для всіх і переконання, що це добре впливає на економіку та соціальне зростання країн-учасниць.

Регіональні торговельні угоди (РТУ) стосуються домовленостей між двома або більше країнами в певному регіоні щодо зменшення бар'єрів у торгівлі та посилення торгівлі між ними. Нижче наведено позитивні та негативні ефекти РТУ:

Позитивні ефекти:

— Збільшення торгівлі між країнами. Вони усувають нетарифні та тарифні обмеження та інші бар'єри для торгівлі;

— Залучення іноземних інвестицій до залучених країн, оскільки такі угоди забезпечують стабільне бізнес-середовище — РТУ стимулюють економічне зростання через розширення торгівлі, створення робочих місць і посилення конкуренції.

— Зростання конкуренції також може вплинути на якість продукції, оскільки кожна компанія прагне довести, що вона краща за інших.

Негативні ефекти:

— РТУ призводять до створення торгівлі, завдяки чому обсяг торгівлі між країнами-членами збільшується, але не є таким оптимістичним щодо торгівлі з країнами, що не є членами;

— РТУ можуть також призвести до несправедливого розподілу плодів торгівлі, причому деякі країни-учасниці отримають набагато більше вигоди, ніж інші.

Торговельні угоди значною мірою відіграли дуже важливу роль у зростанні економіки та інтеграції країн у згаданих аспектах, але, з іншого боку, вони мають своїх критиків, оскільки їх часто звинувачують у втраті робочих місць, нерівності та погіршенні стану навколишнього середовища. Однак для досягнення сталого обсягу торгівлі та економічного зростання у них немає іншого вибору, крім як визначити торговельні угоди як основний інструмент для цієї мети країнами.

Роль перевезення товарів і послуг стає дуже чутливою до відтворення та дуже чутливою до витрат у міжнародній торгівлі. Фактори виробництва, якими є порти, дороги, залізниці, аеропорти та інша перехресна транспортна інфраструктура, значною мірою залежать від вартості перевезення та часу затримки.

Країни з політичною стабільністю та справедливою правовою системою є кращими перед глобальними інвесторами та торговцями. Політична нестабільність і несправедлива правова система можуть призвести до розшуку та підвищити ризик операції.

Зміни вартості валюти впливають на вартість продуктів і послуг для міжнародної торгівлі. Висока грошова вартість підвищує вартість експорту, дешева грошова вартість підвищує вартість імпорту.

Технології та інновації визначають конкурентоспроможність у світовій торгівлі. Країни з передовими технологіями та інноваційними здібностями отримують вигоду від того, що вони зможуть продавати високоцінні товари та послуги.

Головною рушійною силою міжнародної торгівлі є попит на споживчі товари та послуги. Країни з великим і постійно зростаючим споживчим ринком звертаються до тих країн, які мають експортні товари та послуги, тоді як країни з малими споживчими ринками більше покладаються на свій експорт товарів і послуг.

Масштаб споживчого ринку встановлює масштаб виробництва та потенціал для торгівлі, а з великими та зростаючими споживчими ринками перевагу надають експорту в країни, оскільки вони пропонують шанс для різкого зростання та прибутку. Уподобання різні для різних країн; Таким чином, продукти, яким надають перевагу в цих країнах, є досить різними та надзвичайно різноманітними – на основі конкретних вимог. Місцевий смак керує фактором переваги, і компанії повинні пристосовувати свої продукти до місцевих уподобань. Правила якості та безпеки безпосередньо впливають на міжнародну торгівлю, впливаючи на вихід на ринок деяких товарів. Щоб залишатися релевантними на ринку, компанії мають гарантувати, що їхня продукція відповідає місцевим стандартам і нормам, щоб уникнути примусового виведення.

Таблиця 2.2 - Ключові регіональні торговельні угоди ЄС

Рік	Назва	Основні положення
1957	Угода про створення Європейської економічної спільноти	Створення єдиного ринку та митного союзу
1986	Угода про єдину європейську акт про вільну торгівлю	Поступове зниження тарифів та виключення технічних бар'єрів у торгівлі між учасниками
1993	Угода про Європейський союз	Забезпечення політичної та економічної інтеграції учасників
2000	Угода про зону вільної торгівлі з ЄАБС	Встановлення зони вільної торгівлі між ЄС та країнами ЄАБС (країни Європи, Азії та Північної Африки), що передбачає зниження тарифів та інших перешкод для товарів та послуг.
2002	Угода про зону вільної торгівлі з ЄЕС	Встановлення зони вільної торгівлі між ЄС та країнами ЄЕС (країни Європи та Євразії), що передбачає зниження тарифів та інших перешкод для товарів та послуг.

«Продовження таблиці 2.2»

2014	Угода про асоціацію з Україною	Встановлення асоціації між ЄС та Україною, що передбачає зниження тарифів та інших перешкод для товарів та послуг, сприяння економічному та політичному співробітництву, реформам в Україні, технічній та фінансовій допомозі та ін.
------	--------------------------------	--

Джерело : складено автором за даними [12]

Ескалація захисту імпорту складається з низки тарифних і нетарифних бар'єрів на товар, що торгується, як засіб захисту внутрішнього ринку від конкуренції. Обмежувальні державні заходи щодо торгівлі — тарифи, квоти, антидемпінгова та компенсаційна політика — можуть зменшити обсяг міжнародної торгівлі та збільшити її вартість для споживачів. Однак найбільш значущим фактором, який сприяє посиленню заходів, які підпадають під категорію захисту імпорту, є бажання країн захистити свої внутрішні ринки від міжнародної конкуренції та зберегти робочі місця для своїх громадян. На жаль, це відбувається за рахунок глобальної економіки, оскільки реальні наслідки посиленого захисту імпорту усвідомлюються як падіння міжнародної торгівлі, підвищення вартості товарів і ослаблення конкуренції. Що ще гірше, посилення захисту імпорту є самим стимулятором «тарифної війни», яка, зрештою, є руйнівною для всієї світової економіки. Згодом це може зменшити інвестиції, що в поєднанні зі зниженням виробництва загрожуватиме зростанню світового ВВП і зниженню економічного зростання.

У 2018 році США запровадили податки на сталь та алюміній, що привозяться з Китаю до Європи, обмеживши торгівлю цією продукцією (табл. 2.3). Така політика зможе змінити напрямок міжнародної торгівлі та

обсяг міжнародної торгівлі різних регіонів світу, як у межах, так і поза тим, що описано вище. Імпортні бар'єри можуть призвести до того, що інші країни запровадять компенсаційні мита, що зробить торгівлю не лише жорсткішою, але й дорожчою для всіх. Політика протекціонізму — це зусилля, вжиті урядом, щоб захистити внутрішній ринок від напливу товарів і послуг шляхом встановлення тарифних бар'єрів та іншої політики щодо імпорту. Протекціонізм може вплинути на міжнародну торгівлю, а також на світову економіку в цілому. Зокрема, може відбутися скорочення обсягів міжнародної торгівлі, підвищення цін на товари, зниження виробництва та зростання безробіття. Крім того, протекціонізм може породити торгову війну між країнами. Результати політики протекціонізму можуть набувати різних форм у різних ситуаціях і за різних умов. Деякі з позитивних результатів протекціонізму включають збільшення національного виробництва, особливо коли імпорт низький або не надходить; це може допомогти збалансувати торгівлю та платіжний баланс країни, що стає більш актуальним за наявності високого зовнішнього боргу. це корисний інструмент у разі поширеності високого безробіття, оскільки створює можливості для роботи в національному виробництві.

Негативні наслідки:

- зникнення стимулів для нарощування виробництва через відсутність конкуренції на внутрішньому ринку;
- ймовірність монополії національного виробника, що лише обмежить свободу вибору для споживачів;
- небезпека взаємних протекціоністських заходів з боку країн-партнерів та напрям політики потенційного партнерського протекціонізму, що може перерости у торговельні війни та використовуватися як важіль політичного тиску.

Таблиця 2.3 - Заходи та наслідки введення мита на імпорту сталі та алюмінію з Європи та Китаю в 2025 році

Заходи	Зміст	Наслідки
Введення мит на імпорту сталі та алюмінію з багатьох країн світу, включаючи ЄС та Китай	Заходи були впроваджені на підставі розділу 232 «Закону про зовнішньоекономічну діяльність США», який дозволяє уряду США встановлювати мита на товари, які вважаються загрозою для національної безпеки США в розмірі 25%	Зменшення міжнародної торгівлі цими товарами, збільшення вартості сталі та алюмінію для споживачів
Контрміри країн партнерів, включаючи заходи з обмеження імпорту з інших країн, з яких США купувала сталь та алюміній	Багато країн ввели свої контрміри проти США, що призвело до зменшення міжнародної торгівлі цими товарами та зростання вартості для споживачів. Також призвело до напруження відносин з країнами партнерами	Контрміри країн партнерів, включаючи заходи з обмеження імпорту з інших країн, з яких США купувала сталь та алюміній

Джерело : складено автором за даними [13, 24]

Скорочення імпорту з Китаю підвищує витрати для споживачів і знижує прибутки для американських компаній, які покладаються на імпорту з Китаю. Це також спричинило ескалацію бойових дій між Сполученими Штатами та Китаєм. Швидкий розвиток китайської економіки є критичним фактором у світовій торгівлі, який створює нові перспективи для бізнесу в усьому світі. Одночасно різні регіональні економічні та соціальні зміни породжують зміни у змісті та напрямках міжнародної торгівлі. Підйом китайської економіки протягом останніх років є однією з найвідоміших

тенденцій у міжнародній торгівлі. Китай протягом багатьох років був одним із найбільших гравців у міжнародній торгівлі, ставши найбільшим експортером товарів у всьому світі. Крім того, вона також входить до списку країн з найбільшим імпортом товарів з інших країн.

Основним рушієм китайського економічного дива, яке зберігається протягом багатьох років, є прагнення країни збільшити експорт у поєднанні із залученням іноземних інвестицій. Китай виконує обіцянки масового виробництва продукції з відносно нижчими зарплатами порівняно з багатьма іншими країнами, що робить його ідеальним вибором для підприємств, які хочуть скоротити свої витрати на виробництво. Уряд Китаю підтримує експортерів, допомагаючи їм отримувати кредити тощо та знижуючи їхні податки. З іншого боку, Китай також інвестує всередину. Крім того, китайці надають податкові пільги іноземним інвесторам. Усі ці преференції роблять китайський ринок більш конкурентоспроможним і кращим для іноземців. Тому майбутній розвиток китайської економіки дійсно впливає на міжнародну торгівлю. Китай став найбільшим експортером товарів, і це дуже важливо, оскільки багато країн світу залежать від наявності цих товарів із Китаю.

Таблиця 2.4 - Показники динаміки розвитку зовнішньої торгівлі Китаю в період 2010-2015 та 2017-2022 років

Показник	2010-2015pp	2017-2022pp
Загальний обсяг міжнародної торгівлі Китаю	3,87 трлн \$	4,98 трлн \$
Розвиток експорту	1,95 трлн \$	2,37 трлн \$
Розвиток імпорту	1,92 трлн \$	2,61 трлн \$

«Продовження таблиці 2.4»

Топ-5 країн партнерів у торгівлі	США, Гонконг, Японія, Південна Корея, Німеччина	США, Японія, Південна Корея, В'єтнам, Тайвань
Товари-лідери експорту	Електроніка, текстиль, машини та обладнання, меблі, пластмасові вироби	Електроніка, текстиль, машини та обладнання, меблі, пластмасові вироби
Товари-лідери імпорту	Нафта, електроніка, зерно, залізна руда, автомобілі	Нафта, електроніка, газ, зерно, залізна руда

Джерело : складено автором за даними [14]

Китай лідирує у світі експортного бізнесу, а також є значущим у світовій економіці завдяки своєму внеску. Країна постійно розширює свою зовнішню торгівлю та підтримує угоди про вільну торгівлю та інвестиції з країнами по всьому світу, переважно в Азії, Африці та Латинській Америці. Китайські фірми активно інвестують в інфраструктуру та виробництво інших країн, щоб отримати доступ до нових ринків і ресурсів. Проте, оскільки китайська економіка розширюється, вона не позбавлена викликів і проблем. (табл.2.5). Інтенсивний експорт Китаєм деяких товарів за низькою ціною може призвести до втрати конкурентоспроможності іншими країнами на світовому ринку.

Таблиця. 2.5 - Вплив соціально демографічних змін на міжнародну торгівлю

Аспекти змін	Характеристика	Вплив на міжнародну торгівлю
--------------	----------------	------------------------------

«Продовження таблиці 2.5»

Топ-5 країн партнерів у торгівлі	США, Гонконг, Японія, Південна Корея, Німеччина	США, Японія, Південна Корея, В'єтнам, Тайвань
Зменшення розриву в доходах	Зростання доходів в країнах з низьким рівнем доходів, зменшення розриву в доходах між країнами	-збільшення споживчого попиту в розвиваючих країнах; збільшення можливостей для експорту товарів та послуг країн з високим рівнем доходів
Зростання економічної впливовості жінок	Зростання кількості жінок на керівних посадах та в бізнесі	-збільшення споживчого попиту та товари та послуги, що покращують якість життя жінок (зокрема в галузі моди, косметики, здоров'я та догляду за дітьми)
Розвиток цифрових технологій	Швидкий розвиток цифрових технологій (штучний інтелект та блокчейн)	- поява нових ринків для експорту цифрових продуктів та послуг; - збільшення ефективності транскордонних операцій; - зміна способів продажу та розповсюдження товарів і послуг
Збільшення рівня забезпечення основних потреб населення в країнах із низьким та середнім доходом	Збільшення можливостей для країн із низьким та середнім доходом у міжнародній торгівлі та зростання експорту з цих країн	покращення рівня життя - зменшення рівня світової бідності

Джерело : складено автором за даними [14, с.44]

Зміни населення та соціальної структури мають великий вплив на розвиток міжнародної торгівлі. Основні аспекти включають зростання та

чисельність населення, загальний економічний розвиток та зміни рівня життя; все це має значний вплив на ринкову пропозицію та попит, а також на загальну стратегію міжнародної торгівлі та моделі торгівлі товарами та послугами. Як правило, основною демографічною змінною є чисельність населення в країнах, що економічно розвиваються. Обсяг попиту на товари та послуги, а отже, і рівень міжнародної торгівлі зростає разом із чисельністю населення. Зміни в структурі населення підвищують різний попит на різні улюблені страви різних груп (наприклад, якщо зростає кількість вегетаріанців, зростає попит на зернові продукти, а попит на м'ясо та інші продукти тваринного походження зменшується). Тому зміни в структурі населення мають значення для розвитку ринку товарів і послуг, оскільки це впливає на рівень попиту та пропозиції в різних секторах економіки. Зокрема, кількість людей похилого віку зростає, що добре для медичних послуг і медичних виробів. Крім того, зростання середнього доходу та зміни рівня життя також впливають на ринки попиту та пропозиції. Якщо середній дохід зростає, структура попиту змінюється, споживачі стають більш вимогливими і віддають перевагу більш якісним товарам і послугам. Це може ще більше сприяти міжнародній торгівлі високоякісними товарами та послугами.

Другим ключовим аспектом демографічних змін, що впливають на міжнародну торгівлю, є підвищення середнього віку населення в більшості країн. За даними ООН, до 2050 року середній вік населення світу зросте з 29 років у 1950 році до 36 років [15]. Більшість країн перейде в епоху старіння суспільства з усіма відповідними наслідками для змін як у виробництві, так і в споживанні. Оскільки середній вік населення продовжує зростати, набагато менше наявного доходу буде витрачатися на товари для дітей, такі як іграшки та дитячий одяг, і набагато більше наявного доходу буде спрямовано на товари для людей похилого віку, такі як медичні прилади та геріатричне харчування. Цей зсув, ймовірно,

перезавантажить багатство в усьому світі, змінивши моделі міжнародної торгівлі, оскільки ті країни, де дитячі товари були менш затребувані, перевищили ті, де геріатричні пропозиції користувалися більшою популярністю.

2.2 Зміни в торговельній політиці під впливом глобальних трансформацій

Торговельні потоки можуть дуже сильно змінитися утворенням або розпадом політичних та економічних альянсів. Прикладом цього може бути вихід Сполученого Королівства з Європейського Союзу, відомого як Brexit, який змінив обсяг і структуру торгівлі, що відбувалася.

Згідно з інформацією, наданою Управлінням національної статистики Великої Британії, британський експорт до ЄС впав на 40% у січні 2021 року порівняно з груднем 2020 року одразу після завершення перехідного періоду Brexit [16]. Зміна альянсів також змінює природу торгівлі, оскільки це призводить до відволікання торгівлі, де торгівля відбуватиметься з учасником з низькою вартістю, а не з учасником з високою вартістю. Коли Сполучені Штати вийшли з Транстихоокеанського партнерства у 2017 році, інші 11 країн створили Всеохоплюючу та прогресивну угоду про Транстихоокеанське партнерство (СРТРР). Відтоді торгівля між членами СРТРР зросла, оскільки вони виграли від нижчих тарифів і кращого доступу до ринків один одного.

Таблиця 2.6 показує політичні зміни в торговельній політиці в напрямку перенаправлення торгових потоків через глобальні економічні та політичні події.

Рік	Подія	Зміна торговельної політики	Політична зміна	Тенденції впливу на обсяги торгівлі
2025	Початок торговельних війн між США Світом	Підвищення мит на численні товари	Напружені відносини між США та більшістю партнерів	Зниження двостороннього обсягу торгівлі
2021	Завершення Brexit	Угода про торгівлю між Великобританією та ЄС	Великобританія виходить з ЄС	Початкове зниження обсягів торгівлі через невизначеність, поступове відновлення
2018	Торговельна війна між США та Китаєм	Підвищення мит на численні товари	Напружені відносини між США та Китаєм	Зниження двостороннього обсягу торгівлі
2016	США відмовляється від Транстихоокеанського партнерства	Відмова від ТТП	США змінюють торговельну політику за нової адміністрації	Зниження потенційного зростання обсягу торгівлі
1994	Створення Світової організації торгівлі (СОТ)	Встановлення глобальних правил торгівлі	Вступ до СОТ великих країн	Зростання глобального обсягу торгівлі
1991	Розпад СРСР	Нові торговельні політики в пострадянських державах	Політична та економічна реструктуризація колишніх радянських країн	Змінний вплив, з початковим зниженням та подальшим відновленням
1973	Нафтова криза	Ембарго ОПЕК	Політичні напруги на Близькому Сході	Різке зниження глобального обсягу торгівлі

Джерело: (13,16).

Геополітичні зміни сформували тенденції та динаміку торгівлі, а нещодавні спалахи на глобальному фронті стали основними рушійними силами зміни моделей міжнародної торгівлі. Таким чином, війна в Україні та супутні російські санкції знову розпалили дискусії щодо економічної вартості переходу від взаємної економічної вигоди відкритої торгівлі до нового принципу обов'язкового обмеження геополітики. Передбачається, що потенційна сегментація світової торговельної системи на дві сфери, створена Сполученими Штатами та Китаєм, може призвести до втрати світового добробуту приблизно на 5% до 2040 року, причому більша частина понад 10% буде розташована в регіонах з низьким рівнем доходу, де відбувається основна частина корисних технологічних ефектів від торгівлі. Протягом десятиліть існуючого міжнародного порядку існувала відкрита торгівля та вільні ринки. Поява Китаю започатковує нове стратегічне змагання супердержави з діючими США, що справді може змінити геополітичні сили у світі та прагнення зменшити взаємозалежність, однак, щодо міжнародної торговельної співпраці (Góes & Bekkers, 2022).

Ландшафт альянсів у 2023 році динамічно урізноманітнюється через функції та складність членства в альянсах, які продовжують розвиватися. Організація Північноатлантичного договору навіть у 2023 році буде важливою для підтримки глобальної безпеки. На основі стратегічного партнерства нових членів зі Східної Європи та Центральної Азії, швидше за все, буде прийнято для вирішення проблем безпеки в регіонах. Це формує фінансовий ландшафт, який ставить стратегічну конкуренцію та внутрішні альянси в рамках НАТО в центр глобального економічного ландшафту. Деякі з факторів, через які військові та політичні альянси впливають на міжнародну торгівлю, є такими: Мирне середовище є попередньою умовою для безперешкодного розвитку міжнародної торгівлі. Такі умови припускаються військовими альянсами, такими як НАТО. Подальше розширення та посилення впливу НАТО, з одного боку, може забезпечити

стабільність у нових країнах і відкрити можливість для ще більшої торгівлі та інвестицій. Водночас, військові альянси, які також означають збільшення сили, можуть водночас викликати геополітичну напругу, яка, у свою чергу, завдає шкоди і без того скороченому обсягу торгівлі через запровадження ще більших обмежень чи санкцій.

Торгівельні відносини та ланцюжки поставок потребують переоцінки через стратегічну конкуренцію між США та Китаєм, а також динаміку відносин між членами НАТО та іншими країнами. Країни змушені шукати шляхи диверсифікації своїх торговельних партнерів і зменшення залежності від регіонів з високою геополітичною нестабільністю; в ситуації посилення геополітичних конфліктів країни, які є в НАТО, приклад таких альянсів, може використовувати економічні санкції як інструмент політики проти супротивників. Це, у свою чергу, може призвести до контрсанкцій, ускладнення торгових відносин і змін у світових економічних потоках. Глобальні ланцюжки поставок реагуватимуть і змінюватимуться в результаті руху щодо міжнародної безпеки та політичних союзів. Це, власне, може змусити компанії змінити рішення щодо розміщення виробничих і логістичних локацій. Такі альянси, хоч і стурбовані безпосереднім питанням безпеки, мають набагато ширший вплив через свої стратегії та дії на міжнародну торгівлю, економічні відносини та ланцюги поставок по всьому світу.

Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) віддає пріоритет економічній співпраці та зростанню. Недавною підписання торгова угода з Росією. Угода надає пріоритет сільськогосподарським продуктам, таким як рис, пшениця та інші продукти харчування. Відзначимо деякі ключові аспекти можливих наслідків для підписантів угоди та міжнародної торгівлі в цілому. Для АСЕАН угода пропонує можливість диверсифікувати джерела для імпорту основних сільськогосподарських продуктів, посилюючи продовольчу безпеку рису та пшениці, одночасно відкриваючи

нові ринки для своєї сільськогосподарської продукції в Південно-Східній Азії, включаючи преференційний доступ до ринків, залучаючись до вдосконалення ланцюгів постачання в цих регіонах. Документальне підтвердження Угоди зміцнить ділові та економічні зв'язки Росії з країнами АСЕАН, а також забезпечить зростання двосторонньої торгівлі. Це сприятиме подальшій інтеграції ринків і посилить майбутнє економічне співробітництво. Це також розширить угоди на інші групи продуктів і послуг. Якщо торговельні угоди АСЕАН з Росією розширяться, це вплине на світові ціни на пшеницю, рис та інші продовольчі товари залежно від обсягів торгівлі та того, наскільки зміни впливають на глобальні ланцюги поставок. Це також може сприяти інвестиціям у сільськогосподарські галузі регіонів. Усе це відбувається на фоні посилення геополітичного тиску та посилення економічних санкцій із боку Заходу. Для АСЕАН це спроба збалансувати міжнародні відносини та отримати більшу економічну незалежність. Дійсно, він служить плацдармом для ділових та інвестиційних можливостей, доступних в обох регіонах, і піднімає питання про виклики, пов'язані з якістю продукції та стандартами безпеки харчових продуктів, а також про вплив на місцевих виробників у країнах-імпортерах. Ось як торговельна угода АСЕАН і Росії може вплинути на міжнародне життя

Торгівля забезпечує нові тенденції, особливо в галузі сільського господарства та продовольства, пропонуючи економічне зростання та диверсифікацію міжнародних економічних відносин. Зазначена угода є прикладом того, що нажаль, міжнародні санкції не завжди спрацьовують та Росії вдається їх частково уникати.

Вплив геополітичного клімату на торгівлю та політику значно змінився за останнє десятиліття. Наприклад, підйом економік, що розвиваються, таких як Китай та Індія, протягом тривалого часу ставив під сумнів статус-кво таких провідних держав, як Сполучені Штати та

Європейський Союз. Це призвело, у першому наближенні, до реконфігурації глобальних ланцюгів поставок і, що найважливіше, до ще більшого звернення до Азії для виробничих і сервісних функцій. Справді головним прикладом цього є торгова війна між США та Китаєм. Цей конфлікт почався в 2018 році, коли дві країни зіткнулися «тет-а-тет» з мільярдами доларів мит, які зіпсували ланцюги поставок у всьому світі та викликали жах у світових ринків. Тому це змусило багато компаній, особливо із Заходу та Європи, реорганізувати свої ланцюжки поставок, перемістивши деякі свої виробничі підприємства з Китаю до таких країн, як В'єтнам і Мексика.

Американсько-китайська торговельна війна принесла результати й різко змінила глобальні ланцюжки поставок, що вплинуло на економіку Китаю, США, Європи, а також на стан світового ринку праці та економічний розвиток багатьох інших країн. У короткостроковій перспективі економічний розвиток Китаю сповільнився через ці мита, які знизили його експорт до США, але, з іншого боку, також спонукали його уряд прискорити реформи для збільшення споживання, а також торгових відносин з іншими країнами. Китай дуже активно формує нові ініціативи для підтримки свого експорту та економічних відносин (Statista, 2023b). Оскільки виробництво перемістилося з Китаю в інші азіатські країни та Латинську Америку, у цих регіонах були створені хороші можливості для ринку праці. Високий попит на робочу силу на нових виробничих майданчиках у В'єтнамі, Бангладеш і Мексиці сприяв зростанню зайнятості, а також економіці цих країн. Водночас це створило виклик для китайського ринку праці, оскільки деякі виробничі сектори втратили частки міжнародного ринку.

Компанії в Америці, які змушені шукати варіанти за межами китайського виробництва, можуть зіткнутися з ескалацією витрат у найближчому майбутньому. Але це також може прискорити процес,

принести більше інновацій та ефективності та залучити більше інвестицій для підтримки домашнього виробництва

Компанії в Європі також відчують це. Це чинитиме тиск на європейські компанії, щоб вони мали більше бізнесу всередині Союзу та з іншими країнами, підвищуючи їхню силу проти всього світу. Він матиме торгівлю з більшою кількістю областей і в межах Європейського Союзу, з іншими регіонами;

Країни, які поглинули нові робочі одиниці, переживають зростання економіки з тиском на використання ресурсів та інфраструктури поряд з ними. Розвиток економічного зростання таких країн залежить від інвестицій у виробництво, освіту та навколишнє середовище. Загалом, торгова війна між США та Китаєм і всі зміни, що виникли після неї

Проблеми з виконанням банківських правил у Гонконзі змусили кілька компаній переїхати в інші регіони. Це може бути основною відмінністю між використанням ШІ між Гонконгом та іншими містами. Ці платформи зробили міжнародні транзакції легшими та менш дорогими. У торговельній політиці спостерігається більша волатильність, коли уряди постійно переглядають тарифи, квоти та регулювання. Наприклад, у згаданій торговельній війні між США та Китаєм мита на різні товари постійно оновлювалися обома цими країнами. Велика кількість нетарифних бар'єрів прискорила квотування імпорту, ліцензійні вимоги та технічні регламенти. Наприклад, Загальний регламент Європейського Союзу про захист даних суттєво вплинув на положення щодо транскордонної передачі даних між компаніями.

Пандемія COVID-19 суттєво вплинула на міжнародну торгівлю. Це в основному прискорило процес незбалансованого і нерівномірного розвитку країн і регіонів. У 2020 році світ став свідком одного з найзначніших скорочень після закінчення Другої світової війни. Падіння як світового виробництва, так і торгівлі товарами за перші шість місяців 2020 року було

таким же, як і під час світової фінансової кризи. Проте вони виникли і розійшлися набагато швидше. Це сприяло підйому у 2020 році. Торгівля продовжувала значний приріст у 2021 році та компенсувала втрати, зазнані через різке падіння, яке сталося раніше (Arriola та ін., 2021).

Значне двозначне падіння світової торгівлі товарами у 2020 році, яке багато хто поспішив передбачити на початку пандемії, не відбулося. Приблизно до середини 2020 року світова торгівля надзвичайно швидко відновилася до рівня до пандемії. Рис.1

Рисунок 1

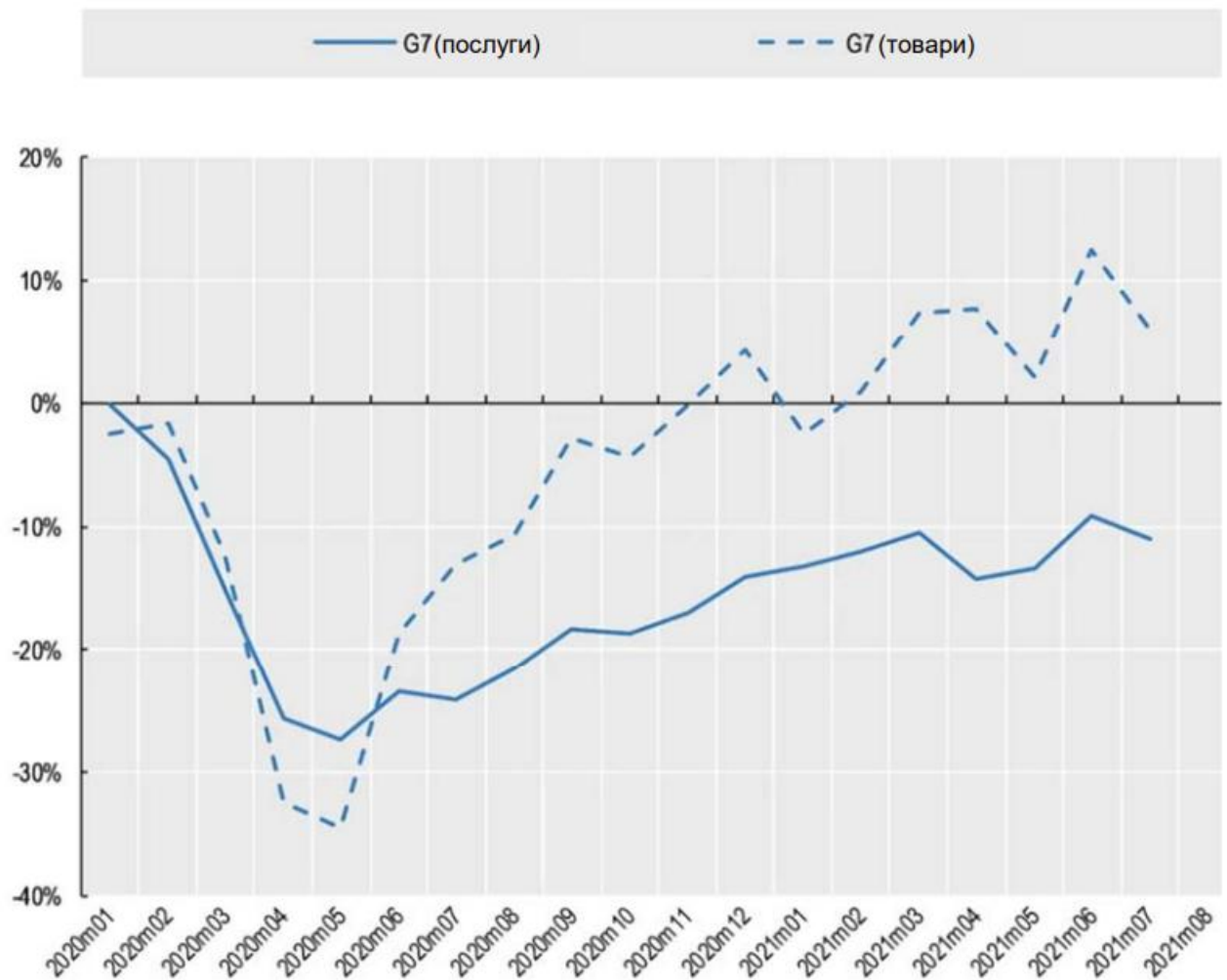


Рис. 1. Обсяг світової торгівлі та промислового виробництва

Джерело: (17).

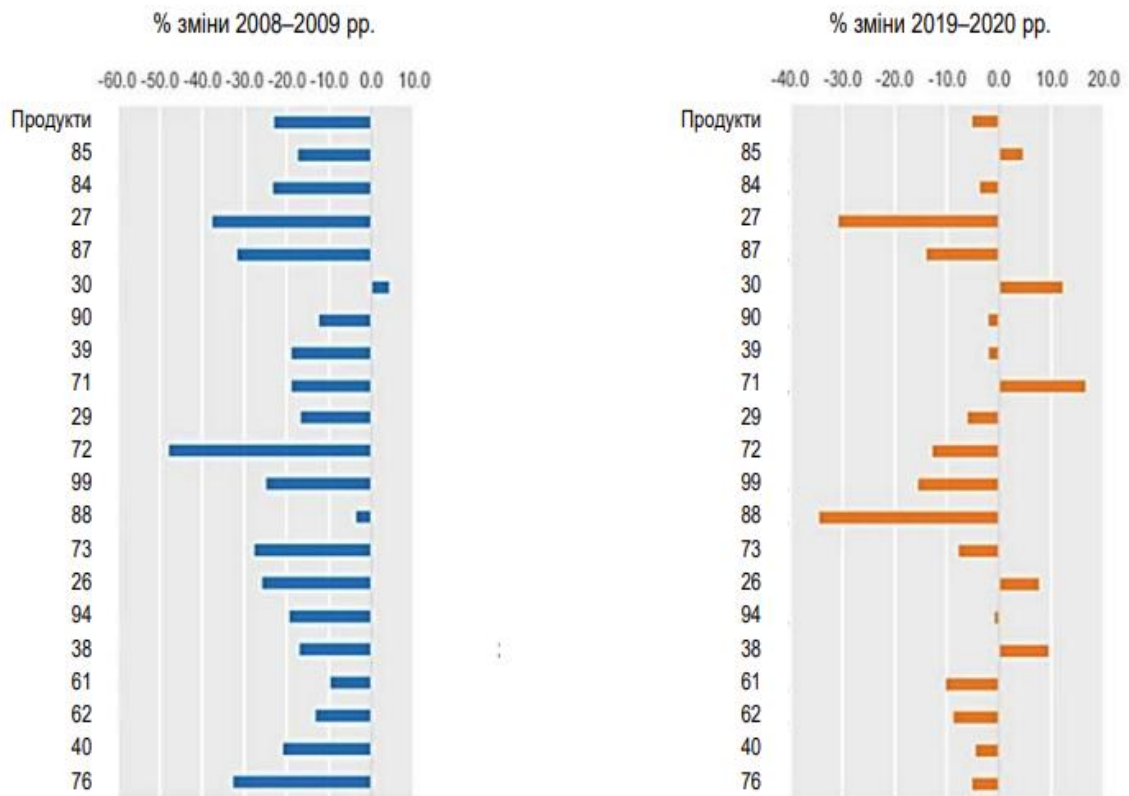
Але позитивні сумарні показники торгівлі маскують великі відмінності між продуктами, секторами та торговими зв'язками. Спад торгівлі на початку 2020 року не вдарив по всіх товарах однаково, і хвиля зростання не підняла всі частини глобальної торгової системи. Вплив

торгівлі на конкретні товари, послуги та торговельних партнерів надзвичайно різний та впливаючий на окремі сектори та ланцюги поставок. У 2020 році торгівля послугами скорочувалася гостріше і відновлювалася повільніше, ніж торгівля товарами. Не дивно, що торгівля послугами подорожей і туризму різко впала, але торгівля цифровими послугами, включаючи телекомунікаційні та інформаційні послуги, зросла. Загальна вартість експорту послуг у країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [22] у 2020 році впала на 16,7%, що вдвічі більше, ніж вартість експорту товарів, яка становила 8,2%. Це також сприяло відносно значним змінам у виробництві порівняно з бізнесом, оскільки послуги становлять більшу частину економіки, ніж їх частка у світовій торгівлі. Рис.2



Джерело: (17).

Склад торгівлі товарами зазнав значних змін: певні товари різко впали (наприклад, паливо, літаки, автомобілі, машини, сталь), а інші зросли (наприклад, захисне обладнання та фармацевтичні препарати, продукти харчування, побутові товари, такі як техніка та електроніка). Зауважте, що відмінності у впливі на торгівлю між різними видами товарів у 2020 році не тільки більші, ніж у Великій фінансовій кризі, але й у будь-якому іншому році за останні два десятиліття. Зміни в структурі торгівлі за рік пандемії COVID-19 зазвичай матеріалізуються від 4 до 5 років. На рисунку 3 показано динаміку торгівлі 20 найбільшими товарами та послугами під час обох кризових подій. Диференціальні ефекти за типом були величезними. Але незважаючи на те, що торгівля товарами дещо відновила свій рівень, шок був найглибшим у сфері послуг, зокрема подорожей і туризму, і відновлення зайняло трохи більше часу. Деякі частини послуг, такі як телекомунікаційні та ІТ-послуги, пережили ренесанс. Загалом, у 2020 році експорт послуг ОЕСР скоротився на 16,7%, тоді як експорт товарів становив 8,2%. Ця розбіжність різко підкреслює різницю секторальних впливів пандемії. Рис. 3



Джерело: (18)

Скоротилася торгівля паливом, літаками, автомобілями, машинобудуванням, сталлю, а зросла торгівля засобами захисту, фармацевтичними товарами, продуктами харчування та побутовою технікою. Вплив на торгівлю різними категоріями товарів у 2020 році був набагато більшим, ніж під час світової фінансової кризи. Це означає, що пандемія вплинула на зміни в структурі торгівлі, які зазвичай відбувалися протягом кількох років, що еквівалентно сильним коливанням торгових потоків протягом кількох років (Конференція ООН з торгівлі та розвитку, 2022 р.). У той же час Світова організація торгівлі [20] пасивно бореться з негативними наслідками пандемії для деяких конкретних секторів, таких як бавовна та її ланцюжки вартості, особливо в найменш розвинених країнах. Згідно зі Світовою організацією торгівлі, ці дії передбачають просування вакцинації проти COVID-19, одночасно підкреслюючи важливу роль міжнародного співробітництва для полегшення економічних проблем,

спричинених кризою охорони здоров'я. Саме це доводить той факт, що пандемія COVID-19 змінила ландшафт світової торгівлі, по-різному вплинувши на країни та сектори, тому вимагаючи заходів з коригування з боку урядів, компаній і міжнародних організацій.

2.3 Перспективи розвитку міжнародних торговельних відносин на прикладі «Кернес» та «Метінвест»

Україна дуже чутлива до динаміки міжнародної економіки в контексті глобалізації. Щоб зрозуміти макроекономічну динаміку України, необхідно проаналізувати компоненти впливу цифрової трансформації, регіональну інтеграцію, зміну ланцюгів поставок і геополітичні фактори.

Цифровізація виявляється стійкою для зростання української економіки. Обсяг безготівкових розрахунків платіжними картками в онлайн-сегменті з 2019 по 2023 роки зріс більш ніж втричі, що безпосередньо впливає на структуру імпорту, стимулюючи купівлю цифрових товарів і послуг. Українські гравці ІТ-ринку, такі як SoftServe та EPAM Systems, збільшили експорт послуг до ЄС та США. Обсяг іноземних інвестицій у цей сектор зріс на 27% з 2020 по 2023 рік, що свідчить про привабливість України в цифровому середовищі.

Регіоналізація, а тим більше Угода про асоціацію з ЄС, змінила структуру тренду питомої ваги експорту. Частка ЄС в українському експорті товарів становила 33% у 2017 році, а до 2023 року вона становитиме близько 65%, що свідчить про більш тісну інтеграцію. Експорт товарів, вироблених українським аграрним сектором, мав найбільше зростання. Однак ці цифри були значно скориговані війною.

Світові ланцюжки постачання, змінені повномасштабним вторгненням до України, спонукали країну шукати нові ринки та джерела постачання. Існує великий поштовх до локалізації виробництва, зокрема у військовій промисловості. Зміни логістичних ланцюгів і скорочення

експортних операцій вдарили по торговому балансу України з великим дефіцитом в 2022-2023 роках.

Війна, серед інших факторів, призвела до значних економічних втрат. Різко скоротився експорт металургійної продукції, яка є ключовим рушієм економіки України. Для стабілізації девальвації курсу гривні НБУ вжив жорсткі монетарні заходи.

Що стосується змін, то перед війною відбулося збільшення зовнішніх грошей на проекти з відновлення енергетики. Але через атаки з боку Російської Федерації відбулося велике сповільнення розвитку цього бізнесу, але після перемоги над Російською Федерацією очікується дуже велике зростання цього шляху.

Отже, макроекономічна політика України має враховувати ці глобальні тенденції, особливо в контексті відновлення після військових дій.

Аналіз нормативно-правового середовища міжнародних операцій фірми передбачає розгляд законодавчої бази, принципів, інструментів і методів, які формують її операційний контекст, з особливою увагою до динамічного розвитку світової тенденції.

Взяти, наприклад, українську агропромислову компанію «Кернел», одного з найбільших експортерів соняшникової олії у світі. З 2017 року, коли набула чинності Угода про асоціацію між Україною та ЄС, «Кернел» швидко адаптувався до європейських правил якості та безпеки. А вже у грудні 2024 Термінали «Кернел» підтвердили найвищі міжнародні стандарти харчової безпеки [26].

Один з основних аспектів регулювання стосується відповідності санітарним і фітосанітарним вимогам ЄС. [28] Наприклад, вимагається відсутність у продукції генетично модифікованих організмів, що компанія гарантує та підтверджує відповідними сертифікатами. Будь-яке недотримання вимог призводить до заборони на імпорт продукції до країн-членів ЄС.

Крім того, «Кернел» має керуватися правилами походження товарів, згідно з якими повинні бути документи, що підтверджують українську соняшникову олію. Витрати на оформлення та оформлення документів для експортних угод зросли на 15% після початку дії Угоди про асоціацію, за словами компанії.

Вплив Світової організації торгівлі (СОТ) на компанію полягає в правилах дотримання принципів недискримінації та прозорості. Наприклад, у 2020 році Україна поскаржилася в СОТ на антидемпінгові заходи деяких країн щодо української металургійної продукції, що також опосередковано впливає на логістичні ланцюги Kernel через коливання в суміжних галузях.

«Кернел» вивчає нові правила щодо електронних платежів, безпеки персональних даних та електронного документообігу через цифровізацію світової торгівлі. Фірма активно використовує електронні платформи для організації ланцюжків поставок і роботи з міжнародними партнерами. Це дозволило знизити експлуатаційні витрати на 10%.

На нормативне середовище компанії також впливають тенденції сталого розвитку, зокрема Європейська зелена угода. Кернел інвестує в зелені технології і вже досягла виробництва біопалива, яке відповідає стандартам ЄС щодо навколишнього середовища. За даними компанії, інвестиції в зелені проекти за останні три роки склали близько 30 мільйонів євро.

Конфлікт в Україні вніс значні зміни в логістичну реальність фірми. Наприклад, діяльність чорноморського порту була повністю паралізована, що змусило «Кернел» шукати альтернативні точки виходу для своїх продуктів. Це включає використання залізничних та автомобільних шляхів через країни ЄС. Транспортні витрати зросли на 40%. Логістичні та інші серйозні проблеми виникли щодо складської та експортної спроможності продукції, яка зберігалася в портових містах.

Глобальне середовище державних положень для міжнародних операцій «Кернел» має тенденцію час від часу змінюватися через фактори на всіх рівнях. З такими постійними змінами, щоб відповідати вимогам, фірма повинна робити великі інвестиції та здійснювати широке стратегічне планування.

Наступним прикладом можна розглянути зовнішньоекономічну діяльність «Метінвесту» [27] до 2022 року, яка проявлялася у різноманітній за ринками та товарами диверсифікації експортних напрямків. Аналіз представляє цю вертикально інтегровану компанію як діючу в сферах ринків Європейського Союзу, Близького Сходу, Північної Африки та Азії. Обсяги експорту у 2021 році, наприклад, продемонстрували 35% потоку до країн ЄС; стратегічний вимір цього напрямку виражається в європейському ринку. До країн Близького Сходу та Північної Африки припадало 20% потоків; ці країни повинні були стабільно забезпечуватися металопродукцією. І були потоки на ринки Азії з часткою 15%; потенціал тут досить високий. У структурі імпорту найбільше займали запасні частини, обладнання та сировина. У 2021 році структура імпорту показала залежність від основних партнерів: 40% з країн ЄС, які пропонують високотехнологічні інструменти; 30% з Китаю, як основного постачальника промислових інструментів і деякої сировини; і 20% з Росії, що свідчить про стару залежність від постачання енергії та сировини, яка пізніше була значно скорочена через війну.

Партнерство з міжнародними компаніями стало основним рушієм зусиль «Метінвесту» щодо модернізації виробництва та розширення ринків збуту. Прихід Siemens дозволив компанії перенести сучасні технології на виробництво, партнерство з Danieli забезпечило постачання сучасного обладнання для ключових виробничих активів, а Glencore надала доступ до глобальних торгових мереж, де відбувається оптимізація експортних операцій.

«Метінвест» зробив внесок у міжнародні ланцюжки створення вартості через постачання напівфабрикатів європейським виробникам сталі та експорт залізородного концентрату до Китаю. Це передбачало вихід Метінвесту як основного постачальника сировини та напівфабрикатів на світовий ринок.

Сильні сторони «Метінвесту» виникають завдяки вертикальній інтеграції, яка отримує контроль над виробничим циклом від вихідних матеріалів до готової продукції; наявність власних вихідних матеріалів, які принаймні не залежать від зовнішніх постачальників; і розвинена логістична інфраструктура, яка оптимізує транспортні витрати. Багаторічний досвід роботи з міжнародними партнерами, по суті, зміцнює її місце на світовому ринку.

Слабкі сторони включають високу вразливість до коливань цін на світовому ринку сталі, екологічні ризики виробничого процесу та примітка: геополітичні ризики, які набули більшого значення після російської війни.

Повномасштабна війна суттєво змінила її економічні зв'язки; після 2022 року «Метінвест» втрачає контроль над основними активами — «Азовсталлю» та ММК імені Ілліча, що різко впало як на виробництво, так і на експорт. Порти заблоковані, що порушує логістичні ланцюжки та спонукає до гострої необхідності пошуку альтернативних маршрутів. Експортними ринками є ринки Центральної та Східної Європи, перші переважно для продукції на основі залізної руди, яку легко доставляти залізничним та автомобільним транспортом. У таких складних умовах зберігаються ділові зв'язки між «Метінвестом» і компаніями з країн ЄС, які займаються логістикою та металургією.

Оцінка ефективності управлінських рішень «Метінвесту» у сфері міжнародних економічних відносин полягає в аналізі внеску цих рішень у тенденції адаптації у світі, факторів конкурентоспроможності, на які вони впливають, і можливих покращень, які можна додати.

До 2022 року підхід менеджменту «Метінвесту» був спрямований на вертикальну інтеграцію та диверсифікацію ринків збуту. Ініціативи щодо інвестування в модернізацію виробничого майданчика, як-от встановлення нового обладнання на заводі «Азовсталь» разом із допомогою Danieli, продемонстрували б бажання підвищити ефективність і якість. Витрати на логістичну інфраструктуру, таку як будівництво терміналу для перевалки рудної продукції, принесли з собою кращу логістику та зниження транспортних витрат. Наприклад, завдяки модернізації терміналів час обробки суден скоротився на 20%, а отже, швидкість до клієнтів із продукцією.

Введення інформаційних систем у контроль ланцюгів постачання дозволило фірмі покращити запаси, скоротити час, необхідний для пакування товарів перед доставкою, і покращити відносини з клієнтами. Так, впровадження системи SAP зменшило витрати компанії «Метінвест» на зберігання запасів на 15%.

Але наголос на географічному поширенні також мав недоліки, оскільки війна 2022 року показала слабкість фірми щодо зосередження лише на кількох великих ринках. Тож вибір менеджерів поширити експорт на азійські ринки до війни можна розглядати як правильний крок.

Але головною помилкою виявилось неврахування геополітичних ризиків. Зупинка 2022 року принесла ще більше проблем з імпортом сировини з Росії. Доведено, що управлінські рішення повинні включати не лише економічні, а й політичні фактори.

Управлінські рішення, пов'язані зі стандартами навколишнього середовища, також є ключовими для конкурентоспроможності. Протягом багатьох років Метінвест вкладав значну частину своїх інвестицій у навколишнє середовище, будуючи установки для очищення викидів відповідно до європейських стандартів. Проте екологічні організації критикували його за рівні викидів CO₂.

Після початку війни на підприємстві приймалося багато управлінських рішень. Це було зроблено для того, щоб мати можливість адаптуватися до нових умов. Втрата контролю над ключовими активами змусила компанію внести деякі зміни в експортну стратегію. Компанія зосереджувалася на експорті залізорудної продукції, яку можна було транспортувати залізничним та автомобільним транспортом. Для цього «Метінвест» уклав партнерські угоди з європейськими логістичними компаніями.

Управлінські рішення компанії цілком відповідають її конкурентоспроможності. До війни чинниками, які ще більше зміцнили її місце на світовому ринку сталі, стали розширена географія експорту, модернізація виробництва, інформаційні технології. Однак це також було необхідно для кращого прогнозування геополітичних ризиків.

Оцінка ефективності управлінських рішень Метінвесту в сфері міжнародних економічних відносин має передусім враховувати аспекти внеску рішень у адаптацію до існуючих глобальних тенденцій, у конкурентоспроможності та які вдосконалення необхідно впровадити.

До 2022 року стратегія менеджменту «Метінвесту» була спрямована на вертикальну інтеграцію та диверсифікацію ринків збуту. Рішення інвестувати в модернізацію своїх виробничих потужностей, наприклад, встановлення сучасного обладнання на заводі «Азовсталь» за підтримки Danieli, виразило прагнення підвищити ефективність і якість продукту. Подальші інвестиції в логістичну інфраструктуру, як-от термінали для перевалки залізорудної продукції, полегшили логістичні процеси та зменшили транспортні витрати. Наприклад, завдяки модернізації терміналу час обробки суден скоротився на 20%, що прискорило доставку продукції клієнтам.

Це дозволило фірмі знову оптимізувати запаси та ще більше скоротити час виконання замовлень. Крім того, саме на цьому етапі можна

покращити взаємодію з клієнтом. Наприклад, система SAP скоротила витрати «Метінвесту» на зберігання запасів на 15%.

Але ризики, пов'язані з фокусом на географічній диверсифікації, також були виявлені, оскільки війна виявила вразливість компанії, коли вона зосередилася на кількох великих ринках. Тому рішення керівництва щодо диверсифікації експорту [29] на ринки Азії, ще до війни, можна вважати правильним кроком.

Нехтування геополітичними ризиками виявилось дуже критичною помилкою, тим більше, що після 2022 року поставки були припинені. Це свідчить про те, що рішення керівництва повинні враховувати не тільки економічні, а й політичні фактори. Це дуже важливо зрозуміти.

Управлінські рішення, пов'язані зі стандартами навколишнього середовища, також є ключовими для конкурентоспроможності. «Метінвест» вкладав гроші в екологічні проекти, як-от будівництво заводів з очищення викидів, щоб відповідати європейським стандартам. Але потім компанія отримала критику з боку груп, які зосереджені на навколишньому середовищі, щодо того, наскільки високими були її викиди CO₂.

З приходом війни компанія зробила деякі зміни в управлінні. Саме втрата контролю над основними активами змусила їх змінити експортну стратегію. Тоді вони зосередилися на експорті виробів із заліза, які можна було відправляти залізницею та дорогами. З цієї причини «Метінвест» уклав партнерські угоди з європейськими логістичними компаніями.

Управлінські рішення компанії впливають на її конкурентоспроможність. На світовому ринку сталі позиції компанії значно зміцнили довоєнне розширення географії експорту, модернізація виробництва та інформаційні технології. Проте необхідно прогнозувати геополітичні ризики.

Глобальні зрушення у світовій торгівлі, особливо після повномасштабного конфлікту між Росією та Україною у 2022 році,

вимагають від «Метінвесту» перегляду та корекції стратегії виходу на нові ринки. До 2022 року ця компанія працювала на диверсифікованих ринках Європейського Союзу, Близького Сходу, Північної Африки та Азії. Але після втрати основних виробничих активів у Маріуполі — «Азовсталі» та МК ім. Ілліча, блокування чорноморських портів тощо логіка та можливості фірми кардинально змінилися.

У контексті військової економіки «Метінвест» зосереджувався на зовнішніх поставках виробів із заліза, які могли транспортуватися залізничним або автомобільним транспортом. Але обсяги експорту впали, наприклад, якщо в 2021 році це було близько 15 млн тонн залізорудної продукції, то в 2023 році — близько 5 млн тонн, тому тепер компанії необхідно шукати нові ринки збуту, щоб відновити обсяги експорту.

Одним із найбільш перспективних є перспективний напрямок, який відновлює свою присутність на ринках Центральної та Східної Європи. Країни цього регіону, такі як Польща, Чехія, Румунія, розвинули промислові сектори, які потребують сталевих продукції. А також ці ж країни мають зручне географічне розташування для транспортування української продукції.

Для того, щоб «Метінвест» вийшов на нові ринки, він має враховувати чинники, незалежно від того, чи є вони «за» чи «проти». Одним із головних факторів є стан логістики. Доставка товарів залізничним та автомобільним транспортом є дорожчою та менш ефективною, ніж морська. Вирішуючи цю проблему, «Метінвест» співпрацює з європейськими логістичними компаніями. Наприклад, у 2023 році вона уклала угоду з польською логістичною компанією PKP Cargo про доставку залізорудної продукції до польських портів.

Додатковим фактором є зміна світового попиту на сталеву продукцію. Зростаючий попит на «зелену» сталь вимагає від «Метінвесту» інвестувати в оновлення потужностей та впровадження екологічних технологій. Фірма

почала інвестувати в «зелені» проекти та будівництво очисних установок, але необхідні більш активні кроки.

Адаптація до міжнародних екологічних стандартів є ще одним ключовим фактором. «Метінвест» [30] має відповідати стандартам ЄС щодо викидів CO₂, використання відновлюваних джерел енергії та поводження з відходами. Це потребує великих інвестицій та змін у технологічних процесах.

Враховуючи ці фактори, «Метінвест» має розробити стратегію диверсифікації ринків збуту, яка включає:

- подальше проникнення на ринки Центральної та Східної Європи;
- інвестиції в «зелені» технології виробництва «зеленої» сталі;
- налагодження партнерських відносин з логістичними компаніями Європи;
- диверсифікація продуктового портфеля.

Ці стратегії допоможуть «Метінвесту» відновити обсяги експорту та позиціонувати себе на міжнародних ринках під час глобальних трансформацій.

ВИСНОВОК

Міжнародна торгівля є визначальним чинником економічного зростання та розвитку держав на глобальному рівні. Протягом останніх десятиліть спостерігається значне зростання обсягів міжнародної торгівлі, що зберігає свою динаміку і в поточному часі. Дана тенденція зумовлена розширенням кола країн-учасниць міжнародних торговельних відносин, а також номенклатури товарів і послуг, що циркулюють на світовому ринку. Одним із ключових детермінантів міжнародної торгівлі виступають географічні чинники, зокрема просторова віддаленість між державами та їхнє географічне розташування. Ці аспекти безпосередньо впливають на величину транспортних витрат, що, у свою чергу, може мати відображення на ціноутворенні товарів і послуг, які підлягають транскордонному переміщенню. Окрім того, вагомий вплив справляють економічні фактори, серед яких рівень економічного розвитку країн, стан національної валюти та показники інфляції.

Торговельні угоди, прикладом яких є зони вільної економічної торгівлі, спрямовані на лібералізацію торговельних бар'єрів та стимулювання економічного зростання. Ефективність подібних угод визначається ступенем взаємної вигоди для всіх залучених сторін. Однією з помітних тенденцій є зростання ролі країн, що розвиваються, у системі міжнародної торгівлі. Вони демонструють зростаючу активність як суб'єкти світової економіки, а їхній внесок у глобальний валовий внутрішній продукт має стійку тенденцію до збільшення. Паралельно, зростання значущості електронної комерції та інших новітніх технологій призводить до якісних змін у механізмах здійснення міжнародних торговельних операцій.

Регіональні торговельні угоди передбачають комплекс заходів, включаючи зниження митних тарифів та інших торговельних обмежень, сприяння інвестиційній співпраці, технологічному та інфраструктурному

розвитку, забезпечення охорони прав інтелектуальної власності тощо. Реалізація таких угод потенційно здатна забезпечити сприятливе середовище для розвитку підприємництва та підвищення конкурентоздатності національних економік країн-учасниць. Зокрема, вони можуть сприяти оптимізації витрат на виробництво та дистрибуцію товарів, відкривати доступ до нових ринків збуту та ресурсів, активізувати інвестиційні потоки та стимулювати технологічний прогрес. Водночас, існує ризик поглиблення міжрегіональної та міждержавної нерівномірності, зокрема через посилення дисбалансів у розвитку окремих регіонів, обмеження конкурентного середовища та послаблення стандартів захисту прав людини та працівників. Крім того, подібні угоди можуть мати негативний вплив на екологічну ситуацію, призводячи до зростання експлуатації природних ресурсів та збільшення рівня забруднення довкілля. Технологічний прогрес та інноваційна діяльність відіграють важливу роль у мінімізації негативних наслідків міжнародної торгівлі. Розвиток транспортних технологій та інфраструктури сприяє скороченню відстаней між регіонами та країнами, що може призвести до зниження витрат на транспортування товарів і послуг. Крім того, інновації у сфері екології та сталого розвитку здатні зменшити антропогенний вплив міжнародної торгівлі на навколишнє середовище. Розробка та впровадження екологічно орієнтованих технологій виробництва сприяє скороченню обсягів шкідливих викидів в атмосферу та гідросферу.

Дослідження тенденцій розвитку міжнародної торгівлі є невід'ємною складовою процесу формування ефективної економічної стратегії держави. Аналіз поточних тенденцій та прогнозування майбутньої кон'юнктури ринку надає можливість підприємствам та державним інституціям приймати обґрунтовані рішення щодо виробництва, імпорту та експорту товарів і послуг. Наприклад, виявлення в ході дослідження відставання певного сектору економіки від глобальних тенденцій може слугувати

сигналом для держави щодо необхідності вжиття заходів, спрямованих на підвищення його конкурентоздатності. Крім того, аналіз тенденцій дозволяє державі ідентифікувати перспективні ринки для розширення експортного потенціалу. В умовах динамічного бізнес-середовища дослідження тенденцій міжнародної торгівлі також допомагає підприємствам здійснювати прогнозування майбутніх ризиків та викликів. Зокрема, прогнозування зниження попиту на певний вид продукції може спонукати підприємство до розгляду варіантів диверсифікації виробництва або пошуку нових ринків збуту. Дослідження тенденцій міжнародної торгівлі також є важливим інструментом для розробки більш ефективних політик та угод у сфері міжнародної торгівлі. Аналізуючи динаміку попиту та пропозиції на ринку, можна визначити перспективні напрями розвитку вітчизняних виробників та експортерів, що сприятиме підвищенню їхньої конкурентоздатності та внеску в національну економіку. Окрім того, дослідження тенденцій відкриває можливості для налагодження співпраці з іншими країнами та регіонами. На основі аналізу ринків та перспективних товарних позицій можна ідентифікувати потенційних партнерів та розвивати взаємовигідні відносини. Таким чином, дослідження тенденцій міжнародної торгівлі сприяє підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності держави та забезпеченню сталого економічного розвитку в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2003. — 296 с. — Бібліогр. С. 289.
2. Міжнародна торгівля : Навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко \ КНЕУ, 2001. — с. 488 .
3. Intercontinental Exchange / [Електронний ресурс] / URL <https://www.theice.com/index>
4. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції – 2009 – с.
5. World investment report / [Електронний ресурс] / URL https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_en.pdf
6. Офіційний сайт СОТ / [Електронний ресурс] / URL <https://www.wto.org/>
7. Офіційний сайт Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) / [Електронний ресурс] / URL : <https://unctad.org/publications>
8. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду / [Електронний ресурс] / URL : <http://www.imf.org/external/index.htm>
9. European business statistics compilers guide for European statistics on international supply of services by mode of supply – 2021 edition / [Електронний ресурс] / URL : <https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-manuals-and-guidelines/-/ks-gq-21-025>
- 10.Звіти The world bank / [Електронний ресурс] URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/77351105a334213c64122e44c2efe523-0500072021/pdf>
11. Мовсесян А. 3. Сучасні тенденції розвитку зовнішньої– 2016. – № 4. – С. 32-46. 12.Офіційний сайт EUROPIAN COMISSION / Ключові регіональні торговельні угоди ЄС / [Електронний ресурс] / URL : https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-andregion/negotiations-and-agreements_en
13. Сайт білого дому Сполучених Штатів Америки <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/02/fact-sheet-president-donald-j-trump-restores-section-232-tariffs/>
14. Руденко О.В.Теоретичні аспекти формування глобального ринку послуг / О.В. Руденко – 2011 – с. 256

15. Офіційний сайт ООН / Звіт / «середній вік світового населення» / [Електронний ресурс] / URL : https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_10KeyFindings.pdf
16. Statista. (2023a). Brexit and EU trade – Statistics & Facts. <https://www.statista.com/topics/3126/brexitand-eu-trade/#topicOverview>
17. OECD Policy Responses to Coronavirus (COVID-19), 2022 https://www.oecd.org/en/publications/oecd-policy-responses-to-coronavirus-covid-19_5b0fd8cd-en.html
18. Arriola, C., Kowalski, P., & Van Tongeren, F. (2021). *The impact of COVID-19 on directions and structure of international trade*, OECD Trade Policy Papers, (252). OECD Publishing, Paris. https://www.oecd-ilibrary.org/trade/the-impact-of-covid-19-on-directions-andstructure-of-international-trade_0b8eaafe-en
20. World Trade organizations <https://www.wto.org>
21. International Monetary Fund <https://www.imf.org/en/Home>
22. OECD <https://www.oecd.org> \
23. UN trade&development <https://unctad.org>
24. Office of the United States Trade Representative <https://ustr.gov/usmca>
25. World econom forum <https://www.weforum.org/publications/annual-report-2022-2023/>
26. «Кернел» <https://www.kernel.ua/ua/>
27. Метінвест <https://metinvestholding.com/ua>
28. Стратегічні альтернативи міжнародної діяльності тов «Кернел» в умовах євроінтеграції <https://ir.stu.cn.ua/jspui/bitstream/123456789/25863/1/%D0%AE%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C%20%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B8%202022%2018.08%20%283%29%20%E2%80%94%D0%BA%D0%BE%D0%BF%D0%B8%D1%8F.pdf#page=582>

29. Стратегія диверсифікації експортних потоків корпорації

«Метінвест» <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/handle/12345/3060>

30. СТРАТЕГІЇ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ НА ЄВРОПЕЙСЬКИХ

РИНКАХ Школяр В.М.,

https://library.krok.edu.ua/media/library/category/materiali-konferentsij/2020-12-12_materiali-conference-krok.pdf#page=41