

**Державний торговельно-економічний університет**  
**Кафедра світової економіки**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО  
СУПЕРНИЦТВА**

*( на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної  
торгової палати (ICC Ukraine)», м. Київ)*

Студентки 4 курсу, 14 групи,  
факультету міжнародної торгівлі  
і права  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
спеціалізації «Міжнародний  
бізнес»

Курган Марини  
Ярославівни

*підпис*

Науковий керівник  
кандидат юридичних наук,  
професор

Осика Сергій  
Григорович

*підпис*

Гарант освітньої програми  
кандидат економічних наук,  
доцент

Лежепькова Вікторія  
Генадійвна

*підпис*

**Київ 2022**

**Державний торговельно-економічний університет**

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,

спеціалізація «Міжнародний бізнес»

**Затверджую**

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2022 р

**Завдання**

**на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів**

Курган Марини Ярославівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва

( на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. №\_\_\_

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

*Мета роботи (проекту)*

Дослідження міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва

*Об'єкт дослідження* – міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва.

*Предмет дослідження* - теоретичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

4. Перелік графічного матеріалу – 3 таблиці, 3 рисунки.

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

| Розділ | Консультант (прізвище, ініціали) | Підпис, дата   |                  |
|--------|----------------------------------|----------------|------------------|
|        |                                  | Завдання видав | Завдання прийняв |
|        |                                  |                |                  |
|        |                                  |                |                  |

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Теоретичні засади та практичні аспекти дослідження міжнародної діяльності в ХХІ ст.

1.1. Сутність та основні показники ефективності міжнародної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу

1.2. Ключові характеристики міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Проблеми та перспективи розвитку міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва

2.1. Аналіз торговельного суперництва в світовій економіці ХХІ ст.

2.2. Пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) в умовах торговельного суперництва

Висновки до розділу 2

Висновки та пропозиції

Список використаних джерел

Додатки

## 7. Календарний план виконання роботи (проекту)

| № пор. | Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)     | Строк виконання етапів роботи       |          |
|--------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------|----------|
|        |                                                             | за планом                           | фактично |
| 1      | 2                                                           | 3                                   | 4        |
| 1      | Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР    | до 20.12.2021                       |          |
| 2      | Узгодження плану ВКР з науковим керівником                  | до 31.01.2022                       |          |
| 3      | Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР | до 30.04.2022                       |          |
| 4      | Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР | до 10.05.2022                       |          |
| 5      | Подача готової ВКР на кафедру                               | до 30.05.2022                       |          |
| 6      | Попередній захист ВКР                                       | за графіком<br>(30.05.– 17.06.2022) |          |
| 7      | Захист ВКР                                                  | за графіком<br>(20.06 – 30.06.2022) |          |

8. Дата видачі завдання «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) Осика С. Г. \_\_\_\_\_

10. Керівник освітньої програми \_\_\_\_\_ Лежєрьова В.Г. \_\_\_\_\_

11. Завдання прийняв до виконання студент \_\_\_\_\_ Курган М.Я. \_\_\_\_\_

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту) на тему Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва( на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)», м. Київ) здобувача освітнього ступеню Курган М.Я. Актуальність обраної теми зумовлена тим, що торговельні суперечки поширене явище в міжнародній діяльності.

У першому розділі роботи було визначено сутність та основні показники ефективності міжнародної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, а також проаналізовано ключові характеристики міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Другий розділ роботи присвячено аналізу торговельного суперництва в світовій економіці ХХІ ст., а також визначенню пріоритетів розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) в умовах торговельного суперництва.

Випускна кваліфікаційна робота є комплексною, глибоко розкриває обрану тематику, відповідає встановленим вимогам та рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Осика С. Г.

(підпис, дата)

### 13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студентки Курган М.Я. може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми Лежєцькова В.Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

## АНОТАЦІЯ

Курган Марина Ярославівна. «Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва»( на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICCUkraine)», м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» спеціалізації «Міжнародний бізнес», Київський національний торговельно-економічний університет, 2022.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Проаналізовано особливості торговельного суперництва в світовій економіці ХХІ ст. На основі проведеного аналізу наведено способи вирішення торговельних суперечок та пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) в умовах торговельного суперництва.

**Ключові слова:** міжнародна діяльність, економічна діяльність, торговельні суперечки, експорт, імпорт, торгова палата.

## ANNOTATION

Maryna Kurhan. "International activity and trade conflicts" (based on the Association "Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce (ICC Ukraine), Kyiv)

Final qualifying work of educational bachelor's degree specialty 292 «International economic relations», specialization "International business". Kyiv National University of Trade and Economics, 2022.

The final qualifying paper is devoted to the current topic of the international activity in trade conflicts.

Specifics of trade conflicts in the world economy of the XXI century are analyzed. Based on the analysis, the methods of resolving trade disputes and development priorities of the Association "Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce (ICC Ukraine) in conditions of trade conflicts.

**Keywords:** international activity, economic activity, trade conflicts, export, import, Chamber of Commerce.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>ВСТУП.....</b>                                                                                                                                            | <b>3</b>  |
| <b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ<br/>ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ХХІ СТ.....</b>                                                 | <b>5</b>  |
| 1.1. Сутність та основні показники ефективності міжнародної діяльності<br>суб'єктів міжнародного бізнесу.....                                                | 5         |
| 1.2. Ключові характеристики міжнародної діяльності в умовах<br>торговельного суперництва.....                                                                | 12        |
| Висновки до розділу 1.....                                                                                                                                   | 17        |
| <b>РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ<br/>ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА.....</b>                                         | <b>18</b> |
| 2.1. Аналіз торговельного суперництва в світовій економіці ХХІ ст.....                                                                                       | 18        |
| 2.2.Пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет<br>Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)» в умовах торговельного<br>суперництва..... | 25        |
| Висновки до розділу 2.....                                                                                                                                   | 31        |
| <b>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</b>                                                                                                                           | <b>33</b> |
| <b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>                                                                                                                       | <b>35</b> |

## ВСТУП

У світовій торгівлі досить часто виникають певні суперечки. Тому тема діяльності суб'єкта міжнародного бізнесу в умовах торговельного суперництва є досить актуальною. Важливим питанням є поведінка суб'єктів міжнародної діяльності в цих суперечках, а також шляхи їх врегулювання. Комплексний підхід до вибору показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства забезпечує об'єктивну оцінку стану діяльності та сприяє формуванню правильної стратегії діяльності підприємства, що дозволяє підвищити його конкурентоспроможність на світовому ринку. В боротьбі за кращі ринки збуту суб'єкти вдаються до різних заходів, тому відносини між країнами все частіше переростають в торговельні конфлікти. Може виникнути низка негативних наслідків таких суперечок, як для окремого суб'єкта, так і для всієї світової торгівлі. Тому ще одним важливим питанням є врегулювання торговельного суперництва.

Аналізом міжнародної діяльності в умовах торговельних суперечок займалися такі вчені як Шнипко О., Серпухов М., Рачинський М., Хомяков В., Шаров О., Гордєєва Т., Пуригіна О., Духневич А., Золотарьов В., Бялий Ю., Скоба Л., Джонсон М.

Метою даної роботи є дослідження міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- визначити сутність та основні показники ефективності міжнародної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу;
- охарактеризувати міжнародну діяльність в умовах торговельного суперництва;
- провести аналіз торговельного суперництва в світовій економіці ХХІ ст.;
- визначити Пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine) в умовах торговельного суперництва.

Об'єкт дослідження - міжнародна діяльність суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах торговельного суперництва.

Предмет дослідження - теоретичні та практичні аспекти здійснення міжнародної торговельної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Теоретико-методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, економістів, спеціалістів із зовнішньої торгівлі, міжнародного менеджменту, систем управління підприємством; практичний досвід управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах; методичні матеріали науково-практичних конференцій та семінарів за темою дослідження.

Під час дослідження застосовувалися такі методи: економічний, системний та порівняльний аналіз.

Структура кваліфікаційної роботи. Робота складається з вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел з 30 найменувань та додатків. Загальний обсяг роботи 38 сторінок, з них основного тексту 34 сторінки.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВХХІСТ**

### **1.1. Сутність та основні показники ефективності міжнародної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу**

У міжнародній економічній діяльності беруть участь відповідні суб'єкти: держави, інтеграційні об'єднання країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, союзи підприємців, фірми й окремі особи. Держава-носіє влади, власник і розпорядник власності, великих фінансових коштів. Водночас вона впливає на національну економіку через бюджетну, кредитну, грошову, валютну політику. Разом з короткостроковим регулюванням використовуються довгострокові важелі, проводиться відповідна науково-технічна, інноваційна, структурна політика, стимулюється подолання регіональних відмінностей, підвищення конкурентоспроможності національних суб'єктів господарювання.

Транснаціональним корпораціям властива повна або майже повна самостійність у рішеннях і діях, спрямованих на збільшення маси прибутку, зміцнення позицій на світовому ринку, а отже, й розширення масштабів господарської діяльності, посилення конкуренції. У сучасних умовах найбільші транснаціональні корпорації планують свою діяльність у світовому масштабі [12].

Категорія "ефективність" на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. [7]

Підприємницькі міжнародні організації беруть участь у міжнародній економічній діяльності на приватній основі. Найвпливовішою у міжнародній діяльності є Трестороння комісія, створена в 1973 р. Вона об'єднує приблизно 300 представників бізнесу із США, Західної Європи, Японії з метою сприяння співробітництву підприємців різних країн [12].

Головні позиції в міжнародній торгівлі посідають розвинуті держави. На їх частку припадає 2/3 обсягу експорту і така ж частка імпорту. Відповідно до цього на держави, що розвиваються і держави з перехідною економікою припадає

приблизно 1/3 світових експорту та імпорту. Найбільшими експортерами світу вважаються Китай, США, Німеччина, Японія, Нідерланди, Південна Корея [6,с.1]

Зовнішньоекономічна діяльність - діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, а також діяльність державних замовників з оборонного замовлення у випадках, визначених законами України, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.(п.8 ст. 1)[18].

Сучасні наукові джерела під зовнішньоекономічною діяльністю (далі – ЗЕД) розглядають систему економічних відносин, які складаються в процесі обміну ресурсами всіх видів між державами та їх економічними суб'єктами. Ці відносини включають усі аспекти економічного життя держави: виробництво, торгівлю, фінанси, інвестиційну сферу. Основні цілі зовнішньоекономічної діяльності заключаються в наступному:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнюваність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізація переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Основні функції ЗЕД передбачають:

- організацію та обслуговування міжнародного обміну природними ресурсами та результатами праці в їх матеріальній та вартісній формах;
- міжнародне призначення споживчої вартості продуктів міжнародного поділу праці;
- організацію міжнародного грошового обігу.

Практичне значення ЗЕД для країн полягає в можливості одержувати валютну виручку від експорту, підвищувати технічний рівень виробництва (за рахунок імпорту, більш ефективної техніки та технологій), виробляти конкурентоспроможну продукцію [11,с.7].

Обов'язковою умовою прийняття рішення про ведення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є її ефективність, яка визначається шляхом зіставлення досягнутого економічного результату з витратами, яких зазнало підприємство. В умовах інтернаціоналізації бізнесу та нестабільності економічного зростання успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства визначається вирішенням завдань точної оцінки результативності такої діяльності та підвищення її ефективності. Ефективність-це показник, що характеризує потенціал та рівень досягнення цілей діяльності підприємства. Отже, процес дослідження ефективності передбачає два напрями:

- порівняння стану підприємства у часі на різних етапах його діяльності;
- оцінку конкурентних переваг підприємства порівняно з іншими суб'єктами ринку. Існує безліч різних думок щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність зовнішньоекономічної діяльності [5,с.1].

Проблема визначення економічної ефективності діяльності підприємства пов'язана з визначенням відповідного критерію ефективності і формуванням системи показників. Визначення загальної ефективності діяльності підприємства вимагає врахування багатьох чинників [17].

Одним з найважливіших чинників, які впливають на ефективність організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, є специфіка ринків приймаючих країн і рівень конкуренції на них. Підприємство має постійно проводити дослідження своїх існуючих та потенційних іноземних ринків для пошуку та зайняття найвигідніших позицій на них. Складність та багатогранність зовнішньоекономічної діяльності не дозволяє обрати один показник ефективності з кількості узагальнюючих результативних показників. Вибір критерію ефективності залежить від особливостей ситуації на ринку, цілей підприємства, наявності інформації про внутрішнє та зовнішнє середовища. Тому виникає потреба в комплексній оцінці зовнішньоекономічної діяльності, що передбачає вибір оптимального способу виходу на зовнішній ринок. Оцінці ефективності зовнішньоекономічної діяльності виділяють показники загальнонаціонального

рівня (обсяг зовнішньоторговельного обороту, коефіцієнт покриття експорту імпортом, динаміка експорту та імпорту, їх товарна та географічна структура) та регіонального, тобто ті, що можуть використовуватися для аналізу діяльності регіону або галузі. Показники економічної ефективності поділяють на: показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення; показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна також визначити завдяки ряду показників, що наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

#### Класифікація показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності

| Класифікаційна ознака                     | Назва показника                                       | Характеристика                                                                                                         |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| За видами зовнішньоекономічної діяльності | Ефективність експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту | Вигідність здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності                                                     |
| За обсягом об'єкта досліджень             | інтегральна ефективність                              | ефективність зовнішньоекономічної діяльності загалом на підприємстві                                                   |
|                                           | локальна ефективність                                 | ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами, ефективність зовнішньоекономічних угод |
| За методами оцінки                        | абсолютна ефективність                                | ефективність зовнішньоекономічної діяльності, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки                   |
|                                           | відносна ефективність                                 | ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підтверджена вибраним рядом показників оцінки                            |

Джерело: [5,с.2].

Таким чином, категорія "ефективність зовнішньоекономічної діяльності" в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту. Основною метою підприємства на ринку є отримання максимального прибутку при мінімальних витратах, досягти такого результату можна тільки прийняттям ефективних управлінських рішень. Економічне обґрунтування прийнятих рішень щодо управління ЗЕД підприємства здійснюється шляхом розрахунку

різноманітних економічних показників ефективності[5,с.2]. Рівень ефективності діяльності підприємства залежить також від зовнішніх та внутрішніх чинників. До зовнішніх слід віднести такі (див. Рис.1.1):

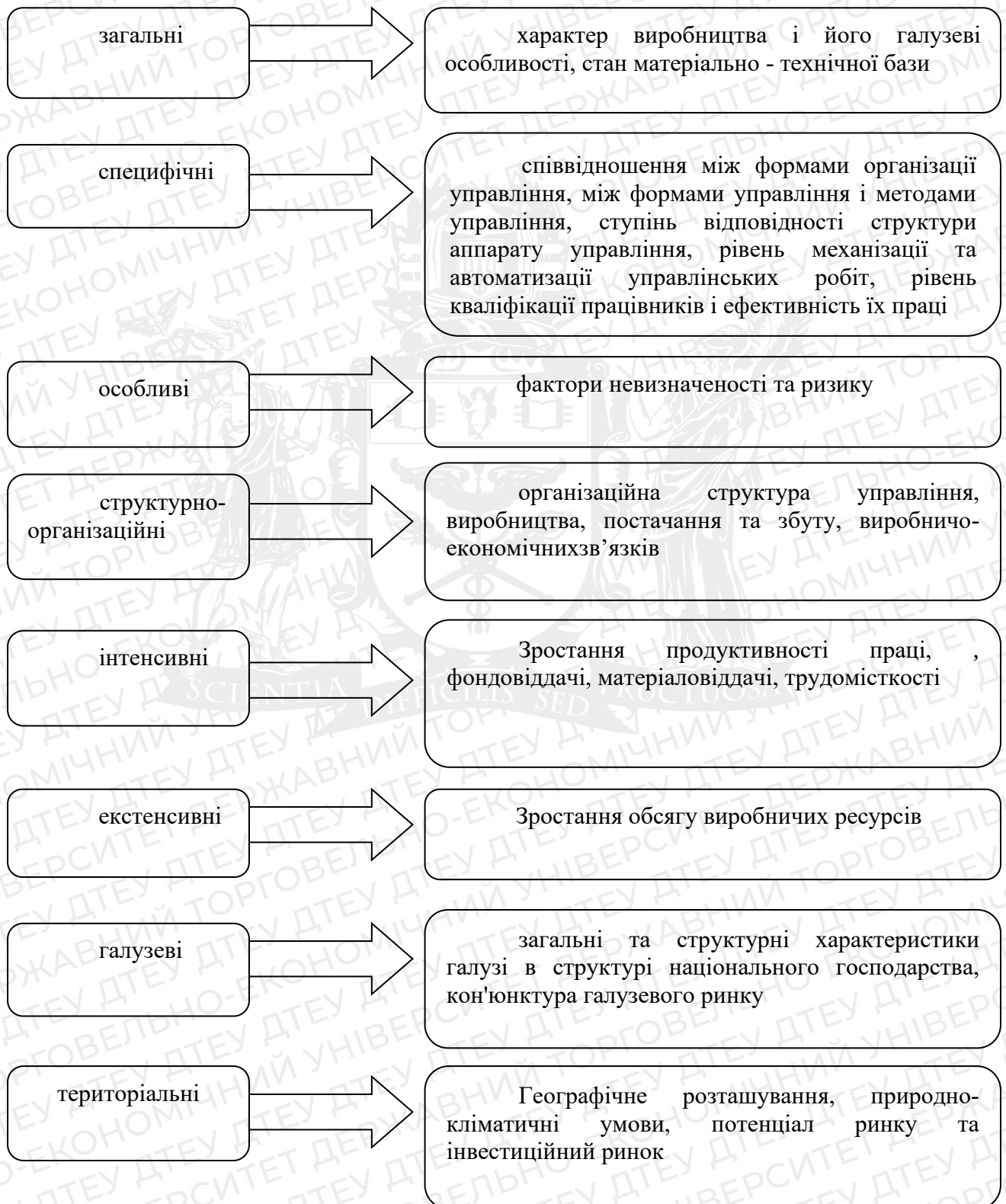


Рис.1.1 Фактори впливу на ефективність діяльності підприємства відповідно до категорій показників[29, с.3].

Значний вплив на ефективність діяльності підприємства має стратегічне планування, оскільки воно змушує фірму більш чітко визначати свої завдання і політику; веде до кращої координації зусиль працівників організації і визначення показників діяльності фірми для наступного контролю; привчає керівників постійно мислити перспективно і готувати підприємство до несприятливих змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі; дає змогу більш наочно демонструвати взаємозв'язок усіх посадових осіб. Розробка стратегії поведінки організації на зовнішньому ринку здійснюється на трьох різних рівнях: глобальному, стратегічному і тактичному. Глобальний рівень охоплює довгострокові аспекти діяльності на основі визначення найважливіших цілей, сукупність яких розглядається як єдине ціле. На тактичному (поточному) рівні планування зовнішньоекономічної діяльності концентрується на визначенні конкретних цілей, досягнення яких є умовою ефективного використання наявних ресурсів для реалізації глобальних цілей на існуючих ринках збуту.[15]

Оцінювання результативності зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинна проводитись за всіма напрямками, кожен з яких оцінює ефективність поставленої мети. Розрахунок показників ефективності здійснюється за такими принципами:

- найповніший облік усіх складових витрат і результатів;
- необхідність порівняння з базовим варіантом;
- приведення витрат і результатів до однієї бази зіставлення;
- приведення різних за часом витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, систему збору та аналізу даних.

Для підприємств, що діють на зовнішніх ринках, виокремлюють три групи показників ефективності, а саме: показники ефективності експорту, імпорту, ЗЕД.

У зв'язку з тим, що традиційним критерієм ефективності ведення ЗЕД є прибуток, більшість показників за своєю економічною сутністю є показниками рентабельності, фондівіддачі та оборотності активів.

Отже, аналіз оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства дозволяє раціонально обґрунтувати найоптимальніші пропозиції

щодо реалізації товару, уникнути можливих збитків через економічну неефективність певних зовнішньоекономічних операцій, визначити обсяг реалізації продукції, її асортименту чи ціни через зміну валютних курсів. Таким чином, показники ефективності ЗЕД підприємства та їх аналіз дозволяє виявити рентабельність зовнішньоекономічних операцій та розробити заходи щодо їх вдосконалення задля збільшення прибутку підприємства.

Також в ринкових умовах підприємство, окрім класичних показників, має використовувати для оцінки ефективності ЗЕД показники економічної безпеки підприємства, що дасть змогу визначити вплив зовнішньоекономічних факторів на його фінансове становище, загальну ефективність діяльності, а також на його платоспроможність.[5,с.3-4]

Індикатори економічної безпеки підприємства – це показники оцінки рівня економічної безпеки підприємства, що дозволяють визначити основні напрями і найбільш дієві способи підвищення ефективності роботи підприємства. До показників-індикаторів рівня економічної безпеки підприємства можна віднести ті, які кількісно відображають рівень загрози, наділені значним рівнем чутливості та, відповідно, здатністю попереджати про можливість настання небезпеки. Учені вважають, що не може існувати єдиного незмінного переліку індикаторів економічної безпеки підприємства, оскільки кожне підприємство, а також особливості його підприємницької діяльності є особливими та індивідуальними. Відповідно до фактичних значень показників і величини їхнього відхилення від граничних значень стан економічної безпеки підприємства можна характеризувати як:

- нормальний (коли індикатори перебувають у межах граничних значень);
- передкризовий (коли перевищуються граничні значення хоча б одного з індикаторів);
- кризовий (коли спостерігається бар'єрне значення більшості основних індикаторів);
- критичний (коли порушуються всі бар'єри – як основні, так і другорядні).

Узагальнена оцінка рівня економічної безпеки підприємництва може вираховуватися на підставі зіставлення граничних (критичних і нормальних) та фактичних значень показників-індикаторів. При цьому експрес-оцінку рівня економічної безпеки бізнесу можна проводити на основі графічного аналізу, що дозволяє виокремити зону нормального, критичного рівня безпеки та передкризову зону. Графічна інтерпретація отриманих оцінок допомагає кращому сприйняттю отриманих результатів і характеризує не тільки поточний стан, а й той стан економічної безпеки підприємництва, до якого варто прагнути. Цей підхід дає можливість провести аналіз факторів, що визначають стан і тенденції розвитку підприємництва[8].

## 1.2. Ключові характеристики міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва

Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації та підвищення значення міжнародних взаємовідносин конкуренція між ними набуває особливого характеру. В боротьбі за кращі умови збуту товарів країни все частіше стають на шлях торговельних суперечок, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною [20]. Все більше галузей економік країн стають об'єктами суперечок. Наразі міжнародна торговельна суперечка може спалахнути, як на ринку якоїсь рідкісної сировини, так і на ринках сільськогосподарської, промислової, високотехнологічної продукції тощо[4, с.23]

За причинами виникнення торговельні суперечки

поділяють на:

- протекціоністські (метою є створення сприятливих умов для національних виробників);
- політичні (розбіжності у поглядах на внутрішню та зовнішню політику іноземних держав, територіальні претензії тощо);
- ідеологічні (різні системи цінностей, які домінують у суспільствах країн, зокрема комуністичні, ліберальні, консервативні, націоналістичні);

– екологічні (пов'язані з порушенням норм дотримання екологічної рівноваги). Також варто наголосити, що появу торговельних суперечок найчастіше провокує саме протекціонізм. Йдеться про бар'єри для національних товарів на іноземних ринках, а також невиконання домовленостей з боку певної країни щодо торговельних режимів, які були досягнуті під час переговорів.

Також міжнародні торговельні суперечки можна поділити за масштабом:

- світові, в яких бере участь велика кількість країн і які можуть перерости у глобальні конфлікти;
- регіональні, що виникають між країнами певного географічного регіону;
- субрегіональні, у яких бере участь значна кількість країн (двосторонні або багатосторонні конфлікти)[26,с.3].

Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна війна.

Економічна (торгова) війна – це сукупність економічних, правових, адміністративних та інших дій, спрямованих проти економічної системи іншого суб'єкта виробничо- господарської діяльності. В залежності від сторони, вона проводиться з метою захоплення закордонних ринків (наступальна торгова війна) або попередження торгової «окупації» національної економіки (оборонна торгова війна).

Перед тим як відносини між країнами погіршуються до стану торговельної війни вони проходять декілька стадій суперечливих торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик. Більш детальна інформація щодо інтенсивності напруги у відносинах наведені в табл.1.2

Таблиця 1.2

#### Стадії суперечливих торговельних відносин

| Стадії суперечливих торговельних відносин | Характеристика                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Суперечлива ситуація в торгівлі           | наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає. Це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин; |

Продовження таблиці 1.2

|                       |                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Торговельна суперечка | наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших). Вона потребує врегулювання;                           |
| Торговельний конфлікт | високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній. Вона потребує врегулювання;                                                     |
| Торговельна війна     | найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні |

Джерело: створено автором на основі [20].

Залежно від рівня напруги між країнами відрізняється ступінь їх суперечливих відносин, і найкраще всього владнати їх в стані суперечливої ситуації у торгівлі, коли конфлікт можна вирішити за допомогою консультацій та переговорів. Адже досить часто, одночасно з торговельною війною ведуться інформаційні та хронологічні війни, і якщо не вирішити конфлікт на цих рівнях, постає загроза класичної, силової війни. До форм торговельної війни належать:

- «відкриття ринків» (захоплення ринків інших країн силовими методами задля їх відкриття);
- торговельна війна як засіб політичного тиску(використання торговельних та економічних важелів задля досягнення політичних цілей);
- " кредитування" країною - експортером країну- імпортера (надання позички під зобов'язання закупівлі продукції, що позбавляє країну - кредитора від конкуренції та створює економічну залежність від неї);
- війна девальвацій (девальвація власної валюти для заохочення експорту);
- субсидування (приховане дотування експортерів через надання податкових пільг, пільгових умов страхування та позик за ставкою нижче ринкової);
- тарифна (маніпуляція країною - суперником за допомогою імпортних та експортних тарифів)[20].

Але будь-який вид торговельних суперечок можна владнати. Міжнародна торгівля регулюється правилами Світової організації торгівлі (СОТ). В основу системи СОТ закладено чотири принципи:

- 1) членство у СОТ передбачає добровільне визнання країною — учасницею організації правил цієї системи;
- 2) країни, які належать до цієї системи, користуються режимом найбільшого сприяння в торгівлі;
- 3) зниження торговельних бар'єрів між країнами — членами СОТ шляхом переговорів;
- 4) між членами СОТ діє принцип "справедливої торгівлі", згідно з яким країни-учасниці, по-перше, не можуть збільшувати тарифи після того, як вони під час переговорів погодилися на зниження, по-друге, зобов'язані дотримуватися того податкового режиму, який був у країні, де вироблялися ці товари, по-третє, використовувати експортні субсидії.[14]

Протягом 1995–2019 років у СОТ було розглянуто 582 суперечки між країнами-членами. Особливість вирішення торговельних конфліктів завдяки СОТ полягає в тому, що перш, ніж визнати наявність торговельної суперечки, країна-ініціатор має проконсультуватися зі стороною, яка порушує норми СОТ. Вирішення спорів на цій стадії дає змогу зекономити значні фінансові та людські ресурси. Якщо після консультацій компромісу не вдається досягти, засовуються механізми вирішення суперечок, передбачені правилами СОТ, які включають такі етапи:

- 1) Консультації. Цей етап триває не більше двох місяців. У цей період до сторони конфлікту можуть приєднатися інші країни-члени СОТ як спостерігачі. Якщо компроміс не буде досягнутий, країна-ініціатор вимагатиме створення третейської групи.
- 2) Створення третейської групи. На засіданні органу з вирішення суперечок СОТ ініціюється створення такої групи. Країна, проти якої ведеться суперечка, має право заблокувати її створення, але лише один раз.
- 3) Визначення повноважень третейської групи. Зміст цього етапу полягає у затвердженні кола питань, які ця група буде вирішувати. Якщо сторона, проти якої виникла суперечка, порушила норми й правила СОТ, не зазначені у скарзі ініціатора, вона буде виправдана третейською групою.

4) Розслідування третейської групи. Під час цього етапу мають бути забезпечені висока якість та оперативність процедур вирішення суперечки. Якщо третейська група стикається з проблемними моментами, які вимагають специфічних знань, до вирішення питання залучаються інші експерти задля проведення технічних консультацій.

5) Попередній розгляд. На п'ятому етапі формується описова частина проєкту доповіді третейської групи, що містить факти, аргументи, а також зауваження сторін суперечки. Крім того, на цьому етапі відбуваються публічні слухання, в яких беруть участь сторони конфлікту, а також треті сторони, що можуть виражати свою позицію. Доцільність залучення третьої сторони визначається третейською групою.

6) Представлення попереднього звіту. Звіт містить як описові розділи, так і висновки та зауваження третейської групи. Шостий етап настає через шістьмісяців після створення третейської групи.

7) Представлення остаточної версії звіту. Згідно з порядком звіт третейської групи затверджується на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ. Сторона, що програла суперечку, подає апеляцію, і в такому разі звіт буде затверджено після її розгляду.

8) Прийняття Органом по вирішенню суперечок СОТ звіту третейської групи. Якщо апеляцію було подано, цей період триває впродовж двох місяців з можливістю продовження процедури ще на один місяць.

9) Впровадження рекомендацій Органу з вирішення суперечок СОТ стороною, що програла суперечку. Ця сторона зобов'язана надати інформацію про порядок виконання відповідних рекомендацій, особливо стороною, що програла. Правилами СОТ передбачена можливість підвищення торговельних бар'єрів з боку країни, що виграла.

10) Компенсації. До цього етапу сторони переходять тоді, коли та з них, що програла суперечку, не може виконати рекомендації Органу з вирішення спорів у визначені строки. У такій ситуації вона розпочинає переговори з протилежною

стороною стосовно надання компенсації, що не має грошового вираження, а пов'язана з наданням додаткових преференцій.

11) Відшкодування. Якщо сторони не можуть домовитися стосовно компенсації, потерпіла сторона звертається до Органу з вирішення суперечок СОТ із проханням надати дозвіл на призупинення торговельних преференцій відносно сторони, що порушила норми СОТ.

12) Перехресне відшкодування. Якщо призупинення торговельних преференцій, які були предметом суперечки, не надає переваг потерпілій стороні, призупиненню підлягатимуть інші сектори торгівлі або угоди СОТ [26,с.4-5].

Якщо узагальнити, то у світі не існує держави, яка була б повністю позбавлена торговельної агресивності, оскільки міждержавна торговельна напруга (відповідно, їх взаємна протидія) прямо пропорційна торгово-економічному статусу країни[27,с.2].

### Висновок до розділу 1

У міжнародній економічній діяльності беруть участь різні суб'єкти. Це можуть бути: держави, інтеграційні об'єднання країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, союзи підприємців, фірми й окремі особи. Важливим є показник ефективності діяльності цих суб'єктів, оскільки він дає оцінку конкурентоспроможності та потенціалу. Адже міжнародну торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками. В боротьбі за кращі умови збуту товарів суб'єкти все частіше стають учасниками торговельних суперечок. Також причиною виникнення конфлікту може бути: створення більш сприятливих умов для національного виробника, розбіжності в системі цінностей країн, порушення правил екологічної безпеки. Країни можуть вдаватися до різних способів ведення торговельної війни, наприклад: встановлення окремих митних тарифів, девальвація національної валюти, пільгові умови для інших країн. Існують різні стадії торговельних суперечок, але конфлікт можна вирішити на будь-якій із них, завдяки правилам та принципам Світової організації торгівлі.

## РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА

### 2.1. Аналіз торговельного суперництва в світовій економіці XXI ст.

США, Китай є досить активними торговельними партнерами: США надає Китаю великий експортний ринок, американці з задоволенням споживають доступну китайську продукцію, Китай є також другим у світі тримачем цінних паперів Казначейства США, що дозволяє Америці утримувати відсоткову ставку на низькому рівні.[1,с.1]

США та КНР – найбільш залучені у міжнародну торгівлю країни: Китай – найбільший світовий експортер, а США – імпортер. США утримують статус лідируючої економіки світу ще з середини XX століття, але останні десятиріччя особливо стрімкий розвиток демонструє КНР, виборовши собі лідерство на ринках більшості країн світу. Втрата США експортних ринків, від’ємний торговельний баланс та залежність від імпорту Китаю зростають все більше, що стало одним із поштовхів американської влади до запровадження протекціоністських заходів і розв’язання торгової війни. Безперечно, ведення торгової війни економічними країнами - гігантами може призвести до неочікуваних наслідків для всієї світової економіки, саме тому аналіз торгових потоків США з КНР та відстеження їх динаміки по мірі поглиблення протекціоністських заходів є дуже важливим[28,с.1]

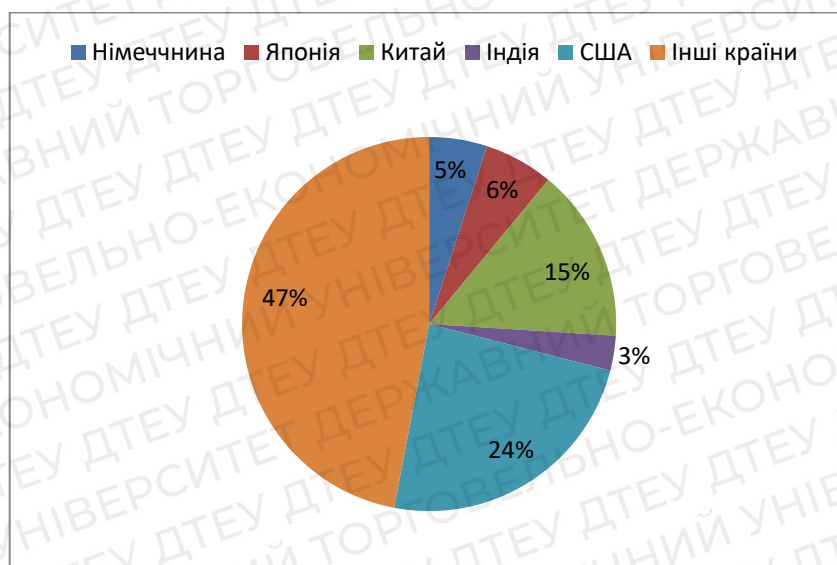


Рис. 2.1. Частка країн в світовій економіці станом на 2019р.[10]

Наслідки протистояння між США та Китаєм у торговельній сфері мають суттєвий вплив як на окремі країни, так і на світову торговельну систему в цілому, про що свідчить участь великої кількості заінтересованих країн у розгляді спорів між цими країнами в СОТ[2,с.1].

Китай займає провідне місце на світовій арені завдяки багатьом факторам: починаючи від політики реформування, закінчуючи глобальними стратегіями, які направлені на зміцнення позицій Китаю та розширення меж впливу Піднебесної на інші країни [21,с.11]. У 2018 р. багаторічне протистояння та торговельні війни між США і Китаєм переросли у стратегічний вимір конкуренції. У відповідь на різке підвищення Сполученими Штатами імпорتنих мит на китайські товари (вчетверо на 50% товарів) КНР збільшила середню ставку на американський імпорт більш ніж удвічі (з 8% до 18%). Наразі понад 66% китайського експорту підпадає під збільшення мита з боку США. Натомість 58% товарних позицій, що експортують США, оподатковуються китайською стороною за підвищеною ставкою. Тарифні ставки США та Китаю один для одного суттєво відрізняються від тарифних ставок для інших країн. Тарифний «удар» США найбільше позначився на скороченні імпорту китайської телекомунікаційної апаратури, запчастин для машинобудування, меблів, іграшок тощо. Китайські тарифні обмеження торкнулися здебільшого поставок з США літальних та космічних апаратів, нафти та нафтопродуктів, пластмас та полімерних матеріалів. Крім тарифних обмежень, США докладають зусиль для контролю китайських інвестицій в американські компанії, обмежують капіталовкладення в китайські технологічні фірми, а також технології, які можна експортувати до Китаю. Крім того, Вашингтон використовує всі доступні важелі впливу для того, щоб відчутливих з точки зору національної безпеки технологій відмовилися й інші країни. Серед офіційно озвучених причин упровадження захисних заходів США стали такі звинувачення у бік Китаю:

- в асиметричних заходах торгової політики відносно американського імпорту;
- у фінансованому державою хакерстві;

- у субсидіюванні сталеливарної та алюмінієвої промисловості і пов'язаних з цим надмірних потужностей та демпінгових цін на світовому ринку;
- у придбанні високотехнологічних компаній у США та Європі з метою подальшого зловживання впливом та інших проявів;
- недобросовісної конкуренції, а також одночасній дискримінації іноземних компаній у КНР [3].

Реакція Китаю полягає у перспективному лідерстві, що інституційно закріплено у новій стратегії розвитку країни «Зроблено у Китаї 2025», в якій представлено 10-річний план прискорення 4-ї індустріальної революції на базі новітніх комп'ютерних, комунікаційних, мережевих глобальних технологій, а результатом її (стратегії) реалізації стане світове лідерство Китаю у глобальному високотехнологічному виробництві.

Стратегія «Зроблено у Китаї 2025», ухвалена у 2015р., передбачає прискорений розвиток високо-технологічних виробництв, насамперед електричних та електронних машин (та інших енергетичних механізмів), інформаційних та телекомунікаційних технологій наступних поколінь, робототехніки та штучного інтелекту. Вказані напрями дійсно є складовими індустріальної еволюції 4-го покоління. Що різнить китайський підхід, так це стратегія реалізації. Китай для виконання 10-річного плану має намір широко залучати великі державні підприємства, надаючи їм значні фінансові пільги, податкові виключення, дешеві кредити, посилювати державно-приватне партнерство. Також держава підтримуватиме інвестування і поглинання китайськими компаніями технологічних підприємств закордоном.

Також присутнє пільгове розширене кредитування, надання великим державним підприємствам значних (і дешевих) ресурсів, ігнорування фінансової результативності та ефективності означає роздування фінансових «бульбашок», на які залучаються як внутрішні, так і зовнішні ресурси. Така експансійна політика Китаю містить у собі високі ризики, на які вказують міжнародні фахівці. Йдеться не про торговельні послаблення, а, як не дивно, перш за все – про боргове навантаження, яке вже невдовзі може стати не стільки національною, скільки

глобальною проблемою. Хоча офіційно борг Китаю не є значним – близько 50% ВВП, однак швидкість його нарощування створює високі ризики для фінансової і банківської стійкості. Так, державний борг провідних розвинутих країн ще більший: США – понад 100%, Японії – 250% ВВП відповідної країни. Проте ця проблематика вже існує десятиліття, і країни знають, як з нею впоратись. Боргові ускладнення у Китаї мають ще одну важливу складову. Для підтримки високої економічної динаміки, окрім широкого державного фінансування, з початку 2018р. була започаткована, а надалі прискорилося емісія спеціальних регіональних облігацій, основним призначенням яких є фінансування витрат на інфраструктурні проекти. Борг Китаю – новий феномен, в рамках якого уряд, центральний банк і державні підприємства країни виступають одночасно у якості і кредитора, і позичальника. Тому зрозуміло, що підтримання високих темпів економічного зростання – необхідна умова макроекономічного(торговельного, валютного, боргового) збалансування Китаю.

Звичайно, посилення напруженості між двома найбільшими країнами у торговельній сфері невдовзі прискорюватиме тенденцію до поширення конфліктності й на інші економічні сфери, а також може перерости у політичну конфронтацію та сформувати цивілізаційні ризики. Тому на сучасному етапі важливим є максимальне зниження ризиків розширення подальших протистоянь, уникнення США (міцною розвинутою економікою) і Китаєм (динамічною зростаючою економікою) «пастки Фукідіда», тобто поглиблення конфронтації аж до військового конфлікту. Звичайно, посилення суперечностей не може бути бажаним сценарієм для жодної країни. Тому серед головних вимог США виокремлюється необхідність суттєвого зменшення торговельного надлишку Китаю (зокрема, передбачається збільшення імпорту Китаю із США на \$1 трлн., тобто має відбутись зростання імпорту до \$600 млрд. щорічно). Збільшення імпорту має відбутись в енергетичній сфері, поставках літаків, автомобілів, аграрному секторі, які вже сьогодні домінують в імпорті Китаю із США. Однак, як вказувалось, торговельні суперечності, хоча й є достатньо болісними для обох країн (Китаю і США), проте, вірогідно, не вони визначатимуть розвиток

двосторонніх відносин вже у найближчому майбутньому. Для Китаю важливо не стільки зберегти традиційні ринки у США, скільки увійти у нові технологічні ніші і нові технологічні компанії, у тому числі, за рахунок розширення поставок у якості складових новітніх технологічних виробництв у США. Тому, вірогідно, Китай погодиться на певні торговельні поступки, спрямовані на зменшення дефіциту, однак докладатиме значних зусиль на збереження можливості входження у виробництва, які вже незабаром визначатимуть технологічне лідерство. У частині структурних вимог США виокремлюється послаблення умов входження іноземних (насамперед, США) компаній у фінансові, страхові, кредитні інститути Китаю упродовж найближчих трьох років. Водночас, Китай прийняв зобов'язання запровадити зміни, спрямовані на захист інтелектуальної власності, а також послабити вимоги до іноземних інвесторів стосовно можливості входження у перспективні галузі і сфери. Критичною для Китаю є вимога США, пов'язана із припиненням урядового субсидування пріоритетних галузей і великих державних підприємств, у тому числі тих, що зафіксовані як найбільш значимі у рамках стратегії «Зроблено у Китаї 2025», а також посиленням гнучкості курсу юаню і недопущення «конкурентної девальвації».

Китай упродовж останніх десятиліть проводив відверто стимулюючу монетарну політику, яка не мала значного впливу на інфляційну динаміку. Хоча міжнародними фахівцями вказується на зростання фінансових ризиків, керівництво країни переконане у правильності політики. Певним підтвердженням є те, що в Китаї зберігається високий рівень заощаджень (і стримуючий агрегований попит), що цілком збалансовує фінансові, інвестиційні і споживчі ринки. Так само, різкій критиці піддається валютна політика Китаю, оскільки завдяки недооцінці юаня країна отримує додаткові конкурентні переваги. Так, в останні два десятиріччя курс юаню до долара демонструє (класичну) обернену залежність між різницями кредитних ставок на внутрішніх ринках. Тобто, завдяки монетарним і валютним механізмам Китаю вдається утримувати відносні переваги. Зрозуміло, що підвищення тарифів у США (для зменшення китайського експорту) завдасть втрати у добробуті американським споживачам, а також

погіршення умов поставок для тих виробників, які мають китайських партнерів.[23,с.48-59] Адже Китай – це також один з найбільших експортерів сільськогосподарської продукції до США, провідні категорії постачання включають: перероблені фрукти та овочі, фруктові та овочеві соки, закусочні продукти, спеції та свіжі овочі.[28,с.5]

Таблиця 2.1

## Динаміка зовнішньої торгівлі США 2017-2019рр.

| Показник                                          | 2017      | 2018      | 2019      |
|---------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Товарообіг                                        | 655604,4  | 683382,7  | 579100,0  |
| Темпи зростання/зниження до попереднього року, у% | 109,8%    | 104,2%    | 84,7%     |
| Експорт                                           | 129803,2  | 120148,1  | 106626,8  |
| Темпи зростання/зниження до попереднього року, у% | 112,3%    | 92,6%     | 88,7%     |
| Імпорт                                            | 525801,2  | 563234,6  | 472473,2  |
| Темпи зростання/зниження до попереднього року, у% | 109,2%    | 107,1%    | 83,9%     |
| Сальдо                                            | -395998,0 | -443086,5 | -365846,4 |

Джерело: створено автором на основі[2]

Для того щоб запобігти розгортанню торговельного дефіциту, президент США Д. Трамп 23 січня 2018р. встановив митний тариф на ввезення до США сонячних батарей та пральних машин. На початку квітня 2018р. у США опублікували список із 1300 товарів, на які ввели мито у розмірі 25%. Відповідь КНР надійшла того ж квітня 2018р., коли було введено додаткове мито у розмірі 25% на свинину та лом алюмінію з США, і мито в розмірі 15% на 120 видів товарів, переважно харчових продуктів. Далі відбувся цілий ряд подій, які зводились до того, що кожне нове зростання митних тарифів у США для виробників із КНР призводило до аналогічного кроку КНР по відношенню до виробників із США. У підсумку, станом на кінець серпня 2019р. із КНР до США ввозилось товарів на \$250 млрд. із митом 30% і на \$300 млрд. із митом 15%. Тобто під торговельну війну потрапив весь експорт із КНР до США. Такий стан справ

призвів до значного зростання ризиків охолодження темпів зростання світової економіки.

Однак, саме влітку 2019р. поряд з деклараціями про подальше підвищення тарифів, Федеральний резерв започаткував «політику-тенденцію» до поступового зниження процентної ставки. Зниження ставки має безумовний стимулюючий ефект, а з тим вже і виграш для американських як споживачів, так і виробників. Причому, виграш від пом'якшення монетарної політики, за оцінками міжнародних експертів, перевищує втрати від запровадження нових чи підвищення чинних імпорتنих тарифів.[23]

Торік експорт Китаю зріс на 29,9% до \$3,3 трлн попри скорочення виробництва чіпів для смартфонів та інших технологічних товарів внаслідок пандемії, тоді як у 2020 році становив лише 3,6%. За рік експорт до США, зріс на 27,5% - до \$576,1 млрд, а імпорту – на 33,1% до \$179,5 млрд. Лише в грудні профіцит торговельного балансу КНР зі США зріс на 31,1% порівняно з груднем 2020 року та склав \$39,2 млрд. Зокрема експорт зріс на 21,1% до \$56,4 млрд, а імпорту – на 3,3% до \$17,1 млрд.[30]

Отримати вигоду від торговельної війни Китаю та США можуть Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Тайвань, Південна Корея та В'єтнам. Оскільки Китай встановив високий митний тариф на американські соєві боби, альтернативними постачальниками цієї агропромислової продукції є Бразилія та Аргентина, які експортують даний товар у великій кількості. Крім того, азійські тигри Тайвань та Південна Корея виробляють велику кількість промислових товарів, які конкурують із китайськими. Саме тому, вони можуть стати альтернативою завдяки підвищенню своєї конкурентоспроможності. Можна також припустити, що і європейські компанії мають можливість отримати вигоду від американо-китайського протистояння. Французька авіабудівна компанія Airbus може стати альтернативою американському виробнику Boeing, якщо Китай вирішить переорієнтуватися на європейських постачальників [22].

## 2.2. Пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)» в умовах торговельного суперництва

Міжнародна торгова палата (ICC) була заснована як добровільне об'єднання міжнародних компаній, юридичних фірм, торгово-промислових палат, а також професійних асоціацій і поєднання міжгалузевої світової економіки, цілі якої сприятимуть розвитку прикордонної торгівлі та інвестицій, а також забезпеченню принципів ринкової економіки.

Палати надають практичну допомогу суб'єктам міжнародної торговельної діяльності у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, сприяють розвитку експорту товарів та послуг, для чого надають своїм членам широкий спектр професійних послуг, в тому числі консультаційних з питань зовнішньої торгівлі та оцінки ринків, проводять незалежну експертизу товарів, здійснюють оцінку рухомого і нерухомого майна, нематеріальних активів, надають послуги з штрихового кодування товарів, патентно-ліцензійні послуги, оформляють документацію з метою забезпечення захисту прав на інтелектуальну власність тощо. Палати надають підприємцям ділову та юридичну інформацію, організовують семінари, конференції, виставки, забезпечують ділові переговори з економічних питань [24]. Завданнями торгово-промислових палат є:

- сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, подання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва;
- представлення інтересів членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами;
- організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів;
- участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців - громадян України з питань підприємництва, розвитку

конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;

- надання довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємців і підприємців зарубіжних країн згідно з національним законодавством, сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємців;
- сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;
- надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;
- встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємцями, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;
- сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємців;
- виконання інших завдань, передбачених її статутом[19].

Міжнародна Торгова Палата ( Світова Організація Бізнесу,WBO) об'єднує бізнес з 1919 року. Штаб-квартира ICC розташована у Парижі. Сьогодні до складу ICC входять понад 6,5 млн компаній, палат та асоціацій зі 127 країн світу, і МТП має мережу національних комітетів у 91 державі. ICC розробляє правила ведення бізнесу, які використовуються суб'єктами господарювання у міжнародному та внутрішньому співробітництві, зокрема: Incoterms, форс мажор, типові міжнародні комерційні договори, уніфіковані правила щодо застосування інструментів торгового фінансування, практики арбітражу тощо. Протягом року після створення Організації Об'єднаних Націй - ICC було присвоєно статус

найвищого консультативного органу по роботі з ООН та її спеціалізованими підрозділами. У листопаді 2016 року ICC отримала статус спостерігача при ООН. Відповідно до Конституції ICC в тих країнах, де створено національні комітети МТП, Національна Промислова Палата повинна бути його дійсним учасником. Провідною інституцією ICC є Міжнародний Арбітражний Суд, а спеціалізованим підрозділом – Світова Федерація Торгових Палат(WCF).ICC також є офіційним партнером Саміту “Великої сімки ” і колективним консультативним органом таких найбільших міжнародних організацій, як: Світова Організація Торгівлі, Світовий Банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, а також інших провідних глобальних інституцій.

Головними напрямками діяльності ICCє:

- розробка глобальних стандартів ведення бізнесу;
- вирішення комерційних спорів Міжнародним Арбітражним Судом в Парижі;
- послуги із запобігання і протидії комерційним злочинам;
- проведення досліджень з міжнародного бізнесу;
- проведення тренінгів, семінарів та конференцій, які стосуються усіх сфер діяльності ICC;
- відстоювання інтересів міжнародного бізнесу в якості консультативного органу при ООН, ЄБРР, Світовому Банку, СОТ та офіційного партнера саміту G20.
- об'єднання торгово-промислових палат через Світову Федерацію Торгових Палат(WCF);
- сертифікація спеціалістів з торгового фінансування в Академії ICC.

Асоціація “Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати” (ICC Ukraine) створена у серпні 1998 року. ICC Ukraine є першим національним комітетом ICC на території країн СНД. Президентом ICC Ukraine, є Голова Громадської ради при МЗС України Володимир Щелкунов. ICC Ukraine впроваджує в Україні визнані світом стандарти ведення бізнесу, які розробляє

Міжнародна Торгова Палата. ICC Ukraine є асоціацією підприємств та сприяє своїм учасникам у виході на зовнішні ринки, представляє їх дипломатичним місіям іноземних держав в Україні, лобіює їх інтереси у Верховній Раді та Уряді України відповідно до чинних норм законодавства. УНК МТП представлений у складі парламентських Комітетів на правах позаштатних радників-консультантів, громадських радах провідних міністерств і відомств України, що дозволяє брати активну участь у законотворчій діяльності, надавати експертні висновки і своєчасно інформувати керівництво держави та Уряд про ті сучасні тенденції, що відбуваються у глобальному бізнесі.

ICC Ukraine провідна асоціація у сегменті міжнародного співробітництва та партнер для всіх заінтересованих сторін: бізнесу, влади та світової спільноти. ICC Ukraine є активним учасником глобального договору ООН[16]. Міжнародна Торгова Палата представлена у 127 країнах світу та має 93 Національних Комітети [25]. Регіональні представництва УНК МТП відкрито в 25 областях України та центри ділового співробітництва- у 17 зарубіжних країнах, створена надійна договірно-правова база взаємин із всіма облдержадміністраціями та провідними міністерствами України. Актуальними напрямками діяльності УНК МТП є реалізація проектів «Партнерство країн», «Бізнес проти контрафакції та піратства», «Єдине вікно-локальне рішення», що сприятиме подальшому зміцненню ефективності та результативності міжнародних, інвестиційних заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для зарубіжного бізнесу та іноземних інвесторів, кращу обізнаність ділових кіл із умовами ведення бізнесу в Україні УНК МТП на постійній основі надає необхідне сприяння зміцненню позицій свого учасника, відстоюванню та захисту його інтересів як на національному, так і на міжнародному рівні, що в подальшому дозволяє розширити географію вигідних коопераційних зв'язків, а також вирішенню проблемних питань на рівні законодавчої та виконавчої гілок влади. УНК МТП-перший серед Національних комітетів зарубіжних країн підписав тристоронню Угоду про партнерство із Лондонським Бюро протидії комерційним злочинам при Міжнародній Торговій Палаті та Державним комітетом фінансового моніторингу.

За офіційним визнанням керівництва Міжнародної Торгової Палати, УНК МТП входить до десятки найбільш динамічно прогресуючих Національних комітетів. Сама ця оцінка неодноразово доводилась до відома Глави Держави та Уряду України в офіційних листах[9].

Метою проекту "Єдине вікно - локальне рішення" є, насамперед, створення сприятливих умов для міжнародного транспортування вантажів через територію України. Реалізація цієї мети передбачає пошук і знаходження спільних рішень для задач, що відносяться до різних областей діяльності: усунення транскордонних перешкод на шляху інтермодальних перевезень, впровадження найбільш ефективної практики інтермодальних перевезень, а також усунення прогалин в існуючому регулюванні процедур зміни виду транспорту і, водночас, пом'якшення регулювання процедур перетину кордонів. ICC ініціювала проект BASCAP ("Бізнес проти контрафакції та піратства"), який об'єднує світову бізнес-спільноту і сприяє ефективному виявленню порушень прав інтелектуальної власності, залучення місцевих, загальнодержавних та міжнародних органів влади до захисту прав інтелектуальної власності та боротьби з контрафактом і піратством.

Також при ICC Ukraine створений постійно діючий Третейський суд. Використання даного інструменту для розгляду суперечок має низку дуже суттєвих переваг над розглядом справ у державному суді. Зокрема, третейське судочинство забезпечує конфіденційність та більшу швидкість розгляду справ, ніж у державних судових органах. Третейський суд має можливість розглядати справи (пов'язані з широким колом типових комерційних суперечок), де можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи.

Міжнародний арбітражний суд ICC є однією з найавторитетніших у світі установ у галузі вирішення міжнародних комерційних суперечок. Основним завданням Суду є організація та адміністрування арбітражних справ, що виникають у сфері ділового обороту та мають міжнародний характер. Суд адмініструє також суперечки, що не мають міжнародного характеру, за умови наявності між сторонами спору арбітражної угоди.

Для учасників ICC Ukraine існують певні переваги:

- участь ICC Ukraine в громадських радах Міністерств, авторитет серед Посольств іноземних держав в Україні;
- великий досвід роботи представників ICC Ukraine та комісій ICC Ukraine у реальному секторі економіки;
- пошук партнерів та надання консультацій за рахунок налагодженої комунікації зі штаб-квартирою ICC, її комісіями, національними комітетами ICC, торгово-промисловими палатами іноземних країн;
- наявність міжнародних центрів ділового співробітництва у зарубіжних країнах;
- присутність ICC Ukraine у регіонах України;
- діяльність комісій ICC Ukraine, які включають найкращих представників відповідних галузей економіки.

Основним завданням регіональних представництв є розширення сфери впливу, конструктивне співробітництво у сегменті сприяння розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій із впровадженням кращих світових практик на рівні області, району та міст обласного значення та надання допомоги регіональному бізнесу у виході на міжнародні ринки.

Місіями регіональних представництв є:

- послідовний захист прав та законних інтересів національного бізнесу на місцевому рівні в економічній, правовій та інших сферах їх діяльності;
- представництво інтересів учасників ICC Ukraine на місцевому рівні;
- зміцнення загального добробуту держави та відстоювання інтересів учасників ICC Ukraine у ЦОВВ;
- активність і результативність посередництва між учасниками ICC Ukraine і владою;
- добросовісне партнерство з активними структурами громадянського суспільства;
- постійна робота щодо вдосконалення правових засад суспільного життя;

Діяльність регіональних представництв вже дала певні результати (рис.2.1):



Рисунок 2.1. Результати діяльності регіональних представництв ICC Ukraine

Джерело: створено автором на основі [16].

26 листопада 2017 року підписано угоду про співробітництво та координацію діяльності між Кіровоградською обласною державною адміністрацією та Українським національним комітетом Міжнародної Торгової Палати [16].

## Висновок до розділу 2

Китай та США є досить активними торговельними партнерами, але не дивлячись на це, їхні відносини перебувають в стадії торговельного конфлікту. Наслідки протистояння між США та Китаєм у торговельній сфері мають суттєвий вплив як на окремі країни, так і на світову торговельну систему в цілому, тому до цієї проблеми прикута особлива увага всього світового співтовариства. Адже і США, і Китай є одними з найбільш залучених країн у світову торгівлю.

Початком торговельної війни між цими країнами-гігантами можна вважати встановлення владою США окремих тарифів з метою зменшення експорту Китаю, що безумовно вплинуло на добробут американських споживачів, а також

спричинило ускладнення процесу роботи виробників, що мають китайських партнерів. Також у відповідь Китай вводить тарифи на американську продукцію, знижує курс національної валюти. Наслідком стало послаблення всієї світової економіки. Тому зростає необхідність врегулювання цієї суперечки. Незважаючи на всі непорозуміння, останні декілька років країни намагаються прийти до примирення. Починаючи з 2019 року відбувається поступовий процес зниження відсоткової ставки, що сприяє поживленню імпорту та встановленню більш міцних зв'язків між американсько-китайськими партнерами, але все-таки залишається багато невирішених питань.

Саме врегулювання торговельних суперечок між суб'єктами міжнародного бізнесу є головним завданням та пріоритетом розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)». Міжнародна торгова палата була заснована з метою розвитку міжнародної торгівлі та інвестиційної діяльності. Призначенням є надання практичної допомоги суб'єктам міжнародного бізнесу у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, захист прав на інтелектуальну власність, надання консультаційних послуг з питань зовнішньої торгівлі, розробка стандартів ведення бізнесу. З метою вирішення суперечок створено постійно діючий міжнародний арбітражний суд ICC, що є однією з найавторитетнішою установ у галузі вирішення міжнародних комерційних спорів.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Ця робота висвітлює основні особливості діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах торговельного суперництва; ефективність діяльності підприємств; різновиди та способи вирішення суперечок, а також фактори їх виникнення; визначено різницю в ступенях суперечливих ситуацій. Також описано торговельне суперництво та можливі наслідки на прикладі провідних країн світу( США та Китай), а також висвітлено сутність та основні пріоритети розвитку Асоціації «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)».

На основі даної роботи можна зробити наступні висновки:

- Одним із найважливіших показників зовнішньоекономічної діяльності є ефективність. Ефективність- показник, що демонструє рівень потенціалу суб'єкта ЗЕД. Існують багато чинників(внутрішніх та зовнішніх), що впливають на визначення ефективності підприємства.
- Існують різні стадії суперечливих торговельних відносин (суперечлива ситуація, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна). Вони мають різні наслідки, але найтяжчою є торговельна війна, що характеризується порушенням правил торговельної політики та може призвести до великих матеріальних втрат, погіршенню відносин між країнами;
- Відстеження торговельної та політичної ситуації між США та Китаєм досить важливе, адже це країни-гіганти у міжнародній торгівлі і ступінь суперечливості між ними впливає світову торгівлю в цілому.
- Останні роки відстежується послаблення торговельного конфлікту між США та Китаєм, зростають показники експорту та імпорту;
- Не існує країни, що позбавлена торговельної агресивності;
- Досить важливим питанням є контроль та врегулювання торговельного конфлікту. Міжнародна торгівля регулюється правилами СОТ.

- Механізм вирішення суперечки за правилами СОТ передбачає 12 етапів, які завдяки глибокому аналізу допоможуть вирішити будь-який конфлікт.
- Також окрім надання консультаційних послуг в сфері проведення торговельних операцій, надання юридичної допомоги, проведення досліджень з міжнародного бізнесу, організації семінарів, виставок, Асоціація «Український національний комітет Міжнародної торгової палати (ICC Ukraine)» займається вирішенням конфліктних ситуацій, відстоюванням інтересів міжнародного бізнесу в якості консультативного органу при ООН, ЄБРР, Світовому Банку, СОТ та офіційного партнера саміту G20.

З метою розвитку Асоціації створено певні переваги для учасників ICC:

- авторитет серед Посольств різних держав,
- надання допомоги досвідченими представниками,
- широкий спектр надання консультацій за рахунок зв'язків зі штаб-квартирою та національними комітетами,
- добросовісне партнерство,
- швидкість та результативність у вирішенні питань,
- присутність ICC Ukraine у регіонах України.

Також створено регіональні представництва з метою захисту інтересів на місцевому рівні, формування сприятливого для інвестування іміджу для України.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асланова Е.І., Заблоцька Р.О. Торгова війна як прояв економічних конфліктів: зміст та специфіка розгортання, 2019. 3с.
2. Гавриленко Н.М., Широкий Г.М. Щодо відносин між США та КНР у торговельній сфері, 2020. 14с.
3. Геополітичний трикутник США-Китай-ЄС. [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://prismua.org/wp-content/uploads/2021/09/EU\\_china\\_usa.pdf](http://prismua.org/wp-content/uploads/2021/09/EU_china_usa.pdf)
4. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі, 2013. 25с.
5. Гулакова В.Л., Козак Ю.Г. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств, 2018. 4с.
6. Дягилєва А.Ю., Зайцева Л. О. Місце торгівлі в системі міжнародних економічних відносин, 2019. 3с.
7. Ефективність діяльності підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1931071047540/ekonomika/efektivnist\\_diyalnost\\_i\\_pidpriyemstva](https://pidru4niki.com/1931071047540/ekonomika/efektivnist_diyalnost_i_pidpriyemstva)
8. Індикатори оцінки економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/84414/ekonomika/indikatori\\_otsinki\\_ekonomichnoyi\\_bezpeki\\_pidpriyemstva](https://pidru4niki.com/84414/ekonomika/indikatori_otsinki_ekonomichnoyi_bezpeki_pidpriyemstva)
9. Інформація по результати діяльності Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.drs.gov.ua/wp-content/uploads/2015/09/Ukrai-nskyy-natsionalnyy-komitet-Mizhнародnoi-Torgovoi-Palaty.pdf>
10. Казарновська Т.О., Якубовський С.О. Трансформація зовнішньоторговельних позицій країн Північної Америки, 2020. 8с.
11. Козак Ю.Г., Савельєв Є.В., Shengelia Т., Куриляк В.Е., Gribincea А., Уханова І.О., Сукач О.О., Сулим О.В., Єрмакова О.А., Захарченко О.В., Заєць М.А., Бурлаченко Д.М., Боденчук Л.Б., Момотенко Н.С., Швагірева В.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те,

перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.

12. Міжнародна економічна діяльність [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/14210318/ekonomika/mizhnarodna\\_ekonomichna\\_diyalni\\_st](https://pidru4niki.com/14210318/ekonomika/mizhnarodna_ekonomichna_diyalni_st)
13. Міжнародна торгова палата [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/84052/finansi/mizhnarodna\\_torgova\\_palata](https://pidru4niki.com/84052/finansi/mizhnarodna_torgova_palata)
14. Міжнародні відносини і зовнішня політика держави [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/12090810/politologiya/mizhnarodni\\_vidnosini\\_zovnishny\\_a\\_politika\\_derzhavi](https://pidru4niki.com/12090810/politologiya/mizhnarodni_vidnosini_zovnishny_a_politika_derzhavi)
15. Пан М. П. «Основи зовнішньоекономічної діяльності» - «Економіка і підприємництво»/ М.В. Пан, В.І. Торкатюк, О.С. Вороніна – Харків: ХНАМГ, 2008
16. Підтримка регіонального бізнесу ICC Ukraine [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.kr-rada.gov.ua/site/uploads/files/Time-to-Invest/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%82%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%BA%D0%B0%20%D1%80%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83%20ICC%20Ukraine%2C%20%D0%92%D0%B0%D1%85%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B3%20%D0%A9%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B8%D0%BD%D1%96%D0%BD.pdf>
17. Проблема визначення ефективності. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [https://pidru4niki.com/1854051647541/ekonomika/problema\\_viznachen\\_nya\\_efektivnosti\\_metodichni\\_pidhodi\\_otsinki\\_efektivnosti\\_diyalnosti\\_pidpriyemstva](https://pidru4niki.com/1854051647541/ekonomika/problema_viznachen_nya_efektivnosti_metodichni_pidhodi_otsinki_efektivnosti_diyalnosti_pidpriyemstva)
18. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України // Відом. Верхов. Ради України. - 1991. - № 29. - Ст. 377

19. Про торгово-промислові палати в Україні: Закон України // Відом. Верхов. Ради України. - 2020. - № 671/97 - Ст. 3
20. Світові торговельні війни: особливості та наслідки [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4153>
21. Солодковський Ю. М., Столярчук Я. М., Поручник А. М., Мозговий О. М., Циганкова Т. М., Галенко О. М., Федірко О. А., Бурмака М. О., Веремієнко Т. С. Міжнародна економічна діяльність у XXI столітті: механізми, форми, регулювання: зб. матеріалів студентської наук.-практ., 2020. – 517 с.
22. Торговельна війна між США та Китаєм: які країни отримують вигоду? [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://adastra.org.ua/blog/torgovelnajijna-mizh-ssha-ta-kitayem-yaki-krayini-otrimuyut-vigodu>
23. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / Наук. ред. В. Юрчишин. - Київ: Заповіт, 2019. 190 с.
24. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ucci.org.ua/about>
25. Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://web.archive.org/web/20161214161427/http://iccua.org/golovne-pro-icc-ukraine/>
26. Федотова Ю. Передумови виникнення, види та механізм вирішення конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі, 2020. 5 с.
27. Шнипко О. С. Торговельні війни в умовах глобалізації: значення для України, 2011. 3 с.
28. Якубовський С. О., Родіонова Т. А., Бабінчук О. С. Торговельне протистояння США та Китаю: причини та наслідки, 2020. 10 с.
29. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект, 2018. 4 с.
30. Financialclub [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<https://finclub.net/ua/news/kytai-otrymav-rekordni-usd676-mlrd-vid-zovnishnoi-torhivli>

