

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

МІЖНАРОДНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА

(за матеріалами Асоціації «Український національний комітет
Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

Студентки 4 курсу, 16 групи,
факультету міжнародної
торгівлі та права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» освітньої
програми «Міжнародний
бізнес»

Усок Діани Вікторівни

_____ *підпис*

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор,
професор кафедри світової
економіки

Калюжна Наталія
Геннадіївна

_____ *підпис*

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

Лежепьокова Вікторія
Геннадіївна

_____ *підпис*

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г. В.

«__» _____ 20__ р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Усок Діані Вікторівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва (за матеріалами Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

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 теоретико-методичних засад міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва та надання рекомендацій щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ICC Ukraine.

Об'єкт дослідження міжнародна діяльність підприємств.

Предмет дослідження теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

4. Перелік графічного матеріалу – 2 таблиці, 11 рисунків.

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 та методичні аспекти здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

1.1. Торговельне суперництво як сучасна детермінанта міжнародної діяльності підприємств: передумови загострення та ризику

1.2. Методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств–суб'єктів міжнародного бізнесу

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Пріоритети розвитку міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва за сприяння ICC Ukraine

2.1. Сприятливе бізнес-середовище як передумова мінімізації ризиків торговельного суперництва

2.2. Рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ICC Ukraine

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 20.12.2022	до 20.12.2022
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 10.02.2023	до 10.02.2023
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 28.02.2023	до 28.02.2023
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 26.04.2023	до 26.04.2023
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 23.05.2023	до 23.05.2023
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)

Калюжна Н. Г. _____

10. Керівник освітньої програми

Лежешькова В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Усок Д. В. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)
Випускна кваліфікаційна робота Усок Д.В. присвячена дослідженню теоретико-методичних засад міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва та надання рекомендацій щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу. У першому розділі роботи розглянуто торговельне суперництво як сучасну детермінанту міжнародної діяльності підприємств та проаналізовано методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств – суб'єктів міжнародного бізнесу. У другому розділі надано оцінку бізнес-середовища з точки зору його сприятливості для мінімізації ризиків торговельного суперництва та надано рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ІСС Україне. Випускна кваліфікаційна робота являє собою комплексне дослідження, виконана на високому аналітичному рівні, містить обґрунтовані рекомендації, відповідає чинним вимогам та може бути рекомендована до захисту.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проєкту)

Калюжна Н.Г.

(підпис, дата)

13. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу (проєкт)

Випускна кваліфікаційна робота (проєкт) студента

Усок Д.В.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Керівник освітньої програми Лежешькова В.Г.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри Дугінець Г.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Усок Діана Вікторівна. Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва (за матеріалами Асоціації «Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати (ІСС Україна)», м. Київ).

Випускна кваліфікаційна робота присвячена розгляду теоретичних та методичних аспектів здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

У першому розділі розглянуто торговельне суперництво як сучасну детермінанту міжнародної діяльності підприємств, визначено передумови та ризику його загострення, наведено методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу.

Другий розділ присвячений оцінці сприятливості бізнес-середовища як передумови мінімізації ризиків торговельного суперництва та наданню рекомендацій щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ІСС Україна.

Результати дослідження можуть бути використані для покращення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Ключові слова: торговельне суперництво, міжнародна діяльність, ризику, світова торгівля, міжнародний бізнес.

ANNOTATION

Usok Diana. International activity in the conditions of trade competition (based on the materials of the Association "Ukrainian National Committee of the International Chamber of Commerce (ICC Ukraine)", Kyiv).

The final qualification work is devoted to the consideration of theoretical and methodological aspects of international activity in the context of trade competition. The first chapter deals with trade rivalry as a modern determinant of international business activity, its preconditions for aggravation and risks, as well as methods and tools for overcoming the consequences of trade rivalry for international business enterprises.

The second section is devoted to a favorable business environment as a prerequisite for minimizing the risks of trade competition and recommendations for overcoming the challenges of trade competition for international business entities with the involvement of ICC Ukraine.

The results of the study can be used to improve international activities in the context of trade rivalry.

Key words: trade rivalry, international activity, risks, world trade, international business.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА.....	5
1.1. Торговельне суперництво як сучасна детермінанта міжнародної діяльності підприємств: передумови загострення та ризики.....	5
1.2. Методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств–суб’єктів міжнародного бізнесу.....	12
Висновки до розділу 1.....	19
РОЗДІЛ 2. ПРИОРІТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА ЗА СПРИЯННЯ ІСС UKRAINE.....	21
2.1. Сприятливе бізнес-середовище як передумова мінімізації ризиків торговельного суперництва.....	21
2.2. Рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб’єктів міжнародного бізнесу із залученням ІСС UKRAINE.....	28
Висновки до розділу 2.....	33
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	36
ДОДАТКИ.....	40

ВСТУП

Актуальність теми. Світова економіка постійно змінюється та розвивається, що вимагає від підприємств та країн змінювати свої підходи до міжнародної діяльності. Один з основних факторів, який впливає на міжнародну діяльність, є торговельне суперництво, яке полягає в конкуренції між країнами або компаніями за певний ринок або сектор економіки.

У зв'язку зі зростанням глобалізації та залежності країн від міжнародної торгівлі, торговельне суперництво стало більш актуальним і важливим фактором в економічному житті багатьох країн. Країни та підприємства змушені шукати нові ринки збуту та співпрацювати з партнерами з різних країн, що вимагає розвитку міжнародних ділових зв'язків та використання нових методів інтернаціоналізації.

Торговельне суперництво може призвести до різних економічних викликів, таких як дискримінація на ринку, зростання тарифів та неприйнятні угоди між країнами. Тому, дослідження теми "міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва" є важливим для того, щоб зрозуміти, які механізми та стратегії можуть бути використані для забезпечення успіху в міжнародній торгівлі та як можна уникнути можливих негативних наслідків торговельного суперництва.

Метою є дослідження теоретико-методичних засад міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва та надання рекомендацій щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ICC Ukraine.

Об'єкт дослідження міжнародна діяльність підприємств.

Предмет дослідження теоретико-методичні та практичні аспекти здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Завдання дослідження:

- дослідити сутність, передумови загострення та ризики торговельного суперництва як сучасної детермінанти міжнародної діяльності підприємств;

- розглянути методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу;
- надати оцінку сприятливості бізнес-середовища як передумови мінімізації ризиків торговельного суперництва;
- запропонувати рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ICC Ukraine.

Методи дослідження. При написанні випускної роботи використано такі методи дослідження, як методи аналізу та синтезу, графічний метод, методи узагальнення та систематизації, індексний та рейтинговий методи. Теоретичною основою написання випускної роботи є джерела навчальної, монографічної та періодичної літератури з проблематики міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва.

Структура випускної роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури з 44 джерел та додатків, які вміщено на 6 сторінках. Робота містить 11 рисунків та 2 таблиці. Загальний обсяг роботи становить 35 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА

1.1 Торговельне суперництво як сучасна детермінанта міжнародної діяльності підприємств: передумови загострення та ризики

Торговельне суперництво стало однією з найважливіших детермінант міжнародної діяльності підприємств у сучасному світі. З одного боку, це може стимулювати конкуренцію та інновації, що може призвести до покращення якості товарів та послуг. З іншого боку, загострення торговельного суперництва може викликати ризики для підприємств та економіки в цілому. Нижче наведено деякі передумови, пов'язані з торговельним суперництвом. Передумови загострення торговельного суперництва (рис. 1.1):

Глобалізація економіки та зростання світової торгівлі.

Розвиток технологій,
що дозволяє підприємствам легко займати позиції на міжнародному ринку.

Політичні зміни та економічні реформи,
що дозволяють підприємствам виходити за межі своєї країни.

Рис. 1.1. Передумови загострення торговельного суперництва

Джерело: складено автором

Традиційно міжнародною торговельною суперечкою називають суперництво країн та/або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів[1, с. 198].

Залежно від масштабів суперечки поділяються на [2, с. 60] 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).

Торговельні конфлікти спонукають до виявлення детермінантів, що визначають окремі грані характеру міжнародних торгових конфліктів, які згодом можуть використовуватися як критерії класифікації. Головні детермінанти міжнародної торговельної конфліктної ситуації між країнами - торговельними партнерами продемонстровано в Додатку А [3, с. 276–285].

Головні детермінанти міжнародних торговельних суперечок [4, с. 174] – (цілі, причини, інструменти торгової політики, тривалість, масштаби, методи врегулювання, наслідки, ступінь гостроти, ринки товарів або послуг, суб'єкти).

Слід підкреслити, що виникнення торговельних суперечок часто спровоковано протекціонізмом. Це і бар'єри для вітчизняних товарів на зовнішніх ринках, і невиконання країною угод про режими торгівлі, які були укладені.

В цілому, передумови загострення торговельного суперництва можуть бути різними. За причинами виникнення торговельні суперечки поділяють на (рис. 1.2) [2, с. 59].

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

Рис. 1.2. Причини виникнення торговельних суперечок

Джерело: складено автором на базі даних [2]

За ступенем погіршення суперечливих/конфліктних відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних утрат поділяють: суперечлива ситуація у торгівлі, торговельна суперечка, торговельний конфлікт, торговельна війна [5, с.32].

В той час як торговельна суперечка та торговельний конфлікт можуть характеризуватися діями та заявами лише однієї зі сторін, про торговельну війну ми переважно говоримо вже коли існує багаторазова ескалація протистояння, тобто обидві сторони вчиняють завідомо негативні для економіки противника дії (запроваджуються дедалі нові й ще більш жорсткі мита й чергові контр санкції). Зазвичай торговельні війни не приносять ніякого позитивного ефекту її учасникам, проте доволі часто мають місце в світовій історії, зокрема і в сучасній (активнодіюча торговельна війна Китаю та США). Порівняльну характеристику ступенів погіршення відносин міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика ступеня погіршення відносин міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги

Ступені погіршення відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги			
Суперечлива ситуація в торгівлі	Торговельна суперечка	Торговельний конфлікт	Торговельна війна
Протиріччя та напруга у відносинах між країнами. Погіршення умов торгівлі та матеріальних утрат немає.	Напруженість, спричинена заходами однієї країни щодо торгівлі з іншою країною.	Між двома сторонами існує велика напруга через матеріальні збитки, завдані операцією.	Найвищий рівень напруги між країнами пов'язаний із застосуванням заходів для підриву торговельної політики супротивника
Управління суперечливими відносинами, що відбувається шляхом міжнародних переговорів та консультацій.	Сприятлива ситуація для врегулювання відносин. Суперечка вирішується шляхом переговорів і консультацій.	Управління відбувається шляхом звернення до ОВС* СОТ або до міжнародних арбітражних судів.	Великі матеріальні збитки країни, проти якої було застосовано заходи. Врегулюються через ОВС*СОТ або арбітражі суди.

Джерело: складено автором на базі даних [5, с.32]

Посилення торговельного суперництва може мати як позитивні, так і негативні наслідки для бізнесу та економіки в цілому.

Позитивними наслідками можуть бути збільшення кількості варіантів продуктів та послуг для споживачів, зниження цін та покращення якості продукції внаслідок конкуренції. Загострення торговельного суперництва може стимулювати інновації та розвиток нових технологій.

Негативними наслідками можуть бути зростання конкуренції та відповідний спад прибутків для підприємств, а також підвищення ризиків для економіки в цілому, зокрема, зменшення зайнятості та зростання виробничих затрат. Додатковою негативною передумовою загострення торговельного суперництва є можливість виникнення торговельних війн та санкцій між

країнами. Такі конфлікти можуть призвести до збільшення тарифів на експорт та імпорт, що може суттєво ускладнити та змусити зрости в ціні міжнародну торгівлю.

Загострення торговельного суперництва є актуальною темою для підприємств та економічних дослідників, оскільки це може мати значний вплив на конкурентоспроможність підприємств та економіку в цілому. Іншими словами, торговельне суперництво може бути стимулом для економічного зростання та покращення якості продукції, але також може призвести до низької рентабельності та загрози стабільності підприємств. Окрім того, можливість торговельних конфліктів та санкцій між країнами додає значних ризиків для міжнародної торгівлі та економіки в цілому. На рис. 1.3 зображено короткий перелік ризиків, з якими може стикнутись суб'єкт міжнародної торгівлі пов'язані з загостренням суперечностей на світовій арені.

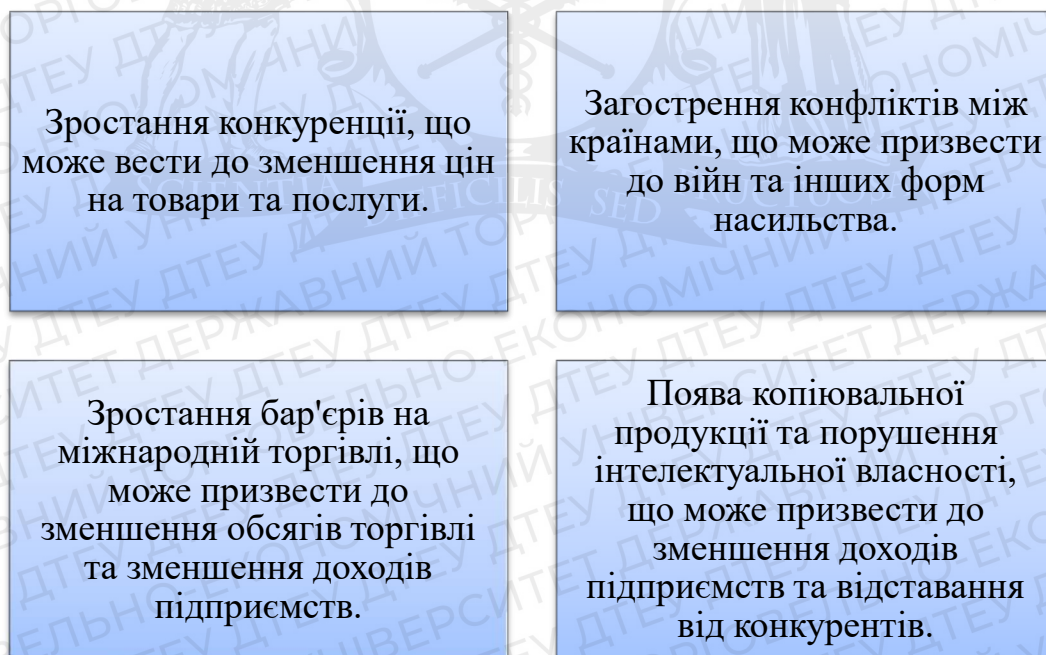


Рис. 1.3. Ризики, пов'язані з торговельним суперництвом

Джерело: складено автором

Одним із головних викликів для підприємств у контексті загострення торговельного суперництва є необхідність підтримувати

конкурентоспроможність своєї продукції. Для міжнародних компаній також важливо бути готовими до можливих змін у торговельних угодах та політиці країн, з якими вони працюють. Наприклад, зміна тарифів та інших регулятивних вимог може значно вплинути на рентабельність підприємства та його конкурентоспроможність. Як і постачальники так і споживачі також мають вплив на конкурентоспроможність виробничого ланцюга. «Найфундаментальнішою зміною, - зазначають вони, - стала трансформація ролі споживача від ізольованого до задіяного в бізнес процесах, від необізнаного до поінформованого, від пасивного до активного. Вплив активного, задіяного та обізнаного споживача виявляє себе різними способами» [7, с. 42].

У свою чергу підприємства можуть укладати партнерство у створенні кінцевого продукту як засіб побудови конкурентних переваг. В умовах виробничих ланцюгів, якщо інтереси будь-якого підприємства розходяться з інтересами інших учасників, його діяльність не збільшуватиме ефективності всього ланцюга. І, навпаки, приймаючи спільні стратегічні рішення, підприємства можуть досягати спільної вигоди і конкурентоспроможності виробничого ланцюга [8, с. 318].

Іншим важливим фактором для підприємств є залучення кваліфікованих кадрів та розвиток інноваційних технологій, адже сучасні ринки вимагають постійного розвитку та вдосконалення продукції, що може бути досягнуто тільки за умови наявності висококваліфікованих працівників та доступу до новітніх технологій.

Загострення торговельного суперництва також може призвести до змін у структурі міжнародної торгівлі. Наприклад, можливе збільшення обсягів внутрішньої торгівлі та регіональних блоків, таких як Європейський союз чи АТР. Це може призвести до зменшення ролі окремих країн у світовій торгівлі та збільшення конкуренції між регіонами.

У свою чергу загострення торговельного суперництва може вплинути на стан економіки та соціальну сферу країн, тому, якщо відбудеться зниження обсягів торгівлі, то це може призвести до зменшення заробітної плати та збільшення безробіття. Тому, перед підприємствами стоїть завдання не лише підтримувати свою конкурентоспроможність та стабільність у контексті загострення торговельного суперництва, але й бути готовими до можливих змін у ринковій ситуації та торговельних угодах.

Отже, торговельне суперництво є важливою детермінантою міжнародної діяльності підприємств, але воно також має свої ризики. Для того, щоб підприємства успішно функціонували в умовах торговельного суперництва, необхідно враховувати основні фактори (рис. 1.4).

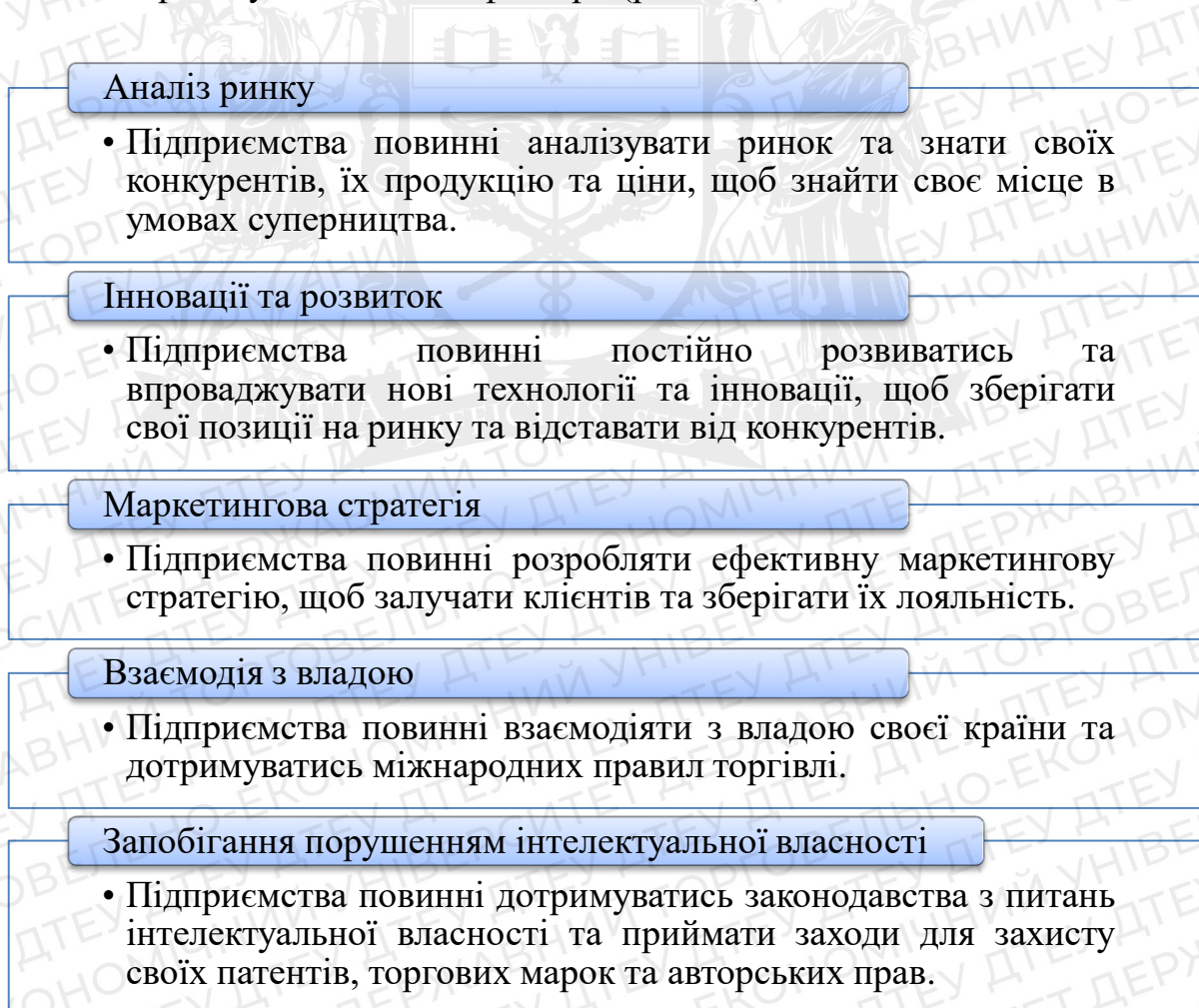


Рис. 1.4. Фактори успішного функціонування міжнародної діяльності підприємств в умовах торговельного суперництва

Джерело: складено автором

Для зменшення ризиків торговельного суперництва підприємства повинні використовувати ефективні стратегії залучення та утримання клієнтів, а також забезпечувати якість продукції та послуг. Важливо розробляти диверсифіковані стратегії розвитку та входу на нові ринки, щоб зменшити ризики залежності від конкретних ринків та продуктів.

Підприємствам важливо мати ефективні стратегії, щоб відстоювати свої позиції та конкурувати на ринку. При цьому, компанії повинні діяти згідно з принципами чесної конкуренції та уважати правила ринку, щоб уникнути ризиків та забезпечити успішну діяльність у довгостроковій перспективі.

1.2. Методи та інструменти подолання наслідків торговельного суперництва для підприємств–суб'єктів міжнародного бізнесу

Міжнародна торговельна суперечка виникає внаслідок застосування однією з сторін певного заходу внутрішньої або зовнішньої економічної політики, що дискримінує безпосередніх учасників торговельних відносин (компанії, держави, інтеграційні угруповання тощо) у конкретній галузі економіки [9, с. 153]. У зв'язку з цим, необхідно визначити не лише дії однієї з сторін, які спричинили опір, але й сектор економіки торговельного партнера (партнерів), на який ці дії негативно вплинули, а отже необхідно визначити дворівневу сферу застосування спору: 1) захід внутрішньої чи зовнішньої економічної політики одного торговельного партнера, що дискримінує іншого; 2) галузь економіки другого торговельного партнера, яка зазнала економічних втрат (наприклад, зменшення обсягу експорту чи імпорту товарів або послуг) [10, ст. 178]. У деяких випадках об'єктне поле торговельного спору може бути багатовимірним. Масштаби міжнародного торговельного спору визначаються кількістю залучених країн, його інтенсивністю, тривалістю та наслідками.

Сторони міжнародних торговельних спорів – це учасники міжнародних торговельних відносин, один з яких вчинив дії, що завдали шкоди комерційному опоненту. Суб'єктами міжнародних торговельних спорів можуть бути компанії, держави, інтеграційні угруповання або міжнародні організації. Учасниками зазвичай називають третіх осіб (посередників, арбітрів, третейських суддів тощо), які залучаються на певному етапі суперечки для її вирішення.

Об'єктом міжнародної торговельної суперечки є певний аспект торговельних стосунків, відносно якого інтереси сторін є несумісними, і ситуація, що складається при цьому, не може одночасно задовольняти торговельних партнерів [11, ст. 352].

Будь-який міжнародний торговельний спір зазвичай тягне за собою певні наслідки для країн, що зазнають дискримінації з боку торговельних партнерів. Їх можна класифікувати наступним чином (рис. 1.5).

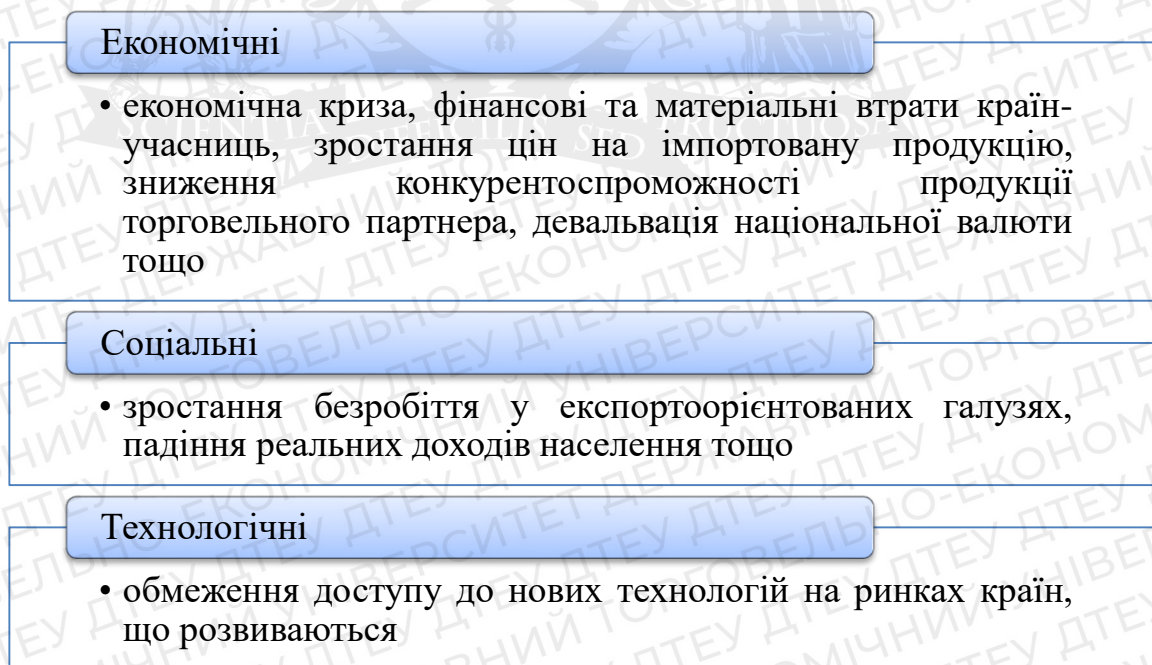


Рис. 1.5. Класифікація наслідків міжнародних торговельних спорів для країни

Джерело: складено автором

Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але в епоху глобалізації та зростання значення міжнародних відносин конкуренція між ними набуває особливої гостроти. У боротьбі за кращі умови продажу товарів країни все частіше вступають у торговельні війни, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною. З огляду на це, вкрай важливо ознайомитися з методами та можливими позитивними і негативними наслідками торговельних війн, щоб спрогнозувати ймовірні дії країни-супротивника та прорахувати свої власні.

Перш ніж відносини між країнами погіршаться до рівня торговельної війни, вони проходять кілька етапів спірних торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик, які ідентифікуються за набором притаманних їм характеристик (рис. 1.6).

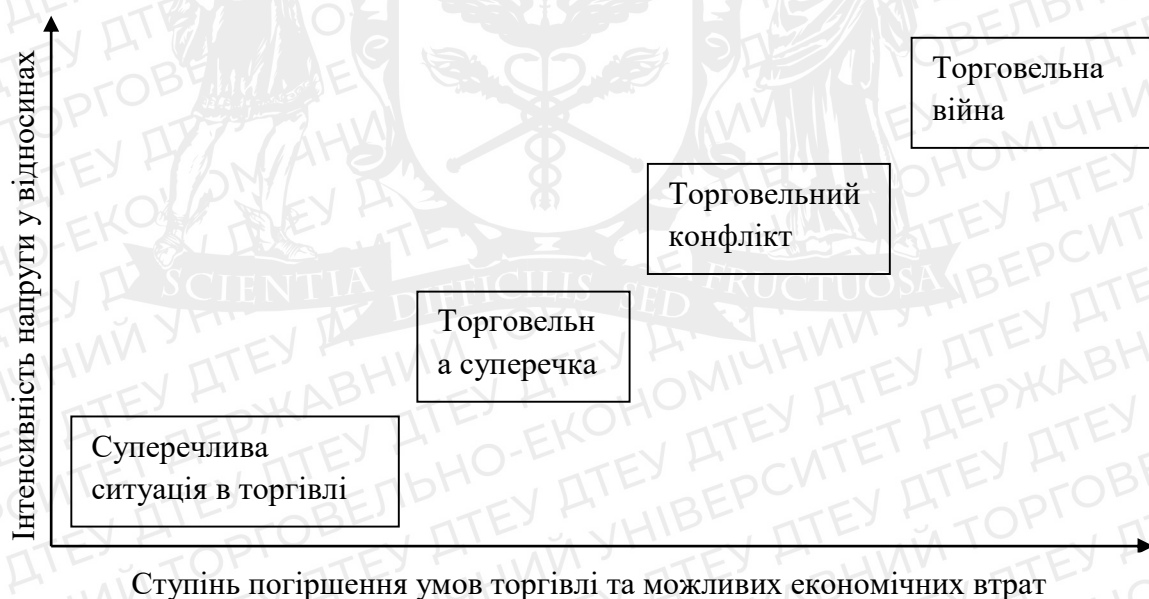


Рис. 1.6. Ступінь погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі залежно від інтенсивності напруги між державами та можливих економічних втрат

Джерело: складено автором на базі даних [6]

З рис. 1.6 видно, що глобальні торговельні війни мають свої первопричини. У залежності від рівня напруженості між країнами змінюється

ступінь їхніх спірних відносин, які найкраще вирішуються у стані торговельної суперечки, коли конфлікт може бути врегульований шляхом консультації та переговорів. Часто таке трапляється, коли одночасно торговельною війною ведуться інформаційні та хронологічні війни, і якщо конфлікт не вирішується на цих рівнях, то виникає загроза класичної, силової війни. Розглянемо їх більш детально на рис. 1.7.

Тарифний метод найчастіше використовується в торговельних війнах. Загалом, зміни у способах ведення торговельних війн залежать насамперед від змін у самій державі з розвитком державного устрою, демократії, прозорості державної системи та дотримання міжнародних правил, макроекономічні звіти та показники використовуються для вимірювання ефективності певної економічної політики чи методів.

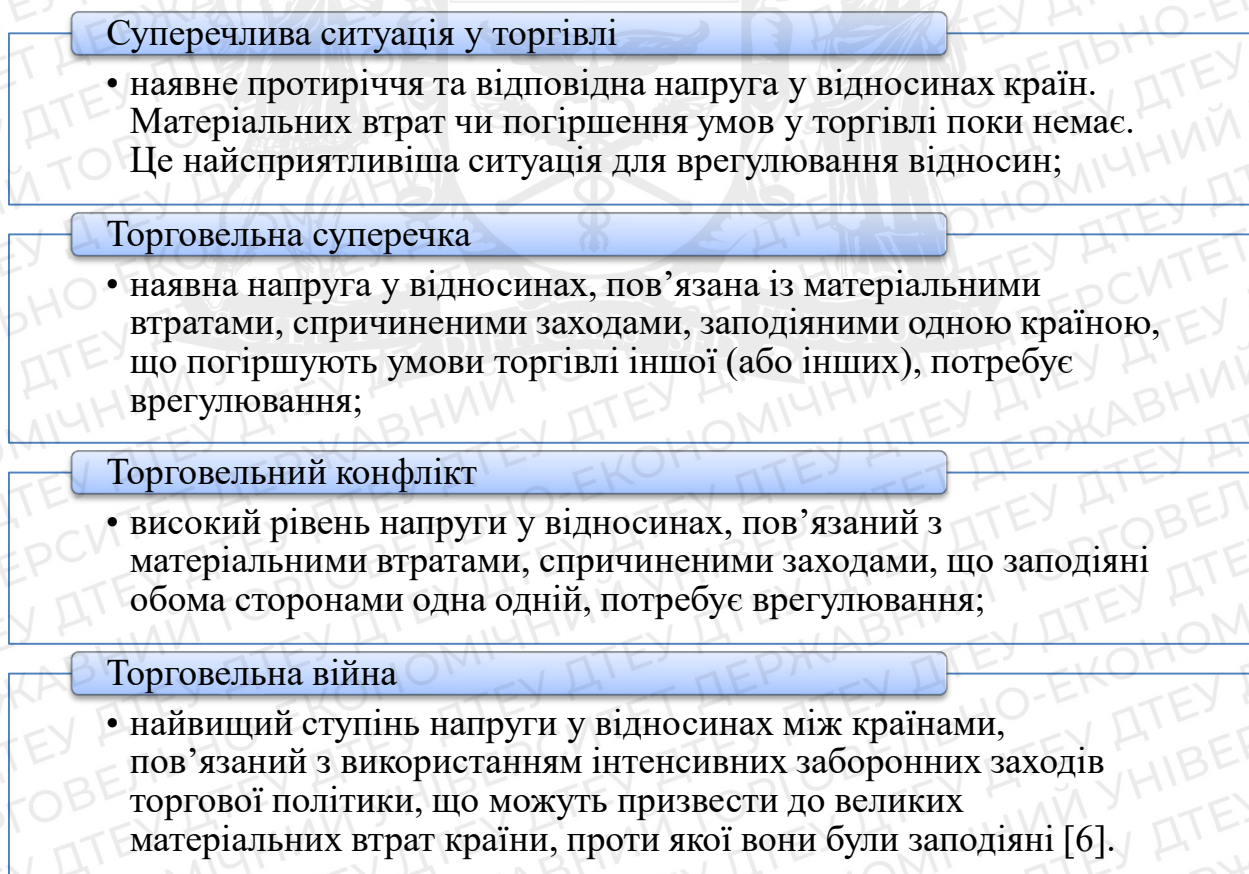


Рис. 1.7. Ступені погіршення суперечливих відносин у міжнародній торгівлі

Джерело: складено автором на базі даних [6]

Тому важливо продавати більше закордон і всіма способами обмежувати продажі на власній території. У дод. Б наведено опис форм торговельних війн.

Тактика торгової війни точно така ж, як і економічного протекціонізму. Їх сукупність спрямована на захист економіки суб'єктів господарського життя, які можуть активно протистояти іншим суб'єктам. Або будь-які дії, спрямовані на захист власних економічних інтересів, автоматично спрямовані проти конкуруючих економік. І навпаки, будь-яка дія, яка послаблює економічного суперника, посилює власного.

Феномен міжнародних торговельних суперечок відомий з давніх часів. Започаткування та розвиток міжнародної торгівлі за умов суперництва між країнами за ринки збуту, що постійно загострювалося, спричиняли жорстокі торгіві, а часто і збройні конфлікти [13, с.7]. Для захисту своїх ринків від товарів іноземних конкурентів і зміцнення своїх позицій на зовнішніх ринках країни використовують різноманітні методи: від дипломатії до військового втручання.

Разом із розвитком міжнародної торгівлі еволюціонували і методи боротьби за місце у світовій торгівлі, причому, якщо спочатку саме сила і зброя були основними засобами досягнення переваг у міжнародній торгівлі, то з часом (XX ст.) країни усвідомили доцільність незастосування сили у міжнародних відносинах і використання мирних засобів досягнення своїх цілей на світовому ринку, що було зафіксовано у документах ООН у 1945 р. [14].

Використання цих прихованих протекціоністських інструментів у торговій війні призвело до: збільшення доходів державного бюджету, зростання ВВП, пожвавлення ринків праці тощо. Проте окрім отримання позитивних результатів від застосування інструментів прихованого протекціонізму, відповідні дії інших країн у торговельній війні призводять до негативних наслідків для національної економіки країни, аналіз яких наведено у дод. В. [15, с. 56].

Асоціація "Український національний комітет Міжнародної Торгової Палати" (ICC Ukraine) є національним відділенням Міжнародної Торгової

Палати (ICC), яка є однією з найбільших та найвпливовіших міжнародних організацій, що об'єднує бізнес-співтовариства з різних країн світу. ICC Ukraine виконує важливу роль у міжнародній діяльності торговельного суперництва наступним чином [16]:

- Представництво і захист інтересів українського бізнесу: ICC Ukraine виступає як офіційний представник українського бізнесу перед міжнародними організаціями, такими як ООН, Всесвітня Торговельна Організація (WTO) та інші, а також перед іноземними державами. Вона захищає інтереси українських компаній у міжнародних економічних дебатах, сприяє врегулюванню спорів та допомагає у встановленні бізнес-контактів на міжнародному рівні.

- Розробка міжнародних бізнес-стандартів: ICC Ukraine активно сприяє розробці міжнародних стандартів та правил, які регулюють міжнародну торгівлю, таких як "Інкотермс" (міжнародні правила тлумачення торгових термінів), "Уніформізований система міжнародних кредитів" (міжнародні правила для регулювання банківських гарантій та кредитів), "Документарні акредитиви" (міжнародні правила для регулювання документарних операцій) та інші. Ці стандарти використовуються в міжнародній торгівлі і допомагають уникнути непорозумінь між різними сторонами та сприяють розвитку міжнародних бізнес-відносин.

- Бізнес-освіта та тренінги: ICC Ukraine проводить різноманітні бізнес-освітні програми, тренінги та семінари для підприємців, що сприяють розширенню їхніх знань та навичок в галузі міжнародної торгівлі. Це включає навчання з питань міжнародного підприємництва, міжнародного права, митного регулювання, фінансових та банківських операцій, міжнародного медіації та інших аспектів міжнародної діяльності.

- Форум для бізнес-діалогу: ICC Ukraine організовує різноманітні заходи, такі як конференції, семінари, форуми, де бізнес-лідери можуть обговорювати важливі питання міжнародної торгівлі, висловлювати свої думки та давати рекомендації з покращення бізнес-середовища в Україні. Це також

створює можливості для мережевого спілкування та встановлення контактів між бізнесом з різних країн.

- **Просування міжнародної торгівлі:** ICC Ukraine пропагує відкритість та свободу міжнародної торгівлі, сприяє розвитку експорту та імпорту, а також вирішенню питань, пов'язаних з митним регулюванням, торговельними бар'єрами та іншими торговельними питаннями.

- **Лобіювання і взаємодія з урядом:** ICC Ukraine підтримує конструктивні взаємодії з урядом України щодо розвитку міжнародної торгівлі. Це включає лобіювання за сприяння підприємницькій діяльності, реформування законодавства, спрощення процедур митного контролю, розблокування торговельних бар'єрів та інших питань, які стосуються міжнародної торгівлі.

- **Медіація та альтернативне вирішення спорів:** ICC Ukraine надає послуги з медіації та альтернативного вирішення спорів між бізнес-партнерами в міжнародному контексті. Це допомагає вирішувати спори шляхом конструктивного діалогу та уникнення довготривалих та витратних судових процедур.

- **Підтримка стандартів міжнародної торгівлі:** ICC Ukraine сприяє впровадженню та дотриманню стандартів міжнародної торгівлі, таких як інкотерми, міжнародні банківські гарантії, міжнародні комерційні терміни тощо. Це допомагає підприємствам забезпечувати взаєморозуміння та ефективну взаємодію при здійсненні міжнародних торговельних операцій.

- **Захист інтересів українського бізнесу:** ICC Ukraine виступає як голос українського бізнесу на міжнародній арені, захищаючи його інтереси в процесі міжнародних переговорів, ухваленні торговельних рішень та розробці торговельної політики (див. Додаток Д).

Можемо зробити висновок, що ICC Ukraine виконує важливу роль у міжнародній діяльності торговельного суперництва, сприяючи розвитку міжнародної торгівлі України та покращенню бізнес-клімату в країні. Через

свою активну участь в різних ініціативах та проектах, ICC Ukraine сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських компаній на світовому ринку, створенню сприятливих умов для міжнародної торгівлі, та забезпеченню взаємовигідних економічних відносин між Україною та іншими країнами.

Висновки до розділу 1

Міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва - це процес взаємодії між суб'єктами з різних країн, який має на меті отримання конкурентної переваги на світовому ринку. Така діяльність вимагає розуміння теоретичних та методичних аспектів, які допоможуть підвищити ефективність процесу та зменшити ризики.

Здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва вимагає ретельної підготовки та розробки міжнародної стратегії, врахування особливостей різних ринків та здійснення ефективного управління ризиками. Ефективне управління ризиками та використання міжнародних стандартів допомагають забезпечити відповідність продукції та послуг вимогам різних ринків та зменшити ризики неприйняття продукції чи послуги на міжнародному ринку. Відкриття міжнародних представництв та філій дозволяє більш ефективно працювати на ринках та отримувати переваги місцевої присутності.

Для успішної міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва необхідно ретельно вивчити специфіку ринку, конкурентну ситуацію та визначити відповідну стратегію, мати ефективну комунікацію з партнерами та клієнтами, дотримуватися законодавства та регулювань, використовувати різні методи міжнародної торгівлі, мати професійну команду та здатність до швидкої адаптації до змінних умов та ситуацій на ринку.

Одним з прикладів діяльності ICC Ukraine у сфері захисту інтересів суб'єктів міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва є проведення різноманітних семінарів, тренінгів, конференцій та інших заходів з питань міжнародної торгівлі, які сприяють підвищенню обізнаності та

підвищенню кваліфікації бізнесменів та фахівців в галузі міжнародної торгівлі. Ці заходи включають такі теми, як міжнародна торгівля, експорт, імпорт, митні процедури, міжнародний бізнес та інші актуальні аспекти міжнародної торгівлі.



РОЗДІЛ 2

ПРИОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА ЗА СПРИЯННЯ ІСС UKRAINE

2.1. Сприятливе бізнес-середовище як передумова мінімізації ризиків торговельного суперництва

ІСС Ukraine співпрацює з міжнародними організаціями та структурами, такими як Міжнародна торговельна палата (ICC International), Всесвітня організація торгівлі (WTO), Організація економічного співробітництва і розвитку (OECD) та інші, з метою спільної роботи над покращенням умов міжнародної торгівлі, викликів та можливостей для бізнесу.

Вплив політичної та економічної нестабільності можна охарактеризувати як складний, а отже, необхідно віднести цей фактор до загроз компанії. Те ж стосується і таких загроз як недосконалість законодавства в галузі мінімізації ризиків торговельного суперництва.

Україна стала помітним гравцем на світовому продовольчому ринку, другим за величиною постачальником зерна після США та домінуючим постачальником соняшникової олії. Водночас Україна стала глобальним постачальником ІТ-послуг, і ця галузь продовжує процвітати, незважаючи на повномасштабну війну. З іншого боку, країні вдалося суттєво скоротити імпорту енергоносіїв. Географічно ЄС став найбільшим торговельним партнером України, тоді як економічні зв'язки з росією переважно втрачені [28].

Вплив повномасштабної війни на зовнішньоекономічні зв'язки України був руйнівним. Протягом весни 2022 року український товарний експорт скоротився майже вдвічі, переважно через блокаду росією чорноморських портів. Нещодавня угода про дозвіл морських перевезень зерна, супутніх товарів і добрив є важливою, але недостатньою для повного відновлення експорту. Через блокаду торгівля все більше зосереджується на ЄС, його частка підскочила з 40% до понад 70% загального експорту [28].

Згідно офіційних даних Державної митної служби України, за період з січня по квітень 2023 року величина експорту вітчизняних товарів склала 10,3 млрд. дол. США. Не зважаючи на зростання його в першому кварталі майже на 50%, це зростання склало 3,6 млрд дол. США, що на 25% менше, ніж у відповідний період 2022 року.

Слід зазначити, що в березні 2023 року український експорт товарів становив 3,85 млрд. дол. США, що на 1,2 млрд. дол. США (або 45%) перевищило показники аналогічного періоду попереднього 2022 року. Співставлення показників експорту за березень 2022 року цікаві тим, що то був перший повний місяць повномасштабної війни: на міжнародну торгівлю вітчизняних експортерів значний вплив здійснювали воєнно-політичні фактори, торговельні суперечки виникали через введення санкцій та заборон з огляду на політичну підтримку тієї чи іншої країни – учасниці конфлікту.

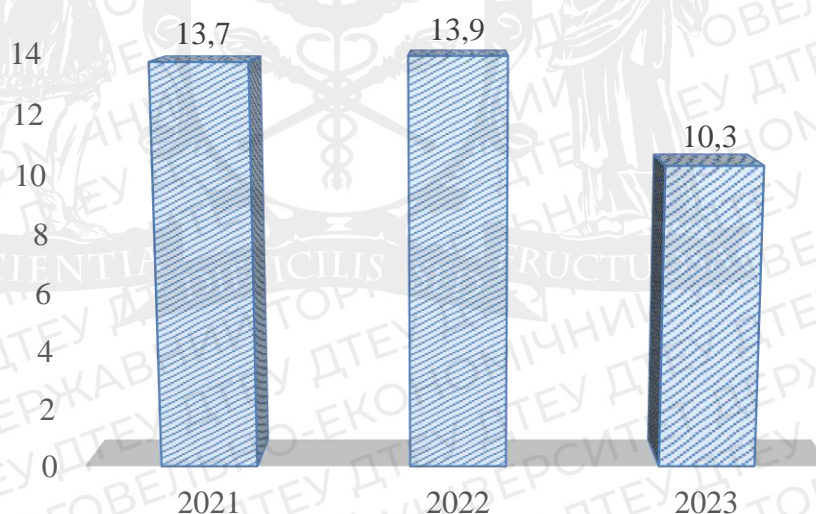


Рис. 2.1. Експорт товарів в 1 кварталі 2021–2023 рр, млрд дол. США

Джерело: складено автором на базі [40]

Цьогорічний показник ще далекий до показника березня 2021 року у 5,3 млрд. дол. США. У цілому ж загальний показник першого кварталу 2023-го «просідає», адже перші два місяці порівнювались з «довоєнними» місяцями 2022 року, коли була висока база порівняння.

Найбільшу частку в товарній структурі експорту першого кварталу займали зернові культури (31%), жири та олії (14%), насіння і плоди олійних рослин (8%).



Рис. 2.2. Перші 10 позицій вітчизняного експорту в 1 кварталі 2023 року, млн дол. США

Джерело: складено автором на базі [40]

Експортери ГМК-продукції потерпають через «морську блокаду» та неможливість експортувати продукцію традиційними морськими портами, а також логістичні складнощі із залізничними перевезеннями. Аграрним експортерам легше – є «зерновий коридор».

З точки зору виділення країн, в яких наразі більш комфортні умови ведення діяльності вітчизняними експортерами, доцільним вважається вивчення географічної структури вітчизняного експорту. Частка ЄС зросла у відносних показниках. Якщо у першому кварталі 2022 року до ЄС транспортувалось 47% всього експорту, у 2023 році – майже 63%.

У вартісному ж вигляді, обсяг експорту в ЄС майже не змінився, скоротившись лиш на 1,7%.

Топ-5 країн ЄС, куди експортується українська продукція: Польща (14,6% в загальній структурі експорту), Румунія (9,7%), Німеччина (4,7%), Угорщина (4,5%) та Іспанія (4,3%). У першому кварталі 2022 року частка Польщі була 10%, а Румунії – 3%. (Додаток Є).

Із заборною ввозу окремих видів аграрної продукції до Польщі, Угорщини, Словаччини та Болгарії, частка цих країн в загальній структурі експорту за результатами квітня може змінитись. Також до заборони може приєднатись Румунія. Існує ризик, що Польща проситиме у ЄС дозволу продовжити заборону до кінця 2023 року.

Частка експорту України до азійських країн скоротилась з 37% до 26%. Основна частина українського експорту в даному регіоні спрямовується до Китаю та Туреччини (9,8% та 8,2% в загальній структурі експорту відповідно). Торік в першому кварталі саме Китай лідирував у рейтингу країн, які ввозили українські товари з часткою в 10,6%. Туреччина тоді займала третє місце з часткою 6%.

Аналізуючи середовище ICC Ukraine, можна зазначити, що цілком компанії є розвиток міжнародних торговельних відносин, а саме збільшення кількості успішних укладених торговельних угод, здатність конкурувати з провідними компаніями світу та володіння лідерською позицією на українському ринку.

Підґрунтям для вибору оптимального закордонного ринку є результати аналізу позиції кожної з країн у поширених рейтингових системах:

- глобальний інноваційний індекс (the global innovation index);
- індекс глобалізації KOF (KOF Globalisation Index);
- індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom);
- індекс людського розвитку (Human Development Index).

Умови ведення бізнесу залежать від країни. На роботу впливає процес реєстрації компанії, податкове законодавство, стан економіки та навіть рівень корупції.

Вибираючи європейську юрисдикцію для відкриття бізнесу, доцільно використовувати таке достовірне джерело, як престижні ділові рейтинги.

В останньому дослідженні за 2020 рік серед членів Євросоюзу у категорії «Легкість ведення бізнесу» найбільше балів набрали Данія, Швеція та країни Прибалтики. У категорії «Простота відкриття бізнесу» – Греція, Ірландія,

Естонія, Латвія та Нідерланди. У категорії «Сплата податків» – Ірландія, Данія та Фінляндія.

Рівень розвитку економіки країни впливає можливості для бізнесу. Щоб його оцінити, потрібно врахувати низку показників.

IMD World Competitiveness Center щорічно публікує Рейтинг світової конкурентоспроможності. Він охоплює дані про 63 країни світу та враховує 333 критерії конкурентоспроможності.

Для розподілу місць у рейтингу враховують стан економіки, ефективність державного управління - наприклад, податкову політику та законодавство у сфері підприємницької діяльності, ефективність бізнесу та якість інфраструктури. У рейтингу, який востаннє проводився, у 2022 році, лідирують Великобританія, Швеція, Нідерланди, Данія та Швейцарія. Для складання рейтингу юрисдикції оцінюються за 11 показниками, включаючи розвиток технологій та рівень корупції, податкове право та свободу підприємницької діяльності.

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) - Глобальний моніторинг підприємництва – це найбільше у світі дослідження підприємницької активності. Цього року аналітики при складанні даного рейтингу багато в чому ґрунтували свої оцінки на заходах заохочення урядом підприємництва, зокрема – наданні допомоги бізнесменам-початківцям під час коронавірусної кризи, а також підтримці жінок-підприємців.

Низький рівень корупції та можливість відстояти свої законні права у суді покращують умови для ведення бізнесу та допомагають захистити активи. У 2022 році найкращі результати показали такі держави: Німеччина, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Данія. Австрія посіла 11 місце.

Index of Economic Freedom - цей показник люблять згадувати представники ЗМІ. Виводиться він щороку аналітиками дослідницького центру The Heritage Foundation (США). За рівнем економічної незалежності країни та економічною свободою громадян серед європейських держав рейтинг очолила Швейцарія.

Проведемо порівняльний аналіз бізнес середовища трьох країн з якими Україна має досить тісні зовнішньоторговельні відносини. На підставі проаналізованих в табл. 2.1 даних можемо зробити висновок, що серед проаналізованих країн найкращою для експорту є Естонія. Дійсно, ця феноменальна країна має досить сильне бізнес-середовище, яке забезпечує низькі податки, мінімальну бюрократію та швидкий доступ до інтернету завдяки відкритому господарству та інноваційній економіці, яка є однією з найбільш цифрових у світі.

Таблиця 2.1

Структура агрегованого показника оцінювання стану бізнес середовища країни

Складова бізнес-середовища	Індикатор	Іспанія		Естонія		Бразилія	
Р Політико-правове середовище	1. політична глобалізація, де факто	95	70,6	70	84,77	89	58,49
	2. політична глобалізація, де юре	99		83		91	
	3. захист прав власності	87,2		92,1		49,7	
	4. судова ефективність	73,1		92,9		55,3	
	5. сумлінність влади	66,9		83,9		39,1	
	6. фіскальна свобода	7,4		89		2,7	
	7. податкове навантаження	58,2		80,1		70,9	
	8. політична стабільність	74,5		85,5		65,5	
	9. нормативно-правове середовище	74,1		86,4		63,2	
Е Економічне середовище	1. економічна глобалізація, де факто	65	63,38	84	67,52	41	42,91
	2. економічна глобалізація, де юре	86		89		43	
	3. свобода торгівлі	83,6		78,6		65	
	4. свобода ведення бізнесу	72,5		70		63,8	
	5. реєстрація підприємства	54,4		78		24,1	

Продовження табл. 2.1

Складова бізнес- середовища	Індикатор	Іспанія		Естонія		Бразилія	
	6. свобода інвестицій	85		90		60	
	7. захист інвесторів (міноритарних)	12,8		0,7		17,2	
	8. фінансова свобода	70		70		50	
	9. отримання кредитів	41,1		47,4		22,1	
S Соціальне середовище	1. соціальна глобалізація, де факто	79	63,83	75	62,02	53	51,55
	2. соціальна глобалізація, де юре	87		92		70	
	3. свобода праці (трудових відносин)	62,1		61,9		57	
	4. освіта	58,1		63,3		51,4	
	5. науково-дослідні та дослідно- конструкторські роботи	48,5		18,5		35	
	6. рівень знань працівників	55,8		58,7		45,9	
	7. інноваційні зв'язки	29,6		37,7		24,7	
	8. індекс людського розвитку	90,5		89		75,4	
T Технологічне середовище	1. інформаційно- комунікаційні технології (ІКТ)	86,2	42,21	93,6	48,61	80,4	28,13
	2. загальна інфраструктура	45,6		41,9		26	
	3. екологічна стійкість	47,5		49,2		25,3	
	4. створення знань	37,4		26,7		20	
	5. вплив знань	39,8		55,5		30,8	
	6. креативні товари та послуги	26,1		40		6,8	
	7. он-лайн креатив	19,9		33,4		7,6	
Середні показник індикаторів за країною		60,005		65,73		45,27	

Джерело: розраховано автором на основі [41-44]

Іспанія в даному випадку програє Естонії за рахунок консервативного політичного середовища, проте слід зазначити, що показники сфери

соціального середовища хоч і не значним чином, але випереджають. Це пов'язано з досить гарно вибудованою інфраструктурою в даній сфері та обов'язковим регулюванням на всіх рівнях.

Отже, можемо зробити висновок, що ICC Ukraine є одним із найпотужніших помічників для українського бізнесу, що оперує або тільки планує виходити на міжнародні ринки, проте не слід нівелювати особливостями та характером кожного окремого бізнес-середовища задля максимально-ефективної інтеграції та результативності господарської діяльності.

2.2. Рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу із залученням ICC Ukraine

ICC Ukraine допомагає суб'єктам міжнародного бізнесу у врегулюванні торговельних спорів за допомогою альтернативних методів врегулювання спорів, таких як медіація, арбітраж та інші. Може допомогти суб'єктам міжнародного бізнесу в підготовці та проведенні міжнародних переговорів, а також в освітньому процесі та підвищенні кваліфікації працівників з міжнародної торгівлі. Залучення ICC Ukraine може бути дуже ефективним для подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу.

ICC Ukraine займається вирішенням проблем та викликів, з якими стикаються українські компанії в міжнародній торгівлі. Це включає взаємодію з українськими органами влади для вирішення питань, пов'язаних з митними процедурами, технічними бар'єрами, тарифними обмеженнями та іншими торговельними перешкодами. Виконує роль посередника між бізнесом та урядом, допомагаючи вирішувати конкретні проблеми та питання, пов'язані з міжнародною торгівлею.

Сприяє розвитку міжнародних ділових зв'язків для українських компаній, організовуючи зустрічі, бізнес-місії та інші заходи з метою розширення можливостей експорту та імпорту для українських компаній.

ISS Ukraine може допомогти суб'єктам міжнародного бізнесу в питаннях стандартизації та сертифікації продукції, що є важливим аспектом для експортуючих компаній. В рамках своєї діяльності, ISS Ukraine може забезпечити консультації з питань відповідності продукції стандартам та вимогам різних країн, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку.

Торговельне суперництво може бути викликом для бізнесу, але знання деяких практик може допомогти в подоланні цих викликів. Далі наведені деякі рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу залученням ISS Ukraine (рис. 2.3).

Загалом, використання цих рекомендацій та допомога ISS Ukraine можуть допомогти суб'єктам міжнародного бізнесу подолати виклики торговельного суперництва і розширити свій бізнес на міжнародному ринку. ISS Ukraine може надати підтримку та консультації з питань міжнародної торгівлі, таких як митні процедури, укладення контрактів, забезпечення платежів та інших питань.

Детальніше щодо рекомендацій:

- перед тим, як займатися бізнесом в іншій країні, важливо дослідити місцевий ринок, зокрема, умови конкуренції та вимоги споживачів.
- щоб уникнути проблем з місцевими органами влади, суб'єкти міжнародного бізнесу повинні розуміти місцеве законодавство.
- важливо враховувати місцеві культурні особливості та взаємовідносини з партнерами.
- розроблення ефективної бізнес-стратегії допоможе суб'єктам міжнародного бізнесу подолати виклики торговельного суперництва.

Дослідження ринку	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає корисну інформацію про підприємницьку діяльність в Україні та розповідає про тенденції розвитку ринку
Знання місцевого законодавства	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає консультації щодо податкового та митного законодавства
Вивчення місцевої культури	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine допомагає суб'єктам міжнародного бізнесу з розвитком культурної компетентності та надає поради щодо взаємодії з місцевими партнерами
Розвиток бізнес-стратегії	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine допомагає з розвитком бізнес-стратегії та надає консультації з питань розроблення та впровадження бізнес-планів
Використання міжнародних стандартів	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає інформацію про міжнародні стандарти та допомагає з їх впровадженням
Залучення експертів	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine допомагає з пошуком кваліфікованих експертів
Участь у міжнародних проектах	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає інформацію про міжнародні проекти та допомагає долучатися до них
Використання міжнародних механізмів захисту	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає консультації з питань захисту прав суб'єктів міжнародного бізнесу
Розвиток мережі контактів	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine допомагає суб'єктам міжнародного бізнесу з розвитком мережі контактів
Навчання та розвиток	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає різноманітні навчальні програми та тренінги для суб'єктів міжнародного бізнесу з питань торговельного права, міжнародної логістики, міжнародних стандартів
Співпраця з організаціями-партнерами	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine надає інформацію про партнерські організації та допомагає з співпрацею
Відкритість до інновацій	<ul style="list-style-type: none"> • ICC Ukraine допомагає з вивченням нових технологій в різних галузях бізнесу

Рис. 2.3. Рекомендації щодо подолання викликів торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу залученням ICC Ukraine

Джерело: складено автором

- використання міжнародних стандартів у виробництві та продажу товарів може допомогти збільшити конкурентоспроможність суб'єктів міжнародного бізнесу.
- в разі потреби суб'єкти міжнародного бізнесу можуть звернутися за допомогою до експертів з питань торговельного права, міжнародної логістики та ін.
- участь у міжнародних проектах допомагає залучити нових клієнтів та партнерів, розвивати бізнес та зміцнювати позиції на міжнародному ринку.
- у разі порушення прав суб'єктів міжнародного бізнесу в інших країнах можна використовувати міжнародні механізми захисту, зокрема, через Міжнародну торгівельну палату.
- мережа контактів допомагає залучати нових клієнтів та партнерів, отримувати корисну інформацію про ринок та зміцнювати позиції на ньому.
- навчання та постійний розвиток допомагають суб'єктам міжнародного бізнесу зміцнювати свої позиції на ринку та вирішувати виклики торговельного суперництва.
- співпраця з організаціями-партнерами допомагає розширювати можливості на міжнародному ринку та зміцнювати позиції на ньому.
- використання нових технологій та інновацій допомагає підвищувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку та розвивати бізнес.

Загалом, використання цих рекомендацій та допомога ICC Ukraine можуть допомогти суб'єктам міжнародного бізнесу подолати виклики торговельного суперництва і розширити свій бізнес на міжнародному ринку. ICC Ukraine може надати підтримку та консультації з питань міжнародної торгівлі, таких як митні процедури, укладення контрактів, забезпечення платежів та інших питань.

ICC Ukraine є однією з найбільших міжнародних торговельних палат у світі, яка діє в Україні. Вона працює над створенням умов для підприємств для розвитку міжнародної торгівлі та співпраці. ICC Ukraine надає підтримку та консультації з питань міжнародної торгівлі, що допомагає суб'єктам міжнародного бізнесу розширювати свої можливості на міжнародному ринку та знижувати ризики. Загальні рекомендації автора щодо подолання торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу при залученні ICC Ukraine подані на рис. 2.4.

Кожна ситуація має свої унікальні особливості, тому важливо звернутися до ICC Ukraine з конкретними питаннями та отримати індивідуальну підтримку від їхніх експертів. До прикладу, розглянемо ситуацію та можливий шлях подолання торговельного суперництва залучаючи ICC Ukraine. Припустимо, що українська компанія, яка виробляє електроніку, уклала контракт на постачання продукції до країни "X". Однак через непередбачувані обставини. Замовник з країни "X" відмовляється виконувати свої зобов'язання та вимагає знижки на вартість товару або відшкодування збитків. У такій ситуації українська компанія може залучити ICC Ukraine та діяти за вищенаведеними рекомендаціями, а саме:

- компанія звертається до ICC Ukraine для отримання консультацій з правової експертизи та підтримки в розумінні умов контракту та правових аспектів спору;
- ICC Ukraine може запропонувати проведення медіації між українською компанією та замовником з країни "X". Під керівництвом нейтрального медіатора, сторони зможуть обговорити свої позиції та намагатися досягти взаємовигідного компромісу;
- якщо медіація не призводить до досягнення угоди, ICC Ukraine може використати механізм арбітражу. За угодою сторін, спір може бути переданий на розгляд арбітражного суду ICC;
- після винесення рішення арбітражного суду, компанія може звернутися до національного суду країни "X" для визнання та виконання рішення

арбітражу.

Вивчення правового середовища

- Ознайомтеся з міжнародними та національними правовими актами, що регулюють міжнародну торгівлю. Використовуйте послуги ICC Ukraine щодо правової експертизи та консультацій, щоб зрозуміти правові вимоги та забезпечити дотримання норм при торговельному суперництві.

Розробка стратегії ризик-менеджменту

- Визначте потенційні ризики, які виникають у міжнародній торгівлі, і розробіть стратегію їхнього управління. ICC Ukraine може допомогти вам у цьому процесі, надаючи поради та рекомендації з міжнародного ризик-менеджменту, що у свою чергу, матиме позитивний результат при торговельному суперництві.

Встановлення контактів та партнерств

- Використовуйте мережу ICC Ukraine для знаходження потенційних партнерів та контрагентів. Приєднання до цієї організації дозволить вам устрітися зі спеціалістами та підприємствами, які мають досвід у міжнародній торгівлі.

Навчання та професійний розвиток

- Беріть участь у тренінгах, семінарах та інших навчальних заходах, що проводять ICC Ukraine. Це допоможе вам отримати необхідні знання та навички для успішної міжнародної торгівлі та подолання викликів торговельного суперництва.

Використання арбітражу

- У разі виникнення спорів з контрагентами використовуйте арбітражні послуги, які надає ICC Ukraine. Арбітраж є швидким та ефективним способом вирішення спорів у міжнародній торгівлі.

Будуйте довіру та етичні стосунки

- Дотримуйтесь високих стандартів етики та бізнесу в усіх своїх взаєминах. Встановлення довіри та позитивних стосунків з вашими контрагентами сприятиме успіху у міжнародній торгівлі.

Рис. 2.4. Рекомендації автора щодо подолання торговельного суперництва для суб'єктів міжнародного бізнесу при залученні ICC Ukraine

Джерело: складено автором

Цей приклад демонструє, як ICC Ukraine може підтримати українську компанію в подоланні торговельного спору з іноземним партнером шляхом надання консультацій, організації медіації та використання механізму арбітражу, що сприятиме зменшенню ризиків торговельного суперництва.

Висновки до розділу 2

Досліджено причини торговельних суперечок за останні роки. Які б зусилля не докладали в СОТ, аби надати всім країнам-членам однаково сприятливі умови для торгівлі, конфліктність міжнародних торговельних відносин залишається актуальним питанням і стосується всіх країн.

ІСС Ukraine взаємодіє з міжнародними організаціями, такими як Міжнародна торговельна палата (ІСС) та її національні розділи в інших країнах, які сприяють розвитку міжнародної торгівлі та встановлюють стандарти бізнес-практик. Це дозволяє забезпечити доступ українських компаній до міжнародних ресурсів, досвіду та можливостей.

ІСС Ukraine грає важливу роль у підтримці міжнародної торгівлі та розвитку зовнішньоекономічних відносин України. Вона сприяє встановленню бізнес-контактів, розширенню експортних ринків, захисту інтересів українських компаній на міжнародному рівні, а також вдосконаленню правової бази та міжнародних стандартів в сфері міжнародної торгівлі. Сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності українських компаній шляхом надання порад та рекомендацій щодо вдосконалення бізнес-практик, впровадження міжнародних стандартів, підвищення ефективності виробництва та логістики, а також підтримки інновацій та технологічного розвитку.

ІСС Ukraine може допомогти підприємствам у створенні сприятливого бізнес-середовища, шляхом проведення аналізу законодавства, порад з приводу взаємодії з державними органами, може забезпечити підприємствам доступ до своїх мереж та ресурсів, що допоможе їм знайти нових партнерів та розширити свій бізнес.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

З метою успішної міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва необхідно дотримуватись ряду важливих принципів та підходів. По-перше, слід провести детальний аналіз ринку та конкурентів, що дозволить зрозуміти специфіку ринку та визначити стратегію розвитку підприємства. По-друге, необхідно побудувати ефективну систему маркетингу та продажу, що дозволить забезпечити ефективну конкурентну стратегію. По-третє, важливо забезпечити якість продукції та сервісу, що дозволить залучити нових клієнтів та зберегти існуючих.

Для здійснення міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва також необхідно дотримуватись ряду методичних аспектів. Зокрема, слід визначити оптимальну форму підприємницької діяльності (експорт, імпорт, спільне підприємство тощо), виконати необхідні документальні формальності та отримати необхідні дозволи та сертифікати. Крім того, важливо забезпечити безпеку транспортування та митного оформлення товарів, а також знати правила та особливості законодавства країн-партнерів.

ISS Ukraine може бути важливим партнером для підприємств у здійсненні міжнародної діяльності в умовах торговельного суперництва. Організація може надати підприємствам необхідну інформацію та підтримку у вирішенні різноманітних питань, пов'язаних з міжнародною діяльністю, а також сприяти розвитку міжнародних партнерств та контактів з представниками бізнес-спільноти в інших країнах. Крім того, ISS Ukraine займається розробкою та підтримкою міжнародних стандартів та практик у сфері міжнародної торгівлі, що дозволяє підприємствам забезпечити високу якість продукції та послуг, а також ефективно працювати з партнерами з різних країн.

Отже, успішна міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва залежить від багатьох чинників, включаючи аналіз ринку, розробку ефективної стратегії конкурентної боротьби, забезпечення якості

продукції та послуг, дотримання вимог законодавства та формальностей. ІСС Ukraine може бути важливим партнером для підприємств, що здійснюють міжнародну діяльність, надаючи необхідну інформацію та підтримку в різних сферах, пов'язаних з міжнародною торгівлею.

ІСС Ukraine може бути важливим партнером для підприємств, що здійснюють міжнародну діяльність в умовах торговельного суперництва. При розвитку міжнародної діяльності важливо враховувати різні чинники, які можуть впливати на успішність бізнесу, такі як аналіз ринку, розробка ефективної стратегії конкурентної боротьби, забезпечення якості продукції та послуг, дотримання вимог законодавства та формальностей.

ІСС Ukraine може допомогти підприємствам в цих сферах, надаючи необхідну інформацію та підтримку з міжнародної торгівлі. При цьому, ІСС Ukraine зосереджується на розвитку міжнародних стандартів та практик у сфері міжнародної торгівлі, що дозволяє підприємствам забезпечити високу якість продукції та послуг, а також ефективно працювати з партнерами з різних країн. Важливо також пам'ятати, що успішна міжнародна діяльність в умовах торговельного суперництва вимагає постійного аналізу ситуації та гнучкості у прийнятті рішень, щоб відповідати на змінні вимоги ринку та конкурентів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гордеева Т. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. Вчені записки КНЕУ. 2012. Вип. 14. Ч. II. С. 196-202.
2. Яценко О., Ускова Д. Міждержавні торговельні суперечки як виявлення політики протекціонізму. Економіка і організація управління. 2019. № 4 (36). С. 58–65.
3. Гордеева Т. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. Формування ринкової економіки. 2011. Вип. 25. С. 276–285.
4. Яценко О., Ускова Д. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. Вип. 28. Ч. 2. С. 173–176.
5. Калюжна Н. Міждержавні торговельні конфлікти як уособлення політики неопротекціонізму. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. Вип. 1 (69). С. 30–36.
6. Гордеева Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. Міжнародна економічна політика. 2013. № 2(19). С. 110–111.
7. Тарнавська, Н. П. Трансформація управління логістичними ланцюгами цінності в нових конкурентних умовах [Електронний ресурс] / Н. П. Тарнавська, Р. Б. Сивак. – С. 40-43. – Режим доступу : http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e101_53/e101tarn.pdf.
8. Чухрай, Н. І. Стратегії конкуренції ланцюгів поставок [Електронний ресурс] / Н. І. Чухрай, М. О. Довба. – С. 313-320. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/43.pdf.
9. Капелинский И. Ю. Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : Дис. канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Ю. Капелинский. — М., 2004. — 153 с.

10. Гордєєва Т. Ф. Проблема запобігання та розв'язання глобальних торговельних конфліктів / Т. Ф. Гордєєва // Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін. — К.: КНЕУ, 2011. — С. 169—183.

11. Капітоненко М. Г. Міжнародні конфлікти: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Капітоненко . — К.: Либідь, 2009. — 352 с.

12. Золотарьов В. Вогонь по своїм: як не стати жертвою в торговельній війні / В. Золотарьов // Контракти. — 2013. — 9 вересня. (№33/34). — С. 12.

13. Бялий Ю. «Торговая война». Серія публікацій у газеті «Суть времени» у 2013 р. — С. 7. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eot.su>.

14. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_019

15. Серпухов М. Ю. Обґрунтування інтересів учасників торговельних війн в міжнародній економіці / М. Ю. Серпухов // Економіка розвитку. — 2013. — № 3 (67). — С. 55 – 57.

16. Офіційний сайт ICC Ukraine [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://iccua.org/>

17. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

18. Світовий атлас даних[Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://knoema.ru/atlas>

19. Сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : https://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariff_data_e.htm

20. The observatory of economic complexity [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://atlas.media.mit.edu/publications/>

21. Export Promotion Office [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://epo.org.ua/>

International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://www.imf.org/en/Countries>

23. Trade Helpdesk [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

24. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://ec.europa.eu/eurostat>

25. International Trade Center (Міжнародний торговельний центр)
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/>

26. База даних Comtrade ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу
: <https://comtrade.un.org>

27. Статистика UNCTAD (Торгівля послугами за регіонами)
[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/>

28. Дослідження стану бізнесу в Україні в січні 2023 року
https://business.diia.gov.ua/uploads/5/28594-stan_ta_potrebi_biznesu_v_umovah_vijni_rezul_tati_opituvanna_v_sicni_2023_rok_u.pdf

29. Стратегія розвитку системи ТПП в Україні 2020 [Електронний
ресурс]. – Режим доступу: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58a5c445e8025.pdf>

30. Підсумки зовнішньої торгівлі товарами України у I кварталі 2023
року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/pidsumky-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-u-i-kvartali>

31. Якименко Ю. та ін. Україна: від війни до миру та відновлення. —
Центр Разумкова, вересень 2022р.,
https://razumkov.org.ua/images/2022/17/2022_MATRA_SEPTEMBER.pdf

32. Про який прогноз економіки України можна говорити? Центр
Разумкова, березень 2022р., <https://razumkov.org.ua/statti/pro-iakyi-prognoz-ekonomiky-ukrainy-mozhna-govoryty>

33. International Trade: Still Flourishing Against All Odds?
<https://www.ispionline.it/it/pubblicazione>

34. Darvas Z. Economy: Inflation Peaking, Recession Looming?
<https://www.ispionline.it/en/publication/economy-inflationpeaking-recession-loomng-37060>

35. Global Cycle Notes: Slumping through winter. - Credit Suisse Investment Solutions & Sustainability, October 2022.

36. Вплив геополітичної невизначеності на світову економіку
<https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2022/10>

37. Інтеграція України до внутрішнього ринку ЄС в умовах війни: виклики та можливості/
https://ucerp.org.ua/wp-content/uploads/2023/05/zvit_internmarket_2023_ukr-2.pdf

38. Мовчан В. Проблема на сотні мільйонів: скільки коштувала Україні торгова суперечка з 4 країнами ЄС. 31.05.2023.
<https://www.eurointegration.com.ua/articles/2023/05/31/7162697/>

39. Де краще відкрити компанію у Європі ЄС у 2023.
<https://lawrange.net/uk/de-krashhe-vidkriti-kompaniju-u-ievropi-ies-u-2022/>

40. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://customs.gov.ua/>

41. KOF Globalisation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

42. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.heritage.org/index/ranking>

43. Global Innovation Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2021-report#>

44. Human Development Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>



ДОДАТКИ

Типізація детермінант міжнародних торговельних конфліктів

Детермінанти	Значення та характеристики
Мотив країни, котра спричинила суперечку	Протекціоністський, політичний, ідеологічний, екологічний, економічний, суспільний.
Суб'єкти	Держава, компанії, інтеграційні угруповання, міжнародні організації.
Причини	Бажання підтримати власного товаровиробника, захистити власні інтереси, здебільшого економічні, бажання захопити нові ринки або знищити конкурента.
Об'єктивне поле суперечки: <ul style="list-style-type: none"> - Засоби внутрішньої та зовнішньої економічної політики однієї сторони, що дискримінують торговельного партнера; - Сфера економіки другої сторони, яка зазнала економічних втрат 	<ul style="list-style-type: none"> - тарифні, нетарифні або змішані засоби зовнішньоторговельної політики; - інструменти внутрішньої економічної політики, що дискримінують іноземних виробників; - експортне виробництво товарів певної галузі країни; - експорт та імпорт товарів і послуг певної країни; - сукупний національний експорт країни.
Масштаби	Локальні, субрегіональні, регіональні, трансконтинентальні, глобальні.
Тривалість	Коротка (до 2–3-х місяців), середня (від 3 до 15 місяців), довга (понад 15 місяців)
Методи врегулювання	Переговори, консультації, посередництво, міжнародний суд, міжнародний арбітраж, механізми регіональних міжнародних організацій, механізми глобальних міжнародних організацій (СОТ, ООН).
Ступені погіршення ситуацій	Суперечлива ситуація в торгівлі, міжнародна суперечка, міжнародний конфлікт та міжнародна війна.
Наслідки	Економічні, соціальні, технологічні.

Джерело: складено автором на базі даних [3]

Характеристика форм торговельних війн

Форма	Характеристика
“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 імпортерських та експортерських тарифів

Джерело: складено автором на базі даних [12]

Результати впливу інструментів прихованого протекціонізму на національну економіку [14]

Інструмент прихованого протекціонізму	Позитивні наслідки	Негативні наслідки	Витрати на впровадження інструменту
Фіскальні та тарифні бар'єри	Збільшення надходжень до бюджету. Збільшення рівня зайнятості. Збільшення ВВП. Стимулювання економічного зростання.	Збільшення вартості імпортованих товарів. Зменшення конкуренції на ринку. Погіршення інвестиційного клімату. Скорочення експорту у разі дій у відповідь.	Адміністративні та управлінські дії
Експортні квоти			
Технічні бар'єри	Підвищення рівня технологічності (якості продукції). Стимулювання розвитку національних виробників. Скорочення обсягів імпортованих товарів на ринку.	Скорочення експорту у разі відповідних дій інших країн. Посилення конкурентного середовища на ринку.	Законодавчі, адміністративні, зміна технічних стандартів, регламентів та ін.
Експортні субсидії	Збільшення обсягів виробництва та експорту товарів. Покращення стану платіжного балансу. Збільшення відкритості економіки та долі ринку.	Збільшення витрат бюджету. Ризики виникнення антидемпінгових розслідувань.	Кошти державного бюджету або інших фондів
Державна підтримка		Можливий неефективний розподіл коштів. Скорочення національних резервів.	Законодавчі, міжнародні, іміджеві заходи та угоди. Адміністративні та політичні зусилля.
Валютна політика	Стимулювання експорту та скорочення імпорту (при девальвації валюти). Збільшення обсягів виробництва національним виробником.	Знецінення заощаджень та купівельної спроможності населення. Збільшення вартості імпортованих товарів. Скорочення ресурсної бази.	Монетарна політика, вартість знецінення національної валюти.

Продовження табл. В.1

Зовнішня політика	Покращання умов для експорту товарів та збільшення обсягів їх виробництва. Збільшення ринкової долі національних виробників. Створення бар'єрів для доступу на внутрішній ринок імпортованих товарів.	Скорочення можливостей вільної торгівлі. Виникнення торгівельних війн. Скорочення асортименту товарів на внутрішньому ринку.	Політичні рішення, міжнародні угоди та ін.
Національна ідея	Збільшення обсягів виробництва та споживання вітчизняної продукції. Підтримка суміжних галузей національної економіки.	Скорочення можливостей вільної торгівлі та міжнародного поділу праці	Активна пропаганда, реклама, законодавча та політична підтримка.

Джерело: складено автором на базі даних [15]

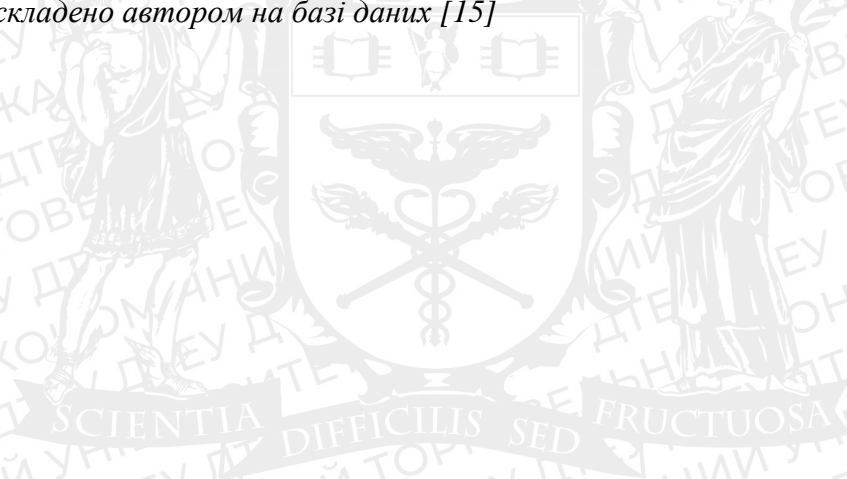




Рис. Д.1. Роль ICC Ukraine у захисті інтересів українського бізнесу в умовах торговельного суперництва

Джерело: складено автором

Додаток Е

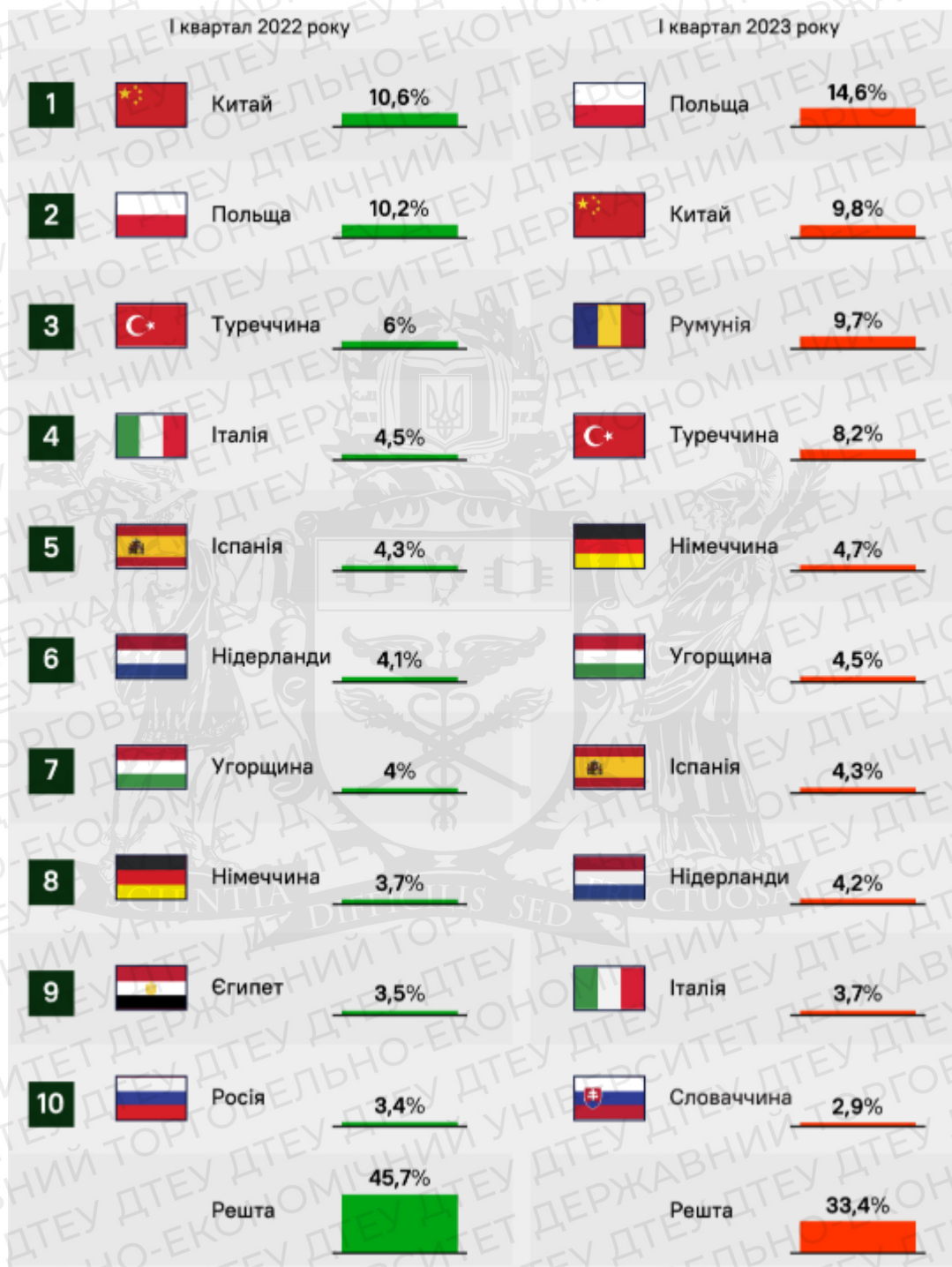


Рис. Е.1. ТОП-10 країн – партнерів України за часткою товарів в експорті