

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

(на матеріалах Торгово-промислової палати України, м.Київ)

Студентки 4 курсу, 15 групи,
спеціальності 292 «Міжнародні економічні
відносини» освітня програма
«Міжнародний бізнес»

підпис

Свиридюк
Анастасії
Юріївни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
світової економіки

підпис

Лежешькова
Вікторія
Геннадіївна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри
світової економіки

підпис

Лежешькова
Вікторія
Геннадіївна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки
Спеціальність, освітня програма
Міжнародні економічні відносини, міжнародний бізнес

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Свиридюк Анастасії Юріївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)
«Торговельне посередництво в міжнародному бізнесі»

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченого роботи (проекту)

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

Мета роботи (проекту) дослідження та аналіз ролі торговельного посередництва в міжнародному бізнесі. Вивчення сутності, функцій, переваг та викликів, що виникають у контексті торговельного посередництва.

Об'єкт дослідження: посередницька діяльність в міжнародній торгівлі.

Предмет дослідження: теоретичні та прикладні аспекти торговельного посередництва в міжнародному бізнесі.

4. Перелік графічного матеріалу 6 таблиць, 3 діаграми та 5 рисунків.

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 20.12.2022	20.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	07.02.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу	до 28.02.2023	27.02.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу	до 26.04.2023	25.04.2023
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	19.05.2023
6	Попередній захист ВКР	За графіком (30.05.2023 – 10.06.2023)	За графіком (30.05.2023 – 10.06.2023)
7	Захист ВКР	За графіком (13.06.2023 – 24.06.2023)	За графіком (13.06.2023 – 24.06.2023)

8. Дата видачі завдання « _____ » _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

10. Керівник освітньої програми

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

11. Завдання прийняв до виконання студент

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Випускна кваліфікаційна робота Свиридюк А.Ю. присвячена дослідженню торговельного посередництва в міжнародному бізнесі. Роботу виконано за матеріалами Торгово-промислової палати України, м. Київ.

У першому розділі було визначено сутність торговельного посередництва в міжнародному бізнесі, а також наведено характеристику та особливості міжнародного торгового посередництва.

У другому розділі досліджено стан зовнішньої торгівлі України та проаналізовано сприятливість середовища міжнародного бізнесу для українських підприємств. Запропоновано напрями активізації міжнародного посередництва за сприяння Торговельно-промислової палати України.

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

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Лежетько В.Г. _____

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми _____

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Свиридюк Анастасія Юріївна. Торговельне посередництво в міжнародному бізнесі (на матеріалах Торгово-промислової палати України).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню торговельного посередництва в контексті міжнародного бізнесу на прикладі Торгово-промислової палати України. Основною метою дослідження є аналіз ролі та впливу посередників на міжнародну торгівлю та економіку України.

Для досягнення поставленої мети було використано методи наукового дослідження, зокрема аналіз літературних джерел, статистичні дані. У дослідженні використаний індексний метод, що дозволяє здійснити кількісну оцінку впливу торговельного посередництва на розвиток міжнародного бізнесу з використанням показників, індексів та статистичних даних.

Дослідження показало, що торговельні посередники виконують важливу функцію в економіці, забезпечуючи доступ до ринків для виробників і постачальників, координуючи логістичні процеси та надаючи маркетингову підтримку. Торговельно-промислова палата України виступає важливим посередником для українських компаній у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та розвитку міжнародних партнерств.

Ключові слова: торговельне посередництво, міжнародний бізнес, Торгово-промислова палата України, зовнішньоекономічна діяльність.

ANNOTATION

Svyrydiuk Anastasiia Yurivna. Trade mediation in international business (based on the materials of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine).

The thesis is devoted to the study of trade mediation in the context of international business using the example of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine. The main goal of the study is to analyze the role and influence of intermediaries on international trade and the economy of Ukraine.

To achieve the goal, scientific research methods were used, in particular, analysis of literary sources, statistical data. The research uses the index method, which allows for a quantitative assessment of the influence of trade mediation on the development of international business using indicators, indices and statistical data.

The study found that resellers play an important role in the economy by providing access to markets for producers and suppliers, coordinating logistics processes and providing marketing support. The Chamber of Commerce and Industry of Ukraine acts as an important intermediary for Ukrainian companies in the implementation of foreign economic activities and the development of international partnerships.

Keywords: trade brokerage, international business, Chamber of Commerce and Industry of Ukraine, foreign economic activity.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1	4
ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ	4
1.1. Сутність торговельного посередництва в міжнародному бізнесі.....	4
1.2. Характеристика та особливості міжнародного торгового посередництва.....	11
Висновки до розділу 1	16
РОЗДІЛ 2	18
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА ЗА СПРИЯННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ	18
2.1. Аналіз зовнішньої торгівлі України та сприятливості середовища міжнародного бізнесу.....	18
2.2. Напрями активізації міжнародного посередництва за сприяння Торговельно- промислової палати України.....	26
Висновки до розділу 2	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	35
ДОДАТКИ	42

ВСТУП

Актуальність теми. Торговельне посередництво в міжнародному бізнесі є актуальною і важливою темою. Торговельні посередники виконують важливу роль у забезпеченні посередництва та координації між підприємствами з різних країн.

У глобальному світі, де міжнародна торгівля розквітає, торговельні посередники стикаються з багатьма складнощами, пов'язаними з організацією та координацією виробництва, логістикою, відповідністю стандартам та регламентам, пошуком партнерів та фінансуванням. Вони є невід'ємною частиною ринкової економіки, оскільки кожен підприємець, який займається торгівлею, виступає як посередник або користується послугами торговельних посередників.

Торговельні посередники можуть надавати різноманітні послуги, такі як консультації з міжнародного бізнесу, пошук партнерів, організація виставок та ярмарків, розробка маркетингових стратегій тощо. Вони також виконують роль дослідників, збирають необхідну інформацію, планують стратегію і відповідають за доведення товарів або послуг до споживачів.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти торговельного посередництва в міжнародному бізнесі, а саме торговельне посередництво в міжнародному бізнесі, його роль, функції, переваги та виклики, зокрема з позиції діяльності ТПП Україна, її послуг та програм спрямованих на розвиток торговельного посередництва.

Об'єктом дослідження є посередницька діяльність в міжнародній торгівлі.

Мета роботи: дослідження та аналіз ролі торговельного посередництва в міжнародному бізнесі. Вивчення сутності, функцій, переваг та викликів, що виникають у контексті торговельного посередництва.

Методи дослідження: використовується досить поширений в статистичних дослідженнях – індексний метод. Він заснований на відносній мірі співвідношення між рівнем явища та еталонним рівнем для порівняння.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

1.1. Сутність торговельного посередництва в міжнародному бізнесі

Міжнародне торговельне посередництво є важливим аспектом сучасної глобальної економіки. Це процес, у якому посередник діє як посередник між постачальниками і покупцями з різних країн, допомагаючи полегшити та забезпечити ефективний потік товарів, послуг і капіталу [30]. Актуальність та особливості міжнародного торговельного посередництва відображаються у декількох аспектах.

По-перше, зростаюча глобалізація економіки приводить до збільшення обсягів міжнародної торгівлі. Країни стають більш залежними від взаємного обміну товарами та послугами. Торговельні посередники забезпечують зручність і швидкість укладання угод між різними сторонами, оскільки вони мають спеціалізовані знання про міжнародні ринки, торговельні умови та правила.

По-друге, різниця в культурі, мові, правовій системі та регулюванні торгівлі між країнами створює складнощі для прямої взаємодії між постачальниками та покупцями. Торговельні посередники володіють експертними знаннями в цих питаннях і можуть допомогти зменшити ризики та помилки, що виникають у процесі міжнародної торгівлі [1].

Торговельні посередники також мають переваги, які зробили їх невід'ємною складовою міжнародного бізнесу. Одна з переваг - це наявність ефективних контактів і зв'язків на ринках різних країн. Це дозволяє їм знаходити найкращі пропозиції та можливості. Вони можуть допомогти зменшити фінансові, юридичні та логістичні ризики, пов'язані з міжнародною торгівлею. Вони вміють оцінювати ринкову ситуацію, прогнозувати зміни валютних курсів, дотримуватися міжнародних торговельних правил та норм, а також вирішувати спори, які можуть виникнути у процесі торгівлі.

Також важливо відзначити, що торговельні посередники забезпечують економію часу і зусиль. Замість того, щоб вести прямі переговори з кожним

постачальником або покупцем окремо, компанії можуть скористатися послугами посередника, який вже має встановлені контакти та досвід у веденні міжнародного бізнесу. Це дозволяє підприємствам зосередитися на своїх основних діяльностях, збільшувати ефективність та отримувати більше можливостей для зростання [37].

Торговельне посередництво включає в себе різноманітні види діяльності, які залежать від характеру торговельного процесу та ролі посередника. Основні типи торговельних посередників можна класифікувати наступним чином:

Таблиця 1.1

Види торговельно-посередницької діяльності та основні типи торговельних посередників

Види діяльності	Типи посередників	Відносини з товаровиробником	Функції
Діяльність з перепродажу товарів	Дистрибутори або прокатчики	Незалежні, частково залежні	це компанія або організація, яка виступає посередником між виробниками товарів або послуг і роздрібними продавцями або кінцевими споживачами..
	Дилери	Незалежні, частково залежні	придбають товари безпосередньо від виробників або оптовиків і реалізують їх роздрібним споживачам.
	Комісіонери	Незалежні, частково залежні	продають товари або послуги від імені і в інтересах інших осіб. Вони отримують комісійні винагороди за кожну укладену угоду або здійснену продаж.
	Консигнатори	Частково залежні	беруть товари від виробників на комісію і реалізують їх від імені виробника. Вони не купують товари, але забезпечують їх просування та продаж на ринку.
	Лізингодавці	Незалежні	надають товари або обладнання в оренду на певний період за плату, забезпечують доступ до необхідних активів без потреби в їх повній покупці.
	Аукціоністи	Незалежні	проводять торги, приймають ставки, визначають переможців та допомагають укласти угоди після завершення аукціону.
Створення умов для здійснення актів купівлі-продажу	Комерційні агенти	Незалежні, частково залежні	можуть представляти одне або кілька підприємств і виконувати різні завдання залежно від домовленостей.
	Брокери	Залежні	забезпечують послуги по знаходженню контрагентів, проведенню торгівлі та виконанню угод за винагороду. Працюють в різних сферах, включаючи фінансові ринки, нерухомість, страхування тощо.
	Агенти	Незалежні, частково залежні	виконують різноманітні завдання, такі як пошук партнерів для укладення угод, представництво інтересів клієнта на ринку, проведення переговорів, виконання продажів або закупівель.

Джерело: складене за даними [24], [16], [7].

Висвітливши деякі особливості міжнародного торговельного посередництва, варто підкреслити його важливість у сприянні глобальному економічному зростанню, сприянні міжнародним торговельним відносинам та забезпеченні доступу до різних ринків для підприємств [14].

В залежності від специфіки діяльності цих самих посередників не існує одного єдиного пояснення поняття «посередник», але науковці із усіх можливих варіантів виділили два найпопулярніших – це фінансові та торговельні посередники.

Фінансові посередники гарантують захист фінансових ризиків компанії при здійсненні операцій як на міжнародному, так і на національному ринках. Їх послуги є популярними серед підприємців, оскільки останні бажають створити стабільне бізнес середовище компанії без непередбачених збитків.

В умовах сучасного ринку торговий посередник - це особа або організація, яка виконує посередницьку роль між виробниками товарів або послуг і споживачами. Торговий посередник залучається для забезпечення ефективного переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача шляхом використання своїх знань, ресурсів, мережі контактів і навичок у сфері торгівлі [12].

Він забезпечує зв'язок між сторонами, організовує торговельні операції, постачання товарів та послуг, а також координує процеси продажу, закупівлі, розподілу і доставки. Іншими словами, людина котра займається торговельним посередництвом [13].

Історія торговельного посередництва сягає далеко назад у часі. Вже в середньовіччі з'явилися спеціалізовані торговельні компанії, які виступали посередниками у торговельних операціях між країнами. З часом посередництво стало все більш поширеним і розвиненим, особливо з появою нових технологій та засобів комунікації.

Сьогодні торговельне посередництво продовжує грати важливу роль у міжнародному бізнесі. Завдяки постійному розвитку глобалізації та зростанню міжнародної торгівлі, посередники стають незамінними укладачами угод і сприяють встановленню зв'язків між компаніями з різних країн.

Визначеннями посередництва за 5 сучасними джерелами:

Джерело	Визначення посередництва
<i>Conflict Resolution and Mediation Center of Howard County, Inc.</i>	Посередництво - це процес, за допомогою якого незалежна третя сторона допомагає сторонам знайти спільне рішення або укласти угоду.
<i>Mediate.com</i>	Посередництво - це форма альтернативного вирішення спорів, у якій третя нейтральна сторона допомагає сторонам знайти взаємовигідне рішення.
<i>Mediation Northern Ireland</i>	Посередництво - це процес вирішення конфлікту, у якому незалежна особа допомагає сторонам знайти спільне рішення.
<i>Mediation Institute of Ireland</i>	Посередництво - це процес, за допомогою якого третя сторона сприяє співпраці та діалогу між конфлікуючими сторонами з метою досягнення взаємовигідного рішення.
<i>Department of Justice and Equality, Ireland</i>	Посередництво - це форма альтернативного вирішення конфліктів, у якій об'єднана третя сторона допомагає сторонам досягти мирного врегулювання.

Джерело: складене за даними [18], [34], [33], [19].

Сучасні технології, зокрема Інтернет та електронна комерція, впливають на торговельно-посередницьку діяльність, дозволяючи посередникам ефективно просувати свої послуги, знаходити покупців та продавців, проводити торговельні операції та вести комунікацію без фізичної присутності. Водночас, з появою нових технологій з'являються нові форми торговельного посередництва, такі як онлайн-платформи, маркетплейси та агрегатори, які забезпечують зручну та швидку взаємодію між продавцями та покупцями по всьому світу. Зараз, сучасні торговельні посередники можуть надавати різноманітні послуги, пов'язані з продажем товарів, такі як реклама, маркетинг, логістика та підтримка клієнтів. Вони можуть допомагати виробникам і споживачам знаходити одне одного, узгоджувати умови поставок, укладати договори та забезпечувати вирішення спорів[28].

У сучасних умовах, коли глобалізація світової економіки набуває все більшої значимості, компанії все частіше звертають свою увагу на міжнародну діяльність з метою розширення своїх ринків збуту, збільшення прибутку та отримання конкурентної переваги. Торгові посередники відіграють важливу роль у допомозі підприємствам у міжнародній діяльності та виконують різноманітні функції для покращення їх конкурентноспроможності.

Функції торговельних посередників у міжнародному бізнесі в 2021 році:

Організація поставок та логістики	посередники можуть бути відповідальні за організацію поставок товарів від постачальників до покупців, забезпечення умов транспортування, зберігання та доставки товарів.
Забезпечення зв'язку між продавцями та покупцями	торговельні посередники можуть бути відповідальні за зв'язок між продавцями та покупцями, допомагаючи вирішувати різноманітні питання та координуючи співпрацю.
Пошук нових ринків	посередники можуть допомогти підприємствам знайти нові ринки та клієнтів за межами власної країни.
Маркетингові та дослідницькі послуги	торговельні посередники можуть допомагати підприємствам проводити маркетингові та дослідницькі роботи на ринках, на яких вони не мають досвіду.
Захист від ризиків	торговельні посередники можуть допомагати підприємствам уникнути ризиків, пов'язаних з імпортом та експортом товарів, таких як ризики валютних курсів, тарифів та інших обмежень.

Джерело: складене за даними [6].

Різні типи торговельних посередників виконують свої специфічні функції у торговельній сфері, забезпечуючи узгодження інтересів між виробниками і споживачами, забезпечуючи послуги посередництва та сприяючи ефективному функціонуванню ринків. Також посередники можуть бути присутніми в різних формах торговельної діяльності, включаючи чисту торгівлю. В чистій торгівлі посередник не втручається у виробничий процес або зміну якості товару, а просто виконує роль посередника між виробником і кінцевим споживачем. Чиста торгівля відноситься до форми торговельної діяльності, де посередник здійснює безпосередню купівлю товарів у виробника або постачальника і продаж їх кінцевим споживачам без будь-яких проміжних обробок або модифікацій товару. Прикладом чистої торгівлі може бути роздрібний магазин, який закупає товари безпосередньо від виробників і продає їх кінцевим споживачам без подальшої обробки або змін.

Торговельно-посередницька діяльність відрізняється від чистої торговельної діяльності тим, що воно включає не лише купівлю-продаж товарів, але й виконання додаткових функцій, таких як організація транспортування, зберігання, реклами, узгодження контрактів, послуг післяпродажного обслуговування тощо. Посередник діє як посередник між виробниками і споживачами, сприяючи укладанню угод і забезпеченню ефективного торговельного процесу [29].

Торговельно-посередницька діяльність - це самостійна ініціативна діяльність юридичних та фізичних осіб, яка включає в себе здійснення комерційних операцій з купівлі-продажу товарів та встановлення комерційних зв'язків від імені своєї організації або за дорученням третьої сторони.

У торговельно-посередницькій діяльності є певні умови, які можуть бути відображені у формі комерційної або комісійної діяльності. У першому випадку посередник купує і продає продукцію власним іменем та рахунком, стаючи власником товару і беручи на себе ризик його подальшої реалізації. У другому випадку посередник продає товар від імені представленої особи, не набуваючи прав власності на товар і зменшуючи свої ризики порівняно з торговцем-комісіонером. Реалізація продукції через посередників може бути більш ефективною, допомагаючи компанії не лише у збуті продукції, але й у розвитку діяльності компанії в цілому, незважаючи на те, що на перший погляд прямий збут може виглядати простішим, але не завжди є більш ефективним і менш тривалим у часі.

Багато джерел ототожнюють сутність торгівлі та посередницької діяльності з поняттям торгівлі, наголошуючи на тому, що це добровільна і незалежна діяльність з купівлі та продажу товарів з метою отримання прибутку. Однак таке визначення несправедливо зводить цю діяльність до процесу "купівлі та продажу товарів" і не підкреслює її багатогранну природу [28].

Якщо більш детально розглянути функції, які виконують посередники, то ми отримаємо: дослідження ринку (збір інформації, необхідної для планування та сприяння збуту); просування (створення та розповсюдження комунікаційних засобів через канали збуту); взаємовідносини з клієнтами (вибір товару відповідно до вимог замовника); ведення переговорів (узгодження цін та інших умов); організація транспортування товарів (транспортування, зберігання); фінансування (пошук та використання коштів для оплати витрат на доставку товарів споживачам); прийняття ризику (прийняття відповідальності за доведення продукту до кінцевого споживача) [6].

Сучасний торговельний посередник виконує роль стратегічного партнера для своїх клієнтів у глобальному бізнесі. Він володіє спеціалізованими знаннями,

мережами контактів та навичками управління ризиками, які допомагають підприємствам знаходити нові можливості, забезпечувати ефективність та знижувати ризики у міжнародній торгівлі.

Також, на посередницьку діяльність можуть мати вплив нормативні акти, особливо у контексті міжнародної торгівлі. Деякі з них можуть застосовуватися безпосередньо до посередників, в той час як інші впливають на умови і правила, за якими ведуться бізнес-операції.

Міжнародні нормативні акти – це документи, угоди або конвенції, прийняті міжнародними організаціями або міжнародними спільнотами, які встановлюють стандарти, правила та норми поведінки для регулювання конкретних аспектів міжнародних відносин, включаючи міжнародну торгівлю, права і обов'язки сторін, охорону прав і інтелектуальної власності, екологічні стандарти та багато іншого.

Нормативні акти можуть бути прийняті різними міжнародними організаціями, такими як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Всесвітня торговельна організація (WTO), Міжнародна палата торгівлі (ICC), Європейський союз (EU) та іншими. Нормативні акти мають на меті створення загальноприйнятих правил і стандартів, які сприяють співпраці та регулюванню міжнародних відносин. Вони використовуються для забезпечення стабільності, захисту прав та інтересів сторін, спрощення торгівлі та зменшення негативних наслідків для міжнародного співробітництва [8].

Наприклад, угода про міжнародні комерційні операції (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG) може бути використана в посередницькій діяльності для встановлення правил і стандартів при укладанні міжнародних договорів купівлі-продажу товарів.

Крім того, існують міжнародні стандарти управління, такі як стандарти ISO (Міжнародна організація зі стандартизації), які можуть бути використані посередниками для встановлення систем управління якістю, екологічними стандартами та іншими вимогами.

Хоча безпосереднє використання міжнародних нормативних актів може бути залежним від конкретного контексту та сфери посередницької діяльності, вони

можуть надавати рамки і стандарти для бізнес-операцій та взаємовідносин між посередниками, виробниками і покупцями [36].

1.2. Характеристика та особливості міжнародного торгового посередництва

Міжнародний посередник оперує на міжнародному рівні, працюючи з різними країнами або сторонами. Він може бути надісланий на посередництво однією або кількома державами, міжнародними організаціями, такими як Організація Об'єднаних націй (ООН) або Європейський союз (ЄС), або працювати власними силами. Міжнародний посередник допомагає укладати угоди та сприяє встановленню та підтримці співпраці між різними країнами або сторонами. Міжнародні посередники можуть мати різні форми і функції, включаючи державні установи, неприбуткові організації, приватні компанії або індивідуальних посередників.

Світовий посередник – термін, який використовується для опису посередників з найвищим рівнем впливу і авторитету. Вони є видатними фігурами на міжнародній арені і можуть виступати в ролі міжнародних посередників або навіть сприяти вирішенню конфліктів на внутрішньодержавному рівні. Світові посередники часто мають великий політичний вплив, відомість і досвід у врегулюванні конфліктів. Відомі світові посередники це – Організація Об'єднаних націй (ООН), Організація з безпеки і співробітництва в Європі (ОБСЄ), Європейський союз (ЄС) тощо.

Порівнюючи характеристики міжнародних та світових посередників можна сказати, що міжнародний посередник займається міжнародними конфліктами, тоді як світовий посередник має більший вплив і авторитет і може працювати як на міжнародному, так і на внутрішньодержавному рівнях.

За даними Світової організації торгівлі (WTO) на 2019 рік, близько 70% світового експорту та 75% світового імпорту товарів здійснювалися за допомогою посередників. Окрім того, згідно з посередниками для забезпечення міжнародних поставок та продажів [22].

Існує дві глобальні групи торговельних посередників, які діють на міжнародному рівні: роздрібні торговці та оптовики.

Роздрібні торговці купують товари від виробників або оптовиків і продають їх кінцевим споживачам або клієнтам. Оптовики, з свого боку, продають товари переважно роздрібним торговцям, іншим посередникам, комерційним, промисловим або інституційним користувачам. Вони придбвають товари для подальшого перепродажу або використання у комерційних цілях [22].

Роздрібна промисловість відчула кілька змін протягом досліджуваного періоду через зміну економічних умов у всьому світі. Глобальна економіка сповільнилася в 2019 році, але зазнала значних труднощів у 2020 році через пандемію COVID-19, що призвело до складного прогнозування для роздрібно-промисловості. Оскільки більшість продуктів у цій галузі є циклічними, роздрібна промисловість показала повільне відновлення протягом 2021 року [20].

Оптова промисловість включає бізнес на бізнес-електронні ринки, платформи та агентів, які полегшують оптову торгівлю, які не володіють або не обробляють продукти, які вони продають. Оптовий ринок сегментується на оптовиків торгових товарів з обмеженим терміном придатності продукту; оптові електронні ринки та агенти, брокери та оптовики торгівлі товарами тривалого користування [15].

Очікувалося, що світовий оптовий ринок зросте з \$45025,1 млрд у 2021 році до \$49371,76 млрд у 2022 році при складних річних темпах зростання (CAGR) на рівні 9,7%. Зростання в основному пов'язане з тим, що компанії відновлюють свою діяльність і відновлюються після впливу COVID-19, що раніше призвело до обмежувальних заходів стримування, пов'язаних з соціальним дистанціюванням, віддаленою роботою та закриттям комерційної діяльності, що призвело до операційних проблем. Очікується, що оптовий ринок досягне \$ 64334,41 млрд в 2025 році при CAGR 7%.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим регіоном на світовому оптовому ринку, на який припадає 51% ринку в 2020 році. Північна Америка була

другим за величиною регіоном, на який припадало 16% світового ринку. Близький Схід був найменшим регіоном на світовому оптовому ринку.

Очікується, що оптовий ринок виграє від стійкого економічного зростання, прогнозованого для багатьох розвинених країн і країн що розвиваються.

За даними Міжнародної торговельної палати (ІСС), більше половини світового експорту і імпорту товарів проходять через проміжні етапи посередницької діяльності. Згідно з оцінками ІСС на 2019 рік, загальний обсяг світової торгівлі, яка пройшла через посередницькі структури, склав 19,4 трильйона доларів США [22].

За 2020 рік, обсяг міжнародної торгівлі становив 18,89 трильйонів доларів США, що на 5,3% менше, ніж у 2019 році. Спалах коронавірусної хвороби (COVID-19) став масовим обмеженням на оптовому ринку в 2020 році, оскільки ланцюжки поставок були порушені через торговельні обмеження, а споживання скоротилося через локдауни, введені урядами по всьому світу.

Кроки національних урядів щодо стримування передачі вірусу призвели до зниження виробництва і торгівлі товарами та до загального зниження економічної активності у країн, що вводили жорсткі обмежувальні заходи. Спалах нових штамів хвороби продовжував негативно впливати на бізнес-середовище впродовж 2021 та 2022 років через обмежувальні заходи [37].

Однак очікується, що ринок відновиться від шоку протягом 2023-2024 років, оскільки коронакриза – це подія "чорного лебедя" і не пов'язана з поточними або фундаментальними слабкостями на ринку або світовій економіці.

У той же час, за даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД), близько 70% міжнародної торгівлі відбувається через посередників, такі як торговельні компанії, дистриб'ютори, брокери тощо [35].

Сучасний посередник має ряд ключових характеристик, які роблять його ефективним у своїй ролі: нейтральність (посередник є абсолютно нейтральним та безприбічним. Він не може підтримувати жодну зі сторін конфлікту і має діяти об'єктивно, без упередженості); досвід та компетенція (ефективний посередник має глибокі знання та розуміння в сфері міжнародних відносин, політики, права і

дипломатії); комунікативність (посередник має високі навички комунікації та вмiє ефективно спілкуватися зі сторонами конфлікту. Він володіє навичками слухання, виявляє емпатію та здатний встановлювати конструктивний діалог між ними.); довіра та конфіденційність (забезпечує конфіденційність усіх переговорів та інформації, яку отримує посередник, створює відчуття безпеки та сприяє відкритості); терпимість та творчість (успішний посередник має високу терпимість до різних поглядів та підходів сторін конфлікту).

Особливості сучасного торговельного посередника відображають його роль у швидкозмінному та конкурентному світі міжнародної торгівлі.

Таблиця 1.4

Особливості сучасного торговельного посередника:

Експертні знання	мати глибоке розуміння ринків, трендів та правових аспектів міжнародної торгівлі. Він повинен бути орієнтованим на дослідження та постійно оновлювати свої знання про ринок, щоб забезпечити кращі рішення для своїх клієнтів.
Глобальна мережа контактів	посередник має велику мережу контактів, яка охоплює різні країни та сектори. Це дозволяє їм знаходити найкращі можливості для постачання та збуту товарів, укладання угод та партнерств.
Технологічна освіченість	повинен бути орієнтованим на використання сучасних технологій, таких як електронна комерція, цифровий маркетинг та аналітика даних, бути вмілими використовувати інструменти електронної комунікації для швидкого та ефективного зв'язку зі своїми клієнтами та партнерами.
Управління ризиками	торгівельні посередники повинні бути вмілими управляти ризиками, пов'язаними зі змінами курсів валют, торговельними обмеженнями, правовими питаннями та логістичними складнощами. Повинні мати стратегії та інструменти для зменшення та уникнення ризиків у міжнародній торгівлі.
Постійна адаптація	повинен бути гнучким та готовим адаптуватися до змін у міжнародній торгівлі. Ринкові умови, торговельні правила та технології постійно змінюються, тому важливо, щоб посередник був відкритим до нових ідей, інновацій та змін у своїй стратегії.
Клієнтоорієнтованість	посередник повинен розуміти їх бізнес-модель, цілі та вимоги і надавати рішення, які найкраще відповідають їх потребам. Це включає індивідуальний підхід до кожного клієнта, надання консультацій та підтримки, а також постійне вдосконалення своїх послуг.
Етика та дотримання правил	торгівельний посередник повинен діяти відповідно до етичних стандартів та дотримуватися правил міжнародної торгівлі. Вони повинні бути прозорими, чесними та відповідальними у своїй діяльності, дотримуватися законів та норм бізнесу.

Джерело: складене за даними [21].

Сучасний торговельний посередник є ключовою фігурою в глобальній економіці і має свої особливості, які відрізняють його від традиційних підходів до торгівлі. Також в епоху електронної комерції торговельний посередник відіграє важливу роль у забезпеченні ефективності та успіху онлайн-торгівлі.

У 2021 році загальний обсяг електронної комерції в світі зріс на 15,7%, до \$ 4,3 трлн. За словами аналітиків, темпи відновлення світової економіки досягли свого піку в 2021 році. Поступовий вихід з коронакризи показав пікові річні темпи зростання для США (6,7%) і Великобританії (23,6%) у другому кварталі, а для Єврозони (9,3%) в третьому, а у четвертому кварталі лідирувала Японія - 4,1%. Світ не переживав таких сильних років зростання майже 50 років [15].

Зарубіжні компанії з посередницькою діяльністю:

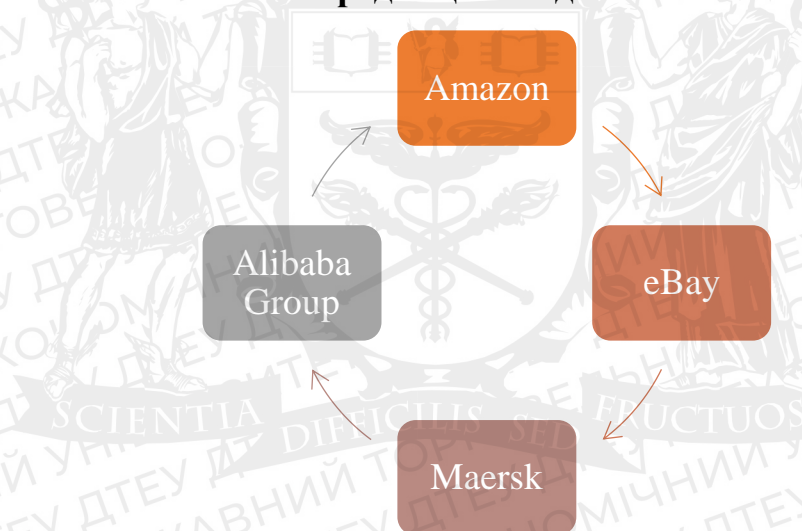


Рис.1.1 Міжнародні компанії з торговим посередництвом

Джерело: складене автором.

- Amazon: Онлайн-платформа, яка діє як посередник між продавцями та покупцями, забезпечуючи постачання різноманітних товарів та послуг.
- Alibaba Group: Компанія, що надає електронну комерцію та посередництво в оптовій торгівлі, зокрема на міжнародному рівні.
- eBay: Онлайн-маркетплейс, де користувачі можуть купувати й продавати товари один від одного.
- Maersk: Міжнародна логістична компанія, яка забезпечує послуги транспортування, доставки і логістики для міжнародних торгових операцій.

За передбаченнями Міжнародного валютного фонду, світовий ВВП збільшиться на 4,4% у 2023 році. Одним з головних факторів, що сприятимуть цьому росту, буде відновлення цін на сировинні товари після попереднього зниження. Економіка США, як очікується, буде стабільно зростати в прогнозований період. Це може привести до збільшення державних та приватних інвестицій, спільних підприємств та прямих іноземних інвестицій на ринках кінцевих користувачів, що в свою чергу може допомогти збільшенню економічного зростання в прогнозований період [15].

Висновки до розділу 1

Торговельне посередництво є невід'ємною складовою сучасної глобальної економіки, сприяючи забезпеченню ефективного міжнародного торговельного потоку та зменшенню ризиків для підприємств. Його актуальність полягає в забезпеченні економії часу та зусиль, знанні культурних та правових відмінностей, а також у наявності ефективних контактів і зв'язків на ринках різних країн.

Висвітливши особливості та значимість міжнародного торговельного посередництва, можна зробити висновок, що посередники грають важливу роль у сприянні глобальному економічному зростанню, полегшенні міжнародних торговельних відносин та забезпеченні доступу до різних ринків для підприємств.

Різні типи торговельних посередників виконують свої специфічні функції, забезпечуючи узгодження інтересів між виробниками і споживачами, надаючи послуги посередництва та сприяючи ефективному функціонуванню ринків.

Посередництво включає різні сфери, включаючи електронну комерцію, логістику та оптову торгівлю. Міжнародні компанії, такі як: Amazon, Alibaba Group, eBay та Maersk, виконують посередницьку роль у світовій торгівлі. За останні роки електронна комерція значно зростає, що сприяє збільшенню обсягів торгівлі онлайн. Електронна комерція і інтернет дають нові можливості для міжнародних посередників у веденні онлайн-бізнесу та ефективної взаємодії з клієнтами. Загальна торгівля, яка охоплює експорт і імпорт товарів та послуг,

залежить від посередників, які допомагають полегшити та підтримати торговельні угоди.

Найбільшими учасниками міжнародної торгівлі є Китай, США, Німеччина. У той час, як Європейський Союз є найбільшим блоком експортерів та імпортерів товарів в світі.

За передбаченнями Міжнародного валютного фонду, світовий ВВП збільшиться на 4,4% у 2023 році. Спалах нових штамів (COVID-19) продовжував негативно впливати на бізнес-середовище впродовж 2021 та 2022 років через обмежувальні заходи. Однак очікується, що ринок відновиться від шоку протягом 2023-2024 років.

Таким чином, можна зробити висновок, що посередництво в міжнародній торгівлі є дуже важливою та значною галуззю, яка забезпечує мільйони транзакцій і допомагає підприємствам з усього світу отримувати доступ до ринків та забезпечувати ефективне транспортування та постачання товарів .

РОЗДІЛ 2

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА ЗА СПРИЯННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз зовнішньої торгівлі України та сприятливості середовища міжнародного бізнесу

У зв'язку зі зростанням глобалізації світової економіки, все більше підприємств звертають увагу на міжнародну діяльність для розширення ринків збуту, збільшення прибутку та отримання конкурентної переваги. Тому важливо для компаній обрати відповідну стратегію міжнародної діяльності, що сприятиме збільшенню продажів продукції на міжнародному рівні, збереженню конкурентних позицій і успішному проникненню на закордонні ринки [4].

Торговий посередник може виконувати роль посередника між експортерами та імпортерами, допомагаючи встановити зв'язки, організувати транспортування, укладати контракти між різними компаніями різних країн.

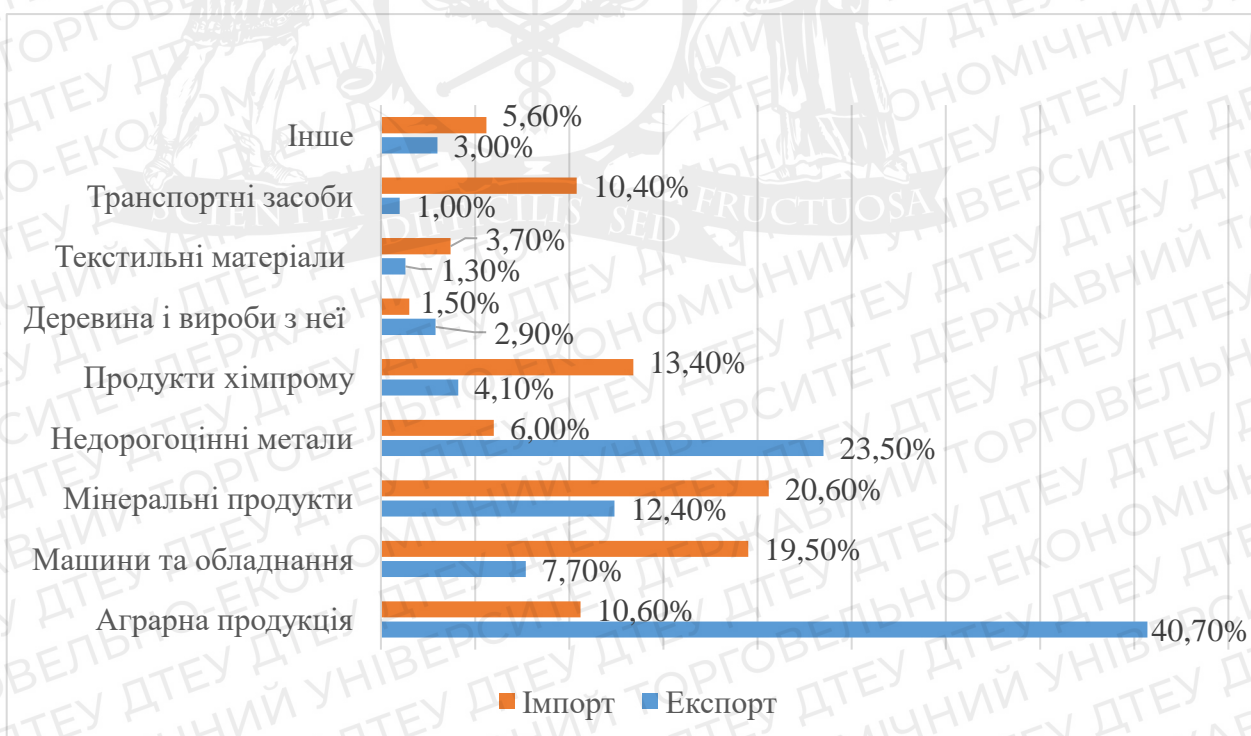


Рис.2.1 Галузевий аналіз торгівлі України за 2021 рік

Джерело: складене за даними [7].

Традиційно, більшість українського експорту становить аграрна продукція, що складає майже три чверті загального обсягу. У 2021 році, так само, як і в

попередні роки, приблизно 50% українського експорту припало на зернові культури (18,1%), чорні метали (20,5%) та рослинні олії (10,3%).

2021 року спостерігався значний ріст українського експорту в таких галузях, як чорні метали (81,4%), полімерні матеріали (61,8%), добрива (65,0%), зернові культури (31,2%) і т.д.

Відсоток товарів з високою доданою вартістю, які експортуються з України, залишається незначним. У 2021 року з січня по грудень частка групи "Машини та обладнання" в загальному обсязі експорту становила 7,7%, порівняно з 9,1% у попередньому році.

Найважливішими позиціями українського імпорту були машини та обладнання (19,5%), паливні ресурси (20,6%) і хімічні продукти (13,4%).

Найзначніший ріст обсягів імпорту до України спостерігався у таких категоріях, як добрива (97,6%), паливо (79,5%), рослинні олії (58,4%) і чорні метали (48,8%) [7].

Бачимо помітний зріст у економіці України, експерти прогнозували, що 2022 рік мав досягти найвищого обсягу експорту в історії нашої незалежності. Війна дуже суттєво вплинула на обсяги експорту.

На початку 2022 року, в період січень-лютий, український експорт показував позитивну тенденцію зростання порівняно з попереднім роком, збільшившись на 34%. Проте у березні сталося суттєве зниження поставок за кордон, яке склало 50%. З початку травня експорт повільно почав відновлюватися, а найкращі результати були зафіксовані в останні місяці завдяки розблокуванню українських портів. Загалом, за період дев'яти місяців Україна експортувала товарів на 33 млрд дол США, хоч це і найкращі результати за останні місяці, але це майже на 32% менше, ніж у аналогічний період у 2021 році [3].

Загалом Україна є країною, що має розвинену зовнішню торгівлю і підтримує економічні зв'язки з численними країнами світу. У 2021 році Україна здійснювала торгівлю з різними партнерами, проте деякі країни мали більший вплив на загальний обсяг торгівлі.



Рис.2.2 Географічний аналіз торгівлі України за 2021 рік

Джерело: складене за даними [7].

У 2021 році Євросоюз продовжував бути основним партнером України в сфері зовнішньої торгівлі, який займав 39,4% від загального обсягу експорту та 39,8% від обсягу імпорту. Україна виявила значний зовнішньоторговельний оборот з Китаєм, який посів другу позицію у рейтингу основних торговельних партнерів країни, і обсяги українського експорту до цієї країни зросли – на 12,7%, а імпорту – на 31,9%. Далі йде Туреччина, товарообіг між країнами зріс, зокрема експорт – на 70%, а імпорт – 34,2%. Четверта місце посідає США, де обсяг двосторонньої торгівлі з Україною збільшився – на 27,1%, у Індії збільшення двосторонньої торгівлі відбулося – на 33,2%, а у Великобританії – на 21% [7].

Найбільший торговельний партнер України – Європейський Союз.

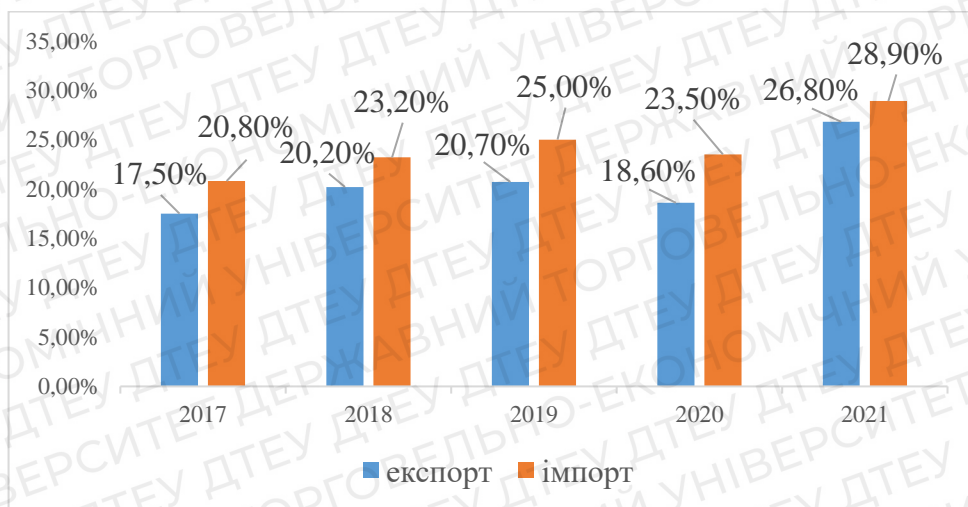


Рис.2.3 Торгівля між Україною та ЄС продовж 2017 – 2021 років

Джерело: складене за даними держстату [7].

За даними Держстату, в 2021 році експорт товарів та послуг з України до країн Європейського Союзу (ЄС) досяг 26,8 млрд доларів США. Обсяг імпорту з 27 країн ЄС до України становив 28,9 млрд доларів США.

За останні шість років спостерігалось зростання абсолютних цифр товарного обороту між Україною та ЄС, за винятком 2020 року, який був кризовим для світової економіки. Протягом цього періоду обсяги експорту збільшилися більш ніж удвічі, а обсяги імпорту зросли на 88%.

Велика частина українського експорту до ЄС це сировинні товари, які можуть включати сільськогосподарські продукти, метали, хімічні речовини тощо. Це свідчить про значну роль сировинного сектора в українській експортній структурі.

У той же час, Україна імпортує з ЄС різне устаткування, автомобілі та інші високотехнологічні товари з високим ступенем обробки. Це може включати автомобілі, електроніку, медичне обладнання та інші продукти, які використовуються в промисловості та сфері послуг [7].

Така структура торгівлі вказує на розбіжність у рівнях технологічного розвитку та виробництва між Україною та країнами ЄС. Україна має конкурентні переваги в сировинному секторі, тоді як ЄС здатний постачати Україні високотехнологічне обладнання та продукти, які необхідні для розвитку її промисловості та модернізації економіки.

Проведемо дослідження використовуючи індексний метод, який нам дозволяє здійснити кількісну оцінку впливу торговельного посередництва на розвиток міжнародного бізнесу з використанням показників, індексів та статистичних даних країн Європейського Союзу, адже раніше ми зазначали, що ЄС є найбільшим торговельним партнером України, а також найбільшим блоком експортерів та імпортерів товарів у світі, все тому що:

- у них великий внутрішній ринок зі спільними правилами та вільним рухом товарів між країнами-членами Європейського союзу;
- розвинуті господарства: Країни ЄС, такі як Німеччина, Франція, Італія та інші, мають розвинуті господарства і виробляють широкий спектр товарів та

послуг, які користуються попитом на світовому ринку. Це дає їм можливість бути конкурентоспроможними на зовнішніх ринках і забезпечувати високий рівень експорту;

➤ широка база виробництва: Країни ЄС виробляють різноманітні товари, включаючи машини та транспортні засоби, хімічні продукти, продукти харчування, високотехнологічну продукцію та багато іншого. Ця широка база виробництва дозволяє ЄС постачати різноманітні товари на світові ринки і задовольняти потреби різних країн;

➤ Торговельні угоди: ЄС має велику мережу торговельних угод з країнами по всьому світу. Ці угоди сприяють зниженню торговельних бар'єрів, збільшенню доступу до ринків та сприяють зростанню обсягів торгівлі.

➤ Інвестиції та транснаціональні корпорації: ЄС є привабливою базою для іноземних інвестицій і домівкою для багатьох великих транснаціональних корпорацій. Це сприяє зростанню виробництва та експорту в рамках ЄС, а також створює можливості для експорту виробництва цих корпорацій на зовнішні ринки;

➤ Інфраструктура та логістика: ЄС має розвинуту транспортну інфраструктуру та ефективну логістичну систему, що сприяє зручній торгівлі та перевезенню товарів. Це робить ЄС привабливим партнером для міжнародної торгівлі, зокрема для транзиту товарів через його територію;

➤ Спільна торговельна політика: ЄС має спільну торговельну політику, яка дозволяє його країнам-членам виступати єдиною фронтою на міжнародних переговорах та укладати спільні торговельні угоди з іншими країнами. Це дає ЄС більше сил у захисті своїх економічних і торговельних інтересів [22].

В цілому, комбінація цих факторів робить ЄС найбільшим блоком експортерів та імпортерів товарів у світі. Його економічна потужність, широка база виробництва, торговельні угоди та інфраструктура створюють сприятливі умови для здійснення великого обсягу міжнародної торгівлі.

Основними рейтинговими системами, які є результатами глобальних досліджень бізнес-середовища країн є : Індекс глобалізації [2], Індекс економічної

свободи [32], Глобальний інноваційний індекс [27], Індекс людського розвитку [25].

Індекс глобалізації є комплексним показником, який відображає рівень глобалізації в країні чи регіоні. Globalization Index оцінює рівень глобалізації на основі різних показників, таких як економічна інтеграція, соціальна і культурна інтернаціоналізація, політична інтернаціоналізація, інформаційна інтернаціоналізація та міжнародна мобільність. Кожен показник вимірюється і оцінюється на основі різних даних, і потім обчислюється загальний індекс глобалізації.

Індекс економічної свободи відображає основне право кожної особи контролювати свою працю і власність. У суспільствах з високим рівнем економічної свободи, люди мають свободу вибору роботи, виробництва товарів, розпорядження своїми фінансами та інвестиціями. Ці свободи гарантуються й захищаються державою. У таких суспільствах уряд також дозволяє вільний рух праці, капіталу і товарів і не втручається у свободи, якщо це необхідно для збереження та функціонування суспільства [32].

Глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, GII) є комплексним показником, що вимірює рівень інноваційного потенціалу та результативності країн у галузі науки, технологій та інновацій. Використовується для порівняння рівня інноваційності між країнами та розробки стратегій залучення та підтримки інноваційного потенціалу. Він надає унікальний огляд стану інноваційної діяльності в країнах світу та допомагає визначити сильні та слабкі сторони кожної країни в цій сфері [27].

Індекс людського розвитку є показником, що використовується для вимірювання рівня розвитку країн за трьома основними компонентами: тривалістю життя, освітою та доходами на душу населення. Індекс людського розвитку може мати значення від 0 до 1, де 1 означає найвищий рівень людського розвитку [25].

HDI дозволяє порівнювати рівень розвитку країн і сприяє формулюванню політики для покращення життєвих умов людей [26].

Отже, таблиця структури агрегованого показника оцінювання бізнес-середовища країн, при перетворенні усіх необхідних показників сформуємо таблицю 2.1. (див., додаток А)

Далі необхідно розрахувати агрегований показник, який дозволить оцінити сприятливість національного середовища для міжнародного бізнесу за окремими його складовими. Агрегований показний приймаючої країни розраховується за формулою:

$$I = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{1}{M_i} \sum_{j=1}^{M_i} K_{ij} \quad (2.1)$$

де I – агрегований показник бізнес-середовища приймаючої країни;
 S_i – оцінка i -тої складової бізнес-середовища країни ($i=1, \dots, N$);

N – кількість складових бізнес середовища країни;

k_{ij} – оцінка j -го індикатору i -тої складової бізнес-середовища країни ($j=1, \dots, M_i$);

M_i – кількість індикаторів оцінювання стану i -тої складової бізнес-середовища приймаючої країни.

Таблиця 2.1

Сума кожної бізнес-складової кожного із середовищ станом на 2020 рік

Складова бізнес-середовища	Країни збуту			
	Польща	Німеччина	Франція	Італія
Р Політико-правове середовище	73.06	85.26	79.81	73.46
Е Економічне середовище	95.44	99.29	96.30	89.16
S Соціальне середовище	57.74	70.23	66.68	58.73
T Технологічне середовище	39.02	52.87	47.6	45.42
Агрегований показник	66.31	76.91	72.59	66.69

Джерело: складено на основі даних [5].

Звертаючи увагу на агреговані показники кожної країни, можна зробити висновок, що наразі, найкращі показники має Німеччина та Франція, зокрема в економічному та політико-правовому середовищі, це показує нам наскільки якісними є зусилля влади Німеччини та Франції для забезпечення стабільності,

правового та політичного захисту в країні. Найнижчі показники мають Польща та Італія, вони знаходяться приблизно на одному рівні за усіма показниками, найнижчі показники мають у технологічному середовищі, що свідчить про проблеми у галузі технологій.

Отже, за результатами розрахунків агрегованого показника, найбільш сприятливим ринком для українських компаній буде – ринок Німеччини.

Макроекономічне середовище Німеччини є сприятливим для компаній, особливо в умовах коронавірусу. У країні середні, малі та мікропідприємства грають важливу роль в економіці, і вони отримують підтримку як від уряду, так і від федеральних земель. Німеччина має високий рівень економічного лібералізму, і науковці вважають, що після кризи вона продовжить притримуватись цього підходу, не зміцнюючи роль держави значно. Жорсткі заходи обмеження, прийняті у Німеччині, допомогли знизити рівень смертності від коронавірусу, і це свідчить про те, що підхід країни до лібералізму може сприяти досягненню загального блага, не жертвуючи свободою [23].

Інституціональне середовище в Німеччині ефективно і прозоре, оскільки німецькі чиновники непідкупні та непідступні. Німеччина є прогресивною країною зі стабільною економікою, що приваблює зовнішні інвестиції і створює сприятливі умови для підприємництва. Країна має розвинуту інфраструктуру та лідерські позиції в інноваційних галузях, хоча існують деякі виклики, такі як нестача інновацій у сфері послуг і проблеми в автомобільній промисловості.

Стосовно підприємницького середовища та фінансово-інвестиційного середовищ, то їх слід розглядати в комплексі, оскільки вони дещо пов'язані. Німеччина – прогресивна країна Європейського Союзу зі стабільною економікою. Вона повністю відкрита до зовнішніх інвестицій, тому є ідеальним місцем для ведення підприємницької діяльності. Бізнес в Німеччині відкриває широкі можливості для українських та інших іноземних інвесторів, забезпечує стабільний дохід і дозволяє отримати ВНЖ (вид на проживання) і навіть громадянство. Для підприємництва важливо вибрати перспективну бізнес-ідею, ознайомитися з

процесом відкриття, реєстрації та ведення справи, вивчити тонкощі німецького законодавства [17].

Навіть при тому, що Німеччина зуміла утримати свої лідируючі позиції серед країн Європейського Союзу щодо найменшої кількості хворих під час пандемії коронавірусу, ринок праці відчув значний удар. Економіст Мартін Мюллер, який спеціалізується на німецькому ринку праці в банку KfW, зауважує, що тривалий карантин може призвести до безробіття для багатьох людей, які мають тимчасові контракти. Дослідження, проведене фірмою Crif Buergel, показало, що у 2020 році майже кожна п'ята фірма, опитана інститутом Ifo, вирішила скоротити свою робочу силу. Кількість безробітних у 2020 році зросла приблизно до трьох мільйонів. Детлеф Шиле, глава федерального агентства з праці, впевнений, що ринок праці відновиться у середньостроковій перспективі, і зайнятість в Німеччині повернеться до рівня до кризи [23].

2.2. Напрями активізації міжнародного посередництва за сприяння

Торговельно-промислової палати України

Торговельно-промислова палата України (ТПП У) є незалежною, неприбутковою організацією, що працює на користь підприємництва в Україні. Вона займається різними аспектами підтримки та розвитку торгівлі та промисловості.

Була заснована з метою створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та підтримки економічних інтересів своїх членів. Організація працює на основі принципу добровільності та самоврядування. Членами ТПП У можуть бути різні підприємства, об'єднання підприємців, торговельні та промислові організації, які займаються підприємницькою діяльністю в Україні. Основним завданням ТПП У є захист інтересів підприємств та сприяння розвитку підприємництва та зовнішньоекономічної діяльності, підтримка партнерських відносин з міжнародними організаціями та зовнішніми партнерами, сприяння розвитку торговельних зв'язків між Україною та іншими країнами, надання консультацій та підтримки для підприємств [10].

Таблиця 2.2

Основні функції ТПП У

Представництво інтересів бізнесу	ТПП У діє як головний голос бізнесу в Україні, захищаючи його права та інтереси перед урядом, законодавчими органами та іншими органами влади. Вона працює над створенням сприятливого підприємницького середовища.
Розвиток міжнародної торгівлі	ТПП У активно працює над розвитком зовнішньоекономічної діяльності українських компаній. Вона надає підприємствам консультаційну підтримку та інформаційні послуги щодо міжнародної торгівлі, організовує бізнес-форуми, виставки та міжнародні місії з метою просування українських товарів та послуг на зовнішніх ринках.
Бізнес-освіта та консалтинг	ТПП У організовує тренінги, семінари, конференції та інші навчальні заходи, що сприяють розвитку бізнесу та підвищенню кваліфікації фахівців.
Формування бізнес-співтовариств	ТПП У сприяє створенню та розвитку бізнес-співтовариств у різних секторах економіки. Це дозволяє підприємцям об'єднуватися, обмінюватися досвідом та співпрацювати для спільного розвитку та розв'язання проблем.
Форуми та обговорення	Торговельно-промислова палата України організовує форуми, круглі столи та обговорення з різних галузей економіки. Ці заходи сприяють обміну ідеями, досвідом та встановленню контактів між бізнес-лідерами та експертами.
Розробка торговельної інформації	ТПП У забезпечує своїх членів актуальною торговельною інформацією, включаючи звіти про ринки, торговельні можливості, тенденції та статистику. Це допомагає підприємцям приймати обґрунтовані рішення щодо розвитку свого бізнесу та виходу на зовнішні ринки.
Посередництво та партнерство	ТПП У виступає в якості посередника між українськими та зарубіжними компаніями, сприяючи укладанню торговельних угод та встановленню партнерських зв'язків. Вона надає послуги пошуку потенційних бізнес-партнерів, організації зустрічей та переговорів.
Міжнародний бізнес	ТПП У активно підтримує міжнародні бізнес-проекти та інвестиції, сприяючи залученню іноземного капіталу та розвитку експортно-імпортних відносин.
Міжнародне співробітництво	ТПП У активно співпрацює з міжнародними торговельно-промисловими палатами та організаціями з різних країн. Це дозволяє розширювати мережу контактів, обмінюватися досвідом та створювати нові можливості для українських підприємств на зовнішніх ринках.
Лобіювання бізнес-інтересів	ТПП У займається лобіюванням інтересів бізнесу перед урядом та законодавчими органами. Пропонує конструктивні рішення та рекомендації, спрямовані на поліпшення підприємницького середовища та стимулювання економічного зростання.

Джерело: складене за даними [10].

Торговельно-промислова палата України підтримує та розвиває торговельні відносини з різними країнами світу.

Основні партнери ТПП У включають:

- Європейський Союз (ЄС): Європейський Союз є одним з найбільших торгових партнерів України. Після підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, торговельні відносини між сторонами значно збільшилися;

- Китай: Китай є значним партнером для України в сфері зовнішньої торгівлі. Торгівельний оборот між країнами зростає, а Китай стає важливим інвестиційним партнером для України;
- Туреччина: Туреччина є важливим партнером для України в багатьох галузях, включаючи будівництво, текстильну промисловість та торгівлю сільськогосподарською продукцією;
- Польща: Польща є одним з найближчих торговельних партнерів України. Торгівельні відносини між цими країнами зміцнюються, включаючи співробітництво в автомобільній, харчовій та машинобудівній галузях;
- Сполучені Штати Америки: США є важливим торговельним партнером України. Торгівельний оборот між цими країнами зростає, американські компанії активно інвестують в українські проекти;
- Німеччина: Німеччина є одним з найбільших інвесторів в Україну та важливим торговельним партнером. Багато німецьких компаній мають свої підрозділи та спільні підприємства в Україні;
- Італія: Італія є важливим партнером України в галузі машинобудування, текстилю, харчової промисловості та інших секторах;
- російська федерація: у 2014р., після анексії Криму та початку війни на сході України відносини між ТПП У та російською федерацією стали значно меншими, багато торговельних операцій та інвестиційних проектів між країнами були припинені або обмежені, але не повністю, адже росія була важливим торговельним партнером для України, особливо в деяких галузях, таких як енергетика, сільське господарство та промислові товари [10].

Повномасштабне вторгнення росії в Україну відіграло важливу роль у діяльності Торгово-промислової палати України та її членів. Оскільки відбувається захоплення територій країни, ТПП У взяла на себе відповідальність за захист інтересів своїх членів і стала важливим місцем для обговорення питань, пов'язаних з економікою, торгівлею та інвестиціями.

Одним з основних викликів, з якими стикнулися члени ТПП У, було припинення відносин з російським ринком, який був важливим для багатьох

українських компаній до початку повномасштабного вторгнення. Однак, ТПП У надала допомогу своїм членам у пошуку нових ринків збуту, зокрема, за допомогою проведення торговельних місій до країн Європейського союзу, Азії та Америки.

Крім того, війна в Україні призвела до погіршення інвестиційної ситуації в країні та спричинила збільшення вартості енергоресурсів, що мають великий вплив на вартість виробництва та конкурентоспроможність українських компаній. Вже в березні 2022 року ТПП У почала сприяти залученню іноземних інвестицій та розвитку експорту, зокрема, за допомогою проведення форумів та конференцій, але суттєво вплинули на роботу Торгово-промислової палати України ряд санкцій щодо окремих країн-учасниць війни, які підтримують російську федерацію (наприклад Білорусь чи країни Африки), що призвело до обмеження можливостей для торгівлі та бізнесу загалом.

Також війна в Україні призвела до зменшення інтересу з боку іноземних партнерів до співпраці з українськими підприємствами, що також має вплив на роботу Торгово-промислової палати України [10].

Зараз Торгово-промислова палата України активно займається питаннями підтримки українських підприємств та їхнього експорту, зокрема шляхом проведення інформаційно-консультаційних заходів, організації виставок та ярмарків, участі у міжнародних проектах тощо. Такі заходи можуть забезпечити створення майданчиків для обміну досвідом, співробітництво та підтримку українським підприємствам у період війни та зменшення попиту на їхню продукцію. Також, займається роботою з урядом та іншими зацікавленими сторонами з метою пошуку рішень для зменшення негативного впливу на економіку країни. Виступає як голос підприємців перед урядом та міжнародними організаціями, сприяючи захисту прав та інтересів бізнесу в умовах війни. Активно просуває образ України як інвестиційно привабливою країни та сприяє залученню іноземних інвестицій. Сприяє координації гуманітарної допомоги та відновленню постраждалих регіонів [9].

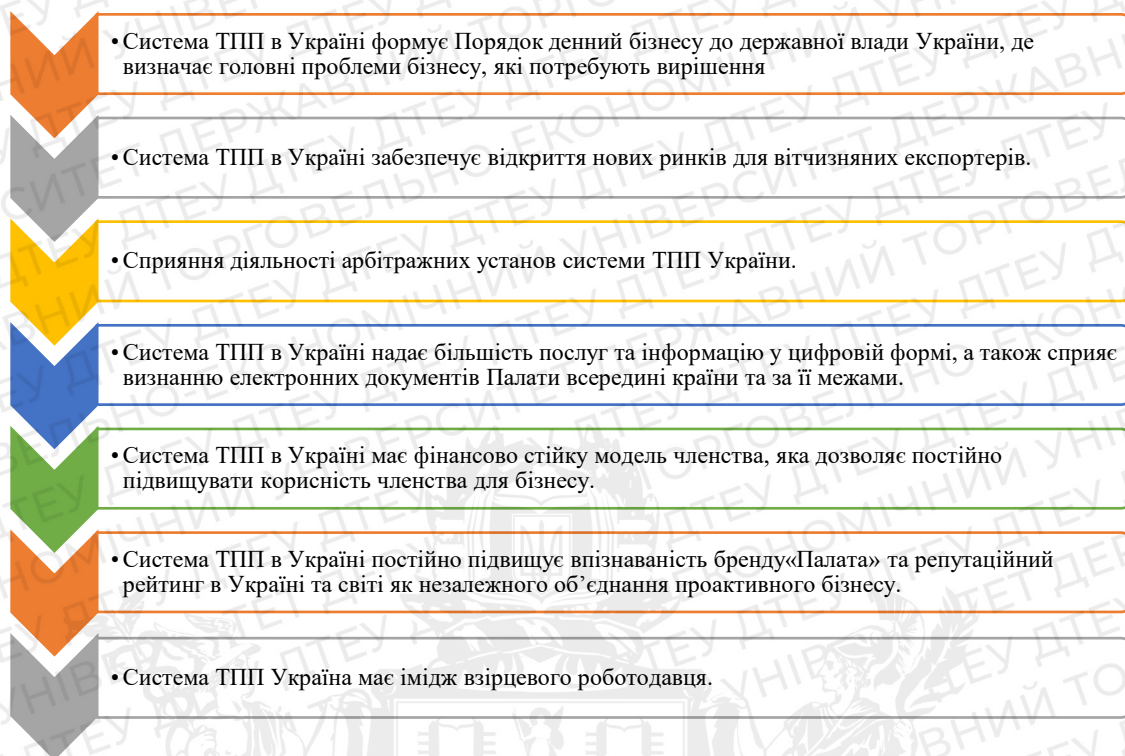


Рис. 2.4. Стратегічні цілі, які ТПП Україна прагне досягнути до 2025 року.

Джерело: складене автором за даними [10].

ТППУ активно бере участь у проведенні міжнародних торговельних відносин та досліджень, що сприяє покращенню міжнародного співробітництва та забезпечує зростання підприємств.

Серед переваг використання послуг Торгово-промислової палати України можна відзначити доступність інформації про зарубіжні ринки, можливість участі в міжнародних виставках та конференціях, а також підтримку в укладенні міжнародних угод. Палата активно залучається до роботи з підтримки експорту, розробки експортної стратегії для підприємств та залученні інвестицій.

Проте, серед недоліків можна відзначити відсутність послуг з підготовки кадрів для роботи в міжнародному бізнесі та відсутність програм підтримки для малих та середніх підприємств, що не мають достатньої фінансової стійкості [11].

Рекомендації щодо напрямків діяльності ТПП У, що сприятимуть розвитку торгового посередництва на ринку Німеччини:

Візьмемо до уваги складові PEST-аналізу, які ми брали за основу при дослідженні:

1. Політико-правове середовище

- **Забезпечення відкритості ринку:** ТПП У може діяти як промоутер відкритості ринку та розширення торговельних зв'язків між Україною та Німеччиною. Це може включати виступи на форумах, переговори з урядовими органами та іншими зацікавленими сторонами з метою залучення уваги до переваг посередництва та побудови відкритого та справедливого бізнес-середовища.

- **Запобігання бар'єрам та розблокування торгівлі:** ТПП У може взаємодіяти з українським урядом та німецькими органами влади для вирішення торговельних бар'єрів та технічних перешкод, які ускладнюють посередництво. Це може включати впровадження механізмів регулярного діалогу, вирішення спорів та спільні ініціативи з метою забезпечення ефективною та неперешкодженою торгівлі.

- **Підтримка українських компаній у виконанні німецького законодавства:** ТПП У може забезпечити консультаційну підтримку та інформаційні ресурси, що допоможуть українським компаніям розуміти та виконувати німецьке законодавство. Це включає правила ввезення товарів, стандарти якості, регулювання з питань безпеки продукції та інші регулятивні вимоги.

Розвиток посередництва на ринку Німеччини в політико-правовому середовищі потребує активних заходів з боку ТПП У. На основі викладених рекомендацій, ТПП У може сприяти посиленню співпраці між українськими та німецькими компаніями. Важливо забезпечувати підтримку українським компаніям у виконанні німецького законодавства, проводити навчальні заходи та семінари, встановлювати партнерські зв'язки з німецькими організаціями та підтримувати діалог з урядовими органами. Крім того, варто звернути увагу на соціальне середовище, технологічне середовище та економічне середовище, розробляючи відповідні стратегії та заходи для підтримки розвитку посередництва. Загальна мета полягає у створенні сприятливих умов для ефективного функціонування українських компаній на ринку Німеччини та зміцненні економічних зв'язків між двома країнами.

2. Економічне середовище

- **Залучення іноземних інвестицій:** ТПП У може активно працювати над залученням іноземних інвестицій для українських компаній, зокрема з Німеччини.

Це може включати організацію інвестиційних форумів, презентацій та зустрічей з потенційними інвесторами, а також підготовку інвестиційних пропозицій.

- Створення бізнес-моделей для посередництва: ТПП У може допомагати українським компаніям розробити ефективні бізнес-моделі для посередництва на ринку Німеччини. Це може включати розробку стратегій пошуку клієнтів, формування ціноутворення та виробничих процесів, а також розробку маркетингових планів.

- Розвиток мережі контактів: ТПП У може підтримувати розвиток мережі контактів українських компаній в Німеччині. Це може включати організацію бізнес-зустрічей, мережових заходів та конференцій, де компанії зможуть знайти потенційних партнерів та клієнтів.

- Підтримка українських експортерів: ТПП У може надавати консультації та підтримку українським експортерам щодо вивчення ринку Німеччини, підготовки експортної стратегії та встановлення контактів з німецькими компаніями. Важливо також сприяти сертифікації та відповідності продуктів українських виробників.

3. Соціальне середовище

- Створення мережі бізнес-спільноти: ТПП У може організувати регулярні зустрічі, форуми та інші події, що сприяють взаємодії українських та німецьких підприємців. Це дозволить створити платформу для обміну досвідом, встановлення контактів та взаємного підтримання.

- Організація інформаційних кампаній: ТПП У може проводити інформаційні кампанії, спрямовані на підвищення обізнаності німецької громадськості про українські компанії та їхні продукти. Це може включати видання інформаційних матеріалів, організацію презентацій та участь у виставках.

- Підтримка соціальних проектів: ТПП У може активно сприяти участі українських компаній у соціальних проектах та ініціативах в Німеччині. Це сприятиме позитивній репутації українських брендів та залученню уваги потенційних клієнтів.

- Проведення освітніх заходів: ТПП У може організовувати навчальні семінари та тренінги для українських компаній щодо використання соціальних

медіа, маркетингу в соціальних мережах та інших інструментів для підтримки посередництва.

4. Технологічне середовище

- Створення інформаційних ресурсів: ТПП У може створити онлайн-платформу або базу даних, яка міститиме інформацію про українські технологічні компанії, їхні продукти та послуги. Це допоможе німецьким підприємствам знайти потенційних партнерів та посередників з України.
- Організація технологічних виставок та конференцій: ТПП У може проводити технологічні виставки та конференції, які збирають разом українські компанії та німецьких партнерів. Це створить можливості для зустрічей, обміну досвідом та підписання угод.
- Укладання партнерських угод: ТПП У може допомагати українським компаніям укладати партнерські угоди з німецькими підприємствами. Це може включати пошук потенційних партнерів, підготовку угод та надання консультацій щодо співпраці.

Висновки до розділу 2

Проаналізувавши ринок України можна зробити висновок, що посередники грають важливу роль в українській зовнішній торгівлі. Вони допомагають знизити бар'єри та ускладнення, забезпечуючи різноманітні послуги. За останні шість років Україна зміцнила свою торговельну позицію на ринку Європейського Союзу (ЄС). Протягом цього періоду відбулося зростання абсолютних цифр товарного обороту між Україною та ЄС, за винятком 2020 року, коли спостерігалася світова економічна криза.

Україна зуміла збільшити свою частку на ринку ЄС, що дозволило підвищити частку країн ЄС в українському експорті з 34% до майже 40%. Головними товарами, що експортуються з України до ЄС, є сировинні товари, такі як сільськогосподарські продукти, метали, хімічні речовини та інші.

У той же час, Україна імпортує з ЄС обладнання, машини та інші високотехнологічні товари з високим ступенем обробки. Це свідчить про технологічну розбіжність між Україною та країнами ЄС, де Україна має переваги в

сировинному секторі, а ЄС може забезпечити Україну високотехнологічним обладнанням та продукцією для розвитку її промисловості та модернізації економіки.

Україна успішно розширює свою торговельну співпрацю з ЄС, збільшуючи обсяги експорту та відповідаючи залучаючи високотехнологічні товари та обладнання з країн ЄС для свого внутрішнього розвитку та модернізації.

Провівши PEST-аналіз найбільшого торговельного партнера України – Європейського Союзу (обравши: Польщу, Францію, Німеччину та Італію), за результатами розрахунків агрегованого показника, найбільш сприятливим ринком для українських компаній буде – ринок Німеччини. Уряд підтримує підприємницьку діяльність від малого бізнесу до великих корпорацій, особливо це проявляється впродовж останнього року (коронавірусної кризи). Закон та правила там рівні для всіх, а корупції майже не існує.

Заключно можна сказати, що війна в Україні суттєво вплинула на діяльність Торгово-промислової палати України в міжнародному бізнесі. Війна з росією та окупація частини території України спричинили складні економічні та політичні умови для підприємств, що займаються міжнародною торгівлею, і стали перешкодою для розвитку міжнародної співпраці, проте палата динамічно реагує на змінні умови та продовжує працювати над розвитком та підтримкою українських підприємств в міжнародній торгівлі.

ТПП України змінила стратегію та зосередилася на розвитку нових напрямках співпраці з іншими країнами та розширенні ринків збуту для українських товарів.

Рекомендації для ТПП У включають активну роль у забезпеченні відкритості ринку, підтримку українських компаній у виконанні німецького законодавства, залучення іноземних інвестицій, створення мережі бізнес-спільноти, організацію інформаційних кампаній та сприяння розвитку технологічного середовища. Ці заходи сприятимуть розвитку торгового посередництва на ринку Німеччини та зміцненню економічних зв'язків між Україною та Німеччиною.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Торговельне посередництво є необхідним компонентом сучасної глобальної економіки, виконуючи важливу роль у сприянні глобальному економічному зростанню та полегшенні міжнародних торговельних відносин. Посередники забезпечують узгодження інтересів між виробниками і споживачами, полегшуючи торговельні угоди та забезпечуючи доступ до різних ринків для підприємств.

У сфері міжнародного торговельного посередництва різні типи посередників виконують свої специфічні функції, включаючи електронну комерцію, логістику та оптову торгівлю. Високотехнологічні компанії, такі як Amazon, Alibaba Group, eBay та Maersk, грають велику роль у світовій торгівлі, зокрема у розширенні торговельного обсягу онлайн.

Україна також активно використовує можливості посередництва у своїй зовнішній торгівлі, сприяючи зростанню обсягів експорту та імпорту. Європейський Союз є найбільшим торговим партнером України, з розвитком торговельної співпраці, зокрема з країнами, такими як Польща, Франція, Німеччина та Італія.

За останні роки Україна зміцнила свою позицію на ринку ЄС, збільшивши обсяги експорту та залучаючи високотехнологічні товари та обладнання з країн ЄС для свого внутрішнього розвитку та модернізації. Ринок Німеччини виділяється як один з найбільш сприятливих для українських компаній.

Загалом, посередництво в міжнародній торгівлі має велике значення для глобальної економіки, сприяючи зростанню торгівлі, створенню робочих місць та забезпеченню ефективного функціонування міжнародних ринків. Міжнародні посередники грають ключову роль у сприянні міжнародним торговельним угодам та забезпеченні безперервного потоку товарів і послуг між країнами.

Що стосується прогнозів Міжнародного валютного фонду, світовий ВВП очікується збільшитися на 4,4% у 2023 році. Незважаючи на негативний вплив обмежувальних заходів і спалаху нових штамів COVID-19, очікується, що ринок поступово відновиться впродовж 2023-2024 років.

Торговельно-промислова палата України відіграє важливу роль у розвитку українського міжнародного бізнесу, надаючи підтримку українським компаніям, організовуючи бізнес-місії та виставкові заходи, та побудовуючи зв'язки з іноземними партнерами. Ці заходи сприяють розширенню експортних можливостей, залученню іноземних інвестицій та встановленню торговельних партнерств.

Незважаючи на складні умови, спричинені війною та окупацією частини території та економічною нестабільністю, Торговельно-промислова палата України активно реагує на змінні умови і продовжує працювати над розвитком та підтримкою українських підприємств у міжнародній торгівлі. Вона змінила свою стратегію, зосередившись на розвитку нових напрямків співпраці з іншими країнами та розширенні ринків збуту для українських товарів.

Рекомендації для Торгово-промислової палати України включають активну роль у забезпеченні відкритості ринку, підтримку виконання німецького законодавства та залучення іноземних інвестицій. Ці заходи сприятимуть розвитку торгового посередництва та зміцненню економічних зв'язків між Україною та Німеччиною. На основі PEST-аналізу бізнес-середовища країн ЄС, найбільш сприятливим ринком для українських компаній буде – ринок Німеччини.

Німецький уряд активно підтримує підприємницьку діяльність, забезпечуючи рівні умови для всіх, а рівень корупції відносно низький.

Загалом, розвиток торговельного посередництва через Торговельно-промислову палату України має велике значення для підтримки економічного зростання та зміцнення позицій України на світовій арені. Шляхом надання підтримки українським підприємствам і сприяння встановленню міжнародних зв'язків, Торговельно-промислова палата України допомагає стимулювати експорт, залучати нові ринки та нових партнерів. Вона є важливим інструментом для розширення міжнародних торговельних зв'язків та підтримки українського бізнесу.

Залучення нових ринків та партнерів допоможе диверсифікувати експортні напрямки та знизити залежність від окремих країн чи регіонів.

Важливо враховувати, що уряди України та її торговельні партнери повинні продовжувати спільні зусилля для поліпшення бізнес-середовища, зниження бар'єрів і обмежень, розробки сприятливих правил і законодавства. Такі заходи стимулюватимуть залучення іноземних інвестицій, підтримку експорту та зростання українського бізнесу.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Верхоглядова, О. М., & Єрьоміна, Є. В. (2017). Посередництво як основний фактор розвитку міжнародної торгівлі. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 24(2), 43-46.
2. Державна митна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://customs.gov.ua/>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Жук, В. В., Герасименко, Є. В., & Піскун, М. В. (2018). Оцінка та управління ризиками зовнішньої торгівлі. Міжнародна економіка та економічні відносини, (92), 117-126.
5. Методичні рекомендації ВКР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Uswr/Downloads/MP_VKP_MB_бак_2022pdf.pdf
6. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / наук. ред. В.В. Рокоча. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2018. 698 с.
7. Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=ukUA&isSpecial=True&id=6b2412a2219c4aa9b4ef87f9690e520f&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas>
8. Міністерство юстиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://minjust.gov.ua/news/acts/mijnarodni-dogovori-scho-nabrali-chinnosti-dlya-ukraini-vklyucheni-do-edinogo-derjavnogo-reestru-normativno-pravovih-aktiv-u-listopadi-2019-roku>
9. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 2.12.1997р. № 671/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – № 13. – с. 52.
10. Про торгово-промислову палату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uccr.org.ua/about>
11. Про Торгово-промислову палату України на порталі "Про бізнес" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/tpp-ukrajini-istoriya-funkcii-ta-dosyagnennya-50229433.html>

12. Торгове посередництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&id=10dd5b2a4a1d4e48b3e416b00a8312b2&tag=TORGOVEPOSEREDNYTSTVO>
13. "Торговий посередник" - сайт Юридичної енциклопедії "Юрінформ" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.yurinform.com.ua/article/torgovij_poserednik
14. «Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving» автора Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. 200 pages
15. 2022 Global Outlook: Slowing But Not Slow [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.schwab.com/resource-center/insights/content/2022-global-outlook-slowing-but-not-slow>
16. Broker: Definition, Types, Regulation, and Examples [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.investopedia.com/terms/b/broker.asp>
17. Business in Germany in 2020: opening rules and specifics of doing business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.plusminustravel.com.ua/germaniya/biznesvgermanii/osobennostivedeniya-biznesa-v-germanii>
18. Conflict Resolution and Mediation Center of Howard County, Inc. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cohocreditcounseling.org/what-is-mediation/>
19. Department of Justice and Equality, Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.justice.ie/en/JELR/Pages/Mediation>
20. Ellis P.D. International Trade Intermediaries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://effectsizfaq.files.wordpress.com/2011/03/ellis-2003-are-it-is-catalysts-jim-111.pdf>
21. Entrepreneur - "The Pros and Cons of Using Trade Intermediaries" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.entrepreneur.com/article/238126>
22. European Commission - Trade: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/tr>

23. Europe's largest labor market collapsed [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://lenta./news/2020/05/26/germany_labor/
24. Factoring Definition|Britannica Money [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.britannica.com/money/factoring>
25. Global Innovation Index 2022 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report#>
26. Human Development Index (HDI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>
27. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/ranking>
28. Intermediation and Economic Integration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w15751.pdf>.
29. International Organization for Standardization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.iso.org/>
30. International Trade Centre (ITC) - "Trade Intermediaries and Services" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Exporters/Exporting_Basics/Preparing_for_Export/Trade_Intermediaries_and_Services.pdf
31. Jansson, H., Sandberg, S., & Sandberg, B. (2018). The Role of Intermediaries in International Trade. In *The Oxford Handbook of International Trade Law* (pp. 789-812). Oxford University Press.
32. KOF Globalisation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>
33. Mediate.com [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mediate.com/>)<https://www.mediate.com/>
34. Mediation Northern Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mediationnorthernireland.org/>
35. OECD. (2020). Trade Facilitation Indicators. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-facilitation-indicators/> ё

36. United Nations Treaty Collection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://treaties.un.org/>

37. WTO. (2021). WTO reports steep decline in trade in second quarter of 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/English/news_e/pres20_e/pr859_e.htm



ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця структури агрегованих показників оцінювання бізнес-середовища країн:

Складові бізнес-середовища	Індикатор	Польща	Німеччина	Франція	Італія	Посилання на ресурс
Р Політико-правове середовище	1. політична глобалізація, де факто (кількість посольств, участь у міжнародних неурядових організаціях, в миротворчих місіях ООН)	90.43	95.57	95.94	95.92	KOFGI : Political Globalisation, de facto
	2. політична глобалізація, де юре (членство в міжнародних організаціях та міжнародних договорах)	94.96	99.63	99,67	99.69	KOFGI : Political Globalisation, de jure
	3. захист прав власності	63.1	80.5	85.966	75.4	IEF : Property Rights
	4. судова ефективність	42.8	74.3	71.2	51.3	IEF : Judicial Effectiveness
	5. сумлінність влади	64.6	82.8	83.3	62.2	IEF : Fiscal Health
6. фіскальна свобода	7. податкове навантаження	60.9	74.7	48.8	56	IEF : Property Rights IEF : Judicial Effectiveness IEF : Government Integrity IEF : Fiscal Health IEF : Tax Burden
	8. політична стабільність	78.6	85.7	82.1	71.4	GII : Institutions → Political environment → Political and operational stability

	9. нормативно-правове середовище	70.0	80.9	84.3	78.2	GII : Institutions → Regulatory environment
Економічне середовище	1. економічна глобалізація, де факто (глобалізація торгівлі товарами та послугами, різноманітність торгових партнерів; фінансова глобалізація, прямі та портфельні інвестиції, зовнішній борг, резерви)	64.85	74.79	68.72	60.22	KOFGI : Political Globalisation, de facto
	2. економічна глобалізація, де юре (митні тарифи, податки та торговельні обмеження; фінансова глобалізація, включаючи інвестиційні обмеження, відкритість рахунку капіталу та міжнародні інвестиційні угоди)	80.37	85.34	85.42	79.35	KOFGI : Political Globalisation, de jure
	3. свобода торгівлі	86.4	86.4	81.4	86.4	IEF : Trade Freedom
	4. свобода ведення бізнесу	62,6	82.8	82.5	70.4	IEF : Business Freedom
	5. реєстрація підприємства	82.9	83.7	93.1	86.8	GII : Institutions → Business environment → Ease of starting a business
		80	80	75	80	IEF : Investment Freedom
		66.0	62.0	68.0	66.0	GII : Market sophistication → Investment → Ease of protecting minority investors
	6. свобода інвестицій	70	70	70	50	IEF : Financial Freedom
	7. захист інвесторів (міноритарних)	75.0	70.0	50.0	45.0	GII : Market sophistication → Credit → Ease of getting credit

S Соціальне середовище	1. соціальна глобалізація, де факто (трансфери, міжнародний туризм, іноземні студенти, міграція, міжнародні патенти, міжнародні торгові марки)	72.74	88.37	86.86	78.69	KOFGI : Political Globalisation, de facto
	2. соціальна глобалізація, де юре (вільне відвідування, міжнародні аеропорти, доступ до інтернету, свобода преси, гендерний паритет, громадянські свободи)	81.61	86.91	85.02	81.49	KOFGI : Political Globalisation, de jure
	3. свобода праці (трудових відносин)	62	53	46.1	50.9	IEF : Labor Freedom
	4. освіта	54.1	54.6	58.7	49.6	GII : Human capital and research → Education
	5. науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	32.8	72.7	64.4	44.1	GII : Human capital and research → Research and development
	6. рівень знань працівників	44.7	65.0	60.6	38.8	GII : Business sophistication → Knowledge workers
	7. інноваційні зв'язки	19.6	53.7	42.0	37.4	GII : Business sophistication → Innovation linkages
	8. індекс людського розвитку (очікувана тривалість життя, рівень грамотності населення країни та очікувана тривалість навчання, очікуваний рівень життя)	94.4	87.6	89.8	88.9	HDI
T Технологічне середовище	1. інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)	81.1	88.55	90.8	83.7	GII : Infrastructure → Information and communication technologies (ICTs)
	2. загальна інфраструктура	30.7	42.1	39.7	30.9	GII : Infrastructure

Продовж. додатку А

						→ General infrastructure
	3. екологічна стійкість	36.4	43.5	42.5	55.1	GII : Infrastructure → Ecological sustainability
	4. створення знань	28.9	68.0	46.8	41.9	GII : Knowledge and technology outputs → Knowledge creation
	5. вплив знань	33.8	41.3	39.4	52.7	GII : Knowledge and technology outputs → Knowledge impact
	6. креативні товари та послуги	31.8	27.6	28.4	22.1	GII : Creative outputs → Creative goods and services
	7. он-лайн креатив	30.5	59.1	45.6	31.6	GII : Creative outputs → Online creativity

Закінчення додатку А

Джерело: складено за даними [2], [31], [26], [24].