МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

НАТАЛІЯ РЕЗНІКОВА
ВАЛЕРІЙ РЄЗНІКОВ
ОЛЕКСАНДРА ШЕПЕЛЬ
ДМИТРО ПОДОЛЬЧУК

КОН'ЮНКТУРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

Навчальний посібник

Київ-2026

DOI: 10.64165/book26-maoicm9786178530662

УДК 339.54/.56:339.133(075.8)

Р 34

Авторський колектив укладачів: доктор економічних наук, професор Наталія Резнікова (1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 2.8, 3.1, 3.8, 4.1, 4.2, 5.1, 5.8, 5.9, 8.1, 8.2, 8.5, 9.3, 9.6, 9.7, 9.8, 9.9, 10.1, 10.2, 11.2, 11,3); доктор наук з державного управління, професор Валерій Рєзніков (1.4, 1.5, 2.2, 2.5, 3.4, 3.5, 4.3, 4.4, 5.2, 5.7, 6.5, 6.6, 6.7, 7.4, 7.5, 7.6, 7.7, 10.3, 10.4, 11.1, 11.8); доктор філософії зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Олександра Шепель (1.6, 1.7, 2.4, 2.6, 3.2, 3.7, 4.5, 4.6, 4.7, 5.3, 5.4, 9.3, 9.4, 8.6, 8.7, 9.1, 9.2, 9.4, 9.5, 9.10, 10.5, 10.6, 11.6, 11.7); доктор філософії зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Дмитро Подольчук (1.8, 1.9, 2.3, 2.7, 3.3, 3.6, 4.8, 4.9, 5.5., 5.6, 6.1, 6.2, 6.3, 6.4, 7.1, 7.2, 7.3, 7.8, 7.9, 10.7, 10.8, 11.4, 11.5).

Рецензенти:

Олена ПРИЯТЕЛЬЧУК – доктор економічних наук, професор, в.о. директора Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Олена ПТАЩЕНКО – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної кібернетики та інформатики Західноукраїнського національного університету

Ольга ЯЦЕНКО – доктор економічних наук, професор, в.о. завідувачки кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Рекомендовано до друку вченою радою Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 1 від 27 серпня 2026 року)

Р 34 Резнікова Н. В., Рєзніков В. В., Шепель О. С., Подольчук Д. В. Кон'юнктурні дослідження міжнародних товарних ринків. Київ: Аграр Медіа Прінт, ФОП Білецький Р. Г., 2026. 578 с.

ISBN 978-617-8530-66-2

Дослідження кон'юнктури міжнародних товарних ринків у контексті підготовки фахівців зі спеціальності **«Економіка та міжнародні економічні відносини»** передбачає комплексний аналіз закономірностей функціонування світових ринків, механізмів формування попиту, пропозиції та цін, конкурентного середовища, міжнародної логістики, організації руху товарів і послуг, а також впливу цифровізації, глобальних економічних процесів і кон'юнктурних коливань на розвиток міжнародної торгівлі. Запропонований у навчальному посібнику підхід поєднує сучасні теоретичні засади міжнародної економіки з практичними методами кон'юнктурного аналізу, оцінювання ринкових тенденцій і прогнозування розвитку міжнародних товарних ринків.

Структура навчального посібника, що охоплює одинадцять тем, забезпечує послідовне вивчення методології кон'юнктурних досліджень, особливостей функціонування міжнародних товарних ринків, механізмів ціноутворення, конкуренції, міжнародної логістики, цифрової трансформації та організації міжнародного руху товарів і послуг. До кожної теми подано контрольні запитання, практичні завдання та рекомендовані джерела, а завершують посібник комплексні аналітичні й дослідницькі завдання. Видання розраховане насамперед на студентів економічних спеціальностей, аспірантів і викладачів, а також буде корисним фахівцям у сфері міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічної діяльності та аналітики міжнародних ринків.

ISBN 978-617-8530-66-2

DOI: 10.64165/book26-maoicm9786178530662 **УДК 339.54/.56:339.133(075.8)**

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 10
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ 18

ТЕМА 1. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ЯК ОБ'ЄКТ КОН'ЮНКТУРНОГО АНАЛІЗУ 22
1.1. Міжнародний ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження 24
1.2. Класифікація міжнародних ринків та їх функціональні особливості 29
1.3. Попит, пропозиція та ринкова рівновага як джерело нестабільності міжнародної кон'юнктури 36
1.4. Місткість міжнародного ринку та методи її оцінювання 42
1.5. Індикатори та показники оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку 48
1.6. Джерела статистичної та аналітичної інформації для дослідження міжнародних ринків 54
1.7. Методика комплексного кон'юнктурного аналізу міжнародного ринку 60
1.8. Ринкова структура сфери послуг як чинник доступу до товарних ринків 63
1.9. Бібліометричний аналіз як інструмент дослідження кон'юнктурної проблематики 67
Контрольні запитання та завдання 72
Список використаних джерел 73

ТЕМА 2. КОН'ЮНКТУРА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ 78
2.1. Міжнародні товарні ринки в системі світового господарства 80
2.2. Кон'юнктура міжнародних аграрних ринків 82
2.3. Кон'юнктура міжнародних енергетичних ринків 89
2.4. Кон'юнктура міжнародних ринків металів і мінеральної сировини 94

2.5. Кон'юнктура міжнародних ринків продукції машинобудування 98
2.6. Кон'юнктура міжнародних ринків фармацевтичної продукції 102
2.7. Кон'юнктура міжнародних ринків цифрової та високотехнологічної продукції 105
2.8. Глобальні чинники трансформації кон'юнктури міжнародних товарних ринків 109
Контрольні запитання та завдання 114
Список використаних джерел 116

ТЕМА 3. ТОВАР ЯК ОБ'ЄКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ 120
3.1. Товар як об'єкт міжнародної торгівлі 122
3.2. Класифікація товарів у міжнародній торгівлі 125
3.3. Життєвий цикл товару на міжнародному ринку 129
3.4. Стандартизація, технічне регулювання та сертифікація продукції 134
3.5. Екологічні стандарти, вимоги сталого розвитку та цифровий паспорт товару 139
3.6. Гармонізована система опису та кодування товарів 143
3.7. Митна класифікація товарів у міжнародній торгівлі 147
3.8. Відмінності підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару в міжнародній торгівлі 152
Контрольні запитання та завдання 157
Список використаних джерел 159

ТЕМА 4. ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ 162
4.1. Ціна як категорія кон'юнктурного аналізу 164
4.2. Світова ціна та умови її формування 166
4.3. Види цін у міжнародній торгівлі та їх кон'юнктурна інформативність 170
4.4. Біржовий механізм ціноутворення і котирування 173
4.5. Цінові індекси, паритети й умови торгівлі 176

4.6. Особливості ціноутворення на ринках різного типу .. 180
4.7. Цінова дискримінація, демпінг і антидемпінгове регулювання ... 183
4.8. Витратні складові кінцевої ціни: транспортна, митна, регуляторна ... 186
4.9. Аналіз цінової динаміки в системі кон'юнктурного дослідження ... 189
Контрольні запитання та завдання ... 193
Список використаних джерел ... 195

ТЕМА 5. КОНКУРЕНЦІЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ..... 198
5.1. Конкуренція як чинник формування кон'юнктури міжнародного ринку ... 200
5.2. Типи ринкових структур у міжнародній торгівлі ... 202
5.3. Концентрація ринку та методи її вимірювання ... 206
5.4. Рівні конкурентоспроможності: товар, підприємство, галузь, країна ... 209
5.5. Цінові й нецінові форми міжнародної конкуренції ... 212
5.6. Транснаціональні корпорації та глобальні олігополії ... 215
5.7. Картелі, товарні угоди та узгоджена поведінка на сировинних ринках ... 218
5.8. Міжнародна конкурентна політика та екстериторіальність її застосування ... 221
5.9. Конкурентний аналіз у структурі кон'юнктурного дослідження ... 225
Контрольні запитання та завдання ... 228
Список використаних джерел ... 230

ТЕМА 6. МІЖНАРОДНА ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ..... ... 234
6.1. Міжнародна логістика в системі світового господарства 236

6.2. Логістична інфраструктура світової економіки 243
6.3. Глобальні ланцюги постачання та транспортно-логістичні мережі 251
6.4. Логістичні витрати як чинник міжнародної конкурентоспроможності 257
6.5. Показники ефективності міжнародної логістики 261
6.6. Логістичні ризики та їх вплив на кон'юнктуру міжнародних ринків 266
6.7. Екологічний вимір міжнародної логістики та його кон'юнктурні наслідки 267
Контрольні запитання та завдання 274
Список використаних джерел 276

ТЕМА 7. КОН'ЮНКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ 280
7.1. Ринок логістичних послуг як об'єкт кон'юнктурного аналізу 282
7.2. Структура ринку логістичних послуг та типологія його учасників 287
7.3. Сегментація ринку за видами послуг і моделями аутсорсингу 292
7.4. Ціноутворення на ринку логістичних послуг і механізм формування ставок 298
7.5. Індикатори кон'юнктури ринку логістичних послуг 303
7.6. Циклічність, сезонність і чинники нестабільності ринку логістичних послуг 307
7.7. Конкуренція, концентрація та бар'єри входження на ринок логістичних послуг 313
7.8. Цифрові платформи і трансформація моделі надання логістичних послуг 318
7.9. Кон'юнктура українського ринку логістичних послуг і поведінка підприємства-замовника 322
Контрольні запитання та завдання 329
Список використаних джерел 333

ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ 336
8.1. Організаційні форми міжнародного руху товарів і послуг 338
8.2. Базисні умови постачання в міжнародній комерційній практиці 342
8.3. Організація міжнародних транспортних перевезень . 346
8.4. Документарний супровід міжнародних поставок 349
8.5. Порівняльний аналіз національних систем підтримки МСБ в розвинених країнах 353
8.6. Митне оформлення міжнародних поставок..... 356
8.7. Цифровізація міжнародного руху товарів і послуг 359
Контрольні запитання та завдання 363
Список використаних джерел 365

ТЕМА 9. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ . 368
9.1. Цифровізація як чинник зміни режиму формування міжнародної кон'юнктури. 370
9.2. Вимірювання цифрової інтенсивності галузей і методичні проблеми його застосування 374
9.3. Ділова динаміка як індикатор кон'юнктурного стану цифровомістких ринків 374
9.4. Ітеративний причинно-наслідковий зв'язок між підвищенням продуктивності в обробній промисловості і розвитком
суспільства масового споживання: сприятливий цикл .. 383
9.5. Життєвий цикл галузі та мережеві ефекти як пояснювальні механізми..... 386
9.6. Національні відмінності кон'юнктурних траєкторій цифровомістких секторів 390
9.7. Інституційні та регуляторні чинники формування цифрової кон'юнктури..... 392
9.8. Проблемні аспекти цифровізації кон'юнктурного аналізу та перспективи для України 397

9.9. Сценарне прогнозування цифрової кон’юнктури: розмежування джерел невизначеності 401
9.10. Кон’юнктурні наслідки цифровізації на рівні ринку і підприємства 409
Контрольні запитання та завдання 416
Список використаних джерел 419

ТЕМА 10. МІЖНАРОДНА СИНХРОНІЗАЦІЯ КОН'ЮНКТУРНИХ КОЛИВАНЬ І МЕХАНІЗМИ ЇХ ПЕРЕДАВАННЯ 424
10.1. Синхронізація кон'юнктурних коливань як предмет міжнародного економічного аналізу 426
10.2. Емпіричні закономірності міжнародної кон'юнктурної взаємозалежності 430
10.3. Торговельний канал передавання кон'юнктурних імпульсів 435
10.4. Виробничі мережі та ефект третьої країни 439
10.5. Фінансовий канал передавання та роль валютного курсу 443
10.6. Інформаційний та очікувальний канали синхронізації 446
10.7. Специфіка синхронізації кон'юнктури на різних типах міжнародних ринків 449
10.8. Асиметрія синхронізації для малих відкритих економік та висновки для України 455
Контрольні запитання та завдання 460
Список використаних джерел 462

ТЕМА 11. ДАТУВАННЯ ТА ВИМІРЮВАННЯ КОН'ЮНКТУРНИХ КОЛИВАНЬ: ВІД МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИГНАЛІВ ДО РИНКОВИХ РІШЕНЬ 466
11.1. Датування кон'юнктурних коливань як передумова ринкового аналізу 468
11.2. Класичний і темповий підходи до визначення кон'юнктурного циклу 471

11.3. Методи виявлення точок повороту та проблема узгодженості результатів 474
11.4. Випереджальні індикатори та їх передавання на галузевий і ринковий рівні 477
11.5. Надійність кон'юнктурних сигналів у реальному часі.. 480
11.6. Трансмісія макроекономічного сигналу на мезорівень: галузева й ринкова асиметрія 483
11.7. Трансмісія кон'юнктурного сигналу на мікрорівень: рішення підприємства 487
11.8. Побудова системи кон'юнктурного моніторингу для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності 490
Контрольні запитання та завдання..... 492
Список використаних джерел 495
КОМПЛЕКСНІ АНАЛІТИЧНІ ТА ДОСЛІДНИЦЬКІ ЗАВДАННЯ 498
ПРАКТИЧНІ Й ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ 515
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА 518
ПЕРЕЛІК РЕСУРСІВ, ЩО МІСТЯТЬ СТАТИСТИЧНУ ТА ДОВІДНИКОВУ ІНФОРМАЦІЮ..... 560
НАУКОВІ ПОСІБНИКИ І МОНОГРАФІЇ АВТОРІВ 572
ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ 576

ПЕРЕДМОВА

«Everything is related to everything else»

«Усе пов'язане з усім»

Баррі Коммонер

Кон'юнктурний аналіз, вибудуваний на рівні національного господарства, дає відповідь на питання про загальний стан середовища. Для більшості практичних рішень цієї відповіді недостатньо. Підприємство торгує конкретним товаром на конкретному ринку, і стан цього ринку може розходитися із загальногосподарським фоном настільки, що орієнтація на макроекономічні сигнали стає джерелом хибних рішень. Ринок може зростати в економіці, що стагнує, і згортатися в економіці, що зростає. Ця розбіжність не є аномалією — вона є нормальним станом речей, зумовленим тим, що товарні ринки мають власні джерела динаміки.

Зміна одиниці спостереження з країни на ринок і товар тягне за собою зміну всієї аналітичної процедури. Розширюється склад чинників: до макроекономічних додаються технологічні, регуляторні, логістичні й товарознавчі. Змінюється характер даних: замість зіставних національних рахунків аналітик отримує неоднорідну сукупність галузевої статистики, митних даних, біржових котирувань і корпоративної звітності, зібраних за різними методиками. Змінюється й горизонт: кон'юнктурні коливання на товарних ринках частіше мають коротшу періодичність і різкішу амплітуду, ніж загальносподарські.

Ця книга присвячена саме такому аналізу. Її ключова теза полягає в тому, що товарний ринок не є пасивним відображенням макроекономічної динаміки і не може бути виведений із неї дедуктивно. Кожен ринок має власну структуру, власний механізм ціноутворення, власний склад учасників і власну чутливість до зовнішніх збурень. Аграрні ринки реагують на погодні й сезонні чинники, енергетичні — на геополітичні, ринки металів — на інвестиційний цикл, ринки фармацевтичної продукції — на регуляторні рішення й патентні строки, ринки цифрової продукції — на мережеві ефекти й швидкість технологічного оновлення. Аналітик, який застосовує до всіх них однакову процедуру, отримає формально коректний, але змістовно порожній результат.

Друга наскрізна теза стосується товару. У міжнародній торгівлі товар не є фізичною річчю в її природній даності — він є юридично й технічно визначеною категорією. Те, чим товар вважається, залежить від коду в Гармонізованій системі опису та кодування, від застосовних технічних регламентів, від виконання вимог стандартизації й сертифікації, від відповідності екологічним критеріям. Ці визначення не є нейтральним оформленням: вони безпосередньо впливають на кон’юнктуру, оскільки визначають, які партії взагалі можуть потрапити на ринок, за якою ставкою будуть оподатковані й у якому конкурентному полі опиняться. Зміна класифікаційного коду здатна змінити економіку постачання радикальніше, ніж коливання світової ціни. Розбіжність підходів США, Європейського Союзу і Китаю до регулювання товару

перетворює цю обставину з технічної деталі на предмет самостійного аналізу — і в умовах наростання регуляторної фрагментації її значення зростає.

Третій змістовий стрижень книги — рух. Товар, що не переміщується, кон'юнктури не формує. Логістика тривалий час залишалася на периферії кон'юнктурних досліджень як питання витрат і техніки. Події останніх років показали хибність такого погляду: вартість і надійність переміщення виявилися самостійними чинниками ціноутворення, а порушення в глобальних ланцюгах постачання — джерелом кон'юнктурних зрушень, порівнянних за силою з класичними макроекономічними шоками. Тому логістична проблематика розглядається тут не як прикладний додаток, а як складова кон'юнктурного механізму — з логістичними витратами як чинником конкурентоспроможності, показниками ефективності, ризиками й екологічним виміром, який дедалі частіше набуває форми прямих регуляторних обмежень.

Окремої уваги потребує цифровізація — і не лише як інструмент аналізу, а і як чинник, що змінює природу самого об'єкта. Цифровомісткі сектори демонструють кон'юнктурні траєкторії, погано описувані звичним апаратом: висока початкова динаміка змінюється прискореним згасанням, а мережеві ефекти й особливості життєвого циклу галузі створюють залежності, яких немає в традиційних секторах. Це ставить перед аналітиком питання про межі застосовності успадкованого інструментарію — питання, на яке чесною

відповіддю є не запевнення в універсальності методів, а окреслення їхніх обмежень.

Завершальна проблематика книги — синхронізація. Кон'юнктурні коливання не залишаються локальними: вони передаються між країнами й ринками через торговельні, фінансові, логістичні й інформаційні канали різної пропускної здатності та швидкості. Розуміння цих каналів дає аналітику найцінніше з практичного погляду — здатність передбачити надходження збурення до свого ринку раніше, ніж воно там проявиться. З цим пов'язане й питання датування коливань: визначення того, коли саме змінилася фаза, є самостійною методичною проблемою, від розв'язання якої залежить своєчасність будь-якого рішення.

Книга не претендує на вичерпний опис усіх міжнародних товарних ринків — таке завдання є нездійсненним і в науковому дослідженні, не кажучи про навчальне видання. Розглянуті ринки обрані як типологічно різні випадки, на яких демонструється робота аналітичної процедури. Здобувач, який опанував логіку її застосування, здатен перенести її на ринок, у книзі не розглянутий, — а це і є практичною метою навчання.

Місце книги в серії

Книга є другою в серії навчальних посібників з міжнародної ринкової аналітики і посідає в ній сполучне становище. Вона спирається на методологічний апарат першої книги «Економічна кон'юнктура зарубіжних країн», де сформовано категоріальний апарат дисципліни, класифікаційні підходи й теорії коливань, і готує перехід до третьої книги «Практичні

аспекти дослідження і прогнозування економічної кон'юнктури зарубіжних країн», у якій викладено розрахунковий інструментарій, індекси й аналітичні платформи.

Дисципліна ВК 4.7 «Прогнозування кон'юнктури міжнародних ринків» забезпечується обома книгами: у другому томі посібника закладається змістова основа прогнозування — розуміння механізмів, що підлягають прогнозуванню, тоді як розрахункові процедури розгортаються в третій книзі.

Забезпечення компонентів освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини (з обов'язковим вивченням двох іноземних мов)»

Посібник розроблено відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародні економічні відносини (з обов'язковим вивченням двох іноземних мов)» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, спеціальність С1 «Економіка та сіжнародні економічні відносини». Книга забезпечує викладання дисциплін вибіркового блоку 4 «Міжнародна ринкова аналітика»: ВК 4.4 «Міжнародне товарознавство», ВК 4.5 «Кон'юнктура міжнародних ринків», ВК 4.6 «Конкуренція на міжнародних ринках», ВК 4.7 «Прогнозування кон'юнктури міжнародних ринків», ВК 4.1.1 «Міжнародна логістика».

Вибіркова компонента	**Загальні компетентності (ЗК)**	**Спеціальні компетентності (СК)**	**Програмні результати навчання (ПРН)**
ВК 4.4. Міжнародне товарознавство	ЗК12	СК22.4, СК23.4	ПРН2, ПРН5, ПРН14, ПРН22, ПРН30.4, ПРН32.4

Вибіркова компонента	**Загальні компетентності (ЗК)**	**Спеціальні компетентності (СК)**	**Програмні результати навчання (ПРН)**
ВК 4.5. Кон'юнктура міжнародних ринків	ЗК3, ЗК4, ЗК7, ЗК8	СК21.4, СК22.4, СК23.4	ПРН1, ПРН3, ПРН4, ПРН8, ПРН15, ПРН17, ПРН24, ПРН30.4, ПРН32.4
ВК 4.6. Конкуренція на міжнародних ринках	ЗК3, ЗК4, ЗК7, ЗК8	СК21.4, СК23.4	ПРН4, ПРН8, ПРН11, ПРН12, ПРН14, ПРН16, ПРН28, ПРН30.4, ПРН32.4
ВК 4.7. Прогнозування кон'юнктури міжнародних ринків	ЗК3, ЗК4, ЗК7, ЗК8, ЗК12	СК21.4, СК22.4, СК23.4	ПРН3, ПРН4, ПРН7, ПРН9, ПРН12, ПРН17, ПРН24, ПРН30.4, ПРН32.4
ВК 4.1.1. Міжнародна логістика	визначається робочою програмою	визначається робочою програмою; узгоджено з СК23.4	визначається робочою програмою; узгоджено з ПРН32.4

Загальні компетентності, формування яких забезпечує зміст книги: ЗК3 — здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; ЗК4 — здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; ЗК7 — навички використання інформаційних і комунікаційних технологій; ЗК8 — здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; ЗК12 — навички міжособистісної взаємодії та фахової комунікації з експертами з інших галузей знань.

Спеціальні компетентності: СК21.4 — здатність здійснювати міжнародні ринкові дослідження, прогнозувати зміни в

кон'юнктурі міжнародних ринків, проводити довгострокове планування бізнес-діяльності з використанням інформаційних технологій; СК22.4 — здатність застосовувати економетричні і статистичні методи при дослідженні особливостей господарювання компаній, ураховувати специфіку формування кон'юнктури ринків, формувати рекомендації і укладати звіти; СК23.4 — здатність забезпечувати технологію руху товарів і послуг, виявляти джерела попиту і ринки збуту, стимулювати продажі, організовувати закупівлі, аналізувати конкурентне середовище з урахуванням кон'юнктурних зрушень і особливостей ціноутворення.

Компетентності та програмні результати навчання для ВК 4.1.1 «Міжнародна логістика» узгоджені з компетентнісною рамкою вибіркового блоку 4 загалом, насамперед із СК23.4 і ПРН32.4.

Досягнення програмних результатів навчання забезпечується таким розподілом змістового навантаження. Розгляд міжнародного ринку як об'єкта кон'юнктурного аналізу, включно з джерелами даних і методикою комплексного дослідження, забезпечує ПРН4, ПРН17 і ПРН23 — систематизацію інформації, дослідження економічних явищ на основі розуміння закономірностей та обґрунтований вибір інформаційно-аналітичного інструментарію й методів моніторингу кон'юнктури світових ринків.

Аналіз кон'юнктури окремих товарних сегментів забезпечує ПРН8, ПРН12 і ПРН30.4 — розуміння нових явищ і тенденцій глобального розвитку, комплексний аналіз складних

економічних систем та оцінювання перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків.

Товарознавча проблематика забезпечує ПРН2, ПРН14, ПРН22 і ПРН32.4 — володіння фаховою термінологією, визначення взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин і застосування на практиці методів міжнародного товарознавства.

Логістична проблематика й організація міжнародного руху товарів і послуг забезпечують ПРН7, ПРН9 і ПРН32.4 — застосування теоретичних знань для розв'язання практичних завдань у сфері міжнародної торгівлі та супровід руху товарів у висококонкурентному середовищі.

Проблематика цифровізації, синхронізації коливань і їх датування забезпечує ПРН3, ПРН11 і ПРН24 і формує змістовий перехід до прогностичної проблематики.

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

АМБ	–	Адміністрація у справах малого бізнесу
АКРВ	–	Антиконкурентні ринкові викривлення
БНП	–	Багатонаціональні підприємства
ВВП	–	Валовий внутрішній продукт
ВНП	–	Валовий національний продукт
ВНД	–	Валовий національний дохід
ВЕЕКА	–	Високоефективне експортно-кредитне агентство
ВСІ	–	Вертикально спеціалізована індустріалізація
ГАТТ	–	Генеральна угода з торгівлі і тарифів
ГЛСВ	–	Глобальні ланцюги створення вартості
ГСТП	–	Генеральна система торгових преференцій
ДіР	–	Дослідження і розробки
ДПП	–	Державно-приватне партнерство
ДЦП	–	Державні цінні папери
ЕКА	–	Експортно-кредитне агентство
ЕКФSY	–	Головний директорат з фінансових та економічних питань
ЄБРР	–	Європейський банк реконструкції та розвитку
ЄК	–	Європейська Комісія
ЄС	–	Європейський Союз
ЄЦБ	–	Європейський центральний банк
ЖЦП	–	Життєвий цикл продукції
ЗВТ	–	Зона вільної торгівлі
ЗФП	–	Загальні фактори продуктивності
ЗПП	–	Зростання продуктивності праці
IoT	–	Технології Інтернету речей
ІВ	–	Інтелектуальна власність
ІКТ	–	Інформаційно-комунікаційні технології
ІЛР	–	Індекс людського розвитку

МВФ – Міжнародний валютний фонд
МЕВ – Міжнародні економічні відносини
МЕРКОСУР – Південноамериканський спільний ринок
МПП – Міжнародний поділ праці
МСП – Малі та середні підприємства
НБЕД – Національне бюро економічних досліджень
НДДКР – Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НТБ – Нетарифні бар'єри
НТП – Науково-технічний прогрес
ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку
ОПЕК – Організація країн-експортерів нафти
ПІІ – Прямі іноземні інвестиції
ПКС – Паритет купівельної спроможності
ПСП – Програма структурної перебудови
РБЦ – Реальний бізнес-цикл
РТУ – Регіональні торгові угоди
СБ – Світовий Банк
СОТ – Світова організація торгівлі
СФЗ – Санітарні і фіто-санітарні заходи
ТБТ – Технічні бар'єри в торгівлі
ТНБ – Транснаціональні банки
ЦДЕП – Центр досліджень економічної політики
ЦСЄ – Центрально-Східна Європа
ШІ – Штучний інтелект
ЮНІДО – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку
ЮНКТАД – Організація Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку
EPI – Індекс ефективності довкілля
ERP – Ефективний рівень захисту
ESI – Індекс екологічної стійкості
G10 – Велика Десятка

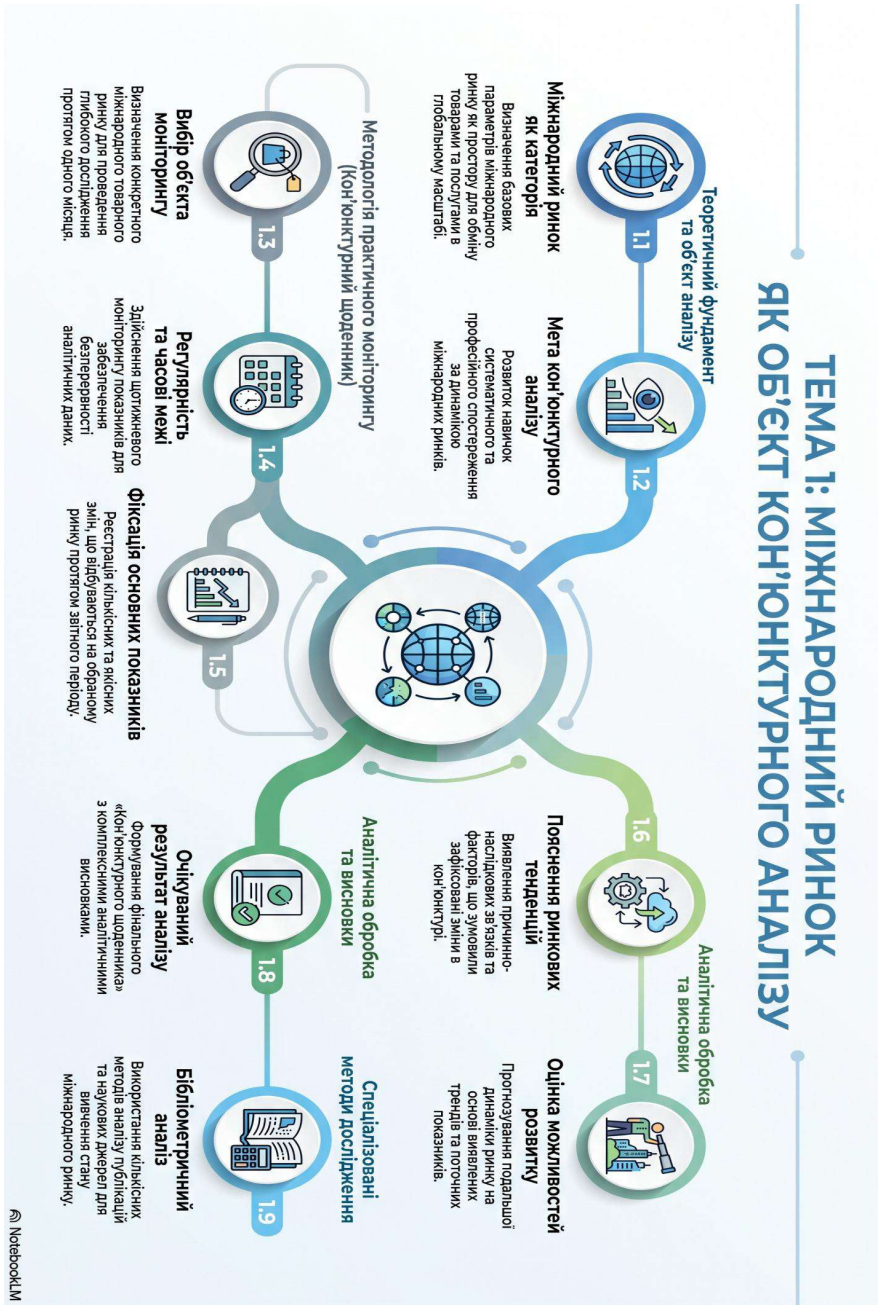
G20 – Велика Двадцятка
G7 – Велика Сімка
GM – General Motors
GTA – Global Trade Alert
M&A – Злиття і поглинання
MEDC – More economically developed country
MFA – Multifibra agreement
NNMI – National Network for Manufacturing Innovation / Національна мережа виробничих інновацій
PMA – План преференційного доступу на ринок
PWL – Priority Watch List /Перелік пріоритетного нагляду
RAMI – Revitalize American Manufacturing and Innovation Act / Закон про відродження американської обробної промисловості та інноваціях
SAARC – Південно-азіатська асоціація регіонального співробітництва / СААРК
SAPTA – Преференційна торговельна угода в межах СААРК
SCI – Systemically critical institutions / інститути, критично важливі для фінансової системи
TPP – Трансатлантичне партнерство
USITC – United States International Trade Comission / Комісія США з міжнародної торгівлі
USMCA – United States-Mexico-Canada Agreement / Угода між США, Мексикою і Канадою
USTR – United States Trade Representative / Торговельне представництво США
WL – Watch List / Перелік нагляду
WTO ITA – Угоди про інформаційні технології СОТ
WITS – World Integrated Trade Solution
GCI – Індекс глобальної конкурентоспроможності
GII – Глобальний індекс інновацій

IOG – Індекс рівня глобалізації
HDI – Індекс людського розвитку
LQI – Індекс якості життя
CPI – Індекс соціального прогресу
EFI – Індекс економічної свободи
RLI – Індекс верховенства закону
WGI – Індекс ефективності робочої сили
HPI – Міжнародний індекс щастя
GDP PPP Pop – ВВП на душу населення за ПКС
GDP Growht – Середньорічний темп приросту ВВП
Rents PPP Pop – Нафтогазова рента на душу населення в цінах за ПКС
O&G Prod Pop – Виробництво нафти та газу на душу населення
O&G Res Pop – Доведені запаси нафти й газу на душу населення
O&G Rents % GDP – Частка нафтогазової ренти у ВВП (%)
Fuel % Exp – Частка палива у вартості товарного експорту (%)
Rent% Budg – Відношення величини нафтогазової ренти в сумі бюджетних доходів (%)

Тема 1

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ЯК ОБ'ЄКТ КОН'ЮНКТУРНОГО АНАЛІЗУ

1.1. Міжнародний ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження
1.2. Класифікація міжнародних ринків та їх функціональні особливості
1.3. Попит, пропозиція та ринкова рівновага як джерело нестабільності міжнародної кон'юнктури
1.4. Місткість міжнародного ринку та методи її оцінювання
1.5. Індикатори та показники оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку
1.6. Джерела статистичної та аналітичної інформації для дослідження міжнародних ринків
1.7. Методика комплексного кон'юнктурного аналізу міжнародного ринку
1.8. Ринкова структура сфери послуг як чинник доступу до товарних ринків
1.9. Бібліометричний аналіз як інструмент дослідження кон'юнктурної проблематики
Контрольні запитання та завдання


ТЕМА 1: МІЖНАРОДНИЙ РИНОК
ЯК ОБ’ЄКТ КОН’ЮНКТУРНОГО АНАЛІЗУ
Теоретичний фундамент та об’єкт аналізу
1.1
Міжнародний ринок як категорія
Визначення базових параметрів міжнародного ринку як простору для обміну товарами та послугами в глобальному масштабі.
1.2
Мета кон’юнктурного аналізу
Розвиток навичок систематичного та професійного спостереження за динамікою міжнародних ринків.
Аналітична обробка та висновки
1.7
Оцінка можливостей розвитку
Прогнозування подальшої динаміки ринку на основі виявлених трендів та поточних показників.
1.6
Пояснення ринкових тенденцій
Виявлення причинно-наслідкових зв’язків та факторів, що зумовили зафіксовані зміни в кон’юнктурі.
Методологія практичного моніторингу (Кон’юнктурний щоденник)
1.3
Вибір об’єкта моніторингу
Визначення конкретного міжнародного товарного ринку для проведення глибокого дослідження протягом одного місяця.
1.4
Регулярність та часові межі
Здійснення щотижневого моніторингу показників для забезпечення безперервності аналітичних даних.
1.5
Фіксація основних показників
Реєстрація кількісних та якісних змін, що відбуваються на обраному ринку протягом звітного періоду.
Аналітична обробка та висновки
1.8
Очікуваний результат аналізу
Формування фінального «Кон’юнктурного щоденника» з комплексними аналітичними висновками.
Спеціалізовані методи дослідження
1.9
Бібліометричний аналіз
Використання кількісних методів аналізу публікацій та наукових джерел для вивчення стану міжнародного ринку.
NotebookLM

1.1 Міжнародний ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження

Дослідження економічної кон'юнктури міжнародних ринків потребує передусім чіткого визначення самого об'єкта аналізу, оскільки в науковій та навчальній літературі поняття «ринок», «внутрішній ринок», «національний ринок», «міжнародний ринок» і «світовий ринок» нерідко вживаються як синоніми, хоча між ними існують принципові змістовні відмінності [1]. Некоректне ототожнення цих категорій призводить до методологічних помилок у доборі показників, визначенні меж дослідження та інтерпретації кон'юнктурних тенденцій. Тому вихідним завданням теми є розмежування зазначених понять та встановлення співвідношення між ними.

У найзагальнішому розумінні ринок є системою економічних відносин, що виникають між продавцями і покупцями з приводу купівлі-продажу товарів і послуг та формуються під впливом співвідношення попиту, пропозиції й ціни. Історично ринок розвивався від найпростіших локальних форм обміну до складних національних та наднаціональних утворень, а логіка цього розвитку відображається усталеною в теорії міжнародної економіки схемою послідовного переходу: внутрішній ринок, національний ринок, міжнародний ринок і, нарешті, світовий ринок [1].

Внутрішній ринок є найпростішою і найдавнішою формою ринкових відносин, за якої виробник товару одночасно виступає його продавцем, а покупець — кінцевим споживачем, що

придбаває товар для власного використання в межах певної території. Із поглибленням суспільного поділу праці внутрішній ринок ускладнюється і поступово трансформується в національний ринок, під яким розуміють внутрішній ринок країни, частина якого орієнтується на іноземних покупців [1]. Саме поява стійкого зовнішнього попиту та орієнтація частини національного виробництва на його задоволення знаменують перехід від суто внутрішніх до зовнішньоекономічних відносин.

Міжнародний ринок доцільно розглядати як ту частину національних ринків окремих країн, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками через механізм міжнародної торгівлі товарами й послугами, а також через міжнародний рух капіталу, робочої сили та інформації [1]. Іншими словами, міжнародний ринок утворюється в результаті взаємного «зчеплення» тих сегментів національних ринків, що виходять за межі окремих держав. Він охоплює не всі внутрішні операції, а лише ту їх частину, яка опосередкована зовнішньоекономічними зв'язками, і в цьому полягає його принципова відмінність від національного ринку.

Світовий ринок є найвищою і найбільш зрілою формою розвитку ринкових відносин та являє собою сферу стійких товарно-грошових відносин між країнами, основою яких є міжнародний поділ праці й інші фактори виробництва [2]. На відміну від міжнародного ринку, що формується як сукупність пов'язаних між собою сегментів національних ринків, світовий ринок є цілісною категорією, яка об'єднує ринки всіх країн світу в єдине ціле. Для нього характерні такі сутнісні ознаки, як

формування особливої системи світових цін, дія зовнішнього попиту і пропозиції, а також виконання санаційної функції, що полягає у витісненні з міжнародного обміну виробників, нездатних забезпечити відповідність світовим стандартам якості за конкурентних цін [2].

Співвідношення між розглянутими категоріями має характер послідовного розширення сфери економічних відносин: від внутрішнього ринку, замкненого в межах локального господарства, через національний ринок, орієнтований частиною свого потенціалу на зовнішній попит, до міжнародного ринку як сукупності взаємопов'язаних зовнішньоорієнтованих сегментів національних ринків і, нарешті, до світового ринку як цілісної системи товарно-грошових відносин планетарного масштабу [3]. Кожна наступна форма не скасовує попередньої, а надбудовується над нею, вбираючи її в себе як складову частину. Наочно послідовність цих форм та їхні розрізнювальні ознаки подано в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Форми ринку та їх розрізнювальні ознаки

Форма ринку	Сутнісна характеристика	Провідна ознака
Внутрішній ринок	Обмін у межах локального господарства; продавець є виробником, покупець — споживачем	Замкненість у межах території
Національний ринок	Внутрішній ринок країни, частина якого орієнтована на іноземних покупців	Поява зовнішнього попиту
Міжнародний ринок	Сукупність зовнішньоорієнтованих	Міжкраїнний вимір обміну

Продовження таблиці 1.1

Форма ринку	Сутнісна характеристика	Провідна ознака
	сегментів національних ринків	
Світовий ринок	Цілісна система товарно-грошових відносин між усіма країнами	Єдина система світових цін

Джерело: складено на основі [1; 2].

Важливо розмежовувати також поняття світового ринку і світового господарства, які часто помилково ототожнюють. Світове господарство є ширшою категорією: воно охоплює сукупність національних економік країн світу, пов'язаних міжнародним поділом праці та системою міжнародних економічних відносин, і виявляється не лише і не стільки через міжнародний рух товарів, скільки через міжнародний рух факторів виробництва [3]. Світовий ринок є однією зі складових світового господарства, а саме сферою реалізації результатів міжнародного поділу праці, тоді як світове господарство доповнює його новими рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю капіталу, технологій і робочої сили. Таким чином, світовий ринок співвідноситься зі світовим господарством як частина з цілим.

З огляду на зазначене в межах цього посібника терміни «міжнародний ринок» і «світовий ринок» використовуються з урахуванням окресленої відмінності. Поняття міжнародного ринку застосовується тоді, коли йдеться про взаємодію конкретних національних ринків та зовнішньоорієнтованих сегментів окремих країн, тобто коли в центрі уваги перебуває міжкраїнний вимір обміну. Поняття світового ринку вживається

тоді, коли аналіз ведеться на рівні глобальної цілісності, для якої характерні єдина система світових цін та узагальнені співвідношення сукупного попиту і пропозиції. Такий підхід дозволяє коректно визначати межі кон'юнктурного дослідження та уникати змішування різнорівневих явищ.

Як об'єкт дослідження міжнародний ринок характеризується високим ступенем складності, багаторівневістю та динамічністю [4]. Його вивчення передбачає врахування не лише суто економічних чинників, зокрема обсягів виробництва, рівня цін, динаміки попиту і пропозиції, а й політичних, інституційних, технологічних та безпекових факторів, які дедалі активніше впливають на характер міжнародного обміну. Кон'юнктурні процеси на міжнародному ринку не можуть бути повністю пояснені виключно через аналіз внутрішніх ринків окремих країн, оскільки вони формуються під впливом узагальнених закономірностей ціноутворення, конкуренції та руху товарних потоків, притаманних міжнародному обмінові як якісно новій цілісності [5].

Особливістю міжнародного ринку як економічної категорії є те, що він одночасно виступає і сферою реалізації результатів міжнародного поділу праці, і механізмом узгодження економічних інтересів суб'єктів світового господарства. На міжнародному ринку відбувається перевірка конкурентоспроможності національних товарів, формуються світові ціни, вирівнюються витрати виробництва, а також визначаються напрями перерозподілу ресурсів між країнами. Через цей механізм національні економіки інтегруються в

глобальну відтворювальну систему, а їхня економічна кон'юнктура набуває вираженого зовнішнього виміру, що робить міжнародний ринок ключовим об'єктом кон'юнктурного аналізу [2].

1.2. Класифікація міжнародних ринків та їх функціональні особливості

Різноманітність міжнародних ринків зумовлює потребу в їх упорядкуванні та класифікації, що є необхідною передумовою коректного кон'юнктурного аналізу. Виокремлення однорідних груп ринків дає змогу визначити специфічні чинники формування кон'юнктури, підібрати адекватні показники її оцінювання та врахувати функціональні особливості кожного типу ринку [5]. Оскільки кон'юнктура різних ринків формується під впливом неоднакових чинників і вимірюється різними показниками, класифікація виступає не формальною процедурою, а робочим інструментом дослідника, який визначає всю подальшу логіку аналізу.

Класифікація міжнародних ринків здійснюється за низкою критеріїв, кожен з яких має самостійне аналітичне значення [4; 5]. До найважливіших належать критерії за об'єктом обміну, за ступенем охоплення зовнішньою торгівлею, за характером конкуренції, за рівнем організованості, за географічним охопленням та за стадією руху товару. Узагальнені класифікаційні ознаки міжнародних ринків подано в таблиці

1.2, а нижче кожна з них розкривається детальніше з погляду її впливу на кон'юнктуру.

Таблиця 1.2

Класифікація міжнародних ринків за основними критеріями

Критерій класифікації	Види ринків	Кон'юнктурне значення
За об'єктом обміну	Ринки товарів, послуг, капіталу, технологій, робочої сили	Визначає склад показників та джерела інформації для аналізу
За ступенем охоплення зовнішньою торгівлею	Ринки з високою експортною квотою; ринки з помірним рівнем залучення	Що вища відкритість, то сильніша реакція на зовнішні збурення
За характером конкуренції	Ринки досконалої та недосконалої конкуренції	Визначає здатність окремих учасників впливати на світові ціни
За рівнем організованості	Біржові та позабіржові ринки	Впливає на прозорість ціноутворення та доступність даних
За географічним охопленням	Глобальні, регіональні, субрегіональні ринки	Дозволяє локалізувати джерела кон'юнктурних коливань
За стадією руху товару	Ринки сировини, напівфабрикатів, готової продукції	Визначає глибину переробки та рівень доданої вартості

Джерело: складено на основі [4; 5].

Класифікація за об'єктом обміну є найбільш фундаментальною, оскільки саме природа товару визначає всю сукупність чинників, що формують кон'юнктуру відповідного ринку. Ринки товарів охоплюють обіг матеріально-речової

продукції, і їхня кон'юнктура визначається насамперед співвідношенням обсягів виробництва, товарних запасів і платоспроможного попиту, а також динамікою світових цін [5]. На ринках послуг, які не мають матеріально-речової форми, визначальну роль відіграють не запаси, а обсяги фактичного надання послуг, рівень тарифів і платоспроможність замовників. Ринки капіталу, у свою чергу, реагують передусім на відсоткові ставки, валютні курси та рівень інвестиційних ризиків, а ринки технологій і робочої сили мають власну специфічну логіку ціноутворення.

Ця відмінність принципова для кон'юнктурного аналізу, оскільки визначає як склад показників, так і джерела інформації, придатні для оцінювання стану відповідного ринку [7]. Показники, що адекватно описують кон'юнктуру товарного ринку, виявляються непридатними для ринку капіталу або ринку послуг, а спроба застосувати єдиний набір індикаторів до різнорідних ринків неминуче спотворює результати. Тому вже на етапі класифікації дослідник фактично визначає, якими методами й на основі яких даних він працюватиме.

Класифікація за ступенем охоплення зовнішньою торгівлею відображає, наскільки виробництво певного товару залучене до міжнародного обміну. До категорії світових належать товарні ринки, на яких велику частку складають зовнішні торговельні операції: наприклад, ринок олова, де експортна квота сягає близько 90 % його виробництва, або ринок автомобілів з помірним рівнем залучення, що становить приблизно 30–50 % [2]. Що вища відкритість ринку, то сильніше

він реагує на зміни світового попиту, коливання цін і зовнішні збурення, а отже, потребує ретельнішого моніторингу. Ринки з високою експортною квотою є найбільш чутливими індикаторами загального стану світової кон'юнктури, тоді як ринки з переважно внутрішнім споживанням реагують на зовнішні зміни зі значним запізненням.

Класифікація за характером конкуренції поділяє міжнародні ринки на ринки досконалої та недосконалої конкуренції, до яких належать монополістичні, олігополістичні та монопсонічні структури. На багатьох міжнародних ринках сировини та високотехнологічної продукції спостерігається висока концентрація виробництва й експорту, що надає окремим країнам і транснаціональним корпораціям здатність впливати на рівень світових цін і, відповідно, на формування ринкової кон'юнктури [5]. Тип ринкової структури визначає, наскільки самостійно формується ціна: на ринках, близьких до досконалої конкуренції, ціна складається під впливом сукупної дії численних продавців і покупців, тоді як на олігополістичних ринках навіть незначні зміни поведінки кількох провідних гравців здатні спричинити суттєві кон'юнктурні зрушення.

Урахування типу ринкової структури є обов'язковою умовою коректного тлумачення цінової динаміки. Зростання ціни на конкурентному ринку зазвичай сигналізує про реальне перевищення попиту над пропозицією, тоді як на монополізованому ринку воно може бути наслідком свідомої цінової політики провідних постачальників, не пов'язаної з фундаментальним співвідношенням попиту і пропозиції [7].

Помилкове ототожнення цих двох ситуацій призводить до неправильних кон'юнктурних висновків, тому ідентифікація ринкової структури передує будь-якому змістовному аналізу цінових тенденцій.

Класифікація за рівнем організованості виокремлює біржові та позабіржові міжнародні ринки. Біржові ринки, на яких обертаються стандартизовані товари, зокрема енергоносії, метали та сільськогосподарська продукція, характеризуються високою прозорістю ціноутворення та наявністю оперативної інформації про кон'юнктуру [6]. Біржова торгівля передбачає уніфікацію товарів за якістю та умовами постачання, що робить можливим формування єдиної, публічно доступної ціни, яка слугує орієнтиром для всіх учасників ринку. Саме тому біржові котирування є одним із найнадійніших і найоперативніших джерел кон'юнктурної інформації, придатним для щоденного моніторингу стану ринку.

Позабіржові ринки, навпаки, вирізняються меншою прозорістю, оскільки операції на них здійснюються на основі індивідуальних угод між продавцями і покупцями, умови яких не завжди оприлюднюються. Це ускладнює кон'юнктурний аналіз і підвищує роль експертного оцінювання, галузевих оглядів та непрямих індикаторів [7]. На таких ринках дослідник змушений реконструювати цінову динаміку за фрагментарними даними, що вимагає більшої обережності у висновках. Відмінності між біржовими та позабіржовими ринками з погляду кон'юнктурного аналізу узагальнено в таблиці 1.3.

Класифікація за географічним охопленням розрізняє глобальні, регіональні та субрегіональні ринки. Глобальні ринки охоплюють переважну частину світового господарства й характеризуються єдиним рівнем світових цін, тоді як регіональні ринки формуються під впливом інтеграційних об'єднань, спільної інфраструктури та регіональних торговельних угод [5]. Урахування цієї особливості дозволяє точніше локалізувати джерела кон'юнктурних коливань та визначити, чи мають виявлені тенденції глобальний, чи локальний характер. Одна й та сама зміна цін може мати принципово різне тлумачення залежно від того, чи спостерігається вона на глобальному, чи лише на регіональному ринку.

Таблиця 1.3

Порівняння біржових і позабіржових ринків у кон'юнктурному аналізі

Ознака	Біржові ринки	Позабіржові ринки
Характер товару	Стандартизований, уніфікований	Диференційований, індивідуальний
Механізм ціноутворення	Публічні біржові котирування	Індивідуальні угоди сторін
Прозорість	Висока, ціни загальнодоступні	Обмежена, дані фрагментарні
Джерело кон'юнктурних даних	Біржова статистика, котирування	Експертні оцінки, галузеві огляди
Оперативність аналізу	Щоденний моніторинг	Періодична реконструкція динаміки

Джерело: складено на основі [6; 7].

Функціональні особливості міжнародних ринків виявляються в тому, що вони одночасно виконують інформаційну, ціноутворювальну, регулювальну, стимулювальну та санаційну функції [2]. Через механізм міжнародного ринку економічні суб'єкти отримують сигнали про співвідношення попиту і пропозиції, формуються світові ціни, здійснюється перерозподіл ресурсів на користь ефективніших виробників, а неконкурентоспроможні учасники витісняються з ринку. Розуміння того, яка з функцій домінує на конкретному ринку, дозволяє правильно обрати аналітичний інструментарій та коректно інтерпретувати спостережувані процеси. Зміст цих функцій та їх прояв у кон'юнктурному аналізі систематизовано в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Функції міжнародного ринку та їх кон'юнктурний прояв

Функція	Зміст функції	Прояв у кон'юнктурному аналізі
Інформаційна	Формування сигналів про співвідношення попиту і пропозиції	Динаміка цін і запасів як індикатор стану ринку
Ціноутворювальна	Формування системи світових цін	Світова ціна як орієнтир для оцінювання кон'юнктури
Регулювальна	Перерозподіл ресурсів на користь ефективніших виробників	Зміна структури товарних потоків і часток ринку
Стимулювальна	Заохочення до зниження витрат і підвищення якості	Зрушення в конкурентних позиціях учасників

Продовження таблиці 1.4.

Функція	Зміст функції	Прояв у кон'юнктурному аналізі
Санаційна	Витіснення неконкурентоспроможних учасників	Зміна складу експортерів та імпортерів

Джерело: складено на основі [2; 5].

Класифікація міжнародних ринків є не самоціллю, а вихідним етапом кон'юнктурного дослідження, який визначає добір показників, джерел інформації та методів аналізу. Кожен із розглянутих критеріїв висвітлює окремий аспект функціонування ринку, а їх комплексне застосування дає змогу скласти цілісне уявлення про природу досліджуваного об'єкта [5]. Правильне віднесення ринку до відповідних класифікаційних груп є передумовою обґрунтованого вибору аналітичного інструментарію та коректного тлумачення кон'юнктурних тенденцій, розгляду яких присвячено наступні підрозділи теми.

1.3. Попит, пропозиція та ринкова рівновага як джерело нестабільності міжнародної кон'юнктури

Центральне місце в кон'юнктурному аналізі міжнародного ринку належить дослідженню співвідношення попиту і пропозиції, оскільки саме воно визначає стан ринкової кон'юнктури в конкретний момент або період часу. Кон'юнктура ринку відображає економічний стан, що склався на ринку та характеризує співвідношення між попитом і пропозицією, рівень і динаміку цін, обсяги товарних запасів та

інші параметри ринкової активності [7]. Однак попит і пропозиція є не лише чинниками формування рівноваги, а й основним джерелом нестабільності міжнародних ринків, а тому їх аналіз становить ключ до розуміння кон'юнктурних коливань.

Попит на міжнародному ринку формується під впливом сукупності чинників, серед яких визначальними є рівень доходів споживачів, світові ціни, наявність товарів-замінників, споживчі очікування, а також загальний стан світової економіки. Специфіка міжнародного попиту полягає в тому, що він агрегує потреби споживачів різних країн і тому надзвичайно чутливий до коливань валютних курсів, зміни митних режимів та рівня доходів у ключових регіонах світу [7]. Пропозиція на міжнародному ринку відображає сукупну здатність виробників різних країн постачати товари й послуги за певного рівня світових цін і залежить від виробничих потужностей, витрат виробництва, доступності ресурсів, технологічного рівня та торговельної політики держав.

Взаємодія попиту і пропозиції зумовлює формування ринкової рівноваги, за якої обсяг товарів, що пропонується виробниками, відповідає обсягу, який готові придбати споживачі за певного рівня світових цін. Проте на міжнародних ринках стан рівноваги має здебільшого динамічний і тимчасовий характер, оскільки постійно порушується під впливом зовнішніх чинників: технологічних змін, коливань валютних курсів, торговельних обмежень, геополітичних конфліктів та природних катаклізмів [11]. Саме порушення рівноваги, а не її досягнення, є типовим станом міжнародного

ринку, і воно становить безпосередній предмет кон'юнктурного аналізу.

Порушення рівноваги між попитом і пропозицією знаходить свій найпомітніший вияв у зміні світових цін. При цьому принципово важливо розрізняти, з боку якого учасника ринку — споживача чи виробника — надходить первинний імпульс цінових змін, оскільки саме це визначає природу кон'юнктурного зрушення та адекватні заходи реагування на нього. Залежно від джерела імпульсу розрізняють два механізми виникнення цінового тиску, що по-різному впливають на економічну кон'юнктуру.

Перший механізм пов'язаний із випереджальним зростанням попиту. Коли сукупний попит на товар зростає швидше, ніж виробники встигають нарощувати пропозицію, на ринку виникає дефіцит, який штовхає ціни вгору. На міжнародних ринках такий тиск формується внаслідок швидкого пожвавлення споживання й інвестицій, розширення державних видатків, різкого зростання експортного попиту через здешевлення національної валюти, а також унаслідок споживчих очікувань, коли учасники ринку заздалегідь нарощують закупівлі в очікуванні подальшого подорожчання [8]. У цьому разі первинним джерелом цінового зрушення виступає поведінка споживача і держави як носіїв сукупного попиту, а саме зростання цін, як правило, супроводжується розширенням обсягів виробництва, оскільки виробники реагують на сприятливу кон'юнктуру нарощуванням випуску.

Другий механізм пов'язаний зі зростанням витрат виробництва. Коли дорожчають ключові виробничі ресурси — сировина, енергоносії, робоча сила, — а прийнятних замінників немає, виробники змушені підвищувати ціни на готову продукцію, щоб зберегти рентабельність [9]. Особливо різко цей механізм спрацьовує внаслідок раптових порушень умов постачання, які дістали назву збурень з боку пропозиції: перебоїв у роботі транспортних коридорів, запровадження експортних обмежень, стихійних лих або збройних конфліктів у регіонах видобутку сировини. У цьому разі первинним джерелом цінового зрушення виступає поведінка виробника, який перекладає зростання витрат на споживача, а підвищення цін, на відміну від попереднього механізму, супроводжується не розширенням, а скороченням обсягів виробництва.

Розмежування цих двох механізмів має безпосереднє практичне значення для кон'юнктурного аналізу, оскільки однакове зовні зростання цін може мати протилежну природу і, відповідно, вимагати протилежних дій. Наочним прикладом одночасної дії обох механізмів став ціновий сплеск на світових ринках у 2021–2022 роках, коли ринки водночас зазнали тиску з боку відновлюваного після пандемії попиту і з боку порушених ланцюгів постачання [9; 10]. Помилкова діагностика природи такого зростання — віднесення його виключно до надлишкового попиту або, навпаки, виключно до подорожчання ресурсів — неминуче призводить до неадекватних управлінських і регуляторних рішень. Порівняльну характеристику двох механізмів цінового тиску наведено в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Два механізми цінового тиску залежно від джерела імпульсу

Ознака	Тиск з боку попиту	Тиск з боку витрат виробництва
Первинне джерело	Випереджальне зростання попиту	Зростання вартості ресурсів
Ініціатор змін	Споживач і держава	Виробник, збурення постачання
Типові чинники	Пожвавлення споживання, державні видатки, зростання експорту	Подорожчання енергоносіїв, сировини, збої постачання
Реакція обсягів виробництва	Зростання цін супроводжується розширенням випуску	Зростання цін супроводжується скороченням випуску
Характер перебігу	Інерційний, схильний до самопідтримання	Гострий короткостроковий, швидше згасає

Джерело: складено на основі [8; 9].

Із наведеного порівняння випливає, що попит і пропозиція по-різному впливають на економічну кон'юнктуру залежно від того, який суб'єкт виступає ініціатором змін. Коли джерелом зрушень є споживач і держава, цінове зростання зазвичай супроводжується збільшенням обсягів виробництва та має більш інерційний, самопідтримуваний характер. Коли ж джерелом зрушень є виробник, що реагує на подорожчання ресурсів, підвищення цін супроводжується скороченням випуску, а сама реакція є гострішою, але, як правило, менш тривалою [9]. Здатність кон'юнктурного аналітика розрізняти ці

механізми визначає обґрунтованість прогнозу та коректність рекомендацій.

Чутливість міжнародного ринку до описаних збурень значною мірою визначається еластичністю попиту і пропозиції за ціною та доходом. Низька цінова еластичність попиту, характерна для багатьох сировинних та енергетичних ринків, спричиняє значні цінові коливання навіть за незначних змін обсягів пропозиції [7]. Це пояснює, чому саме сировинні ринки з низькою еластичністю є найбільш вразливими до збурень з боку пропозиції: невелике скорочення постачання здатне викликати непропорційно різке зростання цін, оскільки споживачі не можуть швидко скоротити споживання або перейти на замінники. Такі ринки потребують особливо уважного кон'юнктурного моніторингу.

Аналіз попиту, пропозиції та ринкової рівноваги дозволяє не лише зафіксувати поточний стан міжнародного ринку, а й виявити тенденції його розвитку та ідентифікувати джерела потенційної нестабільності. Стійке перевищення попиту над пропозицією свідчить про сприятливу для продавців кон'юнктуру і супроводжується зростанням цін, тоді як надлишок пропозиції призводить до їх зниження та погіршення становища виробників [11]. Розуміння того, з боку якого суб'єкта — споживача чи виробника — надходить імпульс змін, є вихідною умовою побудови обґрунтованого кон'юнктурного прогнозу, а отже, і всієї подальшої аналітичної роботи.

1.4. Місткість міжнародного ринку та методи її оцінювання

Однією з ключових характеристик міжнародного ринку, що має безпосереднє кон'юнктурне значення, є його місткість. Під місткістю ринку розуміють обсяг товарів або послуг, який може бути реалізований на ньому впродовж визначеного періоду за певного рівня цін [3]. Оцінювання місткості дозволяє визначити потенціал ринку, спрогнозувати можливості збуту та обґрунтувати стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки. Водночас саме поняття місткості не є універсальним: його зміст та методи вимірювання суттєво змінюються залежно від типу досліджуваного ринку, а тому визначенню місткості завжди передує з'ясування природи відповідного товару.

Розрізняють потенційну і реальну місткість ринку. Потенційна місткість відображає максимально можливий обсяг споживання товару за умови повного задоволення попиту, тоді як реальна місткість характеризує фактичний обсяг реалізації, що склався за наявних економічних умов [3]. Різниця між ними вказує на резерви розширення ринку та слугує орієнтиром для оцінювання перспектив зміни кон'юнктури. Для кон'юнктурного аналізу особливо важливою є динаміка співвідношення потенційної та реальної місткості: її звуження свідчить про наближення ринку до насичення, тоді як розширення вказує на появу нових можливостей збуту та потенційне пожвавлення кон'юнктури.

Основним методом визначення місткості товарного ринку в кон'юнктурному аналізі є балансовий метод, згідно з яким місткість обчислюється як сума національного виробництва та імпорту за вирахуванням експорту з урахуванням зміни товарних запасів [21]. Отриманий показник відображає обсяг видимого споживання товару в межах певного ринку. Перевагою балансового методу є його опора на офіційну статистику виробництва і зовнішньої торгівлі, що робить його придатним для аналізу широкого кола сировинних і продовольчих ринків, де облік виробництва й товарних потоків налагоджений досить повно. Обмеженням методу є висока чутливість до точності даних про запаси, які на практиці не завжди піддаються надійному обліку.

Практичне застосування балансового методу передбачає послідовне визначення кожної його складової на основі офіційної статистики. Обсяг національного виробництва встановлюється за даними промислової або сільськогосподарської статистики, обсяги експорту та імпорту — за даними митної статистики зовнішньої торгівлі, а зміна товарних запасів — за даними обліку на початок і кінець періоду [21]. Підсумовуючи виробництво та імпорт і віднімаючи експорт та приріст запасів, дослідник отримує обсяг видимого споживання, що й характеризує реальну місткість ринку. Саме тому надійність оцінки місткості безпосередньо залежить від повноти й узгодженості вихідних статистичних даних, а будь-яка похибка в обліку запасів або реекспортних операцій спотворює кінцевий результат.

Для ринків споживчих товарів, зокрема товарів тривалого користування, доцільнішим є метод, заснований на визначенні місткості через чисельність потенційних споживачів та середній рівень споживання товару на одного споживача [1]. Цей підхід дозволяє врахувати демографічні характеристики ринку, рівень доходів населення та норми споживання, а також оцінити потенціал ринку в умовах, коли пряма статистика реалізації відсутня або неповна. Для товарів тривалого користування метод доповнюється показниками наявного парку виробів та темпів його оновлення, оскільки значну частину попиту на такі товари формує не первинне придбання, а заміна застарілих виробів. Розмежування попиту первинного придбання та попиту заміни має істотне кон'юнктурне значення, оскільки ці два складники по-різному реагують на зміну доходів і фаз економічного циклу.

Для продукції виробничо-технічного призначення, попит на яку є похідним від потреб галузей-споживачів, застосовується метод коефіцієнтів використання, що ґрунтується на аналізі обсягів виробництва галузей, які споживають відповідну продукцію, та питомих норм її витрачання [5]. Місткість такого ринку визначається не безпосередньо потребами кінцевих споживачів, а виробничими планами підприємств-споживачів, тому її оцінювання потребує урахування кон'юнктури суміжних галузей. Це наочно демонструє взаємопов'язаність міжнародних ринків: зміна кон'юнктури на ринку кінцевої продукції через ланцюг виробничих зв'язків передається на ринки сировини, комплектуючих та обладнання.

Значного поширення набули також методи екстраполяції та економіко-математичного моделювання, які дозволяють прогнозувати місткість ринку на основі виявлених тенденцій його розвитку [1]. Застосування аналізу часових рядів, трендових моделей, а також кореляційно-регресійного аналізу підвищує обґрунтованість прогнозів, однак вимагає врахування ймовірних структурних зрушень у світовій економіці, які здатні порушити виявлені раніше закономірності. У практиці кон'юнктурного аналізу ці методи зазвичай застосовуються не ізольовано, а в поєднанні з експертним оцінюванням, що дозволяє скоригувати формальні прогнози з урахуванням якісних чинників, які не піддаються прямому кількісному виміру.

Принципово важливим для кон'юнктурного аналізу є те, що вибір методу оцінювання місткості та склад індикаторів, які при цьому використовуються, безпосередньо залежать від типу ринку [3]. На ринках сировинних і продовольчих товарів, для яких характерне видиме споживання, місткість найточніше визначається балансовим методом. На ринках споживчих товарів тривалого користування доцільнішим є метод норм споживання. На ринках послуг, які не мають матеріально-речової форми та не підлягають складуванню, поняття товарних запасів втрачає сенс, а місткість оцінюється переважно за обсягами наданих послуг та платоспроможним попитом. Залежність провідного методу та ключових індикаторів місткості від типу ринку узагальнено в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Методи та індикатори оцінювання місткості залежно від типу ринку

Тип ринку	Провідний метод оцінювання	Ключові індикатори
Сировинні та продовольчі товари	Балансовий метод (видиме споживання)	Виробництво, експорт, імпорт, зміна запасів
Споживчі товари тривалого користування	Метод норм споживання	Чисельність споживачів, норма споживання, оновлення парку
Продукція виробничо-технічного призначення	Метод коефіцієнтів використання	Обсяги виробництва галузей-споживачів, питомі витрати
Ринки послуг	Метод обсягів реалізації	Вартість наданих послуг, платоспроможний попит, тарифи
Високотехнологічна продукція	Комбінований метод	Життєвий цикл товару, темпи інновацій, ефект заміщення

Джерело: складено на основі [1; 3; 5].

Окремої уваги потребує оцінювання місткості ринків послуг, яке принципово відрізняється від оцінювання товарних ринків [3]. Оскільки послуги не мають матеріально-речової форми, не підлягають складуванню і споживаються переважно в момент їх надання, поняття товарних запасів для них втрачає сенс, а балансовий метод у його класичному вигляді стає непридатним. Місткість ринку послуг визначається переважно за обсягами фактично наданих послуг у вартісному вираженні, рівнем тарифів та платоспроможним попитом замовників. Додаткову складність створює те, що значна частина операцій на

ринку послуг не фіксується митною статистикою і потребує залучення даних платіжного балансу, розгляду яких присвячено підрозділ 1.6.

На ринках високотехнологічної продукції оцінювання місткості ускладнюється дією чинника життєвого циклу товару та ефекту заміщення [5]. Поява нових поколінь продукції швидко знецінює попередні, унаслідок чого потенційна місткість ринку формується не стільки наявним попитом, скільки очікуваними технологічними зрушеннями. Для таких ринків застосовується комбінований підхід, що поєднує аналіз динаміки інновацій, темпів оновлення продукції та прогнозів технологічного розвитку. Це наочно демонструє, що на різних ринках у поняття місткості вкладається різний зміст, а отже, і різний аналітичний інструментарій.

Наведена диференціація підкреслює, що поняття місткості не є сталим і потребує адаптації до специфіки конкретного ринку [3]. На ринках, де переважає біржова торгівля стандартизованими товарами, місткість піддається точному кількісному виміру, тоді як на ринках диференційованої продукції та послуг оцінювання ускладнюється через неоднорідність товарів і брак порівнянних статистичних даних. Це означає, що аналітик має щоразу узгоджувати обраний метод із природою досліджуваного ринку, а не механічно застосовувати єдину формулу до різнорідних об'єктів.

Оцінювання місткості міжнародного ринку ускладнюється низкою чинників, серед яких неповнота й непорівнянність статистичної інформації, відмінності в методиках обліку

зовнішньоторговельних операцій, наявність тіньового сектору та реекспортних операцій [21]. Особливо гостро ці проблеми проявляються на ринках послуг, де значна частина операцій не фіксується митною статистикою. З огляду на це коректне визначення місткості ринку потребує критичного ставлення до джерел інформації та комплексного застосування декількох методів оцінювання з подальшим зіставленням отриманих результатів, що дозволяє виявити й нівелювати похибки окремих підходів.

1.5. Індикатори та показники оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку

Оцінювання стану міжнародної кон'юнктури ґрунтується на аналізі системи взаємопов'язаних показників, які характеризують різні аспекти функціонування ринку. Як інструменти вимірювання й оцінки кон'юнктури використовують кон'юнктурні індикатори, до яких належать ціни, товарні запаси, показники ділової активності, а також експертні оцінки фахівців [11]. Залежно від поставленої мети аналізу та особливостей розвитку ринку ці показники можуть виражатися в абсолютних, відносних або середніх величинах. Комплексне застосування індикаторів дає змогу отримати цілісне уявлення про поточний стан ринку, виявити тенденції його розвитку та спрогнозувати ймовірні зміни кон'юнктури.

У системі кон'юнктурних показників традиційно виокремлюють показники попиту, пропозиції та цін, а також

показники, що відображають тенденції розвитку ринку, його стійкість і циклічність [7]. Показники попиту охоплюють обсяг, структуру й динаміку споживання, сегментацію ринку та еластичність попиту; показники пропозиції характеризують обсяги виробництва, товарні запаси й завантаженість потужностей; цінові показники відображають рівень, динаміку та коливання світових цін. Кожна з цих груп самостійно висвітлює окремий аспект кон'юнктури, а їхній спільний аналіз дозволяє скласти цілісну картину стану ринку. Систематизацію основних груп кон'юнктурних показників наведено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Система показників оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку

Група показників	Склад показників	Що характеризують
Показники попиту	Обсяг, структура і динаміка споживання, сегментація, еластичність	Інтенсивність та спрямованість споживчого попиту
Показники пропозиції	Обсяги виробництва, товарні запаси, завантаження потужностей	Здатність виробників задовольняти попит
Цінові показники	Рівень, динаміка, варіація та дисперсія світових цін	Цінові тренди й амплітуду коливань
Показники торгівлі	Експорт, імпорт, сальдо балансу, індекси обсягу та умов торгівлі	Ступінь залучення до міжнародного обміну

Продовження таблиці 1.7.

Група показників	Склад показників	Що характеризують
Показники ділової активності	Портфель замовлень, кількість і розмір угод, індекси активності	Загальний тонус ринку та ритмічність операцій

Джерело: складено на основі [7; 11].

Особливе місце в системі кон'юнктурних індикаторів посідають показники ділової активності, які безпосередньо відображають інтенсивність ринкових операцій. До них належать портфель замовлень, тобто кількість та обсяг укладених контрактів на купівлю чи продаж, характеристики укладених угод, їх кількість, розмір, динаміка і частота, а також низка показників ринків цінних паперів, інвестицій та праці [12]. Ринок можна оцінювати за набором і зіставленням між собою в різних комбінаціях індексів ділової активності. Так, якщо кількість укладених контрактів зросла, а обсяг реалізації не збільшився, це свідчить про те, що ринок не пожвавився, а лише поповнився малозначними за обсягом операціями, що є важливим сигналом для правильного тлумачення кон'юнктури [11].

Найбільше аналітичне значення має класифікація кон'юнктурних показників за їх співвідношенням із циклічною динамікою ринку. Відповідно до методичного підходу, розробленого в межах досліджень економічних циклів, вирізняють три типи показників — випереджальні, збіжні (відповідні) та запізнілі [12]. Випереджальні показники змінюються раніше, ніж змінюється загальний стан ринку, і тому дозволяють передбачити майбутні зрушення кон'юнктури;

збіжні показники змінюються одночасно із загальним станом ринку і фіксують його поточний стан; запізнілі показники змінюються після того, як зрушення вже відбулося, і слугують для підтвердження сформованих тенденцій.

Практична цінність цієї класифікації полягає в тому, що вона дозволяє не лише констатувати поточний стан ринку, а й завчасно розпізнавати наближення змін. Композитний випереджальний показник традиційно об'єднує кілька складових, зокрема динаміку цін на матеріали, фондові індекси, показники грошової маси та зміну обсягів кредитування [12]. Оскільки жоден окремий показник не є абсолютно надійним, поєднання кількох випереджальних індикаторів у зведений показник підвищує вірогідність прогнозу. Розподіл кон'юнктурних індикаторів за їх співвідношенням із циклом наведено в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Класифікація кон'юнктурних індикаторів за співвідношенням із циклом

Тип індикатора	Приклади показників	Аналітична роль
Випереджальні	Нові замовлення, індекси ділової активності, фондові індекси, дозволи на будівництво	Прогнозування майбутніх змін кон'юнктури
Збіжні	Промислове виробництво, обсяг продажів, рівень зайнятості	Фіксація поточного стану ринку

Продовження таблиці 1.7.

Тип індикатора	Приклади показників	Аналітична роль
Випереджальні	Нові замовлення, індекси ділової активності, фондові індекси, дозволи на будівництво	Прогнозування майбутніх змін кон'юнктури

Джерело: складено на основі [12].

Важливу аналітичну роль відіграють цінові індекси, що характеризують динаміку світових цін на окремі товари й товарні групи. Для сировинних ринків широко використовуються спеціалізовані міжнародні цінові індекси, які регулярно публікуються провідними міжнародними організаціями [13]. До найавторитетніших джерел цінової інформації належать зведені товарні цінові дані Світового банку та зведений товарний ціновий індекс Міжнародного валютного фонду, які охоплюють широкий перелік паливних і непаливних товарів і слугують загальновизнаними орієнтирами для аналізу сировинної кон'юнктури [14]. Аналіз динаміки цінових індексів дозволяє виявити цінові тренди, сезонні коливання та циклічні зміни, а також оцінити вплив зовнішніх збурень на стан міжнародних ринків. Основні міжнародні цінові індекси сировинних ринків систематизовано в таблиці 1.9.

Таблиця 1.9

Основні міжнародні цінові індекси сировинних ринків

Індекс	Укладач	Особливості та сфера застосування
Зведені цінові дані сировини	Світовий банк	Щомісячні ціни за широким переліком сировини; база для аналізу товарних ринків
Зведений товарний ціновий індекс	Міжнародний валютний фонд	Індекс цін на паливні й непаливні товари; глобальні орієнтири
Товарні біржові індекси	Біржові організації	Ціни ліквідних строкових контрактів; висока оперативність
Галузеві цінові індекси	Галузеві асоціації	Ціни за окремими товарними групами; вузька спеціалізація

Джерело: складено на основі [13; 14].

Поряд із кількісними показниками в кон'юнктурному аналізі застосовуються якісні випереджальні індикатори, що ґрунтуються на опитуваннях учасників ринку. До них належать індекси ділової активності та завантаження виробничих потужностей, а також індекс споживчих настроїв, який широко застосовується для оцінки тенденцій у роздрібній торгівлі та визначення рівня економічного оптимізму населення [15]. Такі індикатори мають випереджальний характер і дозволяють прогнозувати зміну кон'юнктури ще до того, як вона відобразиться в статистиці виробництва й торгівлі, що робить їх незамінними в оперативному аналізі. Комплексне застосування показників усіх трьох груп — випереджальних, збіжних та

запізнілих — підвищує надійність кон'юнктурних оцінок і прогнозів [12].

Оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку ґрунтується не на окремих показниках, а на їхній узгодженій системі, у якій кількісні та якісні, випереджальні, збіжні й запізнілі індикатори взаємно доповнюють одне одного [11]. Правильний добір і зіставлення індикаторів залежать від типу ринку, розглянутого в попередніх підрозділах, оскільки для товарних, сировинних і фінансових ринків склад релевантних показників суттєво різниться. Саме комплексність і системність застосування індикаторів забезпечують обґрунтованість кон'юнктурних висновків, які лягають в основу подальшого прогнозування.

1.6. Джерела статистичної та аналітичної інформації для дослідження міжнародних ринків

Достовірність та обґрунтованість кон'юнктурного аналізу значною мірою залежать від якості інформаційної бази, на яку він спирається. Дослідження міжнародних ринків потребує використання широкого кола джерел статистичної та аналітичної інформації, які різняться за походженням, ступенем деталізації, періодичністю оновлення та рівнем достовірності. При цьому склад і природа джерел істотно відрізняються залежно від того, чи досліджується ринок товарів, чи ринок послуг, що зумовлено принциповою відмінністю в системах їх статистичного обліку. Саме це розмежування є вихідним для правильного добору джерел.

Статистика міжнародної торгівлі товарами ґрунтується на митному обліку зовнішньоторговельних операцій. Товари при перетині кордону проходять митне оформлення, класифікуються за узгодженою на міжнародному рівні гармонізованою системою опису та кодування товарів і фіксуються у вартісному та натуральному вираженні [4]. Завдяки митному походженню даних статистика торгівлі товарами є відносно повною, деталізованою та порівнянною між країнами. Найповнішою міжнародною базою даних про торгівлю товарами є статистична база Організації Об'єднаних Націй, що акумулює дані національних митних служб у розрізі країн, товарних позицій і років, а узагальнені показники публікують Світова організація торгівлі та ЮНКТАД [19].

Принципово інакше побудована статистика міжнародної торгівлі послугами. Послуги не мають матеріально-речової форми, не проходять митного контролю, і на них не поширюються права власності у звичному розумінні, а тому вони не фіксуються митною статистикою [16]. Облік торгівлі послугами ведеться у межах системи платіжного балансу відповідно до міжнародних методологічних стандартів, які виокремлюють дванадцять основних категорій послуг [17]. Через складність такого обліку багато країн не в змозі скласти повну класифікацію послуг і публікують лише перший рівень деталізації, що обмежує аналітичну придатність відповідних даних та ускладнює міжнародні зіставлення.

Для подолання цих обмежень провідні міжнародні організації розробили збалансовані бази даних торгівлі

послугами, які на основі узгодженої методології охоплюють понад двісті економік і покривають понад 90 % світової вартості торгівлі послугами [18]. Це наочно ілюструє ключову особливість роботи з даними про послуги: значну частину показників доводиться спостерігати не безпосередньо, а оцінювати й балансувати за допомогою спеціальних методик, тоді як дані про товари переважно фіксуються прямим обліком.

Окрему складність для статистичного обліку створює те, що міжнародна торгівля послугами здійснюється чотирма різними способами постачання, закріпленими в Генеральній угоді про торгівлю послугами [22]. Перший спосіб — транскордонне постачання, за якого послуга перетинає кордон, тоді як її постачальник і споживач залишаються у своїх країнах (наприклад, надання консультації засобами зв'язку). Другий спосіб — споживання за кордоном, коли споживач переміщується до країни постачальника послуги (характерний приклад — туризм або навчання за кордоном). Третій спосіб — комерційна присутність, за якої постачальник засновує в іншій країні свою філію чи представництво для надання послуг на місці. Четвертий спосіб — переміщення фізичних осіб, коли фахівець тимчасово прибуває до країни споживача, щоб надати послугу особисто.

Ця чотиривимірна структура має принципове значення для кон'юнктурного аналізу ринків послуг, оскільки різні способи постачання відображаються в різних статистичних системах, а деякі з них залишаються поза межами традиційного обліку [22]. Статистика платіжного балансу охоплює переважно

перший і другий способи постачання, тоді як перший і четвертий способи в ній не розмежовуються, що спотворює оцінку кожного з них. Третій спосіб — комерційна присутність — узагалі не фіксується платіжним балансом і обліковується через окрему систему статистики діяльності іноземних філій. За наявними оцінками, обсяг послуг, наданих через комерційну присутність, перевищує сумарний обсяг послуг, наданих усіма трьома іншими способами [22], а отже, ігнорування цього каналу призводить до суттєвого заниження реальних масштабів торгівлі послугами. Відповідність способів постачання послуг статистичним системам обліку узагальнено в таблиці 1.10.

Таблиця 1.10

Способи постачання послуг та їх відображення у статистиці

Спосіб постачання	Зміст	Система обліку
Транскордонне постачання	Послуга перетинає кордон, сторони залишаються у своїх країнах	Платіжний баланс (не відокремлено від четвертого способу)
Споживання за кордоном	Споживач переміщується до країни постачальника	Платіжний баланс (стаття подорожей)
Комерційна присутність	Постачальник засновує філію в іншій країні	Статистика діяльності іноземних філій
Переміщення фізичних осіб	Фахівець тимчасово прибуває до країни споживача	Платіжний баланс (не відокремлено від першого способу)

Джерело: складено на основі [22].

Відмінності систем статистичного обліку торгівлі товарами і послугами, які визначають вибір джерел інформації, узагальнено в таблиці 1.11. Порівняння двох облікових систем підкреслює, що робота з даними про послуги вимагає від дослідника значно більшої обережності, ніж робота з даними про товари, а також залучення кількох статистичних джерел одночасно [22].

Таблиця 1.11

Відмінності статистичного обліку торгівлі товарами та послугами

Ознака	Торгівля товарами	Торгівля послугами
Основа обліку	Митна статистика	Статистика платіжного балансу
Проходження митниці	Товари проходять митний контроль	Послуги митного контролю не проходять
Класифікація	Гармонізована система опису товарів	Класифікація послуг платіжного балансу
Провідні бази даних	Статистична база ООН, дані СОТ і ЮНКТАД	Збалансовані бази даних торгівлі послугами
Повнота даних	Висока деталізація і порівнянність	Часткова, потребує оцінювання й балансування

Джерело: складено на основі [4; 16; 17; 18].

Основу інформаційного забезпечення кон'юнктурних досліджень становлять статистичні дані міжнародних організацій. Провідну роль тут відіграють ЮНКТАД, Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та Організація економічного співробітництва та розвитку. Зокрема, статистичні збірники ЮНКТАД містять широкий

спектр показників, релевантних для аналізу міжнародної торгівлі, інвестицій і розвитку [19]. Цінну аналітичну інформацію містять також періодичні огляди міжнародних організацій, зокрема щорічні доповіді Світової організації торгівлі про стан світової торгівлі, які, на відміну від первинних статистичних даних, пропонують готові оцінки стану ринків і прогнози їх розвитку [20].

Окрему групу джерел становить біржова інформація, яка забезпечує оперативне відображення цінової динаміки щодо стандартизованих товарів [6]. Дані товарних та фондових бірж дозволяють у режимі, наближеному до реального часу, відстежувати зміну світових цін, обсягів торгів та ринкових очікувань, що має особливе значення для аналізу кон'юнктури сировинних і фінансових ринків. Суттєвим джерелом інформації є також національна статистика зовнішньоекономічної діяльності, дані митних органів, галузеві періодичні видання, матеріали спеціалізованих інформаційних агентств та комерційні аналітичні бази даних, кожне з яких має власні переваги й обмеження.

Під час використання інформації з різних джерел необхідно враховувати відмінності в методиках обліку, одиницях виміру й періодизації, що може призводити до розбіжностей у даних та потребує їх узгодження. Особливо це стосується зіставлення даних про товари і послуги, які формуються в різних облікових системах і тому не завжди можна порівняти прямо [16]. Особливого значення в сучасних умовах набувають цифрові платформи та інструменти аналізу великих масивів даних, які

дають змогу оперативно опрацьовувати значні обсяги інформації про стан міжнародних ринків, водночас підвищуючи вимоги до критичного оцінювання достовірності й репрезентативності даних, що використовуються [19].

1.7. Методика комплексного кон'юнктурного аналізу міжнародного ринку

Комплексний кон'юнктурний аналіз міжнародного ринку є логічно впорядкованою послідовністю дослідницьких процедур, спрямованих на всебічне оцінювання поточного стану ринку та обґрунтоване прогнозування його розвитку [21]. Методика такого аналізу передбачає інтеграцію кількісних і якісних методів дослідження та врахування всієї сукупності чинників, що впливають на формування ринкової кон'юнктури. Кон'юнктурні прогнози забезпечують необхідні знання для поведінки на ринку, дозволяючи раціонально маневрувати ресурсами, продавати товар за вигідними цінами та своєчасно розширювати або скорочувати виробництво відповідно до очікуваних змін [11].

Початковим етапом кон'юнктурного аналізу є визначення об'єкта дослідження та формулювання його мети і завдань. На цьому етапі окреслюють межі досліджуваного ринку, обґрунтовують вибір товарної групи, часового горизонту та географічного охоплення, а також визначають систему показників, що використовуватимуться для оцінювання кон'юнктури. *Саме тут реалізується розмежування понять*

міжнародного і світового ринку, оскільки від коректного визначення рівня аналізу залежить весь подальший добір даних і методів. Чіткість постановки завдання значною мірою визначає результативність дослідження.

Наступний етап передбачає збирання, систематизацію та критичне оцінювання інформації про стан ринку. На цій стадії формується інформаційна база дослідження, здійснюється перевірка достовірності й порівнянності даних, отриманих із різних джерел, а також їх приведення до єдиної методологічної основи [16]. З огляду на відмінності в обліку товарів і послуг, цей етап потребує особливої уваги до сумісності даних, оскільки механічне поєднання показників із різних облікових систем здатне спотворити результати аналізу.

Центральне місце в методиці посідає аналіз чинників формування кон'юнктури, який передбачає дослідження впливу циклічних, нециклічних, сезонних і випадкових факторів на стан ринку. У межах цього етапу оцінюється дія загальносподарських чинників, галузевих особливостей, а також специфічних факторів, характерних для конкретного ринку. Саме тут реалізується розмежування джерел цінових зрушень з боку попиту і з боку витрат виробництва, розглянуте у підрозділі 1.3, оскільки правильна діагностика природи цінового тиску визначає обґрунтованість подальших висновків.

Важливою складовою комплексного аналізу є оцінювання динаміки кон'юнктурних показників, що передбачає дослідження зміни попиту, пропозиції, цін, обсягів міжнародної торгівлі та інших параметрів ринку в часі [11].

Використання методів статистичного аналізу, зокрема аналізу часових рядів, індексного методу та методів згладжування, дозволяє виявити тренди, сезонні коливання й циклічні закономірності розвитку ринку. На цьому етапі особливо цінним є застосування системи випереджальних, збіжних і запізнілих індикаторів, розглянутої у підрозділі 1.5, яка дає змогу не лише зафіксувати поточний стан, а й передбачити напрям майбутніх змін.

Завершальним етапом кон'юнктурного аналізу є формування узагальнювальних висновків та розроблення прогнозу розвитку ринку. На основі проведеного дослідження визначають поточний стан кон'юнктури, оцінюють її стійкість і виявляють домінуючі тенденції, а також обґрунтовують ймовірні сценарії подальшого розвитку. Прогнозні оцінки, отримані в результаті кон'юнктурного аналізу, становлять основу для ухвалення управлінських рішень суб'єктами міжнародної економічної діяльності та є кінцевим продуктом усієї аналітичної роботи.

Ефективність методики комплексного кон'юнктурного аналізу забезпечується поєднанням системності, багатофакторності та динамічного підходу до дослідження ринку [21]. Врахування взаємозв'язку між загальногосподарською та товарною кон'юнктурою, а також між внутрішніми й зовнішніми чинниками її формування дає змогу отримати обґрунтовану оцінку стану міжнародного ринку та підвищити надійність кон'юнктурних прогнозів. Таким чином, усі попередні підрозділи теми, від розмежування категорій

ринку до аналізу джерел інформації, інтегруються в цілісну методику, що становить методологічну основу подальших тем розділу.

1.8. Ринкова структура сфери послуг як чинник доступу до товарних ринків

Традиційний кон'юнктурний аналіз товарних ринків здебільшого зосереджується на співвідношенні попиту і пропозиції, рівні світових цін та торговельних бар'єрах, залишаючи поза увагою внутрішню сферу послуг країни-імпортера. Проте сучасні дослідження переконливо доводять, що структура сектору послуг, який обслуговує рух товарів, є самостійним чинником формування кон'юнктури товарних ринків [23]. Ідеться передусім про так звані маржинальні послуги, тобто послуги оптової та роздрібної торгівлі, транспортування, складування й дистрибуції, що забезпечують доведення імпортованого товару від зарубіжного виробника до кінцевого споживача. Оскільки жоден імпортний товар не потрапляє до споживача, оминаючи цю ланку, стан конкуренції в ній безпосередньо позначається на обсягах і цінах товарної торгівлі.

Логіка цього взаємозв'язку полягає в тому, що сектор дистрибуції посідає проміжне становище між зарубіжним постачальником і внутрішнім споживачем, а отже, здатний реалізовувати ринкову владу одночасно на обох сторонах ринку [23]. Обмежуючи обсяг товарів, що доводяться до споживача,

підприємства дистрибуції водночас збивають закупівельну ціну в постачальника і підвищують продажну ціну для споживача, розширюючи різницю між ними та збільшуючи власний прибуток. У результаті навіть за формально відкритого товарного ринку висока концентрація у сфері дистрибуції фактично виконує роль прихованого імпортного бар'єра, що стримує торгівлю не менш ефективно, ніж митні тарифи.

Із цього випливає перший принциповий висновок для кон'юнктурного аналізу: обсяги міжнародної торгівлі перебувають у зворотній залежності від ступеня концентрації у внутрішньому секторі торгівлі й дистрибуції [23]. Що вищий рівень ринкової влади в цьому секторі, то нижчі обсяги товарної торгівлі за інших рівних умов. Це означає, що аналітик, який оцінює перспективи певного товарного ринку, не може обмежуватися вивченням попиту, пропозиції та тарифів, а має враховувати конкурентну структуру каналів дистрибуції в країні-імпортері, оскільки саме вона визначає, якою мірою потенційний попит буде реалізований на практиці.

Другий висновок стосується взаємодії між рівнем концентрації у сфері послуг і торговельною політикою. Негативний вплив ринкової влади дистрибуторів на обсяги торгівлі є найбільшим за умов нульових або низьких тарифів [23]. Це пояснюється тим, що зі зниженням тарифів вивільнений ціновий простір не завжди дістається споживачеві: за високої концентрації сектор дистрибуції привласнює вигоду від лібералізації, підвищуючи власну маржу. Відтак ефект від зниження торговельних бар'єрів може бути частково або

повністю знівельований зростанням ринкової влади посередників, а очікуване пожвавлення кон'юнктури товарного ринку не настає. Найвиразніше цей механізм проявляється в зонах вільної торгівлі та митних союзах, де тарифи вже усунуто, а тому саме структура сфери послуг стає визначальним чинником фактичного доступу до ринку.

Наведені залежності мають важливе значення і для аналізу становища експортерів. Вигоди від поліпшення умов доступу до ринку через зниження тарифів перебувають у зворотній залежності від ступеня ринкової влади, яку реалізує сектор дистрибуції країни-імпортера [23]. Іншими словами, здобуті на торговельних переговорах поступки щодо доступу до ринку можуть бути згодом знецінені посиленням ринкової влади посередників у країні призначення. Це означає, що оцінювання кон'юнктурних перспектив експорту потребує аналізу не лише тарифних умов, а й конкурентного середовища у сфері дистрибуції відповідного зарубіжного ринку, оскільки саме воно визначає, чи трансформуються формальні поступки в реальне зростання поставок.

Емпіричні дослідження підтверджують ці теоретичні висновки. Аналіз структури імпорту 21 країни Організації економічного співробітництва та розвитку у відносинах із 86 торговельними партнерами показав наявність статистично значущого зв'язку між рівнем конкуренції у секторі дистрибуції та обсягами товарної торгівлі [23]. Зокрема, було встановлено, що ігнорування структури внутрішнього сектору послуг призводить до суттєвого, приблизно вдвічі, заниження оцінки

прямого впливу тарифів на торговельні потоки. Це має безпосереднє практичне значення: кон'юнктурний аналіз, який не враховує конкурентного середовища сфери дистрибуції, систематично недооцінює справжню чутливість товарних ринків до змін торговельної політики. Основні залежності між структурою сфери послуг і кон'юнктурою товарних ринків узагальнено в таблиці 1.12.

Таблиця 1.12

Вплив структури сфери послуг на кон'юнктуру товарних ринків

Характеристика сфери послуг	Наслідок для товарного ринку	Значення для аналізу
Висока концентрація дистрибуції	Скорочення обсягів торгівлі, ширша цінова маржа	Прихований імпортний бар'єр
Зниження тарифів за високої концентрації	Вигоду привласнює сектор дистрибуції	Ефект лібералізації нівелюється
Ринкова влада посередників в експорті	Знецінення поступок щодо доступу до ринку	Потрібен аналіз середовища країни-імпортера
Ігнорування структури послуг	Заниження впливу тарифів на торгівлю	Систематична похибка аналізу

Джерело: складено на основі [23].

Сфера послуг і товарні ринки не є автономними об'єктами аналізу: структура сектору дистрибуції безпосередньо формує реальну кон'юнктуру товарного ринку, визначаючи, якою мірою потенційний попит і формальні умови доступу трансформуються у фактичні обсяги торгівлі [23]. Цей висновок логічно доповнює класифікацію ринків за характером конкуренції та розширює систему кон'юнктурних показників, залученням до аналізу

конкурентного середовища суміжної сфери послуг. Урахування взаємозв'язку між товарними ринками і сферою послуг, що їх обслуговує, є необхідною умовою повноти й достовірності кон'юнктурного дослідження в сучасних умовах.

1.9. Бібліометричний аналіз як інструмент дослідження кон'юнктурної проблематики

Розглянуті в попередніх підрозділах джерела кон'юнктурної інформації охоплювали статистичні дані, біржові котирування та аналітичні огляди міжнародних організацій. Проте сучасні можливості опрацювання великих масивів оцифрованих текстів відкрили ще один, менш традиційний напрям дослідження — бібліометричний аналіз наукової літератури [24]. Його сутність полягає в кількісному вимірюванні частоти вживання певних понять у масиві наукових публікацій за тривалий період, що дозволяє простежити динаміку дослідницької уваги до окремих проблем.

Застосування бібліометричного підходу до кон'юнктурної проблематики ґрунтується на гіпотезі, відомій у літературі як твердження про те, що економічні потрясіння породжують тексти [24]. Її зміст полягає в тому, що періоди економічних криз і спадів супроводжуються різким зростанням кількості наукових публікацій, присвячених відповідній тематиці, оскільки потреба в поясненні та подоланні кризових явищ стає нагальнішою, ніж за сприятливої кон'юнктури. Упродовж тривалого часу це спостереження мало характер якісного узагальнення й не

піддавалося кількісній перевірці, доки оцифрування наукових архівів не зробило можливим систематичний аналіз.

Методика бібліометричного дослідження кон'юнктурної проблематики передбачає кілька послідовних кроків [24]. Спершу визначають перелік ключових понять, що характеризують предметну сферу, зокрема криза, депресія, рецесія, діловий цикл, коливання, застій. Далі за архівом наукових періодичних видань обчислюють не абсолютну, а відносну частоту публікацій, що містять відповідне поняття, тобто їх частку в загальній кількості статей за відповідний рік. Використання відносних показників є принциповим, оскільки загальний обсяг наукової літератури впродовж останнього століття зріс багатократно, і абсолютні величини були б непорівнянними. Отримані ряди зіставляють із рядами економічних показників, попередньо усунувши з обох трендову складову.

Результати такого дослідження, проведеного на масиві понад шестисот тисяч статей за період з 1850 по 2012 рік, підтвердили наявність статистично значущого зв'язку між станом економіки та інтенсивністю наукового обговорення кон'юнктурної проблематики [24]. Було встановлено, що коливання реального доходу на душу населення, рівня безробіття, обсягів інвестицій, промислового виробництва та фондового індексу передують змінам частоти вживання відповідних понять у науковій літературі. Найсильніша реакція наукової літератури на економічні зрушення настає протягом одного–п'яти років після відповідного економічного імпульсу,

що пояснюється тривалістю підготовки та рецензування наукових публікацій.

Отримані кількісні оцінки дають уявлення про силу цього зв'язку [24]. Зокрема, зростання промислового виробництва на один відсоток супроводжується зниженням відносної частоти поняття рецесія приблизно на 0,32 відсоткового пункта, а зростання рівня безробіття на один відсоток — підвищенням частоти поняття діловий цикл приблизно на 0,03 відсоткового пункта. З огляду на те, що історично частота вживання поняття рецесія коливалася в межах від п'яти до десяти відсотків, зазначена зміна означає відносне коливання дослідницької уваги на рівні кількох відсотків. Основні положення бібліометричного підходу до кон'юнктурного аналізу узагальнено в таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

Бібліометричний підхід до дослідження кон'юнктурної проблематики

Елемент методики	Зміст	Кон'юнктурне значення
Добір ключових понять	Криза, депресія, рецесія, діловий цикл, застій	Окреслення предметної сфери дослідження
Обчислення відносної частоти	Частка статей із поняттям у загальній кількості	Порівнянність даних за тривалий період
Усунення трендової складової	Виокремлення циклічних коливань рядів	Зіставність з економічними циклами
Перевірка причинності	Статистичні тести на випередження в часі	Визначення напряму зв'язку

Продовження таблиці 1.13

Елемент методики	Зміст	Кон'юнктурне значення
Оцінювання лагу реакції	Визначення часу відгуку літератури	Один–п'ять років після імпульсу

Джерело: складено на основі [24].

Самостійний інтерес становить виявлена бібліометричним аналізом еволюція самого понятійного апарату кон'юнктурних досліджень [24]. Поняття криза та депресія є історично давнішими й активно вживалися вже в другій половині дев'ятнадцятого століття, тоді як поняття діловий цикл і рецесія набули поширення лише з початку двадцятого століття. Це відображає відому в історії економічної думки закономірність: теорія циклів сформувалася на основі теорії криз після усвідомлення того, що криза є лише однією з поворотних точок тривалішого послідовного процесу. Наочним є й подальший перерозподіл: частота поняття депресія знизилася з понад тридцяти відсотків у середині тридцятих років минулого століття до п'яти–шести відсотків у сімдесятих роках, натомість частота поняття криза зросла з менш ніж десяти відсотків у шістдесятих роках до понад двадцяти відсотків у новітній період.

Ці зрушення в термінології мають змістовне пояснення, важливе для розуміння самого предмета кон'юнктурного аналізу [24]. Заміщення поняття депресія поняттям рецесія у повоєнний період пов'язують із тим, що спади ділової активності після Другої світової війни були в середньому значно м'якшими за попередні історичні епізоди, а отже, потребували терміна, що позначає менш глибокий занепад. Натомість

зростання частоти поняття криза в новітній період може свідчити про зміщення дослідницької уваги від дослідження циклу як цілісного процесу до аналізу окремих потрясінь, що узгоджується з поширенням підходів, зосереджених на вивченні шокових впливів.

Для практики кон'юнктурного аналізу бібліометричний підхід має подвійне значення. З одного боку, динаміка наукової уваги до кризової проблематики може розглядатися як своєрідний запізнілий індикатор, що підтверджує вже сформовані тенденції, оскільки реакція літератури настає з відчутним лагом після економічних зрушень [12]. З іншого боку, він дозволяє відстежувати зміну самих аналітичних підходів і термінології, що є важливим для коректного тлумачення джерел різних періодів: одне й те саме поняття в публікаціях різних десятиліть може мати неоднаковий зміст.

Водночас застосування бібліометричного методу потребує врахування його обмежень [24]. Підрахунок публікацій за наявністю поняття не розрізняє глибини його опрацювання: згадування терміна у вступі до статті на іншу тему враховується нарівні зі спеціальним дослідженням. Крім того, наведені результати ґрунтуються на англомовному масиві публікацій і зіставлялися з показниками економіки Сполучених Штатів, що обмежує можливість їх прямого перенесення на інші мовні та національні контексти. Тому бібліометричний аналіз доцільно розглядати не як самостійний метод кон'юнктурного дослідження, а як допоміжний інструмент, що дозволяє

простежити еволюцію наукового осмислення кон'юнктурних процесів.

Контрольні запитання та завдання

1. *Розкрийте зміст категорії «міжнародний ринок» та поясніть її співвідношення з поняттями внутрішнього, національного і світового ринку.*
2. *У чому полягає відмінність між світовим ринком і світовим господарством?*
3. *Охарактеризуйте міжнародний ринок як об'єкт кон'юнктурного аналізу. Які особливості ускладнюють його дослідження?*
4. *Наведіть основні класифікаційні ознаки міжнародних ринків та розкрийте їх кон'юнктурне значення.*
5. *Порівняйте біржові та позабіржові ринки з погляду кон'юнктурного аналізу.*
6. *Поясніть, у чому полягають функціональні особливості міжнародних ринків.*
7. *Розкрийте роль попиту і пропозиції як джерела нестабільності міжнародної кон'юнктури.*
8. *Порівняйте два механізми цінового тиску за джерелом імпульсу та наслідками для обсягів виробництва.*
9. *Поясніть, чому ринки з низькою еластичністю попиту є найбільш вразливими до збурень з боку пропозиції.*
10. *Дайте визначення місткості міжнародного ринку та розмежуйте потенційну і реальну місткість.*

11. *Охарактеризуйте балансовий метод, метод норм споживання та метод коефіцієнтів використання.*
12. *Поясніть, як змінюються методи оцінювання місткості та склад індикаторів залежно від типу ринку.*
13. *Опишіть систему показників, що використовуються для оцінювання кон'юнктури міжнародного ринку.*
14. *Охарактеризуйте класифікацію індикаторів на випереджальні, збіжні та запізнілі.*
15. *Розкрийте принципові відмінності статистичного обліку торгівлі товарами і торгівлі послугами.*
16. *Охарактеризуйте чотири способи постачання послуг та поясніть, чому окремі з них випадають зі статистики.*
17. *Розкрийте послідовність етапів комплексного кон'юнктурного аналізу міжнародного ринку.*
18. *Поясніть, як структура сектору дистрибуції впливає на обсяги торгівлі товарами.*
19. *Чому висока концентрація у сфері послуг може діяти як прихований імпортний бар'єр?*
20. *Розкрийте, чому ігнорування структури сфери послуг призводить до заниження впливу тарифів на торгівлю.*

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.

3. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
4. UNCTAD Handbook of Statistics 2024. Geneva: United Nations, 2024. 108 p.
5. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.
6. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 309 с.
7. Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31
8. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті неозалежності. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 9. С. 5–10.
9. Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і макроекономічної нестабільності. Економіка та держава. 2022. № 6. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10
10. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Птащенко О. В. Особливості державної політики стимулювання економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах.

Ефективна економіка. 2025. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3

11. Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н. та ін. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks. Statistical Journal of the IAOS. 2023. Vol. 39, № 3. P. 649–658. DOI: 10.3233/SJI-220094
12. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Countries: Developing and Using International Economic Indicators. Cambridge, Mass.: Ballinger, 2018. 382 p.
13. Смєсова В. Л. Відтворення економічних інтересів як нелінійна динамічна система. Проблеми економіки. 2017. № 4. С. 336–343.
14. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. Chicago; London: The University of Chicago Press, 2019. 120 p.
15. Buss G. Tracking economic activity in the euro area. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2019. Vol. 2. P. 1–19.
16. Осташко Т. О., Лір В. Е., Венгер В. В. та ін. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. 2017. № 2. С. 57–74.
17. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія / за ред. Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. 350 с.

18. Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н. та ін. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks. Statistical Journal of the IAOS. 2023. Vol. 39, № 3. P. 649–658.
19. UNCTAD Handbook of Statistics 2023. Geneva: United Nations, 2023. 100 p.
20. World Trade Report 2019. Geneva: World Trade Organization, 2020. 232 p.
21. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
22. A Handbook of International Trade in Services / ed. by A. Mattoo, R. M. Stern, G. Zanini. Oxford: Oxford University Press; Washington: World Bank, 2008. 674 p.
23. Francois J., Wooton I. Market Structure in Services and Market Access in Goods. Rotterdam: Tinbergen Institute; London: CEPR, 2004. 21 p.

Тема 2

КОН'ЮНКТУРА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

2.1. Міжнародні товарні ринки в системі світового господарства
2.2. Кон'юнктура міжнародних аграрних ринків
2.3. Кон'юнктура міжнародних енергетичних ринків
2.4. Кон'юнктура міжнародних ринків металів і мінеральної сировини
2.5. Кон'юнктура міжнародних ринків продукції машинобудування
2.6. Кон'юнктура міжнародних ринків фармацевтичної продукції
2.7. Кон'юнктура міжнародних ринків цифрової та високотехнологічної продукції
2.8. Глобальні чинники трансформації кон'юнктури міжнародних товарних ринків
Контрольні запитання та завдання


Кон'юнктура міжнародних товарних ринків: Системний аналіз та моніторинг
Кон'юнктура міжнародних товарних ринків
1. БАЗОВИЙ БЛОК (2.1): Основи моніторингу
Систематичне спостереження
Розвиток навичок постійного моніторингу міжнародних ринків як фундаменту для аналітичної роботи.
Щотижнева фіксація показників
Регулярний збір даних про ієновиі індикатори обраного міжнародного товарного ринку протягом місяця.
Визначення об'єкта аналізу
Вибір конкретного сегмента міжнародного ринку для детального вивчення його кон'юнктури.
2. ГАЛУЗЕВИЙ БЛОК (2.2 – 2.7): Структура товарних ринків
Сільськогосподарська продукція (2.2)
Аналіз кон'юнктури аграрних ринків, включаючи продовольчі товари та сировину.
Енергетичні ресурси (2.3)
Моніторинг ринків нафти, газу, вугілля та відновлюваних джерел енергії.
Машинобудування (2.5)
Аналіз ринку транспортних засобів, промислового обладнання та припадів.
Фармацевтична продукція (2.6)
Моніторинг світового обігу лікарських засобів та медичних технологій.
Метали та мінеральна сировина (2.4)
Вивчення ринків черних, кольорових та дорогоцінних металів.
Високотехнологічна продукція (2.7)
Дослідження ринків електроніки, IT-обладнання та інноваційних розробок.
3. ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ БЛОК (2.8): Аналітика та висновки
Пояснення причинно-наслідкових зв'язків
Глибокий аналіз фактерів, ще спричинили виявлені зміни та тенденції на ринку.
Оцінка потенціалу розвитку
Визначення моюливостей та ризнків подальшого розгортання ринкових трендів.
Формування аналітичного щоденника
Підготовка підсумкових висновків на основі наколичених претогом періоду спостереження даних.
NotebookLM

2.1. Міжнародні товарні ринки в системі світового господарства

Міжнародні товарні ринки становлять базову ланку світового господарства, оскільки саме на них реалізується переважна частина результатів міжнародного поділу праці. Попри стрімке зростання торгівлі послугами, торгівля товарами залишається кількісно домінуючою складовою міжнародного обміну, а її кон'юнктура значною мірою визначає загальний стан світової економіки [1]. Дослідження кон'юнктури окремих товарних ринків неможливе без попереднього розуміння їхнього місця в структурі світової торгівлі, взаємозв'язків між ними та спільних закономірностей, що визначають їхню динаміку.

Під міжнародним товарним ринком розуміють сферу стійких відносин купівлі-продажу окремого товару або групи однорідних товарів, що характеризуються спільними виробничими ознаками або задоволенням однієї потреби, у масштабах, які виходять за межі національних економік [2]. Кожен такий ринок має власну структуру, коло провідних учасників, механізм ціноутворення та специфічний набір чинників кон'юнктури. Водночас усі товарні ринки перебувають у взаємозв'язку, утворюючи цілісну систему, у якій зміни на одному ринку через виробничі, цінові та логістичні зв'язки передаються на інші.

Для впорядкування різноманіття товарних ринків у міжнародній практиці застосовують стандартизовані

класифікації, найпоширенішими з яких є Стандартна міжнародна торговельна класифікація та Гармонізована система опису й кодування товарів [3]. На їх основі всю сукупність товарів, що обертаються на світових ринках, поділяють на дві великі групи: первинні товари (сировина) та готову промислову продукцію. До первинних товарів належать продукція сільського господарства, паливо та продукція добувної промисловості, тоді як до промислових — хімічна продукція, метали, машини й устаткування, транспортні засоби та інші готові вироби. Ця класифікація має безпосереднє кон'юнктурне значення, оскільки ринки первинних і готових товарів принципово різняться за механізмом ціноутворення й чутливістю до зовнішніх чинників.

Структура світової товарної торгівлі впродовж останніх десятиліть залишається відносно стійкою: найбільшу частку становить продукція обробної промисловості, за нею йдуть паливо й продукція добувної промисловості, а також продукція сільського господарства [1]. За даними Світової організації торгівлі, у структурі світового товарного експорту на промислову продукцію припадає близько двох третин вартості, тоді як на паливо й мінеральну сировину та на аграрну продукцію — решта [15]. Такий розподіл відображає загальну закономірність: що вищий рівень економічного розвитку світового господарства, то більшою є частка продукції глибокої переробки у структурі міжнародного обміну. Узагальнену структуру світової товарної торгівлі за основними групами наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Структура світової товарної торгівлі за основними групами

Група товарів	Основні складові	Особливість кон'юнктури
Продукція сільського господарства	Зернові, олійні, цукор, м'ясо, молочні продукти	Сезонність, залежність від погодних умов
Паливо та продукція добувної промисловості	Нафта, природний газ, вугілля, метали, мінерали	Висока волатильність, вплив геополітики
Продукція обробної промисловості	Хімія, метали, машини, транспорт, готові вироби	Залежність від технологій та інвестиційного циклу

Джерело: складено на основі [1; 3].

Принципове значення для кон'юнктурного аналізу має поділ товарних ринків на ринки сировинних і промислових товарів, оскільки вони кардинально різняться за характером ціноутворення. Ціни на сировинні товари формуються переважно на організованих біржових ринках, є високоволатильними та чутливими до короткострокових коливань попиту й пропозиції, тоді як ціни на готову промислову продукцію складаються здебільшого на позабіржовій основі, є відносно стабільнішими і визначаються радше рівнем витрат, технологічними чинниками та ступенем диференціації продукції [2]. Ця відмінність зумовлює застосування різних методів аналізу та різних систем показників для двох типів ринків.

Ще однією важливою характеристикою міжнародних товарних ринків є рівень їх організованості. Значна частина

торгівлі стандартизованими сировинними товарами здійснюється через міжнародні товарні біржі, які виконують функції ціноутворення, хеджування ризиків та формування загальновизнаних цінових орієнтирів [4]. Біржові котирування провідних торговельних майданчиків слугують еталонними цінами, на які орієнтуються учасники ринку в усьому світі. Натомість торгівля диференційованою промисловою продукцією здійснюється переважно на основі індивідуальних контрактів, а ціни встановлюються шляхом прямих переговорів між постачальниками й покупцями, що знижує прозорість ринку і підвищує роль експертного аналізу.

Значення міжнародних товарних ринків для окремих груп країн істотно різниться, що має важливе кон'юнктурне значення [1]. Для багатьох країн, що розвиваються, експорт сировинних товарів становить основу зовнішньоторговельних надходжень, унаслідок чого їхня економіка виявляється надзвичайно чутливою до коливань світових цін на відповідну сировину. Така залежність від вузького кола експортних товарів, відома як сировинна спеціалізація, робить ці економіки вразливими до погіршення кон'юнктури відповідних ринків. Натомість розвинені країни, що переважно експортують диверсифіковану промислову продукцію, є менш чутливими до коливань на окремих товарних ринках. Ця відмінність зумовлює неоднаковий вплив однієї й тієї самої кон'юнктурної зміни на різні групи країн світового господарства [19].

Окремої уваги в аналізі міжнародних товарних ринків потребує категорія світової ціни, яка є однією з

фундаментальних характеристик кон'юнктури. Під світовою ціною розуміють ціну, за якою здійснюються великі регулярні комерційні операції з товаром на провідних світових ринках у вільно конвертованій валюті [2]. Світові ціни формуються під впливом сукупної дії численних чинників і виступають орієнтиром для всіх учасників міжнародної торгівлі. На ринках сировинних товарів роль світових цін виконують біржові котирування та ціни провідних експортерів, тоді як на ринках готової продукції — ціни провідних виробників і постачальників. Правильне визначення й тлумачення світової ціни є вихідною умовою коректного кон'юнктурного аналізу будь-якого товарного ринку.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується посиленням взаємозв'язку між окремими товарними ринками та зростанням впливу позаекономічних чинників на їхню кон'юнктуру [5]. Геополітичні конфлікти, санкційні режими, торговельні обмеження, кліматичні зміни та порушення глобальних ланцюгів постачання дедалі частіше стають визначальними факторами цінової динаміки. Це зумовлює необхідність комплексного підходу до аналізу товарних ринків, який враховував би не лише традиційні економічні показники, а й ширший контекст функціонування світового господарства.

2.2. Кон'юнктура міжнародних аграрних ринків

Міжнародні аграрні ринки посідають особливе місце в системі світового господарства, оскільки забезпечують задоволення базових потреб людства в продовольстві та значною мірою визначають стан глобальної продовольчої безпеки. Кон'юнктура цих ринків має яскраво виражену специфіку, зумовлену біологічним характером сільськогосподарського виробництва, його сезонністю та високою залежністю від природно-кліматичних умов [6]. Ці особливості відрізняють аграрні ринки від інших сировинних ринків і зумовлюють застосування спеціальних підходів до аналізу їхньої кон'юнктури.

До складу міжнародних аграрних ринків входять ринки зернових культур, олійних культур і рослинних олій, цукру, м'ясної та молочної продукції, а також низки інших продовольчих і сільськогосподарських товарів. Для узагальненого відстеження цінової динаміки цих ринків Продовольча та сільськогосподарська організація ООН розраховує зведений індекс продовольчих цін, що є середньозваженим значенням п'яти групових індексів — зернових, рослинних олій, цукру, м'яса та молочної продукції, зважених за середніми частками цих груп у світовому експорті [6]. Цей індекс став загальновизнаним індикатором стану світового продовольчого ринку і широко застосовується в кон'юнктурному аналізі. Структуру зведеного індексу продовольчих цін наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Структура зведеного індексу продовольчих цін ФАО

Груповий індекс	Основні товари	Провідні чинники кон'юнктури
Зернові	Пшениця, кукурудза, рис, ячмінь	Урожайність, запаси, експортна політика
Рослинні олії	Пальмова, соєва, соняшникова, ріпакова	Попит на біопаливо, ціни на енергоносії
Цукор	Цукор-сирець, білий цукор	Виробництво в Бразилії, використання на етанол
М'ясо	Яловичина, свинина, м'ясо птиці	Витрати на корми, епізоотична ситуація
Молочна продукція	Масло, сухе молоко, сир	Сезонність надоїв, експортний попит

Джерело: складено на основі [6].

Визначальною особливістю кон'юнктури аграрних ринків є її залежність від чинників, що не піддаються контролю з боку учасників ринку, насамперед погодних умов та врожайності. Несприятливі погодні явища — посухи, повені, заморозки — у ключових регіонах виробництва здатні швидко змінити співвідношення попиту і пропозиції та спричинити різкі цінові коливання [7]. Так, у 2025–2026 роках світові ціни на пшеницю зазнали помітного зростання внаслідок очікуваного скорочення врожаю в основних країнах-експортерах, зокрема через несприятливі умови для озимої пшениці у США, а також посушливих прогнозів для Австралії. Це наочно демонструє,

наскільки чутливими є аграрні ринки до природно-кліматичних чинників.

Другою суттєвою особливістю аграрних ринків є високий рівень концентрації світового експорту в окремих країнах і регіонах, що надає їм значного впливу на світову кон'юнктуру. Виробництво й експорт зернових зосереджені в обмеженому колі країн, а порушення постачання з будь-якої з них здатне дестабілізувати світовий ринок [6]. Показовим прикладом є Чорноморський регіон, коливання експортних потоків з якого справляють помітний вплив на світові ціни на пшеницю та кукурудзу. Географічна концентрація виробництва в поєднанні з низькою ціновою еластичністю попиту на продовольство робить аграрні ринки особливо вразливими до будь-яких перебоїв у постачанні.

Важливим чинником сучасної кон'юнктури аграрних ринків є їхній дедалі тісніший зв'язок з енергетичними ринками. Цей зв'язок реалізується через кілька каналів: зростання цін на енергоносії підвищує собівартість сільськогосподарського виробництва через подорожчання пального й добрив, а також стимулює використання сільськогосподарської сировини для виробництва біопалива [7]. Зокрема, підвищення світових цін на нафту посилює попит на рослинні олії та цукор як сировину для біопалива, що переносить цінові імпульси з енергетичного ринку на продовольчий. Таким чином, кон'юнктура аграрних ринків дедалі більше визначається не лише власними чинниками, а й станом суміжних ринків.

Динаміка світових аграрних цін у 2025 році засвідчила різноспрямованість тенденцій на окремих сегментах ринку. За підсумками року зведений індекс продовольчих цін ФАО був помітно вищим, ніж роком раніше, що зумовлювалося передусім зростанням цін на рослинні олії та молочну продукцію, тоді як ціни на зернові й цукор знижувалися [6]. Ця різноспрямованість підкреслює, що аграрний ринок не є однорідним: кожен його сегмент має власну кон'юнктурну логіку, а узагальнені індекси відображають лише результуючу дію різноспрямованих чинників. Тому коректний кон'юнктурний аналіз потребує окремого дослідження кожного сегмента аграрного ринку.

Суттєвий вплив на кон'юнктуру міжнародних аграрних ринків справляє державне й наднаціональне регулювання, масштаби якого перевищують характерні для більшості інших товарних ринків [8]. Сільське господарство традиційно є однією з найбільш регульованих галузей світової економіки: держави застосовують субсидування виробництва, підтримку внутрішніх цін, експортні та імпортні обмеження, тарифні квоти й механізми формування резервів. Ці інструменти суттєво деформують ринкові сигнали й ускладнюють кон'юнктурний аналіз, оскільки фактична динаміка цін відображає не лише співвідношення попиту і пропозиції, а й наслідки регуляторного втручання. Тому дослідження аграрної кон'юнктури потребує обов'язкового врахування чинної торговельної та аграрної політики провідних країн-учасниць ринку.

Кон'юнктура міжнародних аграрних ринків тісно пов'язана з проблематикою глобальної продовольчої безпеки, що надає їй особливого соціального й політичного виміру [8]. Різке зростання світових цін на продовольство безпосередньо позначається на добробуті населення, насамперед у країнах з низьким рівнем доходів, де витрати на харчування становлять значну частку сімейних бюджетів. Це зумовлює активне державне й міжнародне втручання в аграрні ринки через механізми регулювання експорту, формування продовольчих резервів та надання продовольчої допомоги. Відповідно, аналіз кон'юнктури аграрних ринків потребує врахування не лише ринкових, а й регуляторних та гуманітарних чинників, що робить його одним із найскладніших напрямів кон'юнктурного дослідження.

2.3. Кон'юнктура міжнародних енергетичних ринків

Міжнародні енергетичні ринки належать до найважливіших і водночас найволатильніших сегментів світового господарства. Енергоносії є універсальним виробничим ресурсом, від вартості якого залежить собівартість практично всієї продукції, тому кон'юнктура енергетичних ринків справляє визначальний вплив на загальний стан світової економіки та кон'юнктуру суміжних товарних ринків [9]. Особливістю цих ринків є поєднання економічних чинників ціноутворення з потужним впливом геополітики, що робить їх

аналіз одним із найскладніших завдань кон'юнктурного дослідження.

Основними складовими міжнародних енергетичних ринків є ринки нафти, природного газу та вугілля, серед яких провідну роль відіграє ринок нафти. Ціноутворення на світовому нафтовому ринку ґрунтується на системі еталонних сортів, що виконують роль загальновизнаних цінових орієнтирів [9]. Провідним світовим еталоном є нафта марки Брент, на яку припадає ціноутворення значної частини міжнародно торгованої нафти; для американського ринку орієнтиром слугує західнотехаська нафта, а для азійського напряму — близькосхідні сорти, зокрема дубайська нафта. Наявність таких еталонів забезпечує прозорість ціноутворення й уможливлює зіставлення цін у різних регіонах світу. Основні цінові орієнтири міжнародних енергетичних ринків узагальнено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Основні цінові орієнтири міжнародних енергетичних ринків

Енергоносій	Ціновий орієнтир	Сфера застосування
Нафта	Брент	Основний світовий еталон морської торгівлі
Нафта	Західнотехаська	Орієнтир для ринку Північної Америки
Нафта	Дубайська	Орієнтир для азійського напряму постачання
Природний газ	Європейський хабовий індекс	Ціноутворення на європейському ринку
Скраплений природний газ	Азійський маркерний індекс	Постачання до країн Східної Азії

Джерело: складено на основі [9].

Визначальною рисою кон'юнктури нафтового ринку є її залежність від узгодженої політики провідних країн-експортерів. Обсяги видобутку значною мірою регулюються домовленостями об'єднання країн-експортерів нафти та держав, що до нього приєдналися, які через механізм квот впливають на світову пропозицію і, відповідно, на ціни [9]. Так, упродовж 2025 року рішення цього об'єднання про поступове згортання раніше запроваджених обмежень видобутку сприяло нарощуванню світової пропозиції, що в поєднанні з уповільненням зростання попиту утримувало ціни на нафту марки Брент у діапазоні, нижчому за рівень попередніх років. Це наочно ілюструє, що кон'юнктура нафтового ринку формується не лише ринковими силами, а й скоординованими діями ключових учасників.

Другим потужним чинником кон'юнктури енергетичних ринків є геополітика. Значна частина світового постачання нафти й газу проходить через обмежену кількість стратегічних транспортних вузлів, тому будь-яке загострення безпекової ситуації в цих регіонах негайно позначається на світових цінах [10]. Показовим є вплив подій навколо Ормузької протоки, через яку проходить значна частина світової морської торгівлі нафтою: загроза порушення судноплавства в цьому вузлі здатна спричинити різке зростання цін. Санкційні режими щодо окремих країн-експортерів, зокрема обмеження проти постачання російської нафти, також суттєво впливають на конфігурацію світових торговельних потоків та цінову динаміку.

Ринок природного газу має власну специфіку, що відрізняє його від нафтового. Тривалий час газовий ринок був регіонально

фрагментованим через прив'язку до трубопровідної інфраструктури, проте стрімкий розвиток торгівлі скрапленим природним газом сприяв його поступовій глобалізації [9]. Це посилило взаємозв'язок між регіональними газовими ринками й водночас підвищило чутливість цін до змін попиту в окремих регіонах. Ціноутворення на газовому ринку дедалі більше орієнтується на спеціалізовані хабові індекси, а конкуренція за постачання скрапленого газу між європейським та азійським напрямами стала важливим чинником світової газової кон'юнктури.

Сучасна кон'юнктура енергетичних ринків формується під впливом фундаментального протиріччя між традиційними та відновлюваними джерелами енергії. Політика енергетичного переходу, спрямована на скорочення викопного палива, змінює довгострокові перспективи попиту на нафту, газ і вугілля, тоді як недостатні інвестиції в нові видобувні потужності можуть спричиняти дефіцит пропозиції в середньостроковій перспективі [10]. Ця суперечність підвищує невизначеність і волатильність енергетичних ринків, ускладнюючи кон'юнктурне прогнозування. Аналіз енергетичної кон'юнктури дедалі більше потребує врахування не лише поточного балансу попиту й пропозиції, а й довгострокових структурних зрушень у світовій енергетиці.

Кон'юнктура нафтового ринку визначається не лише пропозицією, а й динамікою світового попиту, який має виражену регіональну структуру [9]. Основними центрами зростання попиту на нафту в останні десятиліття стали країни

Азії, насамперед Китай та Індія, тоді як у розвинених економіках споживання стабілізувалося або скорочувалося. Через це стан азійських економік перетворився на один із ключових чинників світової нафтової кон'юнктури: уповільнення економічного зростання в регіоні здатне суттєво послабити світовий попит на нафту. Крім того, значний вплив на кон'юнктуру справляє поведінка комерційних і стратегічних запасів нафти: їх нарощування свідчить про очікування зростання цін, тоді як скорочення сигналізує про послаблення попиту. Аналіз динаміки запасів є важливою складовою оцінювання нафтової кон'юнктури.

Попри посилену увагу до нафти й газу, вагомою складовою світової енергетики залишається ринок вугілля, кон'юнктура якого має власну специфіку [10]. Вугілля зберігає значення як порівняно дешеве джерело енергії для електрогенерації та металургії, особливо в країнах Азії, де попит на нього залишається стійким попри політику декарбонізації. Кон'юнктура вугільного ринку тісно пов'язана з газовим: за умов подорожчання природного газу зростає попит на вугілля як його замінник в електроенергетиці, і навпаки. Ця взаємозамінність енергоносіїв є важливим чинником, який необхідно враховувати під час аналізу кон'юнктури будь-якого з енергетичних ринків, оскільки вона забезпечує переливання попиту між сегментами залежно від співвідношення цін.

Особливого значення для кон'юнктурного аналізу набуває роль енергетичних ринків як джерела цінових імпульсів для решти світового господарства. Зростання цін на енергоносії

через механізм витрат передається на собівартість промислової продукції, транспортні тарифи та ціни аграрної продукції, а отже, здатне спричиняти зростання загального рівня цін у світовій економіці [9]. Саме тому моніторинг енергетичної кон'юнктури є вихідним пунктом аналізу багатьох інших товарних ринків, а різкі коливання цін на нафту й газ традиційно розглядаються як один із провідних випереджальних індикаторів зміни загальногосподарської кон'юнктури.

2.4. Кон'юнктура міжнародних ринків металів і мінеральної сировини

Міжнародні ринки металів і мінеральної сировини є фундаментальною складовою світового господарства, оскільки забезпечують промисловість базовими конструкційними та функціональними матеріалами. Кон'юнктура цих ринків традиційно розглядається як один із найнадійніших індикаторів стану світової економіки, адже попит на метали безпосередньо пов'язаний з рівнем промислового виробництва, будівництва та інвестиційної активності [11]. Динаміка цін на метали часто випереджає загальні економічні тенденції, що надає їй особливої аналітичної цінності.

Ринки металів прийнято поділяти на кілька сегментів: ринки чорних металів, кольорових металів, дорогоцінних металів та критичних мінералів. Ціноутворення на світових ринках кольорових металів зосереджене переважно на спеціалізованих металевих біржах, котирування яких слугують

загальновизнаними ціновими орієнтирами для міді, алюмінію, нікелю, цинку, свинцю й олова [11]. Ці біржові ціни виконують роль світових еталонів, на які орієнтуються учасники ринку під час укладення контрактів та хеджування ризиків. Класифікацію основних сегментів ринку металів наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Основні сегменти міжнародного ринку металів

Сегмент	Основні метали	Провідні чинники кон'юнктури
Чорні метали	Сталь, чавун, залізна руда	Будівництво, попит у Китаї
Кольорові метали	Мідь, алюміній, нікель, цинк, свинець, олово	Промислове виробництво, електрифікація
Дорогоцінні метали	Золото, срібло, платина	Інвестиційний попит, монетарна політика
Критичні мінерали	Літій, кобальт, рідкісноземельні, графіт	Енергетичний перехід, експортні обмеження

Джерело: складено на основі [11; 12].

Визначальною особливістю кон'юнктури ринків кольорових металів є їхня висока чутливість до фази економічного циклу. Мідь, завдяки її широкому застосуванню в промисловості, електроенергетиці та будівництві, традиційно вважається одним із найнадійніших випереджальних індикаторів світової економічної кон'юнктури [11]. Показовою є динаміка 2025 року, коли ціни на мідь на провідній металевій біржі досягли рекордних рівнів, перевищивши позначку у 12 тисяч доларів за тонну, що стало найбільшим річним зростанням за півтора десятиліття. Це зростання зумовлювалося

поєднанням обмеженого видобутку, прискореної електрифікації та геополітичних чинників, зокрема побоювань щодо запровадження торговельних обмежень.

Особливе місце в сучасній кон'юнктурі посідають ринки критичних мінералів — літію, кобальту, нікелю, графіту та рідкісноземельних елементів, попит на які стрімко зростає у зв'язку з енергетичним переходом і розвитком технологій [12]. Ці мінерали є незамінними для виробництва акумуляторів, електромобілів, вітрових турбін та високотехнологічної продукції, що робить їхню кон'юнктуру дедалі важливішою для світової економіки. Особливістю ринків критичних мінералів є висока концентрація видобутку та переробки в обмеженому колі країн, що надає їм стратегічного значення і робить об'єктом геоекономічної конкуренції.

Стратегічний характер ринків критичних мінералів яскраво проявляється у зростанні ролі експортних обмежень як інструменту зовнішньоекономічної політики. Запровадження окремими країнами обмежень на експорт стратегічних мінералів здатне спричинити різке зростання цін та формування регіональних цінових розривів [12]. Так, у 2025–2026 роках ціни на низку стратегічних мінералів суттєво зросли внаслідок нових експортних обмежень, причому в окремих випадках ціни на рідкісноземельні елементи за межами країни-домінувального постачальника в кілька разів перевищували внутрішні ціни в ній. Це наочно демонструє, наскільки кон'юнктура ринків критичних мінералів залежить від політичних, а не лише економічних чинників.

Кон'юнктура ринків чорних металів має власну специфіку, зумовлену їхнім тісним зв'язком із будівельною галуззю та важкою промисловістю. Ціни на сталь та залізну руду значною мірою залежать від стану будівельного сектору провідних економік, насамперед Китаю, який є найбільшим світовим споживачем цих матеріалів [11]. Уповільнення будівельної активності в Китаї здатне справляти суттєвий понижувальний тиск на світові ціни чорних металів. На відміну від критичних мінералів, ринки чорних металів відображають радше загальний стан промислового циклу, ніж стратегічні чинники, що робить їх класичним індикатором загальногосподарської кон'юнктури [20].

Особливе місце в системі ринків металів посідають ринки дорогоцінних металів, передусім золота, кон'юнктура яких підпорядковується логіці, відмінній від решти металевих ринків [11]. На відміну від промислових металів, попит на які визначається виробничими потребами, ціна золота значною мірою формується його роллю як засобу збереження вартості та захисного активу в періоди економічної й політичної невизначеності. Тому золото дорожчає передусім за умов зниження реальних відсоткових ставок, послаблення провідних валют та загострення геополітичних ризиків. Ця особливість робить ринок золота своєрідним індикатором настроїв інвесторів і рівня невизначеності у світовій економіці, а його кон'юнктурний аналіз потребує врахування насамперед монетарних та безпекових, а не суто виробничих чинників.

Сучасна кон'юнктура ринків металів дедалі більше формується під впливом чинників енергетичного переходу, які створюють структурне зростання попиту на метали, необхідні для декарбонізації економіки [12]. Електрифікація транспорту, розвиток відновлюваної енергетики та розбудова електромереж потребують значних обсягів міді, алюмінію, літію та інших металів, що формує довгостроковий висхідний тренд попиту. Водночас недостатні інвестиції в нові видобувні потужності та зростання виробничих витрат створюють ризики дефіциту пропозиції. Ця суперечність між стрімким зростанням попиту й обмеженнями пропозиції визначатиме кон'юнктуру ринків металів у середньостроковій перспективі та потребує особливої уваги в кон'юнктурному аналізі.

2.5. Кон'юнктура міжнародних ринків продукції машинобудування

Міжнародні ринки продукції машинобудування посідають центральне місце у структурі світової товарної торгівлі, оскільки на продукцію обробної промисловості, ядром якої є машини й устаткування, припадає найбільша частка світового товарного експорту [1]. На відміну від сировинних ринків, кон'юнктура ринків машинобудівної продукції визначається насамперед технологічними чинниками, інвестиційним циклом та станом глобальних виробничих мереж, що зумовлює її принципову відмінність від кон'юнктури первинних товарів. Дослідження

цих ринків є ключовим для розуміння стану світової промисловості загалом.

До продукції машинобудування, згідно зі стандартними міжнародними класифікаціями, належать машини й устаткування, електротехнічна продукція, транспортні засоби, а також офісне й телекомунікаційне обладнання [3]. Ці ринки характеризуються високим ступенем диференціації продукції, значною роллю технологічних інновацій та тісним зв'язком з інвестиційною активністю. Оскільки машини й устаткування є засобами виробництва, попит на них має похідний характер і безпосередньо залежить від інвестиційних планів підприємств, а отже, від загального стану економічної кон'юнктури. Основні сегменти ринку машинобудівної продукції наведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Основні сегменти міжнародного ринку машинобудівної продукції

Сегмент	Основна продукція	Провідні чинники кон'юнктури
Загальне машинобудування	Промислове устаткування, верстати	Інвестиційний цикл, оновлення потужностей
Електротехнічна продукція	Електричні машини, обладнання	Електрифікація, енергетичний перехід
Транспортне машинобудування	Автомобілі, літаки, судна	Споживчий попит, оновлення парку
Офісне й телекомунікаційне обладнання	Комп'ютери, засоби зв'язку	Технологічні цикли, цифровізація

Джерело: складено на основі [1; 3].

Визначальною особливістю кон'юнктури ринків машинобудівної продукції є їхня залежність від інвестиційного циклу. Оскільки машини й устаткування купуються переважно для розширення або оновлення виробництва, попит на них зростає у фазі економічного піднесення й різко скорочується у фазі спаду [2]. Через це кон'юнктура машинобудівних ринків характеризується більшою амплітудою коливань, ніж кон'юнктура ринків споживчих товарів: у періоди економічної невизначеності підприємства насамперед відкладають інвестиційні витрати, що спричиняє глибше падіння попиту на інвестиційні товари. Ця властивість робить показники замовлень на продукцію машинобудування цінним випереджальним індикатором економічної кон'юнктури [21].

Другою суттєвою особливістю ринків машинобудівної продукції є їхня глибока інтеграція до глобальних ланцюгів створення вартості. Сучасне виробництво складної машинобудівної продукції розподілене між багатьма країнами, а готовий виріб містить компоненти, вироблені в різних частинах світу [5]. Через це кон'юнктура ринків машинобудування тісно пов'язана з торгівлею проміжною продукцією — частинами, вузлами й комплектуючими, обсяги якої слугують індикатором стану глобальних виробничих мереж. Порушення в роботі цих мереж, спричинені геополітичними чинниками або збоями постачання, безпосередньо позначаються на кон'юнктурі машинобудівних ринків, що яскраво проявилося під час порушення ланцюгів постачання в останні роки.

Кон'юнктура ринків транспортного машинобудування, зокрема автомобільного, має власну специфіку, зумовлену масштабним технологічним переходом до електромобільності [12]. Перехід від двигунів внутрішнього згоряння до електричних силових установок трансформує структуру попиту, підвищуючи потребу в акумуляторах, електродвигунах і відповідних матеріалах та водночас знижуючи попит на традиційні компоненти. Цей структурний зсув створює нові центри зростання й водночас нові ризики для виробників, які не встигають адаптуватися. Аналіз кон'юнктури автомобільного ринку сьогодні неможливий без урахування динаміки переходу до електротранспорту та пов'язаної з ним конкуренції між провідними виробниками й регіонами.

Сучасна кон'юнктура ринків машинобудування дедалі більше визначається геоекономічними чинниками та промисловою політикою провідних держав [5]. Прагнення країн забезпечити технологічний суверенітет, повернути виробництво стратегічної продукції на власну територію та обмежити доступ конкурентів до передових технологій змінює конфігурацію світових ринків машинобудування. Запровадження експортних обмежень, субсидування національних виробників та формування преференційних торговельних блоків дедалі активніше впливають на структуру торгівлі машинобудівною продукцією [16]. Це означає, що кон'юнктурний аналіз цих ринків потребує врахування не лише економічних показників, а й напрямів промислової та торговельної політики ключових учасників світового господарства.

2.6. Кон'юнктура міжнародних ринків фармацевтичної продукції

Міжнародні ринки фармацевтичної продукції належать до найдинамічніших і найбільш наукоємних сегментів світової торгівлі. Їхня кон'юнктура визначається унікальним поєднанням чинників: стійким зростанням попиту, зумовленим демографічними тенденціями та розвитком охорони здоров'я, високою наукоємністю виробництва й особливим режимом державного регулювання [13]. Ці особливості вирізняють фармацевтичні ринки з-поміж інших ринків промислової продукції та зумовлюють специфіку їх кон'юнктурного аналізу.

Світовий фармацевтичний ринок є одним із найбільших за вартісним обсягом ринків промислової продукції: за оцінками, у 2025 році його обсяг наблизився до 1,8 трильйона доларів, причому найбільша частка світового ринку припадає на Північну Америку [13]. Ринок характеризується високим рівнем концентрації: провідні позиції посідає обмежене коло транснаціональних фармацевтичних корпорацій, які зосереджують основні витрати на дослідження й розробки та контролюють ринок інноваційних препаратів. Водночас важливу роль відіграють країни-виробники генеричних препаратів, насамперед Індія, що є одним із найбільших постачальників доступних лікарських засобів для світового ринку. Структуру світового фармацевтичного ринку узагальнено в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Структурні характеристики світового фармацевтичного ринку

Характеристика	Зміст	Кон'юнктурне значення
Сегмент інноваційних препаратів	Патентовані оригінальні ліки	Висока маржа, залежність від патентів
Сегмент генеричних препаратів	Відтворені ліки після спливу патентів	Цінова конкуренція, доступність
Провідні регіони	Північна Америка, Європа, Азія	Концентрація попиту та виробництва
Регуляторний режим	Реєстрація, контроль якості, ціноутворення	Високі бар'єри входу на ринок

Джерело: складено на основі [13].

Визначальною особливістю кон'юнктури фармацевтичних ринків є вирішальна роль інтелектуальної власності та патентного захисту. Розроблення нового препарату потребує значних і тривалих інвестицій у дослідження, а патентний захист забезпечує виробникові тимчасову монополію, що дозволяє відшкодувати ці витрати [13]. Сплив терміну дії патенту докорінно змінює кон'юнктуру відповідного сегмента ринку: поява генеричних аналогів спричиняє різке зниження цін і перерозподіл ринкових часток. Явище масового спливу патентів на низку провідних препаратів, відоме як патентний обрив, є важливим кон'юнктуроформуючим чинником, що визначає динаміку доходів фармацевтичних компаній та структуру ринку.

Другою суттєвою особливістю фармацевтичних ринків є винятково високий рівень державного регулювання, що перевищує характерний для більшості інших товарних ринків [13]. Обіг лікарських засобів підлягає обов'язковій реєстрації, суворому контролю якості та, у багатьох країнах, державному регулюванню цін. Ці вимоги створюють високі бар'єри входу на ринок і суттєво впливають на його кон'юнктуру, оскільки рішення регуляторних органів щодо схвалення препаратів або встановлення цін безпосередньо визначають ринкові перспективи продукції. Тому кон'юнктурний аналіз фармацевтичних ринків обов'язково враховує регуляторний чинник як один із визначальних.

Сучасна кон'юнктура фармацевтичних ринків формується під впливом технологічного зрушення від традиційних хімічних препаратів до біологічних та високотехнологічних лікарських засобів [13]. Біологічні препарати, зокрема моноклональні антитіла, вакцини, а також клітинна й генна терапія, стають основним джерелом зростання ринку, витісняючи традиційні хімічні препарати з позицій головних драйверів. Цей зсув змінює структуру ринку, підвищує наукоємність виробництва й посилює концентрацію, оскільки розроблення біологічних препаратів потребує ще більших ресурсів. Пандемія підтвердила стратегічне значення фармацевтичної галузі та стимулювала перегляд підходів до стійкості її ланцюгів постачання, що також стало важливим чинником сучасної кон'юнктури.

Особливого значення для кон'юнктури фармацевтичних ринків набувають питання доступності лікарських засобів та стійкості ланцюгів постачання [8]. Значна частина світового виробництва активних фармацевтичних інгредієнтів зосереджена в обмеженому колі країн, що створює ризики для стабільності постачання в разі порушення виробничих або логістичних зв'язків. Це спонукає уряди й міжнародні організації до перегляду стратегій забезпечення лікарськими засобами, диверсифікації джерел постачання та підтримки національного виробництва критично важливих препаратів. Отже, кон'юнктура фармацевтичних ринків дедалі більше визначається не лише ринковими, а й безпековими та геополітичними чинниками, що зближує її з кон'юнктурою інших стратегічно важливих товарних ринків.

2.7. Кон'юнктура міжнародних ринків цифрової та високотехнологічної продукції

Міжнародні ринки цифрової та високотехнологічної продукції є одним із найдинамічніших і стратегічно найважливіших сегментів сучасного світового господарства. Їхнє ядро становить ринок напівпровідників — мікросхем, що є основою всієї сучасної електроніки, обчислювальної техніки та цифрових технологій [14]. Кон'юнктура цих ринків визначається стрімким технологічним прогресом, короткими життєвими циклами продукції та надзвичайно високою концентрацією

виробництва, що надає їм особливого геостратегічного значення.

Світовий ринок напівпровідників демонструє стійке зростання: за оцінками галузевих організацій, у 2024 році його обсяг перевищив 600 мільярдів доларів, а у 2025 році наблизився до 700 мільярдів, причому основним драйвером зростання став попит на мікросхеми для систем штучного інтелекту та центрів обробки даних [14]. Ця динаміка відображає фундаментальну особливість ринку високотехнологічної продукції: його зростання значною мірою визначається появою нових технологічних застосувань, які формують стрибкоподібне підвищення попиту. Основні характеристики ринку цифрової та високотехнологічної продукції наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Характеристики міжнародного ринку цифрової та високотехнологічної продукції

Характеристика	Зміст	Кон'юнктурне значення
Провідний сегмент	Напівпровідники, мікросхеми	Основа всієї цифрової продукції
Драйвери попиту	Штучний інтелект, центри обробки даних	Стрибкоподібне зростання попиту
Концентрація виробництва	Обмежене коло країн і компаній	Стратегічна вразливість ланцюгів
Технологічний цикл	Швидке оновлення поколінь продукції	Короткий життєвий цикл товару

Джерело: складено на основі [14].

Визначальною особливістю кон'юнктури ринку напівпровідників є надзвичайно висока концентрація

виробництва в обмеженому колі країн і компаній. Найскладніші технологічні операції з виготовлення передових мікросхем зосереджені в кількох регіонах, насамперед у країнах Східної Азії, а виробництво спеціалізованого обладнання для їх виготовлення — в окремих державах Європи та Північної Америки [14]. Така концентрація створює стратегічну вразливість світової економіки: порушення роботи навіть кількох ключових виробників здатне спричинити глобальний дефіцит мікросхем, що яскраво проявилося під час нещодавньої кризи постачання напівпровідників, яка паралізувала цілі галузі, зокрема автомобільну промисловість.

Другою суттєвою особливістю ринків високотехнологічної продукції є їхнє перетворення на арену геополітичної конкуренції. Напівпровідники набули значення стратегічного ресурсу, а контроль над їх виробництвом і технологіями став предметом суперництва провідних держав [5]. Запровадження експортних обмежень на передові мікросхеми й технології їх виробництва, субсидування національної напівпровідникової промисловості та формування технологічних альянсів стали інструментами боротьби за технологічне лідерство. Ці процеси безпосередньо впливають на кон'юнктуру ринку, деформуючи торговельні потоки та створюючи регіональні відмінності в доступності продукції. Аналіз кон'юнктури цих ринків сьогодні неможливий без урахування геополітичного виміру.

Кон'юнктура ринків цифрової та високотехнологічної продукції характеризується вираженою циклічністю, зумовленою технологічними та інвестиційними чинниками [14].

Ринок напівпровідників традиційно проходить через чергування фаз надлишку й дефіциту пропозиції: періоди високого попиту стимулюють масштабні інвестиції у нові виробничі потужності, введення яких згодом призводить до перевиробництва й падіння цін, після чого цикл повторюється. Ця циклічність ускладнює кон'юнктурне прогнозування й потребує уважного відстеження балансу між попитом та виробничими потужностями. Додаткову складність створює висока капіталомісткість галузі, через яку рішення про розширення потужностей мають тривалий часовий лаг.

Сучасна кон'юнктура ринків цифрової продукції дедалі більше визначається розвитком проривних технологій, насамперед штучного інтелекту, який формує безпрецедентне зростання попиту на спеціалізовані обчислювальні потужності [14]. Розбудова центрів обробки даних для навчання й застосування систем штучного інтелекту стала одним із головних чинників зростання попиту на передові мікросхеми, що переорієнтовує інвестиційні потоки й змінює структуру ринку. Ця тенденція наочно ілюструє загальну закономірність розвитку високотехнологічних ринків: їхня кон'юнктура формується не стільки поточним попитом, скільки очікуваннями щодо майбутніх технологічних застосувань, що робить її аналіз особливо складним і водночас особливо важливим для розуміння перспектив світового господарства [18].

2.8. Глобальні чинники трансформації кон'юнктури міжнародних товарних ринків

Проведений аналіз окремих товарних ринків засвідчує, що попри всю різноманітність їхньої специфіки, сучасна кон'юнктура всіх без винятку міжнародних товарних ринків формується під впливом низки спільних глобальних чинників [5]. Ці чинники, що виходять за межі традиційних ринкових сил попиту й пропозиції, дедалі більше визначають динаміку світових ринків, а їх урахування стало обов'язковою умовою коректного кон'юнктурного аналізу. Узагальнення цих чинників дозволяє виявити спільні закономірності трансформації кон'юнктури різнорідних товарних ринків.

Першим і найпотужнішим глобальним чинником є геополітична фрагментація світової економіки. Загострення суперництва між провідними економічними центрами, торговельні війни, санкційні режими та формування конкурентних торговельних блоків змінюють конфігурацію світових товарних потоків [5]. Наслідком стає переорієнтація торгівлі за політичними, а не суто економічними критеріями, що виявляється у зближенні з надійними партнерами та скороченні залежності від потенційних супротивників. Ця тенденція деформує ціноутворення, спричиняє формування регіональних цінових розривів і підвищує загальну невизначеність на товарних ринках [23].

Другим глобальним чинником є енергетичний перехід і кліматична політика, що трансформують кон'юнктуру одразу

багатьох товарних ринків [12]. Політика декарбонізації змінює довгострокові перспективи попиту на викопне паливо, водночас формуючи стрімке зростання попиту на метали й мінерали, необхідні для чистих технологій. Кліматичні зміни безпосередньо впливають на аграрні ринки через почастішання несприятливих погодних явищ, а вимоги екологічної стійкості змінюють умови виробництва й торгівлі в усіх галузях. Таким чином, енергетичний перехід виступає наскрізним чинником, що по-різному, але відчутно позначається на кон'юнктурі всіх товарних ринків.

Третім глобальним чинником є цифровізація та технологічна трансформація світового господарства, які змінюють як структуру попиту, так і механізми функціонування товарних ринків [14]. Розвиток цифрових технологій формує нові ринки високотехнологічної продукції, підвищує попит на відповідні матеріали й водночас трансформує традиційні ринки через упровадження цифрових платформ торгівлі, автоматизацію логістики та застосування аналітики великих даних. Технологічні зрушення стають джерелом як нових можливостей, так і нових ризиків, зокрема пов'язаних із швидким знеціненням продукції та загостренням технологічної конкуренції.

Четвертим глобальним чинником є порушення стійкості глобальних ланцюгів постачання, яке перетворилося на самостійну детермінанту кон'юнктури товарних ринків [5]. Пандемія, геополітичні конфлікти та збої в роботі стратегічних транспортних вузлів продемонстрували вразливість глобальних

виробничих і логістичних мереж, а також їхній безпосередній вплив на доступність і ціни товарів. Це спонукало до перегляду традиційних підходів до організації міжнародних поставок з акцентом на стійкість, а не лише на мінімізацію витрат [17]. Спільні глобальні чинники трансформації кон'юнктури товарних ринків узагальнено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Глобальні чинники трансформації кон'юнктури товарних ринків

Глобальний чинник	Механізм впливу	Наслідки для кон'юнктури
Геополітична фрагментація	Санкції, торговельні блоки, переорієнтація торгівлі	Регіональні цінові розриви, невизначеність
Енергетичний перехід	Декарбонізація, зміна структури попиту	Зростання попиту на метали, тиск на паливо
Цифровізація	Нові ринки, цифрові платформи торгівлі	Нові товари, трансформація механізмів ринку
Порушення ланцюгів постачання	Збої логістики, дефіцит товарів	Волатильність цін, перегляд стратегій

Джерело: складено на основі [5; 12; 14].

Узагальнення розглянутих у темі товарних ринків дозволяє провести їх порівняльний аналіз за ключовими кон'юнктурними характеристиками. Таке зіставлення наочно демонструє як спільні риси, так і принципові відмінності між ринками, що є необхідною умовою вибору адекватного аналітичного інструментарію для кожного з них [2].

Порівняльну характеристику основних міжнародних товарних ринків за механізмом ціноутворення та типом конкуренції наведено в таблиці 2.9, а за провідними чинниками кон'юнктури та рівнем волатильності — в таблиці 2.10.

Таблиця 2.9

Порівняльна характеристика міжнародних товарних ринків за механізмом ціноутворення

Ринок	Механізм ціноутворення	Тип конкуренції	Організованість
Аграрний	Біржові ціни, ціни експортерів	Близька до конкурентної	Переважно біржова
Енергетичний	Еталонні сорти, домовленості експортерів	Олігополістична	Біржова і контрактна
Металів	Біржові котирування	Різна за сегментами	Переважно біржова
Машинобудування	Ціни виробників, контракти	Монополістична	Переважно позабіржова
Фармацевтичний	Регульовані ціни, патентна премія	Олігополістична	Позабіржова
Цифрової продукції	Ціни виробників, технологічна премія	Олігополістична	Позабіржова

Джерело: складено на основі [1; 2; 5].

Таблиця 2.10

Порівняльна характеристика міжнародних товарних ринків за чинниками кон'юнктури

Ринок	Провідні чинники кон'юнктури	Волатильність	Тип товару
Аграрний	Погода, врожайність, продовольча безпека	Висока	Сировина
Енергетичний	Геополітика, політика експортерів, попит Азії	Дуже висока	Сировина
Металів	Промисловий цикл, енергоперехід, обмеження	Висока	Сировина
Машинобудування	Інвестиційний цикл, ланцюги вартості	Помірна	Готова продукція
Фармацевтичний	Патенти, регулювання, демографія	Низька	Готова продукція
Цифрової продукції	Технології, геополітика, циклічність	Висока	Готова продукція

Джерело: складено на основі [1; 5; 14].

Наведене порівняння дозволяє зробити кілька узагальнювальних висновків, важливих для кон'юнктурного аналізу. По-перше, ринки сировинних товарів — аграрні, енергетичні та металів — характеризуються переважно біржовим ціноутворенням, вищою волатильністю й більшою

чутливістю до короткострокових збурень, тоді як ринки готової продукції — машинобудівної, фармацевтичної та цифрової — вирізняються позабіржовим ціноутворенням, нижчою волатильністю та більшою залежністю від технологічних і регуляторних чинників [2]. По-друге, попри ці відмінності, всі товарні ринки дедалі більше підпадають під вплив спільних глобальних чинників, що зближує логіку їх аналізу.

Таким чином, сучасна кон'юнктура міжнародних товарних ринків формується у складній взаємодії специфічних для кожного ринку чинників та спільних глобальних тенденцій [5]. З одного боку, кожен товарний ринок зберігає власну кон'юнктурну логіку, зумовлену природою товару, структурою ринку й механізмом ціноутворення, що потребує застосування спеціалізованого аналітичного інструментарію. З іншого боку, посилення впливу геополітичної фрагментації, енергетичного переходу, цифровізації та проблематики стійкості ланцюгів постачання надає розвиткові різнорідних товарних ринків спільної спрямованості. Урахування цієї двоєдиної природи сучасної товарної кон'юнктури є ключовою умовою її обґрунтованого аналізу та прогнозування, що створює методологічну основу для дослідження окремих аспектів міжнародної торгівлі в наступних темах розділу [22].

Контрольні запитання та завдання

1. *Охарактеризуйте місце міжнародних товарних ринків у системі світового господарства.*

2. *Розкрийте поділ товарних ринків на ринки сировинних і промислових товарів та його кон'юнктурне значення.*
3. *Поясніть, чому значення міжнародних товарних ринків різниться для розвинених країн і країн, що розвиваються.*
4. *Охарактеризуйте структуру зведеного індексу продовольчих цін та чинники кон'юнктури аграрних ринків.*
5. *Розкрийте зв'язок між аграрними та енергетичними ринками.*
6. *Поясніть роль державного регулювання у формуванні кон'юнктури аграрних ринків.*
7. *Охарактеризуйте систему цінових орієнтирів світового нафтового ринку.*
8. *Розкрийте вплив політики країн-експортерів та геополітичних чинників на кон'юнктуру енергетичних ринків.*
9. *Поясніть особливості кон'юнктури ринку природного газу та роль скрапленого газу в його глобалізації.*
10. *Охарактеризуйте основні сегменти ринку металів та чинники їхньої кон'юнктури.*
11. *Розкрийте стратегічне значення ринків критичних мінералів та роль експортних обмежень.*
12. *Поясніть, чому мідь вважається випереджальним індикатором світової економічної кон'юнктури.*
13. *Охарактеризуйте особливості кон'юнктури ринків машинобудівної продукції та її зв'язок з інвестиційним циклом.*
14. *Розкрийте роль глобальних ланцюгів створення вартості у формуванні кон'юнктури машинобудівних ринків.*
15. *Охарактеризуйте структуру світового фармацевтичного ринку та роль патентного захисту.*

16. *Поясніть вплив державного регулювання на кон'юнктуру фармацевтичних ринків.*
17. *Розкрийте особливості кон'юнктури ринку напівпровідників та причини його стратегічного значення.*
18. *Поясніть роль штучного інтелекту та геополітики у формуванні кон'юнктури ринків високотехнологічної продукції.*
19. *Назвіть та охарактеризуйте спільні глобальні чинники трансформації кон'юнктури товарних ринків.*
20. *Проведіть порівняльний аналіз сировинних ринків і ринків готової продукції за механізмом ціноутворення та волатильністю.*

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.
3. UNCTAD Handbook of Statistics 2024. Geneva: United Nations, 2024. 108 p.
4. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.
5. Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31

6. FAO Food Price Index. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2026. URL: https://www.fao.org/prices/ (дата звернення: 21.07.2026).
7. The State of Agricultural Commodity Markets 2024. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2024. 180 p.
8. Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і макроекономічної нестабільності. Економіка та держава. 2022. № 6. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10
9. Oil Market Report. Paris: International Energy Agency, 2025. URL: https://www.iea.org/reports/oil-market-report (дата звернення: 21.07.2026).
10. Global Critical Minerals Outlook 2026. Paris: International Energy Agency, 2026. 168 p.
11. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
12. World Trade Report 2019. Geneva: World Trade Organization, 2020. 232 p.
13. Global Pharmaceutical Market Insights and Forecasts to 2035. Report. 2025.
14. World Semiconductor Trade Statistics: Industry Report. San Jose: WSTS, 2025.
15. Global Trade Outlook and Statistics. Geneva: World Trade Organization, 2026. URL: https://www.wto.org/ (дата звернення: 21.07.2026).

16. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Птащенко О. В. Особливості державної політики стимулювання економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах. Ефективна економіка. 2025. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3
17. Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н. та ін. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks. Statistical Journal of the IAOS. 2023. Vol. 39, № 3. P. 649–658. DOI: 10.3233/SJI-220094
18. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 2 (316). С. 332–340.
19. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія / за ред. Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. 350 с.
20. Осташко Т. О., Лір В. Е., Венгер В. В. та ін. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. 2017. № 2. С. 57–74.
21. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 309 с.

22. UNCTAD Handbook of Statistics 2023. Geneva: United Nations, 2023. 100 p.
23. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2 (27). С. 95–117.

Тема 3

ТОВАР ЯК ОБ'ЄКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Товар як об'єкт міжнародної торгівлі
3.2. Класифікація товарів у міжнародній торгівлі
3.3. Життєвий цикл товару на міжнародному ринку
3.4. Стандартизація, технічне регулювання та сертифікація продукції
3.5. Екологічні стандарти, вимоги сталого розвитку та цифровий паспорт товару
3.6. Гармонізована система опису та кодування товарів
3.7. Митна класифікація товарів у міжнародній торгівлі
3.8. Відмінності підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару в міжнародній торгівлі
Контрольні запитання та завдання

ТЕМА 3:
ТОВАР ЯК ОБ'ЄКТ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ
Базові концепти
(Блок 3.1–3.3)
3.1 Визначення та сутність товару
Визначення товару як матеріальної чи нематеріальної цінності, що є предметом купівлі-продажу на світовому ринку та відповідає міжнародним вимогам якості.
3.2 Класифікація товарів у ЗЕД
Розподіл товарів за призначенням, ступенем обробки (сировина, напівфабрикати, готова продукція) та іншими критеріями для систематизації торгівлі.
3.3 Життєвий цикл товару на світових ринках
Етапи від впровадження на ринок до виведення з нього, враховуючи специфіку міжнародного попиту та конкуренції.
Стандартизація та екологія
(Блок 3.4–3.5)
3.4 Технічне регулювання в торгівлі
Система обов'язкових вимог (технічних регламентів) та стандартів, які забезпечують безпеку та якість продукції при перетині кордонів.
3.5 Еко-стандарти та цифровий паспорт продукту
Сучасні вимоги до екологічності виробництва та впровадження Digital Product Passport (DPP) для відстеження всього циклу життя товару.
Кодування та митниця
(Блок 3.6–3.7)
3.6 Гармонізована система (ГС)
Міжнародна основа для класифікації товарів (HS Code), що використовується у понад 200 країнах для уніфікації митних тарифів та статистики.
3.7 Митна класифікація товарів
Процес присвоєння товару специфічного коду згідно з національними або регіональними номенклатурами (наприклад, УКТ ЗЕД) для нарахування мита.
Геоекономічний вимір
(Блок 3.8)
3.8 Відмінності підходів: США, ЄС і КНР
Аналіз регуляторних моделей: високі стандарти безпеки ЄС, ліберальніший підхід США з акцентом на захист прав інтелектуальної власності та державно-орієнтована модель КНР.
NotebookLM

3.1.

3.1. Товар як об'єкт міжнародної торгівлі

Центральним об'єктом міжнародної торгівлі є товар, а тому аналіз кон'юнктури міжнародних ринків неможливий без глибокого розуміння його економічної природи та властивостей. Товар виступає матеріальним носієм міжнародних економічних відносин, і саме його характеристики визначають умови обміну, механізм ціноутворення та особливості функціонування відповідного ринку [1]. Дослідження товару як об'єкта міжнародної торгівлі є вихідним пунктом вивчення всіх подальших аспектів організації міжнародного обміну.

У найзагальнішому розумінні товар є продуктом праці, виробленим для обміну, тобто для задоволення потреб не самого виробника, а інших осіб через купівлю-продаж. У міжнародній торгівлі поняття товару набуває ширшого значення й охоплює не лише матеріально-речові вироби, а й послуги, результати інтелектуальної діяльності та інші об'єкти, здатні бути предметом міжнародних комерційних операцій [1]. Проте в межах цієї теми основну увагу зосереджено на товарах у матеріально-речовій формі, оскільки саме вони становлять переважну частину міжнародного товарообігу й підпадають під митне регулювання.

Кожен товар як об'єкт міжнародної торгівлі характеризується сукупністю споживчих властивостей, що визначають його здатність задовольняти певні потреби, та вартісних характеристик, що визначають умови його обміну [2].

У теорії міжнародного маркетингу товар розглядають на кількох рівнях: як задум, тобто основну вигоду або потребу, яку він задовольняє; як товар у реальному виконанні з певними якісними параметрами, дизайном, марочною назвою та упаковкою; і як товар із підкріпленням, що охоплює супровідні послуги, гарантії та післяпродажне обслуговування. Таке багаторівневе розуміння товару має важливе значення для міжнародної торгівлі, оскільки конкурентоспроможність на світовому ринку дедалі більше визначається не лише базовими властивостями товару, а й супровідними послугами та іміджевими характеристиками.

Особливістю товару як об'єкта саме міжнародної, а не внутрішньої торгівлі є необхідність його пристосування до вимог зарубіжних ринків. Товар, успішний на внутрішньому ринку, не завжди відповідає потребам, смакам, традиціям та нормативним вимогам іноземних споживачів, що зумовлює потребу в його адаптації [2]. Адаптація товару може стосуватися його фізичних характеристик, упаковки, маркування, мови супровідної документації, а також відповідності технічним, санітарним та екологічним стандартам країни призначення. Ступінь необхідної адаптації суттєво впливає на витрати виходу на зарубіжний ринок і є важливим чинником міжнародної конкурентоспроможності товару.

Важливою характеристикою товару в міжнародній торгівлі є його конкурентоспроможність, під якою розуміють здатність товару бути реалізованим на зовнішньому ринку за наявності пропозиції інших аналогічних товарів [1].

Конкурентоспроможність визначається співвідношенням якісних параметрів товару та його ціни, а також відповідністю вимогам конкретного ринку. На міжнародному рівні на конкурентоспроможність товару впливають додаткові чинники, зокрема торговельні бар'єри, транспортні витрати, валютні курси та відмінності в технічному регулюванні, що робить її оцінювання складнішим, ніж на внутрішньому ринку.

Важливим аспектом розуміння товару як об'єкта міжнародної торгівлі є розмежування понять товару та послуги, яке має принципове значення для організації міжнародного обміну [1]. На відміну від товару, що має матеріально-речову форму, підлягає складуванню й проходить митний контроль, послуга є невідчутною, споживається переважно в момент її надання й не перетинає кордон у фізичному сенсі. Це зумовлює принципові відмінності в організації торгівлі, її статистичному обліку та регулюванні. Водночас у сучасній міжнародній торгівлі межа між товарами й послугами дедалі більше розмивається: багато товарів супроводжуються комплексом послуг, а окремі послуги набувають цифрової форми й починають нагадувати товари за характером обігу. Ця тенденція ускладнює традиційне розмежування й потребує врахування в аналізі сучасної міжнародної торгівлі.

Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується зростанням ролі нецінових характеристик товару, зокрема його якості, екологічності, безпечності та відповідності вимогам сталого розвитку [3]. Якщо раніше конкурентоспроможність товару на світовому ринку

визначалася переважно співвідношенням ціни та базової якості, то нині дедалі більшого значення набувають екологічний слід товару, умови його виробництва, можливість перероблення та відповідність стандартам циркулярної економіки. Ця тенденція суттєво трансформує саме поняття товару в міжнародній торгівлі, доповнюючи його новими вимірами, розгляду яких присвячено наступні підрозділи теми.

3.2. Класифікація товарів у міжнародній торгівлі

Різноманіття товарів, що обертаються в міжнародній торгівлі, зумовлює потребу в їх систематизації та класифікації. Класифікація товарів є необхідною умовою організації міжнародного обміну, оскільки забезпечує єдине розуміння предмета торгівлі, уможливлює ведення статистики, застосування тарифного й нетарифного регулювання та укладення міжнародних угод [4]. Залежно від мети використання застосовують різні підходи до класифікації товарів, кожен з яких має власне призначення.

За економічним призначенням товари в міжнародній торгівлі поділяють на дві великі групи: товари виробничо-технічного призначення та товари споживчого призначення [2]. Товари виробничо-технічного призначення купуються підприємствами для використання у виробництві та охоплюють сировину, матеріали, комплектувальні вироби, устаткування й інші засоби виробництва. Товари споживчого призначення

купуються кінцевими споживачами для особистого використання. Ця відмінність має важливе значення для міжнародної торгівлі, оскільки попит на товари виробничого призначення має похідний характер і визначається станом виробництва, тоді як попит на споживчі товари безпосередньо залежить від доходів населення.

Товари споживчого призначення, у свою чергу, поділяють за характером попиту й тривалістю використання. За тривалістю використання розрізняють товари тривалого користування, товари короткочасного користування та послуги [2]. За характером споживчої поведінки виокремлюють товари повсякденного попиту, товари попереднього вибору, товари особливого попиту та товари пасивного попиту. Ця класифікація має практичне значення для міжнародного маркетингу, оскільки визначає стратегії просування товару на зовнішніх ринках та особливості організації збуту.

За ступенем обробки товари в міжнародній торгівлі поділяють на сировину, напівфабрикати та готову продукцію, що безпосередньо пов'язано з рівнем доданої вартості [4]. Сировинні товари є продукцією видобувної промисловості та сільського господарства, що не пройшла глибокої переробки; напівфабрикати є проміжною продукцією, призначеною для подальшого оброблення; готова продукція є кінцевим результатом виробничого процесу. Що вищий ступінь обробки товару, то більшою є частка доданої вартості й, як правило, стабільнішою його ціна, тоді як сировинні товари характеризуються вищою ціновою волатильністю. Основні

класифікаційні підходи до товарів у міжнародній торгівлі узагальнено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Основні підходи до класифікації товарів у міжнародній торгівлі

Критерій класифікації	Групи товарів	Призначення класифікації
За економічним призначенням	Виробничо-технічного та споживчого призначення	Визначення характеру попиту
За тривалістю використання	Тривалого й короткочасного користування, послуги	Стратегії збуту й просування
За характером попиту	Повсякденного, попереднього вибору, особливого, пасивного попиту	Організація маркетингу
За ступенем обробки	Сировина, напівфабрикати, готова продукція	Оцінювання доданої вартості
За митним призначенням	Товарні позиції гармонізованої системи	Тарифне регулювання, статистика

Джерело: складено на основі [2; 4].

Поряд з економічними класифікаціями в міжнародній торгівлі застосовуються стандартизовані статистичні та митні класифікації, які мають нормативний характер і використовуються для цілей державного регулювання [4]. Найважливішими серед них є Стандартна міжнародна торговельна класифікація, орієнтована на статистичний аналіз,

та Гармонізована система опису й кодування товарів, що є основою митно-тарифного регулювання. На відміну від економічних класифікацій, які мають переважно аналітичне призначення, стандартизовані класифікації є юридично обов'язковими та забезпечують єдність міжнародної торговельної практики.

Окрему групу в міжнародній торгівлі становлять товари, що підлягають особливому контролю, зокрема товари подвійного використання [5]. До них належать товари, технології та програмне забезпечення, які можуть застосовуватися як у цивільних, так і у військових цілях, а тому їх експорт підлягає спеціальному ліцензуванню й контролю. Класифікація товарів за критерієм належності до продукції подвійного використання має важливе значення для міжнародної безпеки й реалізації режимів експортного контролю. Правильне віднесення товару до цієї категорії є обов'язковою умовою законного здійснення зовнішньоекономічних операцій, а помилки в такій класифікації можуть мати серйозні правові наслідки, зокрема кримінальну відповідальність за порушення режиму експортного контролю.

Особливе місце серед статистичних класифікацій посідає Стандартна міжнародна торговельна класифікація, розроблена Організацією Об'єднаних Націй для цілей аналізу міжнародної торгівлі [4]. Ця класифікація групує товари за принципом ступеня їх обробки та призначення, що робить її зручним інструментом для економічного аналізу структури й динаміки міжнародної торгівлі. На її основі всю сукупність товарів

поділяють на первинні товари та готову продукцію, а також на низку деталізованих товарних розділів. На відміну від гармонізованої системи, орієнтованої насамперед на митне регулювання, стандартна міжнародна торговельна класифікація призначена передусім для статистичного аналізу, що зумовлює відмінності в їхній побудові. Для забезпечення порівнянності даних між цими класифікаціями встановлено таблиці відповідності, які дозволяють переводити дані з однієї системи в іншу.

Значення класифікації товарів у міжнародній торгівлі виходить далеко за межі суто технічного впорядкування. Від правильного віднесення товару до відповідної класифікаційної групи залежать розмір мита, застосування нетарифних обмежень, надання тарифних преференцій та коректність статистичного обліку [5]. Помилки в класифікації товарів здатні спричинити значні фінансові наслідки для учасників зовнішньоекономічної діяльності, а також порушення митного законодавства. Тому класифікація товарів є не лише аналітичним інструментом, а й важливим елементом практичної організації міжнародної торгівлі, що потребує ретельного вивчення та коректного застосування.

3.3. Життєвий цикл товару на міжнародному ринку

Однією з фундаментальних концепцій, що пояснюють динаміку присутності товару на міжнародному ринку, є

концепція життєвого циклу товару. Згідно з нею, кожен товар проходить у своєму ринковому існуванні низку послідовних стадій, від виведення на ринок до зникнення з нього, причому кожна стадія характеризується власними закономірностями збуту, прибутковості та конкуренції [2]. Розуміння життєвого циклу товару має важливе значення для кон'юнктурного аналізу, оскільки дозволяє прогнозувати динаміку попиту й обґрунтовувати стратегії поведінки на зовнішніх ринках.

Класична модель життєвого циклу товару виокремлює чотири основні стадії: виведення на ринок, зростання, зрілість та спад [2]. Стадія виведення на ринок характеризується повільним зростанням збуту, високими витратами й відсутністю прибутку, оскільки товар лише починає завойовувати ринок. Стадія зростання відзначається швидким збільшенням обсягів продажу та появою прибутку в міру визнання товару споживачами. Стадія зрілості характеризується стабілізацією збуту, загостренням цінової конкуренції та поступовим зниженням прибутковості. Стадія спаду супроводжується скороченням продажу й витісненням товару з ринку новішими виробами. Характеристику стадій життєвого циклу товару наведено в таблиці 3.2.

Особливого значення для міжнародної торгівлі набуває теорія міжнародного життєвого циклу товару, яка пояснює послідовне переміщення виробництва товару між країнами в міру його старіння [6]. Згідно з цією теорією, новий товар спершу виробляється й споживається у країні, що його розроби-

Таблиця 3.2

Характеристика стадій життєвого циклу товару на міжнародному ринку

Стадія	Динаміка збуту	Прибутковість	Рівень конкуренції
Виведення на ринок	Повільне зростання	Відсутня, збитки	Незначний
Зростання	Швидке зростання	Зростає	Посилюється
Зрілість	Стабілізація	Максимальна, потім знижується	Гостра
Спад	Скорочення	Знижується	Послаблюється

Джерело: складено на основі [2].

ла, зазвичай технологічно розвиненій. На стадії зростання зростання виробництво поширюється на інші розвинені країни, а первісна країна-новатор починає експортувати товар. На стадіях зрілості й спаду виробництво переміщується до країн з нижчими витратами, і колишня країна-новатор перетворюється з експортера на імпортера власного колись товару. Ця теорія має важливе кон'юнктурне значення, оскільки пояснює закономірності зміни напрямів міжнародної торгівлі та переміщення виробничих потужностей між країнами.

Концепція міжнародного життєвого циклу товару дозволяє пояснити динаміку конкурентних позицій країн на світових ринках окремих товарів [6]. Технологічно розвинені країни зберігають лідерство насамперед у виробництві нових, наукоємних товарів, що перебувають на ранніх стадіях життєвого циклу, тоді як країни, що розвиваються,

спеціалізуються на виробництві товарів, які досягли стадії зрілості й перейшли до масового стандартизованого виготовлення. Це зумовлює постійне оновлення структури експорту розвинених країн та переміщення традиційних виробництв до країн з нижчими витратами, що є однією з фундаментальних закономірностей розвитку світового господарства.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства суттєво трансформують класичну модель життєвого циклу товару. Прискорення технологічного прогресу спричиняє скорочення тривалості життєвих циклів товарів, особливо у високотехнологічних галузях, де нові покоління продукції змінюють одне одного дедалі швидше [3]. Це підвищує ризики для виробників, скорочує період окупності інвестицій та посилює конкуренцію за швидкість виведення нових товарів на ринок. Водночас глобалізація виробництва призводить до того, що різні стадії життєвого циклу товару можуть відбуватися в різних країнах одночасно, що ускладнює застосування класичної моделі й потребує її адаптації до сучасних умов.

Концепція життєвого циклу товару має безпосереднє застосування у формуванні стратегій виходу підприємств на зарубіжні ринки [2]. Оскільки різні країни перебувають на різних рівнях економічного розвитку, той самий товар може одночасно перебувати на різних стадіях життєвого циклу в різних країнах: досягнувши стадії спаду на розвинених ринках, він може мати значний потенціал зростання на ринках країн, що розвиваються. Це відкриває можливості продовження

ринкового життя товару шляхом його переорієнтації на нові географічні ринки. Урахування цієї закономірності дозволяє підприємствам оптимізувати міжнародні стратегії, послідовно освоюючи ринки різних країн у міру проходження товаром стадій життєвого циклу, що є важливим інструментом підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Важливо враховувати, що класична модель життєвого циклу товару є теоретичною схемою, від якої реальна динаміка збуту конкретних товарів може суттєво відхилятися [2]. У практиці міжнародної торгівлі трапляються різні типи кривих життєвого циклу: для товарів тривалого попиту характерна крива з тривалою стадією зрілості, для модних товарів — крива з різким зростанням і швидким спадом, а для товарів, що періодично повертаються в моду, — крива з повторними циклами. Крім того, вміла маркетингова політика, зокрема модифікація товару, вихід на нові ринки або пошук нових сфер застосування, здатна продовжити стадію зрілості й відтермінувати спад. Тому застосування концепції життєвого циклу в кон'юнктурному аналізі потребує врахування специфіки конкретного товару й ринку, а не механічного перенесення класичної схеми.

Урахування стадії життєвого циклу товару є важливою складовою кон'юнктурного аналізу міжнародних ринків. Стадія, на якій перебуває товар, визначає характер попиту, рівень конкуренції, цінову динаміку та перспективи ринку, а отже, безпосередньо впливає на його кон'юнктуру [2]. Аналіз життєвого циклу дозволяє прогнозувати, чи перебуває ринок

товару у фазі зростання, зрілості або спаду, і відповідно оцінювати його привабливість для виробників та експортерів. Тому концепція життєвого циклу товару є одним із базових інструментів дослідження товарних ринків, що доповнює розглянуті раніше методи кон'юнктурного аналізу.

3.4. Стандартизація, технічне регулювання та сертифікація продукції

Важливою умовою участі товару в міжнародній торгівлі є його відповідність технічним вимогам, установленим на національному та міжнародному рівнях. Система стандартизації, технічного регулювання та сертифікації продукції визначає умови допуску товарів на ринки, забезпечує їх безпечність і якість та водночас може створювати суттєві бар'єри для міжнародної торгівлі [7]. Розуміння цієї системи є необхідним для аналізу умов доступу товарів на зарубіжні ринки.

У міжнародній практиці розрізняють три ключові поняття: технічні регламенти, стандарти та процедури оцінки відповідності [7]. Технічний регламент є документом, що встановлює обов'язкові для дотримання вимоги до характеристик товару або пов'язаних з ним процесів і методів виробництва. Стандарт, на відміну від технічного регламенту, є документом, ухваленим визнаним органом, що встановлює правила, настанови або характеристики товарів, дотримання

яких є добровільним. Процедури оцінки відповідності є способами підтвердження того, що товар відповідає встановленим вимогам технічних регламентів або стандартів. Розмежування цих понять має принципове значення, оскільки обов'язкові технічні регламенти та добровільні стандарти по-різному впливають на умови міжнародної торгівлі.

Ключову роль у регулюванні технічних бар'єрів у міжнародній торгівлі відіграє відповідна угода Світової організації торгівлі, яка спрямована на забезпечення того, щоб технічні регламенти, стандарти та процедури оцінки відповідності не створювали зайвих перешкод для торгівлі [7]. Ця угода визнає право держав запроваджувати технічні вимоги для досягнення легітимних цілей, зокрема захисту здоров'я та безпеки людей, охорони довкілля й запобігання недобросовісним практикам, однак вимагає, щоб такі вимоги були недискримінаційними та не обмежували торгівлю більше, ніж це необхідно. Важливим принципом угоди є заохочення держав до використання міжнародних стандартів як основи національних технічних вимог, що сприяє гармонізації та полегшенню торгівлі.

Окрему групу технічних вимог становлять санітарні та фітосанітарні заходи, спрямовані на захист життя і здоров'я людей, тварин та рослин, які регулюються окремою угодою Світової організації торгівлі [8]. Ці заходи стосуються насамперед торгівлі продовольчими та сільськогосподарськими товарами й охоплюють вимоги щодо безпечності харчових продуктів, боротьби зі шкідниками та хворобами. Санітарні та

фітосанітарні заходи, попри їх легітимне призначення, нерідко використовуються як прихований інструмент обмеження імпорту, що робить їх важливим об'єктом уваги в аналізі умов міжнародної торгівлі. Загальну систему технічних вимог до товарів у міжнародній торгівлі узагальнено в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Система технічних вимог до товарів у міжнародній торгівлі

Категорія вимог	Зміст	Характер дотримання
Технічні регламенти	Обов'язкові вимоги до характеристик товару	Обов'язковий
Стандарти	Правила та настанови щодо якості товару	Добровільний
Процедури оцінки відповідності	Підтвердження відповідності товару вимогам	Обов'язковий за наявності регламенту
Санітарні та фітосанітарні заходи	Захист життя і здоров'я людей, тварин, рослин	Обов'язковий

Джерело: складено на основі [7; 8].

Важливим елементом системи технічного регулювання є сертифікація продукції — процедура, за допомогою якої незалежний орган документально засвідчує відповідність товару встановленим вимогам [9]. Сертифікація забезпечує довіру до якості й безпечності товару та є необхідною умовою його допуску на багато зарубіжних ринків. Значну роль у міжнародній торгівлі відіграє взаємне визнання результатів оцінки відповідності між країнами, яке дозволяє уникнути

повторної сертифікації товару в кожній країні призначення й тим самим суттєво знижує витрати та полегшує торгівлю. Відсутність такого визнання, навпаки, змушує експортерів проходити сертифікацію окремо в кожній країні, що підвищує вартість виходу на зовнішні ринки.

Для української зовнішньої торгівлі особливого значення набуває приведення національної системи технічного регулювання у відповідність до європейських вимог у межах євроінтеграційних зобов'язань [10]. Реформування системи стандартизації передбачає перехід від обов'язкових державних стандартів радянського зразка до європейської моделі, у якій стандарти є добровільними, а обов'язкові вимоги встановлюються технічними регламентами. Гармонізація національних стандартів з європейськими та міжнародними, а також укладення угод про взаємне визнання результатів оцінки відповідності є необхідною умовою полегшення доступу українських товарів на європейський ринок. Цей процес є одночасно складним технічним завданням і стратегічним чинником інтеграції України до світової та європейської торговельних систем.

Провідну роль у розробленні міжнародних стандартів, що слугують основою для гармонізації національних технічних вимог, відіграють спеціалізовані міжнародні організації [9]. Найавторитетнішими серед них є Міжнародна організація зі стандартизації, Міжнародна електротехнічна комісія та Міжнародний союз електрозв'язку, стандарти яких визнаються в усьому світі й широко використовуються як основа

національних технічних регламентів. Застосування міжнародних стандартів як бази національних вимог є одним із ключових інструментів усунення технічних бар'єрів, оскільки воно забезпечує сумісність вимог різних країн і полегшує взаємне визнання результатів оцінки відповідності. Саме тому угода Світової організації торгівлі про технічні бар'єри у торгівлі прямо заохочує держави спиратися на міжнародні стандарти під час розроблення власних технічних вимог, що робить діяльність міжнародних органів стандартизації важливим чинником полегшення світової торгівлі.

Система стандартизації та технічного регулювання має двоїстий характер щодо міжнародної торгівлі. З одного боку, технічні вимоги забезпечують безпечність і якість товарів, захищають споживачів та довкілля; з іншого — відмінності в технічних вимогах між країнами створюють технічні бар'єри, що ускладнюють доступ товарів на зарубіжні ринки [7]. Ці бар'єри є одним з найпоширеніших видів нетарифних обмежень у сучасній міжнародній торгівлі, а їх значення зростає в міру зниження тарифного захисту. Тому гармонізація технічних вимог та розвиток взаємного визнання результатів оцінки відповідності є важливими напрямами полегшення міжнародної торгівлі, розгляд яких доповнюється проблематикою екологічних вимог у наступному підрозділі.

3.5. Екологічні стандарти, вимоги сталого розвитку та цифровий паспорт товару

Сучасний етап розвитку міжнародної торгівлі характеризується стрімким посиленням екологічних вимог до товарів та поширенням принципів сталого розвитку на сферу міжнародного обміну. Екологічні стандарти й вимоги сталого розвитку перетворюються з допоміжних характеристик на визначальні умови доступу товарів на розвинені ринки, що суттєво трансформує саме поняття товару в міжнародній торгівлі [3]. Ця тенденція відображає загальний перехід світової економіки до моделі сталого розвитку та циркулярної економіки.

Екологічні стандарти в міжнародній торгівлі охоплюють вимоги до екологічної безпечності товару, впливу його виробництва на довкілля, можливості перероблення та утилізації, а також енергоефективності [10]. Дотримання цих стандартів дедалі частіше стає обов'язковою умовою допуску товарів на ринки розвинених країн, насамперед Європейського Союзу. Екологічні вимоги реалізуються через систему екологічного маркування, стандартів екологічного менеджменту, вимог до вуглецевого сліду товару та інших інструментів, які формують нову категорію умов міжнародної торгівлі, безпосередньо пов'язаних з екологічною відповідальністю виробників.

Особливе значення для сучасної міжнародної торгівлі має концепція циркулярної економіки, яка передбачає перехід від лінійної моделі виробництва й споживання до замкненого циклу з максимальним повторним використанням ресурсів [11]. У межах цієї концепції товар оцінюється не лише за його споживчими властивостями, а й за впливом на довкілля протягом усього життєвого циклу — від видобутку сировини до утилізації. Вимоги циркулярної економіки, зокрема щодо довговічності, ремонтопридатності та можливості перероблення товарів, стають новим виміром їх конкурентоспроможності на світових ринках та потребують від виробників суттєвої перебудови виробничих процесів.

Одним із найважливіших нововведень у сфері регулювання екологічних вимог до товарів стало запровадження Європейським Союзом Регламенту щодо екодизайну сталих продуктів, який набув чинності в липні 2024 року [11]. Цей регламент установлює вимоги екологічної сталості практично для всіх товарів, що продаються на ринку Європейського Союзу, поширюючи їх з енергоефективності на ширше коло характеристик, зокрема довговічність, ремонтопридатність та можливість перероблення. Регламент є одним із ключових елементів політики циркулярної економіки Європейського Союзу та Європейського зеленого курсу і суттєво підвищує вимоги до товарів, що постачаються на європейський ринок.

Центральним інструментом реалізації нових екологічних вимог є цифровий паспорт товару — електронний запис, що містить вичерпну інформацію про матеріали, склад, екологічні

характеристики та життєвий цикл товару [11]. Цифровий паспорт прикріплюється до товару у формі спеціального носія даних, зокрема штрихового коду швидкого реагування, електронної мітки або радіочастотної позначки, і надає доступ до інформації про походження товару, його екологічний слід, можливості ремонту та перероблення. Запровадження цифрового паспорта товару здійснюється поетапно, причому першими його отримають товарні групи зі значним впливом на довкілля, зокрема текстиль, меблі, шини, а також сталь та алюміній. Основні характеристики цифрового паспорта товару наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Характеристики цифрового паспорта товару

Характеристика	Зміст	Значення для торгівлі
Мета	Прозорість життєвого циклу товару	Умова доступу на ринок ЄС
Зміст даних	Матеріали, склад, екологічний слід, утилізація	Простежуваність ланцюга постачання
Носії інформації	Код швидкого реагування, електронна мітка, радіочастотна позначка	Доступ до даних у цифровій формі
Перші товарні групи	Текстиль, меблі, шини, сталь, алюміній	Поетапне запровадження

Джерело: складено на основі [11].

Запровадження цифрового паспорта товару та посилення екологічних вимог мають суперечливі наслідки для міжнародної

торгівлі. З одного боку, вони сприяють підвищенню екологічної відповідальності виробників, забезпечують прозорість ланцюгів постачання та захищають довкілля; з іншого — створюють нові вимоги, дотримання яких потребує значних витрат і може ставати бар'єром для доступу на ринок, особливо для виробників з країн, що розвиваються [10]. Таким чином, екологічні вимоги, попри їх легітимне природоохоронне призначення, набувають також ознак нетарифного бар'єра, що зближує їх з технічними бар'єрами у торгівлі та потребує уваги в аналізі умов доступу товарів на зарубіжні ринки.

Помітною тенденцією останніх років є поширення екологічних вимог на сферу торговельного регулювання через механізми вуглецевого коригування [10]. Європейський Союз запровадив механізм прикордонного вуглецевого коригування, який передбачає стягнення плати за вуглецевий слід низки імпортованих товарів, зокрема сталі, алюмінію, цементу та добрив, з метою вирівнювання умов конкуренції між європейськими та зарубіжними виробниками. Цей механізм фактично перетворює екологічні характеристики товару на чинник його цінової конкурентоспроможності, оскільки товари з високим вуглецевим слідом стають дорожчими на європейському ринку. Запровадження вуглецевого коригування є принципово новим явищем у міжнародній торгівлі, що поєднує кліматичну політику з торговельним регулюванням і суттєво впливає на кон'юнктуру ринків енергоємної продукції.

Для української зовнішньої торгівлі проблематика екологічних вимог та цифрового паспорта товару набуває

особливої актуальності у зв'язку з євроінтеграційним курсом та необхідністю адаптації національного виробництва до вимог європейського ринку [3]. Приведення українських товарів у відповідність до екологічних стандартів Європейського Союзу є одночасно викликом і можливістю: воно потребує значних інвестицій у модернізацію виробництва, проте водночас відкриває доступ до найбільшого й найвимогливішого ринку світу. Тому врахування динаміки екологічних вимог є необхідною складовою стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

3.6. Гармонізована система опису та кодування товарів

Основою сучасної системи класифікації товарів у міжнародній торгівлі є Гармонізована система опису та кодування товарів — міжнародна стандартизована номенклатура, розроблена й підтримувана Всесвітньою митною організацією [12]. Ця система є фундаментом митно-тарифного регулювання, статистичного обліку зовнішньої торгівлі та застосування заходів торговельної політики в переважній більшості країн світу. Розуміння структури й принципів гармонізованої системи є необхідною умовою кваліфікованої роботи у сфері міжнародної торгівлі.

Гармонізована система набула чинності в 1988 році і від того часу використовується як основа митних тарифів та збору статистики міжнародної торгівлі більш ніж двомастами

країнами й економіками світу [12]. Система періодично оновлюється, зазвичай кожні п'ять років, з метою врахування розвитку технологій, появи нових товарів та зміни структури міжнародної торгівлі. Чинною є редакція гармонізованої системи 2022 року. Загальне визнання цієї системи забезпечує єдність міжнародної торговельної практики та порівнянність статистичних даних різних країн, що робить її одним із наріжних каменів сучасної системи міжнародної торгівлі.

Гармонізована система побудована за ієрархічним принципом і логічно впорядкована за видами економічної діяльності або матеріалом виготовлення товару [12]. У її основу покладено принцип послідовного розташування товарів за ступенем їх обробки: природні товари, зокрема живі тварини та продукти рослинного походження, описуються в перших розділах системи, тоді як складніші вироби, зокрема машини та прилади, — у пізніших. Структурно гармонізована система редакції 2022 року складається з 21 розділу, які поділяються на 96 груп, що, у свою чергу, деталізуються до 1228 товарних позицій та понад 5600 підпозицій. Структуру гармонізованої системи наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Структура Гармонізованої системи опису та кодування товарів (редакція 2022 року)

Рівень	Кількість	Характеристика
Розділи	21	Найширші категорії товарів за галузями
Групи	96	Деталізація за видами продукції

Продовження таблиці 3.5.

Рівень	Кількість	Характеристика
Товарні позиції	1228	Чотиризначний код, конкретні товари
Підпозиції	понад 5600	Шестизначний код, докладна деталізація

Джерело: складено на основі [12].

Кодування товарів у гармонізованій системі здійснюється за допомогою цифрового коду, структура якого відображає ієрархію класифікації [12]. Перші дві цифри коду позначають групу, до якої належить товар, перші чотири цифри — товарну позицію, а всі шість цифр — підпозицію. Саме шестизначний код є міжнародно узгодженим і однаковим для всіх країн, що застосовують гармонізовану систему. Це забезпечує єдину ідентифікацію товарів у міжнародній торгівлі незалежно від країни, що є основою для порівнянності митних тарифів та статистичних даних. Наприклад, товар з кодом, перші дві цифри якого відповідають групі зернових, а наступні деталізують конкретний вид зерна, буде однаково ідентифікований у будь-якій країні світу.

Важливою особливістю гармонізованої системи є те, що міжнародно узгодженим є лише шестизначний рівень кодування, тоді як окремі країни й митні союзи мають право деталізувати класифікацію на нижчих рівнях відповідно до власних потреб [13]. Так, Європейський Союз застосовує восьмизначну Комбіновану номенклатуру, а низка країн використовує десятизначні коди для докладнішої класифікації товарів у митних і статистичних цілях. Ця гнучкість дозволяє

поєднувати міжнародну уніфікацію на рівні шести цифр з урахуванням національних особливостей тарифного регулювання на нижчих рівнях, що робить гармонізовану систему водночас універсальною та адаптивною.

Періодичне оновлення гармонізованої системи відображає динаміку розвитку міжнародної торгівлі та появу нових категорій товарів [12]. Кожна нова редакція враховує технологічні зміни, екологічні пріоритети та потреби моніторингу торгівлі окремими групами товарів. Так, останні редакції системи розширили класифікацію товарів, пов'язаних з охороною довкілля, електронними відходами, а також товарів подвійного використання й новітньої високотехнологічної продукції. Ця адаптивність гармонізованої системи є важливою умовою її життєздатності, оскільки дозволяє системі залишатися актуальною в умовах швидкої зміни структури міжнародної торгівлі. Водночас оновлення системи потребує від країн-учасниць періодичного приведення національних класифікацій у відповідність до нової редакції, що є значним організаційним завданням для митних органів.

Практичне застосування гармонізованої системи ґрунтується на комплекті допоміжних матеріалів, які забезпечують однакове тлумачення її положень у різних країнах [12]. До них належать примітки до розділів, груп і товарних позицій, що мають обов'язкову юридичну силу, а також пояснення до гармонізованої системи, які докладно розкривають зміст кожної товарної позиції. Ці матеріали є незамінним інструментом для коректної класифікації товарів,

оскільки самі лише найменування товарних позицій нерідко недостатні для однозначного віднесення складних або нових товарів. Всесвітня митна організація також забезпечує узгодженість класифікаційної практики через видання класифікаційних рішень та роз'яснень, що сприяє єдності застосування гармонізованої системи в усьому світі та запобігає торговельним спорам, пов'язаним з класифікацією товарів.

Гармонізована система виконує в міжнародній торгівлі численні функції, що виходять за межі суто митного регулювання [12]. Вона слугує основою для нарахування мит і податків, ведення статистики зовнішньої торгівлі, застосування правил походження товарів, реалізації заходів торговельної політики, зокрема антидемпінгових та захисних заходів, а також для моніторингу торгівлі товарами, що підлягають особливому контролю. Багатофункціональність гармонізованої системи робить її незамінним інструментом організації міжнародної торгівлі, а її знання — обов'язковою складовою фахової підготовки у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Практичне застосування гармонізованої системи у митній справі розглядається в наступному підрозділі.

3.7. Митна класифікація товарів у міжнародній торгівлі

Практичним втіленням системи класифікації товарів у зовнішньоекономічній діяльності є митна класифікація — процедура віднесення конкретного товару до відповідної позиції товарної номенклатури для цілей митного регулювання [13].

Митна класифікація має безпосередні правові й фінансові наслідки, оскільки від неї залежать розмір мита, застосування нетарифних заходів та коректність митного оформлення. Тому вона є одним із найвідповідальніших етапів організації міжнародної торгівлі, що потребує точності й кваліфікованого підходу.

В Україні митна класифікація товарів здійснюється на основі Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності, яка є національною товарною номенклатурою, побудованою на основі гармонізованої системи Всесвітньої митної організації з урахуванням Комбінованої номенклатури Європейського Союзу [14]. Ця класифікація є основою Митного тарифу України та застосовується для нарахування мит, ведення митної статистики й реалізації заходів торговельної політики. Приведення української товарної номенклатури у відповідність до сучасної міжнародної системи, зокрема оновлення до редакції 2022 року, є важливим елементом інтеграції України до світової та європейської торговельних систем.

Український класифікатор товарів побудований за десятизначною структурою, що поєднує міжнародно узгоджений рівень з національною деталізацією [14]. Перші шість цифр коду відповідають гармонізованій системі й є однаковими для всіх країн, наступні дві цифри відповідають Комбінованій номенклатурі Європейського Союзу, а останні дві є національною деталізацією. Така структура дозволяє забезпечити водночас міжнародну порівнянність даних, узгодженість з європейською практикою та врахування

національних особливостей тарифного регулювання. Порівняльну характеристику основних систем класифікації товарів наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Порівняльна характеристика систем класифікації товарів у міжнародній торгівлі

Система	Рівень коду	Розробник	Призначення
Гармонізована система	Шість цифр	Всесвітня митна організація	Міжнародна основа класифікації
Комбінована номенклатура ЄС	Вісім цифр	Європейський Союз	Митне регулювання в ЄС
Стандартна міжнародна класифікація	За розділами	Статистична служба ООН	Статистичний аналіз торгівлі
Українська класифікація	Десять цифр	Держмитслужба України	Митний тариф України

Джерело: складено на основі [4; 12; 14].

Процедура митної класифікації товару здійснюється відповідно до основних правил інтерпретації товарної номенклатури, які встановлюють єдиний порядок віднесення товарів до відповідних позицій [13]. Ці правила визначають, що класифікація товару має здійснюватися насамперед за найменуваннями товарних позицій та примітками до розділів і груп, а в разі неможливості однозначного віднесення застосовуються додаткові правила щодо змішаних товарів, наборів та товарів, поданих незібраними. Дотримання цих

правил забезпечує однаковість класифікації товарів у різних країнах та запобігає довільному тлумаченню, що є основою правової визначеності в митній сфері.

Правильність митної класифікації товару має значні практичні наслідки для учасників зовнішньоекономічної діяльності [5]. Помилкове віднесення товару до неправильної класифікаційної позиції може призвести до заниження або завищення митних платежів, застосування неналежних заходів торговельної політики, а також до відповідальності за порушення митного законодавства. З огляду на це в міжнародній практиці передбачено механізм попередніх рішень щодо класифікації товарів, який дозволяє учасникам торгівлі завчасно отримати офіційне підтвердження коректності класифікації й уникнути ризиків. Наявність такого механізму є важливим елементом спрощення й передбачуваності міжнародної торгівлі.

Сучасним напрямом розвитку митної класифікації є її цифровізація та автоматизація [3]. Упровадження електронних систем митного оформлення, автоматизованих класифікаторів та інструментів аналізу даних дозволяє прискорити процедуру класифікації, знизити рівень помилок та підвищити передбачуваність митного оформлення. Водночас цифровізація створює нові можливості для інтеграції митної класифікації з іншими інформаційними системами, зокрема з базами даних щодо цифрового паспорта товару та вимог технічного регулювання. Це відображає загальну тенденцію зближення різних систем ідентифікації товару в міжнародній торгівлі та

формування єдиного цифрового простору для супроводу товарних потоків, що суттєво спрощує організацію міжнародної торгівлі.

Митна класифікація товарів тісно пов'язана з іншими аспектами митного регулювання, зокрема з визначенням митної вартості та країни походження товару [13]. Разом ці три елементи — класифікація, митна вартість та походження — утворюють основу митного оформлення й визначають розмір митних платежів та умови застосування заходів торговельної політики. Коректне здійснення митної класифікації є вихідним пунктом усього процесу митного оформлення, а її взаємозв'язок з визначенням вартості й походження товару робить її ключовим елементом практичної організації міжнародної торгівлі.

Узагальнюючи розглянуті в темі питання, слід підкреслити, що товар як об'єкт міжнародної торгівлі є складним багатовимірним явищем, вивчення якого потребує врахування його економічної природи, класифікаційних характеристик, життєвого циклу, відповідності технічним та екологічним вимогам, а також митного статусу [1]. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, зокрема посилення екологічних вимог, цифровізація та вдосконалення систем класифікації, суттєво ускладнюють вимоги до товару й підвищують значення його всебічного аналізу. Розуміння товару як об'єкта міжнародної торгівлі є необхідною основою для дослідження механізмів організації міжнародного руху товарів, розгляду яких присвячено наступні теми розділу.

3.8. Відмінності підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару в міжнародній торгівлі

Розглянуті в попередніх підрозділах системи технічного регулювання, екологічні вимоги та класифікація товарів не є однорідними в масштабах світового господарства. Три провідні центри світової торгівлі — Сполучені Штати Америки, Європейський Союз і Китайська Народна Республіка — сформували принципово різні моделі регулювання товару, кожна з яких відображає власну економічну філософію, інституційну традицію та стратегічні пріоритети [10]. Розуміння цих відмінностей має практичне значення, оскільки саме вони визначають реальні умови доступу товарів на найбільші ринки світу.

Європейська модель грунтується на принципі попереднього обов'язкового регулювання та поширенні уніфікованих вимог на весь внутрішній ринок. Її серцевиною є встановлення обов'язкових технічних вимог у формі регламентів, дотримання яких засвідчується єдиним маркуванням відповідності, що надає товарові право вільного обігу в межах усього європейського економічного простору [11]. Характерною рисою європейського підходу є принцип запобігання, згідно з яким за наявності обґрунтованих сумнівів щодо безпечності товару обмеження запроваджуються завчасно, до настання шкоди. Європейський Союз послідовно розширює предмет регулювання: від безпечності та енергоефективності до

довговічності, ремонтопридатності, вуглецевого сліду й простежуваності товару через цифровий паспорт.

Особливістю європейської моделі є її зовнішній вплив, що виходить далеко за межі самого Європейського Союзу. Оскільки європейський ринок є одним з найбільших і найплатоспроможніших у світі, виробники з третіх країн змушені пристосовувати продукцію до європейських вимог, а через недоцільність утримання кількох виробничих ліній нерідко поширюють ці вимоги на всю свою продукцію [15]. У науковій літературі це явище дістало назву регуляторного впливу Брюсселя. Унаслідок цього європейські стандарти у сферах безпечності харчових продуктів, хімічної продукції, викидів та захисту споживачів фактично перетворюються на глобальні орієнтири, а Європейський Союз виступає своєрідним експортером норм.

Американська модель побудована на принципово інших засадах. Її основою є переважання добровільних стандартів, що розробляються професійними та галузевими організаціями, а не державними органами, у поєднанні з механізмом декларування відповідності самим постачальником [9]. Обов'язкові державні вимоги встановлюються переважно для обмеженого кола продукції, пов'язаної з підвищеним ризиком, тоді як для решти товарів достатньо відповідності визнаним галузевим стандартам, підтвердженої за потреби випробувальними лабораторіями. Контроль здійснюється значною мірою постфактум, а ключову роль у забезпеченні

якості відіграє відповідальність виробника, зокрема через судові механізми відшкодування шкоди.

Ця модель відображає прагнення мінімізувати попереднє регуляторне навантаження на бізнес та не стримувати інновації, проте вона не означає відмови від захисту національних інтересів у зовнішній торгівлі [10]. Навпаки, Сполучені Штати Америки активно застосовують інструменти торговельної політики, зокрема тарифні заходи, вимоги щодо закупівлі національної продукції, а також експортний контроль щодо високотехнологічних товарів і технологій. Таким чином, американський підхід поєднує лібералність внутрішнього технічного регулювання з наступальним використанням зовнішньоторговельних інструментів, що є характерним проявом сучасного неопротекціонізму.

Китайська модель вирізняється центральною роллю держави як у розробленні технічних вимог, так і в підтвердженні відповідності товарів. Її основу становлять національні стандарти, які значною мірою мають обов'язковий характер, та система обов'язкової сертифікації, запроваджена у 2002 році, без проходження якої визначені категорії товарів не можуть бути ввезені та реалізовані на внутрішньому ринку [9]. Адміністрування цієї системи здійснюється спеціалізованим державним органом, а процедура передбачає не лише випробування продукції, а й інспектування виробничих потужностей, зокрема закордонних.

Принциповою особливістю китайського підходу є розгляд технічного регулювання й стандартизації як складової

промислової політики та засобу забезпечення технологічного суверенітету [16]. Стандарти використовуються не лише для захисту споживачів, а й для підтримки національних виробників, стимулювання локалізації виробництва та закріплення технологічних рішень власного розроблення. Це доповнюється активною участю Китаю в міжнародних органах стандартизації та просуванням власних технічних норм через інфраструктурні проєкти за кордоном. Окремим інструментом впливу стали експортні обмеження щодо критичної сировини, розглянуті в темі 13, які використовуються як важіль у технологічному суперництві.

Зіставлення трьох моделей засвідчує наявність фундаментальних розбіжностей у самому розумінні призначення технічного регулювання: для Європейського Союзу воно є передусім інструментом захисту споживача й довкілля, для Сполучених Штатів Америки — мінімально необхідним обмеженням ринкової свободи, для Китаю — засобом реалізації державної промислової стратегії [10]. Порівняльну характеристику підходів трьох провідних торговельних центрів наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару

Критерій	Європейський Союз	Сполучені Штати Америки	Китайська Народна Республіка
Регуляторна філософія	Запобігання ризикам, захист споживача	Свобода ринку, мінімум обмежень	Промислова політика держави
Характер стандартів	Обов'язкові регламенти, гармонізовані стандарти	Переважно добровільні галузеві стандарти	Національні стандарти, значною мірою обов'язкові
Підтвердження відповідності	Єдине маркування відповідності	Декларування постачальником	Обов'язкова державна сертифікація
Роль держави	Нормотворець і наглядач	Обмежена, контроль постфактум	Визначальна на всіх етапах
Зовнішній вплив	Експорт норм через доступ до ринку	Тарифи, експортний контроль	Стандарти через інфраструктуру, сировинні обмеження

Джерело: складено на основі [9; 10; 11; 15; 16].

Наявність трьох конкурентних регуляторних режимів має істотні наслідки для міжнародної торгівлі. Замість очікуваної в попередні десятиліття конвергенції технічних вимог спостерігається зростання регуляторної фрагментації світового господарства, за якої виробник змушений одночасно відповідати різним, а подекуди й несумісним вимогам трьох

найбільших ринків [16]. Це підвищує витрати на дотримання вимог, ускладнює планування виробництва й посилює нерівність між великими компаніями, здатними нести такі витрати, і меншими виробниками, для яких множинність режимів стає бар'єром входу.

Для української зовнішньої торгівлі окреслені відмінності мають безпосереднє практичне значення. Обраний Україною курс на інтеграцію до європейського ринку зумовлює пріоритетність адаптації національної системи технічного регулювання саме до європейської моделі, що передбачає перехід до обов'язкових технічних регламентів, добровільних стандартів та визнаної процедури підтвердження відповідності [10]. Водночас українським експортерам, орієнтованим на ринки Сполучених Штатів Америки або Китаю, доводиться враховувати принципово інші вимоги, що потребує окремих стратегій виходу на кожен із цих ринків. Розуміння відмінностей між трьома регуляторними моделями є, отже, необхідною складовою обґрунтування зовнішньоекономічної стратегії підприємства та вибору цільових ринків збуту.

Контрольні запитання та завдання

1. *Розкрийте економічну природу товару як об'єкта міжнародної торгівлі та рівні його розгляду в теорії маркетингу.*
2. *Поясніть, чому товар потребує адаптації до вимог зарубіжних ринків.*
3. *Охарактеризуйте конкурентоспроможність товару в міжнародній торгівлі та чинники, що на неї впливають.*

4. *Наведіть основні підходи до класифікації товарів у міжнародній торгівлі та їх призначення.*
5. *Розкрийте поділ товарів за ступенем обробки та його кон'юнктурне значення.*
6. *Поясніть практичне значення правильної класифікації товарів для учасників зовнішньоекономічної діяльності.*
7. *Охарактеризуйте стадії життєвого циклу товару та їх особливості.*
8. *Розкрийте зміст теорії міжнародного життєвого циклу товару та її значення для пояснення напрямів торгівлі.*
9. *Поясніть вплив сучасних технологічних тенденцій на життєвий цикл товару.*
10. *Розмежуйте поняття технічного регламенту, стандарту та процедури оцінки відповідності.*
11. *Охарактеризуйте роль угоди Світової організації торгівлі про технічні бар'єри у торгівлі.*
12. *Поясніть значення сертифікації та взаємного визнання результатів оцінки відповідності.*
13. *Розкрийте зміст екологічних вимог та концепції циркулярної економіки в міжнародній торгівлі.*
14. *Охарактеризуйте цифровий паспорт товару, його призначення та зміст.*
15. *Поясніть двоїстий характер екологічних вимог як умови доступу на ринок і потенційного бар'єра.*
16. *Розкрийте структуру та принципи побудови Гармонізованої системи опису та кодування товарів.*

17. *Поясніть структуру коду гармонізованої системи та значення його шестизначного рівня.*
18. *Охарактеризуйте Українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності та її структуру.*
19. *Розкрийте значення правил інтерпретації товарної номенклатури для митної класифікації.*
20. *Проведіть порівняльний аналіз основних систем класифікації товарів у міжнародній торгівлі.*
21. *Охарактеризуйте європейську модель регулювання товару та поясніть її зовнішній вплив на світову торгівлю.*
22. *Розкрийте особливості американської моделі технічного регулювання та її поєднання з інструментами торговельної політики.*
23. *Поясніть роль держави в китайській моделі регулювання товару та її зв'язок з промисловою політикою.*
24. *Проведіть порівняльний аналіз підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару за основними критеріями.*
25. *Поясніть наслідки регуляторної фрагментації світового господарства для виробників та експортерів.*

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.

3. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 2 (316). С. 332–340.
4. UNCTAD Handbook of Statistics 2024. Geneva: United Nations, 2024. 108 p.
5. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 309 с.
6. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics. 1966. Vol. 80, № 2. P. 190–207.
7. Agreement on Technical Barriers to Trade. Geneva: World Trade Organization, 1995. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/tbt_e/tbtagr_e.htm (дата звернення: 21.07.2026).
8. Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures. Geneva: World Trade Organization, 1995.
9. Ensuring Quality to Gain Access to Global Markets: A Reform Toolkit. Washington: World Bank; Vienna: UNIDO, 2019. 450 p.
10. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2 (27). С. 95–117.

11. Regulation (EU) 2024/1781 of the European Parliament and of the Council establishing a framework for the setting of ecodesign requirements for sustainable products. Official Journal of the European Union. 2024.
12. HS Nomenclature 2022 Edition. Brussels: World Customs Organization, 2022. URL: https://www.wcoomd.org/ (дата звернення: 21.07.2026).
13. Митний кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 року № 4495-VI. Відомості Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення: 21.07.2026).
14. Про Митний тариф України: Закон України від 19 жовтня 2022 року № 2697-IX. Відомості Верховної Ради України. 2022.
15. Bradford A. The Brussels Effect: How the European Union Rules the World. New York: Oxford University Press, 2020. 424 p.
16. Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Карп В. С. Багатовимірність проблем соціально-економічного розвитку в умовах глобальних викликів: інституційні рамки політики модернізації. Економічний простір. 2025. № 199. С. 86–98. DOI: 10.30838/EP.199.86-98

Тема 4

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

4.1. Ціна як категорія кон'юнктурного аналізу
4.2. Світова ціна та умови її формування
4.3. Види цін у міжнародній торгівлі та їх кон'юнктурна інформативність
4.4. Біржовий механізм ціноутворення і котирування
4.5. Цінові індекси, паритети й умови торгівлі
4.6. Особливості ціноутворення на ринках різного типу
4.7. Цінова дискримінація, демпінг і антидемпінгове регулювання
4.8. Витратні складові кінцевої ціни: транспортна, митна, регуляторна
4.9. Аналіз цінової динаміки в системі кон'юнктурного дослідження
Контрольні запитання та завдання


ТЕМА 4: ЦІНОУТВОРЕННЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ
1. ПРИРОДА ЦІНИ
4.1 Ціна як економічна категорія
Розуміння фундаментальної ролі ціни як основного індикатора ринкової рівноваги та інструменту конкуренції.
S
D
4.2 Світова ціна
Визначення ціни, за якою здійснюються великі комерційні операції на головних центрах світової торгівлі.
4.3 Види цін
Класифікація цін залежно від умов поставки, способів фіксації та джерел інформації.
CIF
FOB
FCA
Тендер
2. РИНКОВІ МЕХАНІЗМИ
4.4 Біржовий механізм
Вплив того, як котирування на товарних біржах формують глобальні орієнтири для сировинних товарів.
4.5 Цінові індекси
Використання агрегованих показників для відстеження загальних змін рівня цін на певних ринках або групах товарів.
4.6 Ціноутворення на ринках різного типу
Аналіз особливостей формування цін в умовах досконалої конкуренції, монополії, олігополії та монополістичної конкуренції.
3. ВИКРИВЛЕННЯ ТА СКЛАДОВІ
4.7 Цінова дискримінація та демпінг
Дослідження політики встановлення різних цін для різних покупців та продажу товарів за цінами, нижчими від собівартості.
Виробництво
Логістика
Страхування
Мито
4.8 Витратні складові
Аналіз структури ціни, включаючи витрати на виробництво, логістику, страхування та митні платежі.
4. АНАЛІТИКА
4.9 Аналіз цінової динаміки
Методологія дослідження змін ціни у часі для виявлення сезонних, циклічних та випадкових факторів впливу.
NotebookLM

4.1. Ціна як категорія кон'юнктурного аналізу

Попередні теми вибудували послідовність об'єктів кон'юнктурного дослідження: міжнародний ринок як середовище, товарні ринки як його сегменти, товар як юридично й технічно визначена одиниця обміну. Ціна є наступною ланкою цієї послідовності, і без неї опис залишається незавершеним. Кон'юнктура ринку виявляється насамперед через ціну; решта показників, розглянутих у підрозділі 1.5, набувають змістовності лише в зіставленні з ціновою динамікою.

Водночас ціна не є простим індикатором. Вона одночасно виконує три функції, розрізнення яких є принциповим для аналітичної роботи [1]. Як вимірник ціна фіксує мінову пропорцію в грошовому вираженні. Як сигнал вона передає учасникам ринку інформацію про співвідношення попиту й пропозиції, і саме в цій якості становить основний матеріал кон'юнктурного аналізу. Як регулятор, ціна змінює поведінку учасників, спрямовуючи ресурси до сегментів із вищою прибутковістю. Ці функції можуть розходитися: ціна, спотворена державним втручанням або монопольним впливом, зберігає функцію вимірника, але втрачає сигнальну достовірність.

Для кон'юнктурного аналізу принциповим є розмежування рівнів ціни. Внутрішня ціна формується в межах національного господарства під впливом місцевих умов виробництва, оподаткування й конкуренції. Експортні та імпортні ціни відображають умови конкретної зовнішньоторговельної операції. Світова ціна є узагальненою характеристикою

міжнародного ринку, і саме вона становить предмет кон'юнктурного дослідження. Розходження між цими рівнями не є похибкою вимірювання, а самостійним аналітичним фактом: стійке перевищення внутрішньої ціни над світовою свідчить про захищеність ринку, зворотне співвідношення часто вказує на експортну орієнтацію галузі або на приховані форми підтримки виробника [2].

Аналітична складність полягає в тому, що спостережувана ціна є результатом накладання різнорідних чинників. У ній одночасно присутні вплив довгострокових зрушень у технології виробництва, середньострокових коливань ділової активності, сезонних факторів, кон'юнктурних очікувань учасників і випадкових збурень. Завдання аналітика полягає не у фіксації рівня ціни, а в розкладанні її динаміки на складові, кожна з яких має власне пояснення й власний прогностичний потенціал [3]. Ця процедура становить основу подальшого викладу.

Таблиця 4.1

Функції ціни та їх кон'юнктурне значення

Функція	**Зміст**	**Значення для кон'юнктурного аналізу**
Вимірювальна	Фіксація мінової пропорції в грошовій формі	Базова; зберігається навіть за спотворення ринкових умов
Сигнальна	Передавання інформації про співвідношення попиту і пропозиції	Основна для аналізу; втрачається за адміністративного регулювання ціни
Регулювальна	Перерозподіл ресурсів між сегментами ринку	Пояснює зміну структури пропозиції з лагом у кілька періодів

Продовження таблиці 4.1

Функція	**Зміст**	**Значення для кон'юнктурного аналізу**
Розподільча	Розподіл доходу між учасниками ланцюга створення вартості	Пояснює розбіжність динаміки цін виробника і споживача
Обліково-контрольна	Основа калькуляції, оподаткування, митної оцінки	Визначає стимули до маніпулювання ціною в контракті

Джерело: систематизовано авторами.

Слід зауважити, що ціноутворення в міжнародній торгівлі має суттєві відмінності від внутрішнього. Учасники операції належать до різних юрисдикцій, розрахунки здійснюються в іноземній валюті, між моментом укладення угоди й моментом постачання минає значний час, а сама поставка супроводжується транспортними, страховими й митними витратами, розподіл яких між сторонами визначається умовами контракту. Кожна з цих обставин перетворюється на самостійне джерело цінової невизначеності, і сукупно вони пояснюють, чому міжнародні ціни виявляють вищу мінливість, ніж внутрішні ціни на ті самі товари [4].

4.2. Світова ціна та умови її формування

Поняття світової ціни належить до тих категорій, які легко назвати й важко визначити операційно. У найзагальнішому вигляді світовою вважається ціна, за якою здійснюються великі регулярні комерційні операції на міжнародному ринку в умовах вільної торгівлі й розрахунків у вільно конвертованій валюті [1]. Кожна з цих ознак є істотною і кожна потребує роз'яснення.

Вимога великого обсягу відсіває нетипові операції. Одинична поставка невеликої партії за особливих обставин не характеризує ринок, навіть якщо оформлена належним чином. Вимога регулярності відсіває епізодичні угоди: світова ціна встановлюється на ринках, де операції відбуваються постійно, що дозволяє простежити динаміку. Вимога комерційного характеру виключає операції, що не мають на меті прибутку, зокрема поставки в межах міжурядових домовленостей, гуманітарної допомоги або внутрішньокорпоративні переміщення. Вимога вільної торгівлі виключає операції, здійснені в умовах преференційного доступу або квотування, оскільки в них ціна відображає не стан ринку, а зміст адміністративного рішення. Вимога вільної конвертованості валюти розрахунку виключає бартерні й клірингові операції, ціна в яких є розрахунковою величиною, а не результатом ринкового узгодження [2].

Практичне застосування цих критеріїв показує, що для більшості товарів світова ціна не є єдиною величиною. Вона існує у формі сукупності регіональних цін, розбіжність між якими відображає транспортні витрати, регуляторні відмінності й ступінь інтеграції відповідних сегментів. Ринок природного газу дає найвиразніший приклад: тривалий час європейські, північноамериканські й азійські ціни рухалися майже незалежно одна від одної, і лише розвиток торгівлі скрапленим газом почав зближувати їх, не усунувши розбіжності повністю [5]. Ринок нафти, навпаки, демонструє високу цінову єдність, у якій регіональні відмінності зводяться до стійких різниць між

сортами, зумовлених якісними характеристиками сировини і розташуванням центрів торгівлі.

Умови формування світової ціни на конкретному ринку визначаються трьома групами обставин. Перша стосується характеру самого товару: однорідні товари з чіткими якісними параметрами допускають формування єдиної ціни, тоді як диференційована продукція такої можливості не дає, і замість ціни доводиться оперувати ціновими діапазонами або цінами на умовно зіставні позиції. Друга група стосується структури ринку: на ринках із високою концентрацією пропозиції ціна значною мірою є результатом рішень кількох великих учасників, а не безособового узгодження. Третя стосується інституційного оформлення торгівлі: наявність організованого біржового обігу створює механізм публічного встановлення ціни, відсутність такого обігу переносить ціноутворення у площину двосторонніх переговорів, результати яких залишаються здебільшого непрозорими [6].

Таблиця 4.2

Умови формування світової ціни за групами товарів

Група товарів	**Однорідність**	**Наявність біржового обігу**	**Форма існування світової ціни**
Енергетична сировина	Висока за сортами	Розвинений	Котирування базових сортів із системою поправок
Метали	Висока за марками	Розвинений	Котирування організованих ринків металів

Продовження таблиці 4.2

Група товарів	**Однорідність**	**Наявність біржового обігу**	**Форма існування світової ціни**
Аграрна продукція	Середня, залежить від класу	Розвинений для зернових та олійних	Котирування з поправкою на клас і базис постачання
Продукція машинобудування	Низька	Відсутній	Контрактні ціни, довідкові прейскуранти
Фармацевтична продукція	Низька, патентний захист	Відсутній	Ціни реєстрації, результати переговорів із платниками
Цифрова продукція і послуги	Низька, мережеві ефекти	Відсутній	Ціни постачальника, моделі підписки

Джерело: систематизовано авторами.

Окремої уваги потребує питання про репрезентативність спостережуваної ціни. Значна частина міжнародної торгівлі здійснюється в межах транснаціональних структур, і ціни таких операцій формуються за внутрішньокорпоративними правилами. Ще одна частина оформлюється довгостроковими контрактами з формулами перегляду ціни, умови яких сторони не розголошують. Унаслідок цього публічно доступні котирування можуть охоплювати меншу частку фактичного обігу, ніж припускає аналітик. Це не позбавляє їх аналітичної цінності, оскільки саме вони слугують орієнтиром для решти операцій, але вимагає обережності у висновках щодо середнього рівня цін на ринку [7].

4.3. Види цін у міжнародній торгівлі та їх кон'юнктурна інформативність

Аналітик, який працює з ціновою інформацією, стикається з різнорідними за походженням і надійністю показниками. Їх упорядкування є передумовою коректного дослідження, оскільки зіставлення цін різного типу без урахування їхньої природи є однією з найпоширеніших методичних помилок.

Біржові котирування формуються в результаті публічних торгів на організованих майданчиках. Їхня перевага полягає в безперервності, публічності й високій частоті оновлення; вони доступні в режимі, близькому до реального часу, і саме вони становлять основний матеріал оперативного кон'юнктурного аналізу. Обмеження стосується охоплення: біржовий обіг існує лише для порівняно вузького кола однорідних товарів, а частка біржових операцій у фактичному постачанні часто невелика, оскільки більшість контрактів укладається поза біржею з орієнтацією на біржовий орієнтир [6].

Ціни аукціонів застосовуються для товарів, якісні характеристики яких потребують попереднього огляду: хутро, чай, окремі види риби, деревина цінних порід, предмети мистецтва. Аукціонна ціна є достовірною, але дискретною в часі, що обмежує її придатність для побудови безперервних динамічних рядів.

Довідкові ціни публікуються спеціалізованими виданнями, галузевими асоціаціями й ціновими агенціями. Вони формуються на основі опитування учасників ринку й

експертної оцінки, а тому мають опосередкований характер. Практика показує, що фактичні контрактні ціни зазвичай відхиляються від довідкових у бік зниження, оскільки довідкова ціна виконує роль вихідної позиції для переговорів. Аналітик, який використовує довідкові ціни без урахування типової знижки, систематично завищує оцінку ринкового рівня [8].

Прейскурантні ціни встановлюються самим виробником і публікуються в каталогах. Для стандартизованої продукції масового виробництва вони наближені до фактичних, для складного устаткування розходження може сягати десятків відсотків, оскільки остаточна ціна залежить від комплектації, обсягу замовлення, умов гарантійного обслуговування й супутніх зобов'язань постачальника.

Контрактні ціни є фактичними цінами конкретних угод і за визначенням найточніше відображають стан ринку. Їх основне обмеження полягає в доступності: сторони не зобов'язані розголошувати умови комерційних договорів, а тому доступ до масиву контрактних цін мають переважно спеціалізовані агенції й державні органи, що обробляють митну звітність.

Ціни фактичних угод, розраховані з митної статистики, становлять компромісне рішення. Поділ вартості на кількість за товарною позицією дає середню одиничну вартість, яка є доступною, охоплює весь обіг і будується за єдиною методикою. Обмеження цього показника істотні: усереднення за товарною позицією змішує різні за якістю й ціною позиції, а сама вартість фіксується за умовами постачання, що варіюють. Проте для порівняльного аналізу в

часі й між країнами середні одиничні вартості залишаються одним із найпрактичніших інструментів [2].

Таблиця 4.3

Порівняльна характеристика видів цін

Вид ціни	**Джерело**	**Частота оновлення**	**Доступність**	**Ризик спотворення**	**Придатність для аналізу**
Біржове котирування	Організований ринок	Безперервно	Висока	Низький	Висока, обмежене коло товарів
Аукціонна	Торги	Дискретно	Висока	Низький	Середня, ряди з розривами
Довідкова	Цінові агенції, асоціації	Регулярно	Висока	Систематичне завищення	Середня, потребує поправки
Прейскурантна	Виробник	Періодично	Висока	Завищення для складної продукції	Низька для устаткування
Контрактна	Угода сторін	За операціями	Обмежена	Низький	Найвища за наявності доступу
Середня одинична вартість	Митна статистика	Місячно, квартально	Висока	Усереднення різнорідних позицій	Висока для зіставлень
Трансфертна	Внутрішні правила групи	Довільно	Обмежена	Високий	Мінімальна

Джерело: систематизовано авторами.

Трансфертні ціни застосовуються в операціях між пов'язаними особами та формуються відповідно до внутрішньокорпоративних правил. Їхня кон'юнктурна інформативність мінімальна, а в окремих випадках і від'ємна: систематичне заниження або завищення трансфертних цін з податкових міркувань спотворює агреговану статистику зовнішньої торгівлі тих країн, де частка внутрішньокорпоративних операцій висока [9].

Практичний висновок полягає в необхідності узгодження бази зіставлення. Порівняння довідкової ціни одного періоду з контрактною ціною іншого періоду дає результат, що не має економічного змісту. Так само некоректним є пряме зіставлення цін, зафіксованих за різними базисними умовами постачання, без приведення їх до єдиної бази, оскільки різниця між умовами відвантаження у пункті відправлення та умовами з включенням перевезення і страхування може сягати значної частки вартості товару, а для вантажів із низькою питомою вартістю — перевищувати її [4].

4.4. Біржовий механізм ціноутворення і котирування

Товарна біржа є інституційним механізмом, що перетворює множину розрізнених намірів на купівлю й продаж на єдину публічну ціну. Значення цього механізму для кон'юнктурного аналізу важко переоцінити: біржове котирування є найдоступнішим, найчастотнішим і найменш спотвореним ціновим сигналом із наявних.

Передумовою біржової торгівлі є стандартизація товару. Предметом біржового контракту виступає не конкретна партія, а стандартизована одиниця з фіксованими якісними параметрами, обсягом, місцем і строком постачання. Ця обставина пояснює обмеженість переліку біржових товарів: стандартизації піддаються однорідні маси, а не диференційована продукція. Історично коло біржових товарів охоплює зернові й олійні культури, цукор, каву, какао, бавовну,

кольорові й дорогоцінні метали, нафту й нафтопродукти, природний газ, окремі види сировини для хімічної промисловості [6].

Механізм формування котирування ґрунтується на зустрічному потоці заявок. Ціна встановлюється на рівні, за якого обсяг заявок на купівлю дорівнює обсягу заявок на продаж; за зміни цього співвідношення ціна зміщується до нового рівня рівноваги. Публічність процедури й безперервність торгів забезпечують швидке відображення в ціні нової інформації, і саме тому біржовий ринок вважають найінформативнішим сегментом товарного ринку.

Для кон'юнктурного аналізу принциповим є розрізнення двох типів біржових цін. **Ціна за негайної поставки** відображає поточне співвідношення попиту й пропозиції на фізичний товар. **Ціна за строковими контрактами** відображає очікування учасників щодо майбутнього стану ринку. Співвідношення між ними становить самостійний аналітичний показник: перевищення строкових цін над поточними свідчить про очікування зростання або про наявність витрат зберігання, зворотне співвідношення вказує на дефіцит поточної пропозиції й напруженість ринку. Перехід від першого стану до другого є одним із найнадійніших ранніх сигналів кон'юнктурного зрушення на сировинних ринках [3].

Строкові біржові контракти виконують дві функції, розмежування яких важливе для правильного тлумачення біржової статистики. Перша функція є ціноутворювальною й забезпечувальною: строковий контракт дозволяє учаснику

фізичного ринку зафіксувати ціну майбутньої операції, тобто перекласти ціновий ризик на іншу сторону. Друга функція є спекулятивною: учасник, що не має відношення до фізичного обігу, приймає на себе ціновий ризик з розрахунку на дохід від зміни ціни. Присутність спекулятивного капіталу підвищує ліквідність і згладжує коливання за звичайних умов, але в періоди напруженості може посилювати амплітуду цінових рухів, оскільки рішення таких учасників орієнтуються не на стан фізичного ринку, а на динаміку самої ціни [10]. Це явище становить одну з причин, з якої біржова ціна періодично відхиляється від рівня, обґрунтованого співвідношенням фізичного попиту й пропозиції.

Таблиця 4.4

Основні центри біржової торгівлі та їх товарна спеціалізація

Центр торгівлі	**Розташування**	**Основні товарні групи**	**Кон'юнктурне значення котирувань**
Ринок кольорових металів	Лондон	Мідь, алюміній, цинк, свинець, нікель, олово	Світовий орієнтир для контрактів на метали
Товарна біржа	Чикаго	Зернові, олійні, продукція тваринництва	Орієнтир для аграрних ринків
Товарна біржа	Нью-Йорк	Нафта, нафтопродукти, дорогоцінні метали	Орієнтир для енергетичних ринків Заходу
Міжнародна біржа	Лондон	Нафта європейського	Орієнтир для європейського

Продовження таблиці 4.4

Центр торгівлі	**Розташування**	**Основні товарні групи**	**Кон'юнктурне значення котирувань**
Ринок кольорових металів	Лондон	базису, природний газ	енергетичного ринку
Товарна біржа	Шанхай, Далянь	Метали, аграрна продукція	Орієнтир для азійського сегмента, зростає роль
Біржа	Куала-Лумпур	Пальмова олія	Орієнтир для ринку рослинних олій

Джерело: систематизовано авторами.

Слід зауважити, що біржовий механізм не є нейтральним щодо структури ринку. Зосередження торгівлі в кількох центрах, розташованих у розвинених країнах, означає, що умови формування світової ціни визначаються правилами цих юрисдикцій, валютою розрахунків і часовими поясами відповідних майданчиків. Для країн, що є великими виробниками сировини, але не мають власних розвинених біржових інститутів, це створює становище цінового підпорядкування: вони приймають ціну, сформовану поза їхньою участю. Спроби створення регіональних біржових центрів, зокрема в Азії, слід розглядати саме в цьому контексті [11].

4.5. Цінові індекси, паритети й умови торгівлі

Одинична ціна характеризує окремий товар. Для оцінювання кон'юнктури ринку загалом або зіставлення

динаміки різних ринків потрібні узагальнювальні показники, побудовані на основі агрегування цін.

Індекси цін будуються як зважене співвідношення цін звітного й базисного періодів. Вибір системи зважування визначає економічний зміст показника: індекс із вагами базисного періоду показує, як змінилася вартість незмінного набору товарів, індекс із вагами звітного періоду враховує зміну структури обігу. Для кон'юнктурного аналізу практичне значення має розрізнення індексів експортних цін, імпортних цін, цін виробника й споживчих цін, оскільки їх динаміка може розходитися суттєво й саме характер розходження є аналітично змістовним [2].

Особливе місце посідають **індекси міжнародних товарних ринків**, які розраховуються міжнародними організаціями й спеціалізованими агенціями на основі кошика сировинних товарів. Їхня перевага полягає в зіставності в часі й наявності тривалих рядів, що дозволяє оцінювати довгострокові зрушення. Обмеження стосується складу кошика: зміна структури світового споживання поступово знижує репрезентативність фіксованого набору товарів, а перегляд складу порушує зіставність ряду.

Умови торгівлі визначаються як співвідношення індексу експортних цін до індексу імпортних цін країни. Цей показник має пряме кон'юнктурне тлумачення: його зростання означає, що за одиницю експорту країна отримує більший обсяг імпорту, тобто відбувається сприятливе для неї цінове зрушення. Динаміка умов торгівлі є одним із головних каналів,

через які кон'юнктура світових товарних ринків впливає на національне господарство, і для країн із вузькою експортною спеціалізацією цей вплив може перевищувати вплив внутрішніх чинників [12].

Аналітичне значення показника умов торгівлі полягає у виявленні асиметрії. Країни, що експортують сировину й імпортують готову продукцію, зазнають систематичного погіршення умов торгівлі в періоди спаду сировинної кон'юнктури, тоді як країни з протилежною структурою обміну в ті самі періоди отримують виграш. Ця обставина є одним із класичних сюжетів теорії міжнародної торгівлі й водночас практичною проблемою для країн із сировинною спеціалізацією експорту, до яких значною мірою належить і Україна [13].

Таблиця 4.5

Показники агрегованого аналізу цін

Показник	**Формула побудови**	**Що вимірює**	**Кон'юнктурне тлумачення**
Індекс експортних цін	Зважене співвідношення цін експорту	Зміну цінового рівня експорту	Зростання свідчить про поліпшення зовнішньої кон'юнктури для експортера
Індекс імпортних цін	Зважене співвідношення цін імпорту	Зміну вартості імпорту	Зростання підвищує витрати виробництва в галузях з імпортною складовою
Умови торгівлі	Відношення індексів	Купівельну спроможність експорту	Основний канал передавання

Продовження таблиці 4.5

Показник	**Формула побудови**	**Що вимірює**	**Кон'юнктурне тлумачення**
	експортних та імпортних цін		зовнішньої кон'юнктури
Індекс сировинних ринків	Зважений кошик сировинних товарів	Загальний стан сировинної кон'юнктури	Випереджальний сигнал для галузей з високою сировинною складовою
Паритет купівельної спромож-ності	Співвідношення цін ідентичних кошиків	Відхилення валютного курсу від цінового паритету	Індикатор цінової конкурентоспромож-ності

Джерело: систематизовано авторами.

Паритет купівельної спроможності застосовується для зіставлення цінових рівнів різних країн шляхом порівняння вартості ідентичного набору товарів і послуг. Для кон'юнктурного аналізу цей показник важливий у зв'язку з валютним курсом: тривале відхилення курсу від паритетного співвідношення означає, що товари відповідної країни на світовому ринку є відносно дорожчими або дешевшими, ніж це випливає з внутрішніх умов виробництва. Реальний ефективний валютний курс, побудований як зважене за структурою торгівлі співвідношення курсів із поправкою на цінові рівні, є найпоширенішим показником цінової конкурентоспроможності національної продукції [14].

4.6. Особливості ціноутворення на ринках різного типу

Наскрізна теза цієї книги полягає в тому, що товарні ринки мають власні джерела динаміки й не можуть аналізуватися за єдиною процедурою. Стосовно ціноутворення ця теза набуває конкретного змісту: механізми формування ціни на ринках істотно різняться, і застосування до всіх них однакової аналітичної схеми дає формально коректний, але змістовно порожній результат.

Аграрні ринки. Ціна формується під переважним впливом пропозиції, яка залежить від погодних умов і має виражену сезонність. Еластичність попиту на продовольчі товари низька, тому навіть помірні коливання врожаю спричиняють значні цінові рухи. Додатковим чинником є державна підтримка виробника й регулювання доступу на ринок, унаслідок чого внутрішні ціни в багатьох країнах стійко відхиляються від світових. Аналіз цін на аграрних ринках потребує обов'язкового врахування сезонного компонента й перехідних запасів, співвідношення яких із річним споживанням є одним із найнадійніших випереджальних показників [15].

Енергетичні ринки. Ціна значною мірою є результатом рішень обмеженого кола великих виробників, координація яких здатна змінювати рівновагу незалежно від поточного стану попиту. Еластичність попиту в короткому періоді вкрай низька, що зумовлює високу амплітуду цінових коливань. Геополітичний чинник входить у ціну не як зовнішній шок, а як постійно присутня складова премії за ризик. Ринок природного

газу додатково характеризується регіональною сегментацією й високою часткою довгострокових контрактів із формулами прив'язки, що уповільнює передавання цінових сигналів [5].

Ринки металів. Ціна визначається співвідношенням інвестиційного циклу й попиту з боку будівництва та промисловості. Особливістю є значна роль запасів на біржових складах: їх динаміка виступає випереджальним індикатором цінового руху. Метали, віднесені до критичної сировини, формують окремий сегмент, у якому ціна відображає не тільки ринкові умови, а й обмеження доступу, запроваджені країнами-виробниками [11].

Ринки продукції машинобудування. Ціна є контрактною і встановлюється переважно на витратній основі з урахуванням конкурентного оточення. Однорідність низька, тому світової ціни в строгому розумінні не існує. Аналіз потребує роботи з цінами на умовно зіставні позиції й обов'язкового врахування супутніх умов: строків постачання, обсягу гарантійних зобов'язань, умов кредитування покупця. Остання обставина часто має більше значення для укладення угоди, ніж номінальний рівень ціни [4].

Ринки фармацевтичної продукції. Ціноутворення визначається патентним захистом і регуляторним середовищем більшою мірою, ніж співвідношенням попиту й пропозиції. Ціна на запатентований препарат встановлюється в переговорах із національними системами охорони здоров'я і суттєво різниться між країнами. Закінчення строку патентного захисту спричиняє різке зниження ціни з виходом на ринок відтворених

препаратів, і саме дата спливу патенту, а не кон'юнктурні чинники, є головним прогностичним орієнтиром для цього сегмента [16].

Ринки цифрової продукції. Ціноутворення відхиляється від класичних схем найсуттєвіше. Гранична вартість відтворення наближається до нуля, тому витратний підхід втрачає застосовність. Натомість діють механізми, пов'язані з мережевими ефектами: постачальник може встановлювати ціну нижче витрат або нульову ціну на початковій стадії з розрахунку на закріплення користувацької бази й отримання доходу згодом. Поширення моделей підписки замінює одноразову ціну потоком платежів, що змінює саму одиницю цінового спостереження [17].

Таблиця 4.6

Порівняльна характеристика механізмів ціноутворення на ринках різного типу

Ринок	Домінантний чинник ціни	Еластичність попиту	Наявність світової ціни	Основний випереджальний показник	Головна аналітична складність
Аграрний	Пропозиція, погодні умови	Низька	Так, з поправкою на клас	Співвідношення запасів і споживання	Сезонність, державна підтримка
Енергетичний	Рішення великих виробників	Дуже низька	Так, за сортами	Динаміка запасів, рішення про обсяги видобутку	Геополітична складова премії
Метали	Інвестиційний цикл	Середня	Так, за марками	Запаси на біржових складах	Обмеження доступу до

Продовження таблиці 4.6

Ринок	Домінантний чинник ціни	Елас-тичність попиту	Наявність світової ціни	Основний випереджальний показник	Головна аналітична складність
					критичної сировини
Машинобудування	Витрати, конкурентне оточення	Середня	Ні	Портфель замовлень	Відсутність зіставних позицій
Фармацевтика	Патент, регулятор не рішення	Дуже низька	Ні	Строки спливу патентів	Розбіжність цін між юрисдикціями
Цифрова продукція	Мережеві ефекти, стратегія закріплення	Висока для замінників	Ні	Динаміка користувацької бази	Незастосовність витратного підходу

Джерело: систематизовано авторами.

Практичний висновок для аналітика полягає в необхідності попереднього визначення типу ринку перед вибором аналітичної процедури. Пошук випереджальних показників, придатних для аграрного ринку, на ринку цифрової продукції є марною роботою; так само перенесення логіки патентного циклу на ринок металів позбавлене змісту.

4.7. Цінова дискримінація, демпінг і антидемпінгове регулювання

Продавець, що діє на кількох національних ринках, стикається з різними умовами попиту, конкуренції й

регулювання. Природним наслідком є встановлення різних цін на той самий товар у різних юрисдикціях. Це явище має назву цінової дискримінації й саме собою не є ані протиправним, ані аномальним: воно відображає раціональну поведінку продавця в умовах сегментованого ринку [1].

Передумовою цінової дискримінації є неможливість або невигідність зворотного переміщення товару між сегментами. Якщо різниця цін перевищує витрати на переміщення, виникають операції зустрічного ввезення, які нівелюють різницю. Тому стійка цінова дискримінація можлива на ринках, розділених транспортними витратами, регуляторними бар'єрами, відмінностями технічних вимог або договірними обмеженнями розповсюдження. Наведений у підрозділі 3.8 матеріал про розбіжність підходів США, ЄС і КНР до регулювання товару має тут пряме продовження: регуляторна фрагментація сама створює умови для цінової сегментації.

Демпінг становить окремий випадок, за якого експортна ціна встановлюється нижче нормальної вартості товару в країні експортера або нижче витрат виробництва. Мотиви можуть різнитися: реалізація надлишкових запасів, закріплення на новому ринку, витіснення конкурента з розрахунком на подальше підвищення ціни. Для аналітика важливо, що демпінгові поставки спотворюють цінову картину ринку, і побудований на них ціновий ряд не відображає стійких умов [18].

Реакцією на демпінг є **антидемпінгове регулювання**, процедура якого передбачає встановлення трьох обставин:

факту продажу за ціною нижче нормальної вартості, наявності шкоди для галузі країни-імпортера й причинного зв'язку між ними. За доведення цих обставин запроваджується антидемпінгове мито, розмір якого має усунути демпінгову маржу.

Кон'юнктурне значення антидемпінгових процедур полягає в трьох аспектах. По-перше, запровадження мита змінює цінову структуру ринку й може спричинити переорієнтацію торговельних потоків на треті ринки, де надлишкова пропозиція тисне на ціну. По-друге, сама процедура розслідування, що триває місяцями, створює невизначеність і впливає на поведінку учасників ще до ухвалення рішення. По-третє, статистика розслідувань є цінним індикатором стану галузей: сплеск звернень свідчить про погіршення становища виробників країни-заявника раніше, ніж це відображається у показниках виробництва [18].

Таблиця 4.7

Форми цінових відхилень і заходи реагування

Форма	Зміст	Правова кваліфікація	Кон'юнктурний наслідок
Цінова дискримінація	Різні ціни на різних національних ринках	Правомірна за загальним правилом	Ускладнює побудову єдиного цінового ряду
Демпінг	Експортна ціна нижче нормальної вартості	Підстава для розслідування	Спотворює цінову картину, тисне на місцевих виробників
Субсидування експорту	Державна підтримка експортера	Підстава для компенсаційних заходів	Штучно знижує світову ціну

Продовження таблиці 4.7

Форма	**Зміст**	**Правова кваліфікація**	**Кон'юнктурний наслідок**
Антидемпінгове мито	Захисний захід країни-імпортера	Правомірне за дотримання процедури	Переорієнтація потоків на треті ринки
Захисні заходи	Обмеження за раптового зростання імпорту	Правомірні тимчасово	Скорочення пропозиції, зростання внутрішньої ціни
Цінові зобов'язання	Добровільне підвищення експортної ціни	Альтернатива миту	Стабілізація ціни без переорієнтації потоків

Джерело: систематизовано авторами.

Для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності антидемпінгова проблематика має практичний вимір, що виходить за межі аналітичного інтересу. Український експортер, який працює на ринках із розвиненою практикою торговельного захисту, повинен враховувати ризик розслідування під час формування експортної ціни. Заниження ціни задля отримання короткострокової переваги здатне спричинити багаторічне обмеження доступу до ринку, витрати на подолання якого перевищать отриманий виграш [13].

4.8. Витратні складові кінцевої ціни: транспортна, митна, регуляторна

Ціна, за якою товар потрапляє до покупця в країні призначення, суттєво відрізняється від ціни, отриманої виробником. Різниця складається з витрат, що виникають у

процесі переміщення товару через кордони, і саме її структура пояснює багато явищ, які на рівні світових цін залишаються непоміченими.

Транспортна складова розглядається докладно в наступній темі, присвяченій міжнародній логістиці, і тут окреслюється лише її вплив на ціну. Її питома вага змінюється в широких межах залежно від співвідношення вартості й маси товару: для сировинних вантажів вона може становити значну частку кінцевої ціни, для високотехнологічної продукції — незначну. Ця обставина має пряме кон'юнктурне значення: коливання фрахтових ставок відчутно впливають на конкурентоспроможність постачальників сировини й майже не впливають на ринки продукції з високою питомою вартістю [4].

Митна складова охоплює ввізне мито, а також внутрішні податки, що стягуються під час ввезення. Її розмір визначається трьома чинниками, кожен з яких є предметом самостійного аналізу: класифікаційним кодом товару, який визначає ставку; митною вартістю, яка визначає базу; країною походження, яка визначає застосовність преференцій. Матеріал підрозділів 3.6 і 3.7 щодо гармонізованої системи й митної класифікації набуває тут прикладного змісту: зміна класифікаційного коду прямо змінює економіку постачання, і в окремих випадках сильніше, ніж коливання світової ціни.

Регуляторна складова охоплює витрати на підтвердження відповідності технічним регламентам, сертифікацію, маркування, реєстрацію продукції, виконання екологічних вимог. Ці витрати мають значною мірою постійний характер,

тобто слабо залежать від обсягу поставки. Наслідок для структури ринку істотний: постійні витрати доступу створюють перевагу великих постачальників і фактично обмежують участь малих, навіть за формально відкритого ринку [19]. Розширення обсягу регуляторних вимог, зокрема пов'язаних із вуглецевим регулюванням і вимогами простежуваності, підвищує цю складову і є одним із чинників концентрації пропозиції на низці ринків.

Таблиця 4.8

Структура витрат від виробника до покупця в країні призначення

Складова	Чинники розміру	Характер (постійна / змінна)	Кон'юнктурна мінливість
Ціна виробника	Витрати виробництва, ринкова стратегія	Змінна	Висока
Внутрішнє перевезення	Відстань, вид транспорту	Змінна	Помірна
Міжнародне перевезення	Фрахтові ставки, маршрут, вид транспорту	Змінна	Дуже висока
Страхування вантажу	Вартість товару, маршрут, ризикове оточення	Змінна	Помірна
Ввізне мито	Класифікаційний код, митна вартість, походження	Змінна	Низька, змінюється рішеннями
Підтвердження відповідності	Вимоги технічних регламентів	Переважно постійна	Низька, зростає у довгому періоді

Продовження таблиці 4.8

Складова	**Чинники розміру**	**Характер (постійна / змінна)**	**Кон'юнктурна мінливість**
Складські та термінальні операції	Обсяг, тривалість зберігання	Змінна	Помірна
Торговельна націнка	Структура збутової мережі	Змінна	Помірна

Джерело: систематизовано авторами.

Для кон'юнктурного аналізу з наведеного випливає важливе застереження. Динаміка ціни виробника й динаміка ціни для кінцевого покупця можуть суттєво розходитися й навіть різнонаправлено, якщо витратні складові змінюються в протилежному напрямі. Епізоди різкого зростання фрахтових ставок дають приклад ситуації, за якої світова ціна товару залишається стабільною, тоді як його доступність у країнах, віддалених від центрів виробництва, різко погіршується. Аналітик, що спостерігає лише за котируванням, такого зрушення не помітить [20].

4.9. Аналіз цінової динаміки в системі кон'юнктурного дослідження

Попередні підрозділи описали ціну як об'єкт. Цей підрозділ переводить розгляд у площину процедури: яким чином цінова інформація вбудовується в комплексне кон'юнктурне дослідження, окреслене в підрозділі 1.7.

Вихідним етапом є **формування цінового ряду**. Вимоги до нього такі: єдність виду ціни протягом усього періоду спостереження, єдність базисних умов постачання, єдність валюти або коректне приведення до єдиної валюти, зіставність якісних характеристик товару. Порушення будь-якої з цих вимог робить подальші розрахунки беззмістовними, і саме на цьому етапі виникає більшість помилок під час практичного аналізу [3].

Іншим етапом є **розкладання динаміки на складові**. Спостережуваний ряд містить довгострокову тенденцію, циклічну складову, сезонну складову й випадковий компонент. Виокремлення кожної з них дає різні за призначенням результати: тенденція характеризує довгострокові умови галузі, циклічна складова становить власне предмет кон'юнктурного аналізу, сезонна складова дозволяє врахувати регулярні коливання під час планування операцій, залишковий компонент указує на вплив нерегулярних чинників. Методичний апарат цієї процедури докладно викладається в наступній книзі серії; тут фіксується сама необхідність розкладання й неприпустимість тлумачення сирого ряду.

Третім етапом є **зіставлення цінової динаміки з динамікою пов'язаних показників**. Ізольований аналіз ціни малоінформативний. Змістовними є співвідношення: ціна й обсяг обігу, ціна й запаси, ціна й показники виробництва, ціна й портфель замовлень, ціна одного ринку й ціна пов'язаного ринку. Кожне зі співвідношень має власне тлумачення. Зростання ціни за одночасного зростання обігу свідчить про

розширення попиту; зростання ціни за скорочення обігу вказує на обмеження пропозиції. Ця відмінність є принциповою для прогнозу: у першому випадку підвищення ціни може виявитися стійким, у другому воно зазвичай є тимчасовим і завершується поверненням до попереднього рівня після усунення обмеження [15].

Четвертим етапом є **виявлення цінових розходжень між сегментами**. Стійке розширення різниці між регіональними цінами свідчить про зростання перешкод для переміщення товару: транспортних, регуляторних або політичних. Звуження різниці вказує на посилення інтеграції відповідних сегментів. Динаміка міжсегментних розходжень є одним з небагатьох показників, що безпосередньо вимірює ступінь фрагментації світового ринку, і саме тому набула самостійного значення в останні роки [11].

Таблиця 4.9

Аналітичні співвідношення в дослідженні цінової динаміки

Співвідношення	**Спостережувана комбінація**	**Ймовірне тлумачення**	**Прогностичний висновок**
Ціна і обсяг обігу	Обидва зростають	Розширення попиту	Підвищення ціни ймовірно стійке
Ціна і обсяг обігу	Ціна зростає, обіг скорочується	Обмеження пропозиції	Підвищення ймовірно тимчасове
Ціна і запаси	Ціна зростає, запаси скорочуються	Напруженість поточної пропозиції	Продовження підвищення до відновлення запасів

Продовження таблиці 4.8

Співвідношення	Спостережувана комбінація	Ймовірне тлумачення	Прогностичний висновок
Ціна і запаси	Ціна зростає, запаси зростають	Спекулятивна складова або очікування	Підвищений ризик цінової корекції
Поточна і строкова ціна	Строкова нижче поточної	Дефіцит негайної пропозиції	Сигнал напруженості ринку
Ціни різних регіонів	Різниця розширюється	Зростання перешкод для переміщення	Посилення фрагментації сегмента
Ціна і портфель замовлень	Замовлення скорочуються за стабільної ціни	Випереджальне послаблення попиту	Очікуване зниження ціни з лагом

Джерело: систематизовано авторами.

П'ятим етапом є **перенесення цінового аналізу на рівень підприємства**. Ця вимога є наскрізною для книги: макро- і мезорівневий матеріал має бути доведений до рівня рішень суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Для підприємства цінова інформація перетворюється на конкретні рішення: про момент укладення контракту, про вибір між фіксованою ціною і формулою перегляду, про доцільність нарощування або скорочення запасів, про необхідність захисту від цінового ризику. Останнє питання виводить за межі цієї теми й розглядається в темі, присвяченій ризикам зовнішньоекономічної діяльності.

Слід зауважити, що цінова інформація має різну прогностичну цінність залежно від горизонту. У короткому періоді ціна є найшвидшим і найточнішим індикатором стану ринку. У середньому періоді її прогностична здатність

знижується, оскільки на неї починають впливати зрушення пропозиції, спричинені попередніми ціновими сигналами. У довгому періоді цінова динаміка визначається технологічними й структурними чинниками, для яких потрібен інший аналітичний апарат. Усвідомлення цієї межової залежності є ознакою кваліфікованого аналізу, тоді як екстраполяція короткострокової цінової тенденції на тривалий горизонт є типовою помилкою [12].

Контрольні запитання та завдання

1. Розкрийте зміст трьох функцій ціни та поясніть, у якому випадку сигнальна функція втрачається за збереження вимірювальної.
2. Розмежуйте поняття внутрішньої, експортної, імпортної та світової ціни. Яке аналітичне значення має розходження між ними?
3. Наведіть ознаки світової ціни й поясніть, чому кожна з них є істотною.
4. Чому для більшості товарів світова ціна існує у формі сукупності регіональних цін, а не єдиної величини?
5. Порівняйте ринки нафти й природного газу за ступенем цінової єдності. Чим пояснюється відмінність?
6. Охарактеризуйте біржові котирування, довідкові й контрактні ціни за критеріями доступності, частоти оновлення й ризику спотворення.
7. Поясніть, чому фактичні контрактні ціни зазвичай нижчі за довідкові, і як це слід ураховувати в аналізі.

8. Розкрийте зміст показника середньої одиничної вартості, розрахованого за митною статистикою. У чому його переваги й обмеження?
9. Поясніть, чому трансфертні ціни мають мінімальну кон'юнктурну інформативність.
10. Охарактеризуйте передумови біржової торгівлі та поясніть, чому коло біржових товарів є обмеженим.
11. Розкрийте зміст співвідношення поточних і строкових біржових цін. Яку інформацію воно дає аналітику?
12. Розмежуйте забезпечувальну і спекулятивну функції строкових біржових контрактів. Як присутність спекулятивного капіталу впливає на амплітуду цінових коливань?
13. Поясніть, у чому полягає становище цінового підпорядкування для країн — великих виробників сировини без власних біржових інститутів.
14. Розкрийте зміст показника умов торгівлі та поясніть його значення для країн із сировинною спеціалізацією експорту.
15. Порівняйте механізми ціноутворення на аграрному й фармацевтичному ринках за домінантним чинником і випереджальними показниками.
16. Чому витратний підхід до ціноутворення втрачає застосовність на ринках цифрової продукції?
17. Розмежуйте цінову дискримінацію й демпінг за змістом і правовою кваліфікацією.

18. Які три обставини мають бути встановлені в антидемпінговому розслідуванні? Яке кон'юнктурне значення має статистика таких розслідувань?
19. Охарактеризуйте структуру витрат від ціни виробника до ціни для покупця в країні призначення. Які складові є постійними, а які змінними?
20. Поясніть, чому постійні регуляторні витрати доступу створюють перевагу великих постачальників.
21. Наведіть вимоги до формування цінового ряду, придатного для кон'юнктурного аналізу.
22. Розкрийте зміст розкладання цінової динаміки на складові й поясніть призначення кожної з них.
23. Порівняйте два випадки: зростання ціни за зростання обігу і зростання ціни за скорочення обігу. Які прогностичні висновки випливають з кожного?
24. Поясніть, як динаміка розходження між регіональними цінами вимірює ступінь фрагментації світового ринку.
25. Чому екстраполяція короткострокової цінової тенденції на довгий горизонт є методичною помилкою?

Список використаних джерел

1. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків : навч. посіб. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2019. 288 с.
2. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків : навч. посіб. Київ : НАУ, 2020. 264 с.
3. Смєсова В. Л. Аналіз і прогнозування кон'юнктури товарних ринків. Дніпро : УДУНТ, 2021. 196 с.

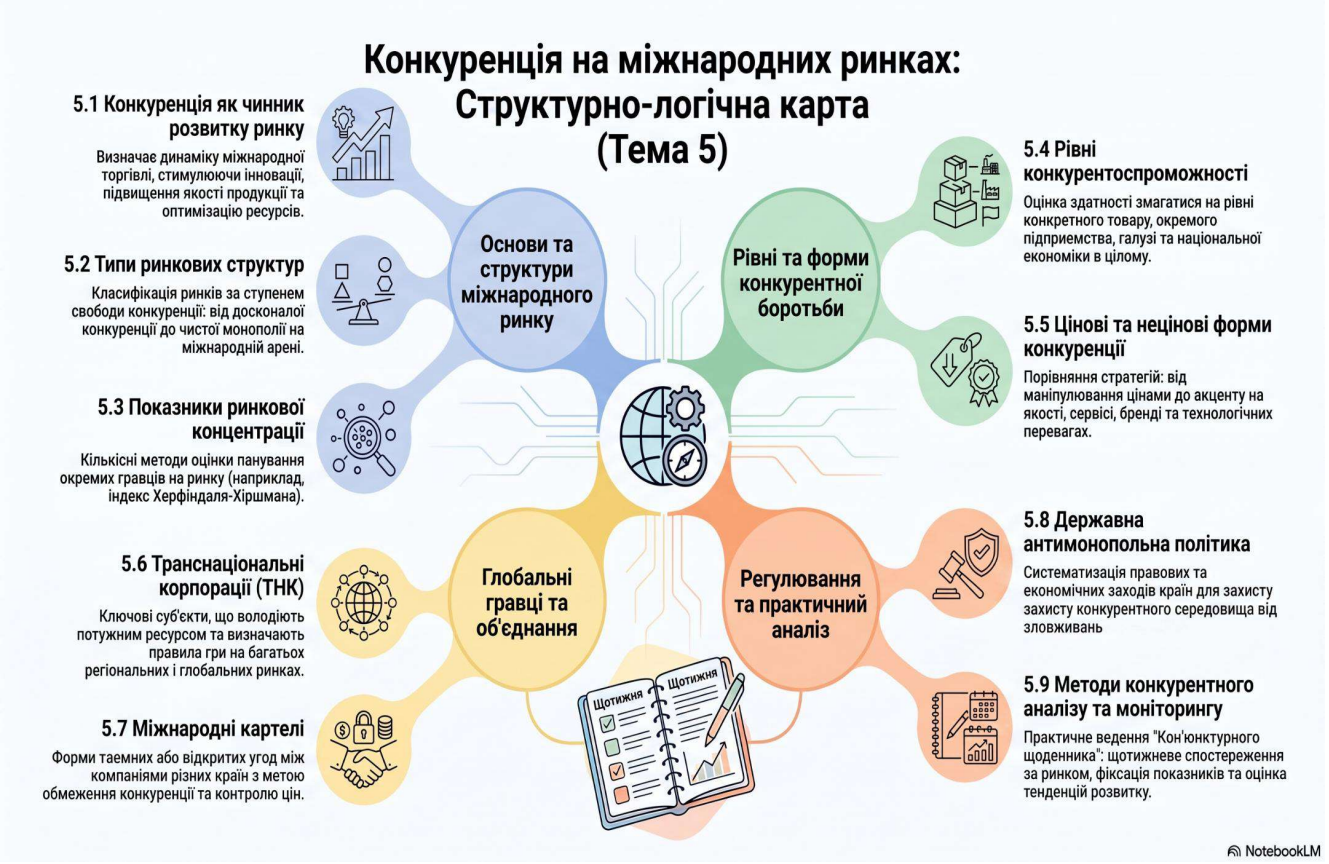
4. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку : підручник. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 322 с.
5. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Енергетична безпека в системі пріоритетів економічної політики: виклики регіональної сегментації ринків. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. № 4. С. 5–13.
6. UNCTAD. Commodities and Development Report: Escaping from the Commodity Dependence Trap. Geneva : United Nations, 2019. 172 p.
7. World Trade Organization. World Trade Report: Trade Policy and Global Value Chains. Geneva : WTO, 2019. 220 p.
8. Резнікова Н. В. Економічна взаємозалежність: від парадигмальної сутності до нових форматів. Київ : Аграр Медіа Груп, 2013. 486 с.
9. OECD. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. Paris : OECD Publishing, 2022. 658 p.
10. Rausser G., Marks S. Financialization of Commodity Markets and Price Volatility. *Annual Review of Resource Economics*. 2020. Vol. 12. P. 187–208.
11. International Energy Agency. The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions. Paris : IEA, 2021. 287 p.
12. UNCTAD. Handbook of Statistics. Geneva : United Nations, 2023. 108 p.

13. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм у системі сучасних міжнародних економічних відносин. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 400 с.
14. Bank for International Settlements. Effective Exchange Rate Indices: Methodology and Applications. Basel : BIS, 2020. 46 p.
15. Food and Agriculture Organization. Food Outlook: Biannual Report on Global Food Markets. Rome : FAO, 2023. 156 p.
16. OECD. Pharmaceutical Pricing Policies in a Global Market. Paris : OECD Publishing, 2020. 214 p.
17. Shapiro C., Varian H. Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy. Boston : Harvard Business School Press, 1999. 352 p.
18. Bown C. Global Antidumping Database. Washington : Peterson Institute for International Economics, 2023. 64 p.
19. Птащенко О. В. та ін. Логістика : навч. посіб. Тернопіль : ЗУНУ, 2024. 312 с.
20. UNCTAD. Review of Maritime Transport. Geneva : United Nations, 2023. 184 p.

Тема 5

КОНКУРЕНЦІЯ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ

5.1. Конкуренція як чинник формування кон'юнктури міжнародного ринку
5.2. Типи ринкових структур у міжнародній торгівлі
5.3. Концентрація ринку та методи її вимірювання
5.4. Рівні конкурентоспроможності: товар, підприємство, галузь, країна
5.5. Цінові й нецінові форми міжнародної конкуренції
5.6. Транснаціональні корпорації та глобальні олігополії
5.7. Картелі, товарні угоди та узгоджена поведінка на сировинних ринках
5.8. Міжнародна конкурентна політика та екстериторіальність її застосування
5.9. Конкурентний аналіз у структурі кон'юнктурного дослідження
Контрольні запитання та завдання


Конкуренція на міжнародних ринках: Структурно-логічна карта (Тема 5)
5.1 Конкуренція як чинник розвитку ринку
Визначає динаміку міжнародної торгівлі, стимулюючи інновації, підвищення якості продукції та оптимізацію ресурсів.
5.2 Типи ринкових структур
Класифікація ринків за ступенем свободи конкуренції: від досконалої конкуренції до чистої монополії на міжнародній арені.
5.3 Показники ринкової концентрації
Кількісні методи оцінки панування окремих гравців на ринку (наприклад, індекс Херфіндаля-Хіршмана).
5.6 Транснаціональні корпорації (ТНК)
Ключові суб'єкти, що володіють потужним ресурсом та визначають правила гри на багатьох регіональних і глобальних ринках.
5.7 Міжнародні картелі
Форми таємних або відкритих угод між компаніями різних країн з метою обмеження конкуренції та контролю цін.
Основи та структури міжнародного ринку
Рівні та форми конкурентної боротьби
Глобальні гравці та об'єднання
Регулювання та практичний аналіз
5.4 Рівні конкурентоспроможності
Оцінка здатності змагатися на рівні конкретного товару, окремого підприємства, галузі та національної економіки в цілому.
5.5 Цінові та нецінові форми конкуренції
Порівняння стратегій: від маніпулювання цінами до акценту на якості, сервісі, бренді та технологічних перевагах.
5.8 Державна антимонопольна політика
Систематизація правових та економічних заходів країн для захисту захисту конкурентного середовища від зловживань
5.9 Методи конкурентного аналізу та моніторингу
Практичне ведення "Кон'юнктурного щоденника": щотижневе спостереження за ринком, фіксація показників та оцінка тенденцій розвитку.
Щотижня
Щотижня
NotebookLM

5.1. Конкуренція як чинник формування кон'юнктури міжнародного ринку

Попередня тема розглянула механізм формування ціни, залишивши поза межами аналізу питання про те, ким і в яких умовах ця ціна встановлюється. Відповідь на нього дає аналіз конкурентної структури ринку. Зв'язок тут двосторонній: тип ринкової структури визначає механізм ціноутворення, а рівень і динаміка цін, своєю чергою, змінюють склад учасників ринку, витісняючи одних і залучаючи інших. Розділити ці два предмети можна лише умовно, для зручності викладу.

Для кон'юнктурного аналізу конкуренція є істотною з трьох причин. Перша полягає в тому, що конкурентна структура визначає чутливість ціни до змін попиту й пропозиції. На ринку з великою кількістю незалежних учасників зрушення попиту передається в ціну швидко й повно. На ринку з високою концентрацією значна частина зрушення поглинається зміною обсягів або запасів, а ціна змінюється із запізненням і меншою амплітудою. Аналітик, який не врахував цієї відмінності, помилково витлумачить стабільність ціни як стабільність ринку [1].

Друга причина стосується прогнозування. Реакція ринку на зовнішнє збурення залежить від того, як поведуться його учасники, а їхня поведінка визначається структурою. На конкурентному ринку скорочення попиту веде до зниження ціни й витіснення найменш ефективних виробників. На олігополістичному ринку те саме скорочення може призвести

до узгодженого обмеження випуску при збереженні ціни. Прогноз, побудований без урахування структури, у другому випадку буде хибним.

Третя причина має практичний характер і безпосередньо стосується суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка перспектив виходу на ринок, вибір цінової стратегії, визначення допустимих обсягів постачання — усі ці рішення потребують попереднього аналізу конкурентного оточення. Підприємство, що виходить на ринок із високою концентрацією й усталеними каналами збуту, стикається з обмеженнями, яких не існує на фрагментованому ринку, і його стратегія має бути іншою [2].

Слід розмежувати конкуренцію як стан ринку і конкурентоспроможність як властивість учасника. Перше поняття характеризує середовище й описується через кількість учасників, їхні частки, бар'єри доступу, ступінь однорідності продукції. Друге характеризує здатність конкретного учасника втримувати або збільшувати частку в цьому середовищі. Змішування цих понять є частою помилкою: висока конкурентоспроможність окремого виробника не свідчить про конкурентність ринку, а конкурентний ринок не гарантує конкурентоспроможності його учасників [3].

Міжнародна конкуренція відрізняється від внутрішньої, зумовленою трьома обставинами. Учасники належать до різних юрисдикцій, а отже, діють у неоднакових умовах оподаткування, регулювання й доступу до фінансування. Держави виступають самостійними учасниками конкурентного процесу через інструменти торговельної та промислової політики. Правила

конкуренції встановлюються національними органами, юрисдикція яких обмежена, унаслідок чого єдиного наглядача за міжнародною конкуренцією не існує. Ці обставини роблять аналіз міжнародної конкуренції істотно складнішим за аналіз конкуренції на національному ринку [4].

Таблиця 5.1

Вплив конкурентної структури на кон'юнктурні характеристики ринку

Характеристика	Ринок з низькою концентрацією	Ринок з високою концентрацією
Чутливість ціни до зрушень попиту	Висока, швидка	Знижена, із запізненням
Амплітуда цінових коливань	Відповідає зрушенню попиту	Згладжена в короткому періоді
Реакція на скорочення попиту	Зниження ціни, вихід учасників	Обмеження випуску за стабільної ціни
Прозорість цінової інформації	Вища, наявність котирувань	Нижча, переважання контрактних умов
Роль запасів	Обмежена	Значна, інструмент цінової стабілізації
Прогнозованість	Вища, поведінка знеособлена	Нижча, залежить від рішень окремих учасників

Джерело: систематизовано авторами.

5.2. Типи ринкових структур у міжнародній торгівлі

Класифікація ринкових структур будується за трьома ознаками: кількість продавців, ступінь однорідності продукції, наявність бар'єрів доступу. Поєднання цих ознак дає набір

типових конфігурацій, кожна з яких має власний механізм ціноутворення й власну кон'юнктурну поведінку.

Конкурентний ринок характеризується великою кількістю продавців, жоден з яких не здатен самостійно вплинути на ціну, однорідністю продукції й відсутністю істотних бар'єрів доступу. У чистому вигляді така структура в міжнародній торгівлі трапляється рідко, проте окремі сегменти сировинних ринків до неї наближаються. Ціна на таких ринках є результатом безособового узгодження, а кон'юнктурні коливання відображають зміни фундаментальних умов без істотного впливу стратегічної поведінки учасників [1].

Монополістична конкуренція передбачає значну кількість продавців за диференційованої продукції. Кожен учасник має обмежену владу над ціною на власний різновид товару, зумовлену прихильністю покупців, торговельною маркою або технічними відмінностями. Ця структура типова для ринків споживчих товарів і низки послуг. Кон'юнктурною особливістю є те, що цінова конкуренція частково заміщується неціновою, а тому зміна ринкових умов виявляється не стільки в динаміці цін, скільки в зміні часток і витрат на просування [2].

Олігополія є найпоширенішою структурою на міжнародних ринках промислової продукції та сировини. Її визначальна ознака полягає у взаємозалежності рішень: кожен учасник, ухвалюючи рішення про ціну або обсяг, зважає на очікувану реакцію конкурентів. Наслідком є характерна цінова поведінка — відносна стабільність ціни за помірних коливань попиту й різкі зрушення за суттєвої зміни умов. Олігополістичні

ринки схильні до узгодженої поведінки, як явної, так і мовчазної, що робить їх предметом особливої уваги конкурентних органів [5].

Монополія в міжнародній торгівлі рідко існує у формі єдиного продавця на світовому ринку. Значно частіше трапляються її часткові форми: монополія в межах національного ринку, захищеного бар'єрами; тимчасова монополія, зумовлена патентним захистом; монополія на певний різновид сировини, зосереджений в одній країні. Останній випадок набув особливого значення у зв'язку з проблематикою критичної сировини, розглянутою в підрозділі 2.4 [6].

Монопсонія й олігопсонія описують структури з обмеженою кількістю покупців. У міжнародній торгівлі вони трапляються на ринках, де кінцевими покупцями є держави або великі корпоративні структури: озброєння, окремі види інфраструктурного устаткування, фармацевтична продукція в системах централізованої закупівлі. Особливістю цих структур є те, що ціна визначається переговорною позицією покупця, а кон'юнктурні коливання відображають зміни в бюджетних або закупівельних рішеннях, а не в ринковому попиті [7].

Слід зауважити, що визначення структури ринку залежить від того, як окреслено сам ринок. Розширення географічних меж або товарного кола змінює висновок про концентрацію: сегмент, олігополістичний у національних межах, може виявитися конкурентним у світовому масштабі, і навпаки. Ця обставина є

Таблиця 5.2

Типи ринкових структур і їх кон'юнктурні характеристики

Структура	**Кількість продавців**	**Однорідність продукції**	**Бар'єри доступу**	**Механізм ціноутворення**	**Приклади міжнародних ринків**
Конкурентний ринок	Велика	Висока	Низькі	Безособове узгодження	Окремі сегменти аграрних ринків
Монополістична конкуренція	Значна	Низька	Помірні	Обмежена влада над ціною	Споживчі товари, ділові послуги
Олігополія	Обмежена	Різна	Високі	Взаємозалежні рішення учасників	Метали, машинобудування, енергетика
Монополія	Один	—	Дуже високі	Встановлення ціни продавцем	Патентні препарати, окремі види сировини
Олігопсонія	Велика, покупців мало	Різна	Високі для входу продавця	Переговорна позиція покупця	Озброєння, інфраструктурне устаткування

Джерело: систематизовано авторами.

не технічною деталлю, а предметом гострих спорів у практиці конкурентних органів, оскільки від окреслення ринку прямо залежить оцінка допустимості злиття або наявності зловживання домінантним становищем [5].

5.3. Концентрація ринку та методи її вимірювання

Перехід від якісного опису структури до її кількісного вимірювання здійснюється через показники концентрації. Ці показники дозволяють зіставляти ринки між собою, простежувати зміну структури в часі й формулювати перевірювані судження замість описових характеристик.

Коефіцієнт концентрації визначається як сумарна частка кількох найбільших учасників ринку. Найуживанішими є показники для трьох, чотирьох і восьми найбільших учасників. Перевагою є простота розрахунку й невимогливість до даних: достатньо знати частки провідних учасників, тоді як інформація про решту не потрібна. Обмеження полягає в нечутливості до розподілу часток усередині обраної групи: ринок, на якому чотири учасники мають по чверті, і ринок, на якому один учасник має сімдесят відсотків, а три інші по десять, дадуть однакове значення показника при істотно різних умовах конкуренції [8].

Індекс концентрації Герфіндаля — Гіршмана усуває це обмеження, оскільки визначається як сума квадратів часток усіх учасників ринку. Піднесення до квадрату надає більшої ваги великим часткам, унаслідок чого показник розрізняє наведені вище конфігурації. Він набув значення нормативного інструменту: конкурентні органи низки юрисдикцій використовують його порогові значення для попередньої оцінки допустимості злиття. Обмеженням є вимогливість до даних,

оскільки для точного розрахунку потрібні частки всіх учасників, що на міжнародних ринках зазвичай недосяжно [5].

Коефіцієнт Джині та крива концентрації застосовуються для характеристики нерівномірності розподілу часток. Вони не замінюють попередні показники, а доповнюють їх, оскільки описують саме форму розподілу, а не рівень концентрації. У кон'юнктурному аналізі вони корисні для виявлення структурних зрушень: зміна форми розподілу за незмінного рівня концентрації свідчить про перерозподіл усередині групи провідних учасників.

Показники концентрації в географічному вимірі мають для міжнародних ринків самостійне значення. Ідеться про зосередження виробництва або експорту в обмеженій кількості країн, що створює вразливість, аналогічну вразливості від концентрації виробників. Ринок, на якому діють десятки компаній, розташованих в одній країні, є концентрованим у географічному вимірі незалежно від корпоративної структури, оскільки будь-яке обмеження з боку цієї країни впливає на всю пропозицію [6].

Таблиця 5.3

Показники концентрації та їх аналітичні можливості

Показник	Спосіб побудови	Вимоги до даних	Що виявляє	Обмеження
Коефіцієнт концентрації	Сума часток найбільших учасників	Частки провідної групи	Загальний рівень концентрації	Нечутливий до розподілу всередині групи
Індекс Герфіндаля — Гіршмана	Сума квадратів	Частки всіх учасників	Рівень із урахуванням	Вимоглива інформаційна база

Продовження таблиці 5.3

Показник	Спосіб побудови	Вимоги до даних	Що виявляє	Обмеження
	часток усіх учасників		нерівномірності	
Коефіцієнт Джині	Нерівномірність розподілу часток	Повний розподіл	Форму розподілу	Не вимірює рівень концентрації
Крива концентрації	Накопичена частка за рангом учасника	Ранжований ряд часток	Наочне зіставлення ринків	Якісний, а не числовий результат
Географічна концентрація	Частки країн у виробництві або експорті	Митна й галузева статистика	Вразливість до країнових обмежень	Не враховує корпоративні зв'язки
Концентрація імпортної залежності	Частка країн-постачальників в імпорті	Митна статистика	Вразливість країни-імпортера	Не розрізняє замінності постачальників

Джерело: систематизовано авторами.

Кон'юнктурне тлумачення показників концентрації потребує обережності. Висока концентрація сама собою не означає ані зловживання, ані неефективності: вона може бути наслідком економії від масштабу або технологічних вимог до виробництва. Аналітично змістовною є не абсолютна величина показника, а її динаміка й порівняння з іншими ринками. Стійке зростання концентрації свідчить про витіснення учасників і потребує з'ясування причин: підвищення регуляторних витрат доступу, розглянуте в підрозділі 4.8, є однією з найпоширеніших [9].

Для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності показники концентрації мають прикладне значення під час оцінювання залежності від постачальників і покупців. Висока концентрація закупівель у кількох контрагентів створює ризик, який слід оцінювати нарівні з ціновим і валютним. Це положення розгортається в темі, присвяченій ризикам зовнішньоекономічної діяльності.

5.4. Рівні конкурентоспроможності: товар, підприємство, галузь, країна

Поняття конкурентоспроможності застосовується до об'єктів різного рівня, і невиправдане перенесення висновків з одного рівня на інший є джерелом систематичних помилок. Розмежування рівнів є методичною передумовою коректного аналізу.

Конкурентоспроможність товару визначається співвідношенням його споживчих характеристик і ціни порівняно з товарами-замінниками на конкретному ринку в конкретний момент. Це найконкретніший рівень, придатний для кількісного оцінювання через зіставлення технічних параметрів і цінових показників. Особливість міжнародного виміру полягає в тому, що до складу характеристик входять відповідність технічним регламентам країни призначення, наявність необхідних сертифікатів і документарне оформлення, розглянуті в Темі 3. Товар, конкурентоспроможний за технічними й ціновими параметрами, може виявитися

неконкурентоспроможним через невідповідність регуляторним вимогам [10].

Конкурентоспроможність підприємства є ширшим поняттям і охоплює здатність утримувати позицію на ринку в тривалому періоді. Вона визначається не тільки характеристиками продукції, а й організаційними чинниками: ефективністю управління, доступом до фінансування, розвиненістю збутової мережі, здатністю до оновлення продукції. Підприємство може мати конкурентоспроможну продукцію й водночас втрачати позиції через слабкість збуту або нездатність фінансувати оновлення.

Конкурентоспроможність галузі характеризує позицію сукупності підприємств країни на світовому ринку відповідної продукції. Вона вимірюється показниками частки у світовому експорті, коефіцієнтом виявленої порівняльної переваги, співвідношенням експорту й імпорту продукції галузі. Особливістю є те, що конкурентоспроможність галузі не є простою сумою конкурентоспроможності її підприємств: істотну роль відіграють міжгалузеві зв'язки, наявність постачальників, доступність кваліфікованої робочої сили й дослідницької бази [3].

Конкурентоспроможність країни є найбільш дискусійним рівнем. Заперечення проти самого поняття ґрунтуються на тому, що країни, на відміну від підприємств, не конкурують за ринки у прямому розумінні: невдача однієї країни не є виграшем іншої, а міжнародна торгівля не є грою з нульовою сумою. Прибічники поняття тлумачать його інакше —

як здатність країни забезпечувати зростання добробуту в умовах відкритої економіки, тобто як характеристику продуктивності, а не суперництва. Обидва підходи мають підстави, і для кон'юнктурного аналізу важливо усвідомлювати, який саме зміст вкладається в показники країнових рейтингів [11].

Таблиця 5.4

Рівні конкурентоспроможності та їх вимірювання

Рівень	Об'єкт оцінювання	Основні показники	Часовий горизонт	Придатність для кон'юнктурного аналізу
Товар	Конкретний виріб на конкретному ринку	Співвідношення параметрів і ціни, відповідність регламентам	Короткий	Висока, безпосередній зв'язок з ціновою динамікою
Підприємство	Суб'єкт господарювання	Частка ринку, рентабельність, оновлення продукції	Середній	Середня, потребує внутрішніх даних
Галузь	Сукупність підприємств країни	Частка у світовому експорті, виявлена порівняльна перевага	Середній і довгий	Висока для мезорівневого аналізу
Країна	Національне господарство	Продуктивність, рейтингові оцінки, структура експорту	Довгий	Обмежена, придатна для фонового аналізу

Джерело: систематизовано авторами.

Практичний висновок полягає в тому, що кон'юнктурний аналіз оперує переважно першими трьома рівнями. Показники

країнової конкурентоспроможності змінюються повільно й мають радше фонове значення: вони пояснюють стійкі відмінності між країнами, але не дають сигналів про поточні зрушення. Спроби пояснити короткострокову зміну експорту через зміну позиції країни в рейтингу є методично хибними, оскільки зіставляють показники різних часових масштабів [3].

5.5. Цінові й нецінові форми міжнародної конкуренції

Розмежування цінових і нецінових форм конкуренції має пряме кон'юнктурне значення, оскільки визначає, у яких показниках виявляється загострення конкурентної боротьби. На ринках, де переважає цінова конкуренція, воно фіксується в динаміці цін. На ринках з переважанням нецінових форм ціни можуть залишатися стабільними, тоді як конкурентна напруженість зростає й виявляється в інших показниках.

Цінова конкуренція передбачає боротьбу за покупця через зниження ціни. Її поширеність обернено пов'язана зі ступенем диференціації продукції: чим однорідніший товар, тим більшу роль відіграє ціна. На сировинних ринках цінова конкуренція є практично єдиною формою, оскільки покупцеві байдуже, від кого отримати стандартизований товар. Різновидами є пряме зниження ціни, система знижок за обсягом і строком, надання відстрочки платежу, що фактично є ціновою поступкою у формі кредитування покупця [1].

Нецінова конкуренція охоплює всі форми боротьби за покупця, не пов'язані зі зниженням ціни: підвищення якості,

розширення функціональних характеристик, скорочення строків постачання, гарантійне й післягарантійне обслуговування, навчання персоналу покупця, репутація торговельної марки. У міжнародній торгівлі до неї додаються форми, що не мають внутрішнього аналога: надійність постачання в умовах логістичних збоїв, здатність постачальника забезпечити відповідність регуляторним вимогам країни призначення, наявність документарного підтвердження походження й сталості виробництва [10].

Останній чинник набув самостійного значення за останнє десятиліття. Вимоги покупців щодо екологічних характеристик виробництва, простежуваності ланцюга постачання й дотримання соціальних стандартів перетворилися з добровільних на фактично обов'язкові для доступу на низку ринків. Постачальник, нездатний надати відповідне підтвердження, втрачає доступ незалежно від цінових умов. Для українських експортерів ця обставина є практично значущою у зв'язку з вимогами європейського ринку [9].

Конкуренція через умови постачання й фінансування посідає проміжне становище. Формально вона не є ціновою, оскільки номінальна ціна не змінюється, але економічний ефект для покупця тотожний ціновій поступці. На ринках складного устаткування умови кредитування покупця часто мають вирішальне значення під час вибору постачальника, і саме тому державна підтримка експортного кредитування є предметом міжнародних домовленостей щодо обмеження такої конкуренції [4].

Таблиця 5.5

Форми міжнародної конкуренції та їх виявлення в показниках

Форма	**Зміст**	**Типові ринки**	**У яких показниках виявляється**
Пряме зниження ціни	Зменшення ціни пропозиції	Сировинні, однорідна продукція	Цінові ряди, котирування
Система знижок	Поступки за обсягом, строком, лояльністю	Проміжна продукція	Розрив між довідковою і контрактною ціною
Відстрочка платежу	Кредитування покупця постачальником	Машинобудування, споживчі товари	Дебіторська заборгованість експортерів
Якість і функціональність	Підвищення споживчих характеристик	Машинобудування, техніка	Витрати на дослідження і розробки
Строки й надійність постачання	Скорочення строків, гарантія безперебійності	Проміжна продукція, комплектувальні	Показники логістичної ефективності
Обслуговування	Гарантійне і післягарантійне	Складне устаткування	Частка послуг у виручці постачальника
Регуляторна відповідність	Підтвердження вимог країни призначення	Продовольство, хімічна продукція	Витрати на сертифікацію, частка відмов
Сталість виробництва	Підтвердження екологічних і соціальних вимог	Продовольство, метали, текстиль	Наявність підтверджувальних документів

Продовження таблиці 5.5

Форма	Зміст	Типові ринки	У яких показниках виявляється
Умови фінансування	Кредитування покупця	Устаткування, транспортні засоби	Обсяги експортного кредитування

Джерело: систематизовано авторами.

Кон'юнктурне значення цього розмежування полягає в такому. Загострення конкуренції на ринку з переважанням нецінових форм не супроводжується зниженням цін, а виявляється у зростанні витрат постачальників на просування, обслуговування й підтвердження відповідності. Наслідком є скорочення прибутковості за стабільних цін — стан, який за поверхневого аналізу цінових рядів залишається непоміченим. Аналітик, що обмежується ціновою динамікою, у такому випадку зробить хибний висновок про стабільність ринку [2].

5.6. Транснаціональні корпорації та глобальні олігополії

Значна частина міжнародної торгівлі здійснюється не між незалежними національними виробниками, а в межах або за участі транснаціональних корпоративних структур. Ця обставина змінює зміст конкуренції на міжнародних ринках і потребує окремого розгляду.

Транснаціональна структура характеризується розміщенням стадій виробництва в різних країнах за єдиного управління. Наслідком для конкурентного аналізу є те, що переміщення товарів між підрозділами такої структури є

внутрішньокорпоративною операцією, яка обліковується як міжнародна торгівля, але не є актом ринкового обміну. Ціни таких операцій, розглянуті в підрозділі 4.3, формуються за внутрішніми правилами. Частка внутрішньокорпоративних операцій у світовій торгівлі є значною й особливо високою в галузях зі складними виробничими ланцюгами: автомобілебудуванні, електроніці, фармацевтиці [12].

Для кон'юнктурного аналізу з цього випливають три висновки. Перший: статистика зовнішньої торгівлі країн із високою присутністю транснаціональних структур відображає не стільки ринкові процеси, скільки внутрішньокорпоративні рішення про розміщення виробництва. Другий: зрушення в таких потоках можуть відбуватися стрибкоподібно внаслідок одного корпоративного рішення, що погано узгоджується з припущенням про поступовість кон'юнктурних змін. Третій: реакція таких структур на зовнішні збурення відрізняється від реакції незалежних виробників, оскільки вони мають можливість переміщувати виробництво й перерозподіляти постачання між підрозділами.

Глобальна олігополія становить типову структуру для низки міжнародних ринків. Її ознаками є обмежена кількість учасників, що діють у глобальному масштабі, високі бар'єри доступу, зумовлені технологічними вимогами або обсягом необхідних інвестицій, і взаємозалежність стратегічних рішень. Такі структури склалися в цивільному авіабудуванні, виробництві напівпровідникового устаткування,

гірничодобувній промисловості, виробництві сільськогосподарської техніки, торгівлі зерном [12].

Кон'юнктурна поведінка глобальних олігополій має характерні особливості. Ціни виявляють стійкість до помірних коливань попиту, оскільки учасники уникають цінового суперництва, наслідки якого негативні для всіх. Натомість конкуренція зосереджується в неціновій площині: технологічному оновленні, укладенні довгострокових угод, придбанні активів у ланцюзі постачання. Різкі цінові зрушення відбуваються рідко, але за настання мають велику амплітуду, оскільки означають перехід до іншої моделі поведінки [5].

Таблиця 5.6

Ринки з глобальною олігополістичною структурою

Ринок	Приблизна кількість провідних учасників	Головний бар'єр доступу	Форма конкуренції	Кон'юнктурна особливість
Цивільне авіабудування	Два–три	Обсяг інвестицій, сертифікація	Технологічна, портфель замовлень	Цикл, зумовлений замовленнями, а не поточним попитом
Устаткування для виробництва напівпровідників	Кілька	Технологічний розрив	Технологічна	Крайня чутливість до експортних обмежень
Видобуток залізної руди	Три–чотири	Доступ до родовищ, інфраструктура	Обсяги, витрати видобутку	Стабільність пропозиції, цінова волатильність
Міжнародна торгівля зерном	Кілька	Логістична інфраструктура, фінансування	Логістична, доступ до фінансування	Роль запасів і фрахту

Продовження таблиці 5.6

Ринок	Приблизна кількість провідних учасників	Головний бар'єр доступу	Форма конкуренції	Кон'юнктурна особливість
Виробництво сільськогосподарської техніки	Кілька	Збутова й сервісна мережа	Обслуговування, фінансування покупця	Залежність від аграрної кон'юнктури
Морські контейнерні перевезення	Кілька альянсів	Флот, портові домовленості	Ставки, надійність розкладу	Різкі зрушення ставок за збоїв

Джерело: систематизовано авторами.

Особливої уваги потребує становище учасників із країн, що не належать до провідних. Український експортер на ринку з глобальною олігополістичною структурою здебільшого не є її учасником, а виступає постачальником проміжної продукції або конкурентом у периферійному сегменті. Його становище характеризується залежністю від рішень, ухвалених поза його участю, і обмеженою здатністю впливати на цінові умови. Розуміння цієї асиметрії є передумовою реалістичного стратегічного планування [13].

5.7. Картелі, товарні угоди та узгоджена поведінка на сировинних ринках

Узгоджена поведінка учасників ринку є формою, за якої конкуренція замінюється координацією. На міжнародних сировинних ринках вона має тривалу історію й зберігає значення донині, що робить її обов'язковим предметом кон'юнктурного аналізу.

Картель є угодою незалежних виробників про обмеження конкуренції шляхом узгодження обсягів виробництва, розподілу ринків або встановлення цін. Економічна логіка картелю полягає в тому, що узгоджене обмеження випуску підвищує ціну більше, ніж скорочується обсяг, унаслідок чого сукупний дохід учасників зростає. Внутрішньою суперечністю картелю є стимул кожного учасника перевищити узгоджену квоту за високої ціни, і саме ця обставина визначає нестійкість більшості картельних домовленостей [14].

У межах національних юрисдикцій картельні угоди заборонені конкурентним законодавством. На міжнародному рівні становище інше: угоди між суверенними державами про регулювання видобутку не підпадають під національне конкурентне право, оскільки їх учасниками є держави, а не підприємства. Ця обставина пояснює, чому міждержавні угоди щодо енергетичної сировини існують легально й відкрито, тоді як аналогічні домовленості між компаніями є протиправними.

Міжнародні товарні угоди становлять іншу форму координації, яка історично мала на меті не максимізацію доходу виробників, а стабілізацію цін в інтересах як виробників, так і споживачів. Механізмами були буферні запаси, придбання яких стримувало падіння ціни, а продаж — зростання, та експортні квоти. Досвід функціонування таких угод щодо олова, какао, кави й цукру виявив спільні проблеми: недостатність фінансових ресурсів для протистояння тривалим тенденціям, розбіжність інтересів учасників і накопичення запасів, що згодом тиснули на

ринок. Більшість угод припинили цінові функції, зберігшись як форуми обміну інформацією [14].

Мовчазна координація не потребує явної угоди й виникає на олігополістичних ринках через взаємне спостереження учасників. Кожен утримується від цінового суперництва, очікуючи аналогічної поведінки від інших. Виявлення такої координації є складним завданням для конкурентних органів, оскільки зовнішні ознаки паралельної цінової поведінки можуть пояснюватися однаковою реакцією на спільні зовнішні умови. Для кон'юнктурного аналізу мовчазна координація важлива тим, що пояснює стійкість цін на олігополістичних ринках за відсутності будь-якої формальної угоди [5].

Таблиця 5.7

Форми узгодженої поведінки на міжнародних ринках

Форма	**Учасники**	**Правовий статус**	**Механізм дії**	**Стійкість**	**Кон'юнктурний наслідок**
Міждержавна угода про видобуток	Держави	Правомірна	Квоти на видобуток	Помірна	Підтримання ціни, обмеження пропозиції
Картель компаній	Підприємства	Заборонена	Ціни, квоти, розподіл ринків	Низька	Завищення ціни, розкриття веде до різкої корекції
Товарна угода зі стабілізації	Держави-виробники і споживачі	Правомірна	Буферні запаси, експортні квоти	Низька історично	Тимчасове згладжування, накопичення запасів

Продовження таблиці 5.7

Форма	**Учасники**	**Правовий статус**	**Механізм дії**	**Стійкість**	**Кон'юнктурний наслідок**
Експортна асоціація	Виробники, іноді за державної підтримки	Різний за юрисдикціями	Узгодження умов експорту	Помірна	Підвищення переговорної позиції
Мовчазна координація	Учасники олігополії	Складно доводиться	Взаємне очікування	Висока за стабільних умов	Стійкість цін за коливань попиту

Джерело: систематизовано авторами.

Для аналітика важливо вміти розпізнавати ознаки узгодженої поведінки за непрямими показниками. До них належать: стійкість цінових часток учасників протягом тривалого періоду, одночасність цінових змін, слабка реакція цін на зміну витрат окремих учасників, наявність періодичних зустрічей у межах галузевих об'єднань. Жодна з ознак сама собою не є доказом, але їх поєднання суттєво підвищує ймовірність координації й має враховуватися при прогнозуванні реакції ринку на зовнішні збурення [15].

5.8. Міжнародна конкурентна політика та екстериторіальність її застосування

Конкурентні правила встановлюються національними органами, а міжнародні ринки виходять за межі національних юрисдикцій. Це протиріччя становить основну проблему

міжнародної конкурентної політики й має прямі наслідки для кон'юнктурного аналізу.

Розв'язанням, до якого дійшла практика, є принцип впливу: юрисдикція поширюється на дії, вчинені за кордоном, якщо вони мають наслідки на внутрішньому ринку. Наслідком є **екстериторіальне застосування** конкурентного права: злиття компаній, зареєстрованих в одній країні, потребує дозволу органів кількох юрисдикцій, у яких ці компанії мають обіг. Практика показує, що заперечення органу однієї великої юрисдикції здатне заблокувати угоду, схвалену рештою, оскільки відмова від доступу до великого ринку робить угоду економічно недоцільною [4].

Розбіжність підходів між основними юрисдикціями є істотною й багато в чому продовжує лінію, окреслену в підрозділі 3.8 щодо регулювання товару. Американський підхід традиційно зосереджений на наслідках для добробуту споживача, вимірюваних переважно через ціну. Європейський надає більшої ваги збереженню самої конкурентної структури й становищу конкурентів, а в останні роки доповнений інструментами, спрямованими на цифрові ринки та іноземні субсидії. Китайський поєднує конкурентні критерії з міркуваннями промислової політики й національної безпеки. Ці розбіжності означають, що та сама угода може отримати різну оцінку в різних юрисдикціях [16].

Для кон'юнктурного аналізу конкурентна політика важлива у трьох аспектах. По-перше, рішення конкурентних органів безпосередньо змінюють структуру ринків: дозволене злиття

підвищує концентрацію, заблоковане зберігає наявну структуру. По-друге, самі процедури розгляду тривають місяцями й створюють період невизначеності, протягом якого поведінка учасників змінюється. По-третє, статистика й характер рішень є індикатором регуляторного клімату, що впливає на очікування щодо майбутньої структури галузей [17].

Окремим напрямом, що набув значення в останні роки, є **контроль за іноземними субсидіями та інвестиціями**. Логіка полягає в тому, що учасник, який отримує державну підтримку у своїй країні, конкурує на чужому ринку в нерівних умовах. Запровадження механізмів перевірки таких випадків фактично поширює конкурентне регулювання на сферу, що раніше належала до торговельної політики. Наслідком є розмивання межі між конкурентним і торговельним регулюванням, що ускладнює аналіз, оскільки той самий захід може розглядатися і як конкурентний, і як протекціоністський [13].

Таблиця 5.8

Порівняння підходів основних юрисдикцій до конкурентної політики

Критерій	Сполучені Штати Америки	Європейський Союз	Китайська Народна Республіка
Основний критерій оцінювання	Добробут споживача, ціновий ефект	Збереження конкурентної структури	Поєднання конкурентних критеріїв і промислової політики
Ставлення до домінантного становища	Саме собою не заборонене	Особлива відповідальність домінанта	Оцінюється з урахуванням галузевих

Продовження таблиці 5.7

Критерій	**Сполучені Штати Америки**	**Європейський Союз**	**Китайська Народна Республіка**
			пріоритетів
Контроль за злиттями	Пороги обігу, оцінка ефектів	Пороги обігу, оцінка ефектів і структури	Пороги обігу, додатково безпекові критерії
Регулювання цифрових ринків	Переважно через загальні норми	Спеціальні правила для великих платформ	Галузеве регулювання платформ
Іноземні субсидії	Інструменти торговельного захисту	Спеціальний механізм перевірки	Не є окремим напрямом
Екстериторіальність	Принцип впливу	Принцип впливу	Принцип впливу

Джерело: систематизовано авторами.

Практичний висновок для українського суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності полягає в необхідності враховувати конкурентне регулювання ринків призначення. Ідеться не лише про великі угоди, що потребують дозволу, а й про повсякденні комерційні практики: умови дистриб'юторських договорів, обмеження перепродажу, узгодження цін із контрагентами. Практики, звичні на внутрішньому ринку, можуть кваліфікуватися як порушення в юрисдикції призначення, і наслідком стануть не лише санкції, а й втрата доступу до ринку [16].

5.9. Конкурентний аналіз у структурі кон'юнктурного дослідження

Завершальний підрозділ переводить викладений матеріал у площину процедури, доводячи його, відповідно до наскрізної вимоги книги, до рівня рішень підприємства.

Перший етап — окреслення ринку. Визначаються товарні межі, тобто коло продукції, що є взаємозамінною з погляду покупця, і географічні межі, тобто територія, у якій умови конкуренції є однорідними. Цей етап є вирішальним, оскільки всі подальші висновки залежать від його результату. Практичним критерієм товарних меж є реакція покупців на зміну відносних цін: якщо підвищення ціни одного товару спричиняє перехід на інший, обидва належать до одного ринку. Критерієм географічних меж є наявність торговельних потоків і зіставність цін після врахування транспортних витрат [5].

Другий етап — визначення складу учасників і часток. Джерелами є галузева статистика, корпоративна звітність, дані спеціалізованих агенцій і митна статистика в частині країнового походження. Складність полягає в неповноті даних щодо міжнародних ринків та в необхідності узгодження показників, зібраних за різними методиками. Практичним рішенням є побудова часток за кількома альтернативними базами з оцінкою розбіжності результатів.

Третій етап — розрахунок показників концентрації та їх динаміки. Абсолютні значення тлумачаться обережно, натомість аналітично змістовною є динаміка й порівняння з

іншими ринками. Зростання концентрації потребує з'ясування причин: витіснення учасників, злиття, підвищення регуляторних витрат доступу.

Четвертий етап — аналіз бар'єрів доступу. Визначається, які саме перешкоди обмежують появу нових учасників: обсяг необхідних інвестицій, технологічні вимоги, доступ до сировини, розвиненість збутової мережі, регуляторні вимоги. Цей етап має особливе значення для прогнозування, оскільки саме бар'єри визначають, чи призведе тривале підвищення прибутковості до появи нових пропонентів [1].

П'ятий етап — аналіз поведінки учасників. Досліджується характер цінової політики, наявність ознак узгодженої поведінки, форми нецінової конкуренції, стратегії розширення. Матеріалом є цінові ряди, корпоративні повідомлення, галузева періодика, рішення конкурентних органів.

Шостий етап — визначення становища власного підприємства. Тут конкурентний аналіз перетворюється на інструмент ухвалення рішень. Оцінюються: реалістичність досягнення певної частки, вразливість до дій провідних учасників, залежність від обмеженого кола постачальників або покупців, відповідність регуляторним вимогам ринку призначення, ризик потрапляння під торговельні захисні заходи.

Слід зауважити на співвідношенні конкурентного й кон'юнктурного аналізу за часовим горизонтом. Конкурентна структура змінюється повільніше за кон'юнктурні показники:

Таблиця 5.9

Етапи конкурентного аналізу та їх результати

Етап	Основне питання	Джерела даних	Результат	Основна складність
Окреслення ринку	Що і де є єдиним ринком?	Цінові ряди, торговельні потоки	Товарні й географічні межі	Залежність усіх висновків від цього етапу
Склад учасників і частки	Хто і в якій пропорції?	Галузева й митна статистика, звітність	Розподіл часток	Неповнота даних щодо міжнародних ринків
Показники концентрації	Наскільки концентрований ринок?	Розподіл часток	Числова характеристика структури	Тлумачення абсолютних значень
Бар'єри доступу	Чи можлива поява нових учасників?	Технологічні й регуляторні вимоги	Оцінка потенційної конкуренції	Врахування прихованих бар'єрів
Поведінка учасників	Як учасники конкурують?	Цінові ряди, галузева періодика	Характеристика конкурентного процесу	Розмежування координації та спільної реакції
Становище підприємства	Які можливості й вразливості?	Внутрішні дані, результати попередніх етапів	Основа для стратегічних рішень	Реалістичність самооцінки

Джерело: систематизовано авторами.

частки й концентрація стабільні протягом років, тоді як ціни й обсяги коливаються щомісяця. Тому конкурентний аналіз не потребує такої частоти оновлення, як ціновий моніторинг, і виконує стосовно нього роль структурної рамки. Він пояснює, чому ринок реагує на збурення саме так, а не інакше, тоді як кон'юнктурний аналіз фіксує самі збурення. Поєднання обох є

передумовою якісного прогнозу, розгляд якого продовжується в наступних темах і розгортається в третій книзі серії [17].

Контрольні запитання та завдання

1. *Поясніть, чому конкурентна структура ринку визначає чутливість ціни до змін попиту й пропозиції.*
2. *Розмежуйте поняття конкуренції як стану ринку і конкурентоспроможності як властивості учасника.*
3. *Які три обставини відрізняють міжнародну конкуренцію від конкуренції на національному ринку?*
4. *Порівняйте реакцію конкурентного й олігополістичного ринків на скорочення попиту.*
5. *Охарактеризуйте основні типи ринкових структур за кількістю продавців, однорідністю продукції та бар'єрами доступу.*
6. *Чому монополія в міжнародній торгівлі рідко існує у формі єдиного продавця на світовому ринку? Які її часткові форми поширені?*
7. *Наведіть приклади олігопсонії на міжнародних ринках і поясніть особливості ціноутворення за такої структури.*
8. *Поясніть, чому висновок про концентрацію ринку залежить від способу окреслення його меж.*
9. *Порівняйте коефіцієнт концентрації та індекс Герфіндаля — Гіршмана за аналітичними можливостями й вимогами до даних.*
10. *Розкрийте зміст географічної концентрації та поясніть, чому вона має самостійне значення для міжнародних ринків.*

11. *Чому висока концентрація сама собою не свідчить про зловживання або неефективність?*
12. *Розмежуйте чотири рівні конкурентоспроможності й наведіть показники для кожного.*
13. *Поясніть, чому конкурентоспроможність галузі не є простою сумою конкурентоспроможності її підприємств.*
14. *Викладіть аргументи проти застосування поняття конкурентоспроможності до країни та контраргументи прибічників цього поняття.*
15. *Чому спроба пояснити короткострокову зміну експорту через зміну позиції країни в рейтингу є методично хибною?*
16. *Порівняйте цінові й нецінові форми конкуренції за тим, у яких показниках виявляється загострення конкурентної боротьби.*
17. *Поясніть, чому відстрочка платежу є фактично ціновою поступкою, і як це слід ураховувати в аналізі.*
18. *Розкрийте значення підтвердження сталості виробництва як форми нецінової конкуренції на сучасних ринках.*
19. *Чому загострення конкуренції на ринку з переважанням нецінових форм може залишитися непоміченим за аналізу лише цінових рядів?*
20. *Які три висновки для кон'юнктурного аналізу випливають із високої частки внутрішньокорпоративних операцій у міжнародній торгівлі?*
21. *Охарактеризуйте кон'юнктурну поведінку глобальних олігополій. Чому цінові зрушення на таких ринках рідкісні, але значні за амплітудою?*

22. *Розкрийте внутрішню суперечність картелю та поясніть, чим вона зумовлює нестійкість картельних домовленостей.*
23. *Чому міждержавні угоди про регулювання видобутку є правомірними, тоді як аналогічні домовленості між компаніями заборонені?*
24. *Проаналізуйте досвід міжнародних товарних угод зі стабілізації цін. Які спільні проблеми виявилися в їх функціонуванні?*
25. *Назвіть непрямі ознаки узгодженої поведінки учасників ринку. Чому жодна з них сама собою не є доказом?*
26. *Розкрийте зміст принципу впливу та поясніть, як він зумовлює екстериторіальне застосування конкурентного права.*
27. *Порівняйте підходи Сполучених Штатів Америки, Європейського Союзу і Китаю до конкурентної політики за основним критерієм оцінювання.*
28. *Поясніть, чому запровадження контролю за іноземними субсидіями розмиває межу між конкурентним і торговельним регулюванням.*
29. *Викладіть послідовність етапів конкурентного аналізу та обґрунтуйте, чому окреслення ринку є вирішальним етапом.*
30. *Поясніть співвідношення конкурентного й кон'юнктурного аналізу за часовим горизонтом і роль кожного з них у прогнозуванні.*

Список використаних джерел

1. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків : навч. посіб. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2019. 288 с.

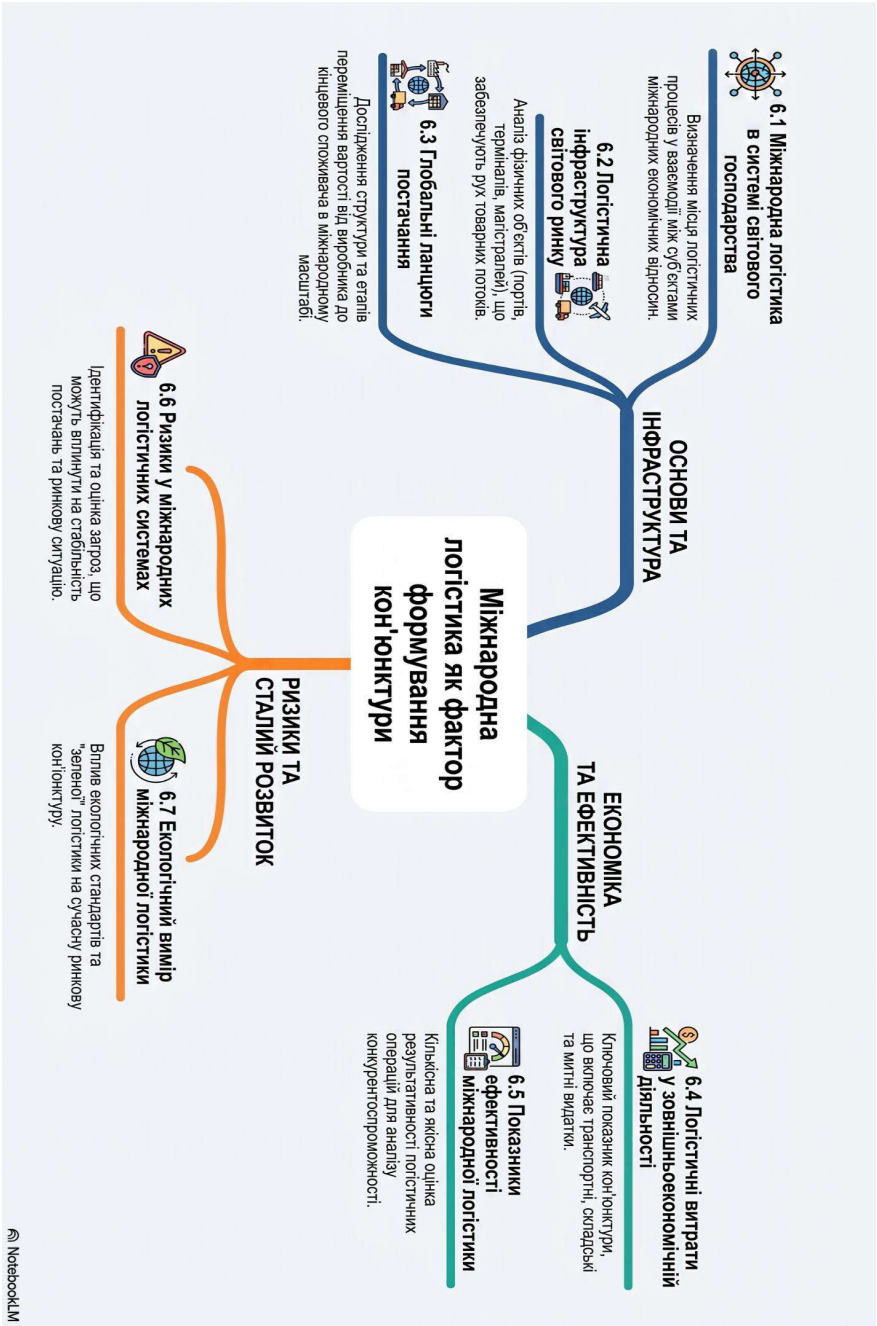
2. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку : підручник. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. 322 с.
3. Резнікова Н. В. Економічна взаємозалежність: від парадигмальної сутності до нових форматів. Київ : Аграр Медіа Груп, 2013. 486 с.
4. OECD. Competition Law and Policy in a Globalised Economy. Paris : OECD Publishing, 2021. 186 p.
5. OECD. Market Definition and Market Power in Digital and Traditional Markets. Paris : OECD Publishing, 2022. 148 p.
6. International Energy Agency. The Role of Critical Minerals in Clean Energy Transitions. Paris : IEA, 2021. 287 p.
7. World Bank. Public Procurement and Market Structure in International Trade. Washington : World Bank Group, 2020. 132 p.
8. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків : навч. посіб. Київ : НАУ, 2020. 264 с.
9. World Trade Organization. World Trade Report: Trade Policy and Global Value Chains. Geneva : WTO, 2019. 220 p.
10. Смєсова В. Л. Аналіз і прогнозування кон'юнктури товарних ринків. Дніпро : УДУНТ, 2021. 196 с.
11. Krugman P. Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*. 1994. Vol. 73, No. 2. P. 28–44.
12. UNCTAD. World Investment Report: International Production Beyond the Pandemic. Geneva : United Nations, 2022. 218 p.

13. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм у системі сучасних міжнародних економічних відносин. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 400 с.
14. UNCTAD. Commodities and Development Report: Escaping from the Commodity Dependence Trap. Geneva : United Nations, 2019. 172 p.
15. OECD. Detecting Bid Rigging and Collusive Behaviour in Markets. Paris : OECD Publishing, 2019. 96 p.
16. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Регуляторна конкуренція в умовах фрагментації світового господарства. *Економіка та держава*. 2023. № 6. С. 4–12.
17. UNCTAD. Handbook of Statistics. Geneva : United Nations, 2023. 108 p.

Тема 6

МІЖНАРОДНА ЛОГІСТИКА ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОН'ЮНКТУРИ МІЖНАРОДНИХ РИНКІВ

6.1. Міжнародна логістика в системі світового господарства
6.2. Логістична інфраструктура світової економіки
6.3. Глобальні ланцюги постачання та транспортно-логістичні мережі
6.4. Логістичні витрати як чинник міжнародної конкурентоспроможності
6.5. Показники ефективності міжнародної логістики
6.6. Логістичні ризики та їх вплив на кон'юнктуру міжнародних ринків
6.7. Екологічний вимір міжнародної логістики та його кон'юнктурні наслідки
Контрольні запитання та завдання


Міжнародна логістика як фактор формування кон'юнктури
ОСНОВИ ТА ІНФРАСТРУКТУРА
6.1 Міжнародна логістика в системі світового господарства
Визначення місця логістичних процесів у взаємодії між суб'єктами міжнародних економічних відносин.
6.2 Логістична інфраструктура світового ринку
Аналіз фізичних об'єктів (портів, терміналів, магістралей), що забезпечують рух товарних потоків.
6.3 Глобальні ланцюги постачання
Дослідження структури та етапів переміщення вартості від виробника до кінцевого споживача в міжнародному масштабі.
ЕКОНОМІКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ
6.4 Логістичні витрати у зовнішньоекономічній діяльності
Ключовий показник кон'юнктури, що включає транспортні, складські та митні видатки.
6.5 Показники ефективності міжнародної логістики
Кількісна та якісна оцінка результативності логістичних операцій для аналізу конкурентоспроможності.
РИЗИКИ ТА СТАЛИЙ РОЗВИТОК
6.6 Ризики у міжнародних логістичних системах
Ідентифікація та оцінка загроз, що можуть вплинути на стабільність постачань та ринкову ситуацію.
6.7 Екологічний вимір міжнародної логістики
Вплив екологічних стандартів та "зеленої" логістики на сучасну ринкову кон'юнктуру.
NotebookLM

6.1. Міжнародна логістика в системі світового господарства

Сучасне світове господарство функціонує як система взаємопов'язаних міжнародних ринків, ефективність яких визначається не лише масштабами виробництва, міжнародної торгівлі чи руху капіталу, а й здатністю забезпечувати безперервний рух товарів, послуг, інформації та фінансових потоків між країнами [1]. За умов поглиблення міжнародного поділу праці, виробничої спеціалізації та поширення глобальних ланцюгів створення вартості логістика перетворилася на один із ключових елементів функціонування світового господарства. Її значення виходить далеко за межі організації перевезень або управління матеріальними потоками, оскільки від ефективності логістичних систем залежить швидкість реакції міжнародних ринків на зміни попиту і пропозиції, рівень витрат учасників міжнародної торгівлі, доступність окремих ринків та характер формування їх економічної кон'юнктури.

У науковій літературі міжнародну логістику визначають як систему планування, організації, координації та контролю міжнародних потоків товарів, послуг, інформації й супровідної документації, що забезпечує їх переміщення між країнами з мінімальними витратами часу і ресурсів [2]. До її складу належать транспортне забезпечення, управління запасами, складування, митне оформлення, інформаційний супровід, страхування вантажів, експедиторська діяльність та інші

взаємопов'язані процеси, інтегровані в єдиний міжнародний ланцюг постачання.

Зміст міжнародної логістики істотно трансформувався під впливом розвитку світової економіки. Формування транснаціональних виробничих мереж, контейнеризація морських перевезень, цифровізація логістичних процесів, інтеграція транспортних систем різних видів сполучення та стрімке зростання міжнародної торгівлі змінили її функціональне призначення [3]. Якщо раніше логістика забезпечувала переважно фізичне переміщення продукції між виробником і споживачем, то нині вона координує функціонування складних міжнародних мереж, у межах яких окремі стадії виробництва, складання, транспортування, зберігання та реалізації продукції здійснюються в різних країнах.

Подібна модель організації міжнародного виробництва зумовлює високу взаємозалежність між функціонуванням логістичних систем і розвитком міжнародних ринків. Виробничий процес дедалі частіше охоплює підприємства, розташовані на різних континентах, а своєчасність поставок комплектуючих визначає ритмічність виробництва, виконання контрактних зобов'язань і стабільність товарного забезпечення ринку. Будь-які перебої у функціонуванні міжнародної логістики здатні спричинити затримку виробництва, дефіцит продукції, зростання витрат виробників, порушення контрактних термінів поставки та зміну конкурентних позицій суб'єктів міжнародної торгівлі.

За таких умов міжнародна логістика виступає одним із чинників формування економічної кон'юнктури міжнародних ринків. Її вплив реалізується через систему взаємопов'язаних економічних механізмів [4]. Рівень розвитку логістичної інфраструктури визначає доступність міжнародних ринків для виробників і споживачів; транспортні витрати безпосередньо впливають на собівартість продукції та рівень світових цін; швидкість доставки формує оборотність капіталу й ефективність використання виробничих ресурсів; надійність міжнародних поставок забезпечує стабільність співвідношення попиту і пропозиції. У результаті логістичні чинники дедалі активніше впливають на параметри ринкової кон'юнктури поряд із традиційними економічними факторами. Основні канали впливу міжнародної логістики на кон'юнктуру наведено в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Канали впливу міжнародної логістики на кон'юнктуру міжнародних ринків

Логістичний чинник	Механізм впливу	Кон'юнктурний наслідок
Розвиток інфраструктури	Визначає доступність ринків	Розширення або звуження кола учасників
Транспортні витрати	Входять до собівартості продукції	Зміна рівня світових цін
Швидкість доставки	Впливає на оборотність капіталу	Ефективність використання ресурсів

Продовження таблиці 6.1

Логістичний чинник	**Механізм впливу**	**Кон'юнктурний наслідок**
Надійність поставок	Забезпечує ритмічність постачання	Стабільність попиту і пропозиції

Джерело: складено на основі [1; 4].

Функціонування міжнародної логістики підпорядковується низці засадничих принципів, які у фаховій літературі розглядають переважно як орієнтири управління логістичною діяльністю підприємства [15]. Для цілей кон'юнктурного аналізу ці принципи доцільно переосмислити в іншій площині — як критерії оцінювання здатності логістичної системи впливати на стан міжнародних ринків. За такого підходу гнучкість логістичної системи визначає швидкість пристосування товарної пропозиції до змін попиту; ефективність формує рівень логістичної складової у світових цінах; синхронізація забезпечує узгодженість надходження товарів на ринок; прозорість впливає на якість інформаційного забезпечення учасників торгівлі; безпека та витривалість визначають стійкість товарного забезпечення ринку до зовнішніх збурень.

Такий перегляд принципів логістики через призму кон'юнктурного аналізу має самостійне методологічне значення. Якщо на рівні підприємства ці принципи виступають цільовими настановами господарської діяльності, то на рівні міжнародного ринку вони перетворюються на характеристики, що пояснюють поведінку ринкових параметрів [16]. Зокрема, недостатня гнучкість логістичних систем на окремому напрямі

пояснює затримку цінової реакції ринку на зміну попиту, а низька прозорість логістичних процесів посилює невизначеність очікувань учасників торгівлі й підвищує амплітуду цінових коливань. Відповідність принципів міжнародної логістики кон'юнктурним характеристикам ринку наведено в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2

Принципи міжнародної логістики у вимірі кон'юнктурного аналізу

Принцип	Зміст на рівні логістичної системи	Прояв на рівні кон'юнктури ринку
Гнучкість	Пристосування до змін умов діяльності	Швидкість реакції пропозиції на зміну попиту
Ефективність	Оптимізація витрат і строків доставки	Рівень логістичної складової у світовій ціні
Синхронізація	Узгодження дій учасників ланцюга	Ритмічність надходження товарів на ринок
Прозорість	Видимість руху потоків для учасників	Якість інформаційного забезпечення ринку
Безпека	Захищеність вантажів і процесів	Надійність товарного забезпечення
Витривалість	Здатність відновлюватися після збоїв	Стійкість ринку до зовнішніх збурень

Джерело: складено на основі [15; 16] з авторським переосмисленням у кон'юнктурному вимірі.

Особливістю сучасного етапу розвитку світового господарства є перетворення міжнародної логістики на об'єкт геоекономічної конкуренції [5]. Контроль над стратегічними транспортними маршрутами, портовою інфраструктурою,

контейнерними терміналами, мультимодальними транспортними вузлами та цифровими платформами управління перевезеннями дедалі більше визначає конкурентні переваги окремих держав і транснаціональних корпорацій. Логістична інфраструктура набуває стратегічного значення, оскільки забезпечує інтеграцію національних економік до глобальних ланцюгів створення вартості та визначає їхню здатність адаптуватися до змін міжнародного ринкового середовища.

Підвищення ролі міжнародної логістики особливо виразно проявляється у функціонуванні стратегічних транспортно-логістичних вузлів світової економіки, які в науковій літературі дістали назву вузьких місць морських перевезень [6]. Ормузька протока, Баб-ель-Мандебська протока, Малаккська протока, Суецький та Панамський канали забезпечують проходження значної частини світових товарних потоків. Будь-яке порушення судноплавства або підвищення безпекових ризиків у цих вузлах швидко трансформується у зростання вартості морських перевезень, збільшення страхових премій, подовження маршрутів доставки, зміну конфігурації глобальних ланцюгів постачання та перегляд логістичних стратегій компаній. Наслідком стають коливання світових цін, зміна співвідношення попиту і пропозиції на окремих міжнародних ринках, перерозподіл товарних потоків і трансформація конкурентних позицій країн та суб'єктів господарювання.

Події останніх років підтвердили, що стійкість міжнародної логістичної системи є одним із визначальних чинників

стабільності світових ринків [7]. Пандемія COVID-19, геополітична фрагментація світової економіки, санкційні режими, військові конфлікти, криза безпеки судноплавства у Червоному морі та переорієнтація міжнародних транспортних маршрутів продемонстрували високий рівень взаємозалежності між логістичними процесами й економічною кон'юнктурою міжнародних ринків. Логістичні збої призводили до дефіциту окремих товарів, порушення виробничих циклів, прискорення інфляційних процесів, перегляду стратегій управління запасами та зміни географії міжнародної торгівлі. У сучасних умовах здатність логістичної системи забезпечувати безперервність міжнародних поставок стає одним із ключових факторів ринкової стабільності.

Дослідження міжнародної логістики в межах кон'юнктурного аналізу передбачає оцінювання не лише ефективності організації міжнародних перевезень, а й впливу логістичних процесів на функціонування міжнародних ринків [2]. Аналіз розвитку логістичної інфраструктури, транспортних витрат, пропускної спроможності міжнародних транспортних коридорів, надійності глобальних ланцюгів постачання та логістичних ризиків дає змогу пояснити закономірності зміни попиту і пропозиції, цінової динаміки, рівня ділової активності та конкурентоспроможності на світових ринках. Саме в такому контексті міжнародна логістика розглядається як один із фундаментальних чинників формування економічної кон'юнктури міжнародних ринків, а аналіз її інфраструктурних, організаційних і функціональних складових є необхідною

передумовою для розуміння сучасних процесів розвитку світового господарства.

6.2. Логістична інфраструктура світової економіки

Функціонування міжнародної логістики неможливе без розвиненої інфраструктурної основи, яка забезпечує фізичне переміщення товарів, інформації та супровідних потоків між країнами й регіонами світу [3]. У сучасному світовому господарстві логістична інфраструктура перетворилася на один із базових елементів міжнародної економічної системи, від рівня розвитку якого залежать масштаби міжнародної торгівлі, ефективність глобальних ланцюгів створення вартості, конкурентоспроможність національних економік і параметри економічної кон'юнктури міжнародних ринків.

На відміну від виробничої інфраструктури, яка забезпечує процес створення продукції, логістична інфраструктура формує просторові умови функціонування міжнародного ринку. Її призначення полягає у забезпеченні безперервного руху товарних потоків між виробниками, постачальниками, торговельними посередниками та кінцевими споживачами незалежно від державних кордонів. Ефективність виконання цієї функції визначає швидкість обороту капіталу, рівень транспортних витрат, доступність ринків збуту та стійкість міжнародних економічних зв'язків [4].

Логістична інфраструктура світової економіки охоплює сукупність транспортних мереж, портів, аеропортів, залізничних вузлів, автомобільних магістралей, внутрішніх водних шляхів, трубопровідних систем, логістичних центрів, контейнерних терміналів, складських комплексів, митної інфраструктури, інформаційно-комунікаційних систем та цифрових платформ управління міжнародними перевезеннями [2]. Кожен із цих елементів виконує окрему функцію, однак лише їх узгоджене функціонування забезпечує безперервність міжнародного товароруху. Основні складові логістичної інфраструктури світової економіки систематизовано в таблиці 6.3.

Таблиця 6.3

Складові логістичної інфраструктури світової економіки

Група елементів	Склад	Функціональне призначення
Транспортні мережі	Порти, аеропорти, залізничні вузли, магістралі, водні шляхи	Фізичне переміщення вантажів
Складські об'єкти	Логістичні центри, термінали, розподільчі склади	Зберігання та консолідація вантажів
Митна інфраструктура	Пункти пропуску, митні склади, зони контролю	Оформлення та контроль товарів
Цифрова інфраструктура	Інформаційні системи, платформи управління перевезеннями	Супровід і координація потоків

Джерело: складено на основі [2; 3].

Вирішальне значення у світовій логістичній системі належить морському транспорту, через який здійснюється переважна частина міжнародної торгівлі товарами [8]. Морські перевезення забезпечують економічно ефективне транспортування великих обсягів вантажів на значні відстані, що робить їх основою функціонування глобальних ланцюгів створення вартості. Відповідно, морські порти перетворюються не лише на транспортні вузли, а й на центри концентрації виробничої, торговельної, фінансової та логістичної активності.

Особливого значення набувають великі контейнерні порти, які забезпечують інтеграцію національних економік до глобальної транспортної мережі [8]. Їх конкурентоспроможність визначається пропускною спроможністю терміналів, рівнем автоматизації вантажно-розвантажувальних операцій, швидкістю митного оформлення, розвитком мультимодальних перевезень та якістю цифрового супроводу логістичних процесів. Висока ефективність функціонування портової інфраструктури сприяє скороченню логістичних витрат, підвищенню швидкості доставки товарів і зміцненню конкурентних позицій країни у міжнародній торгівлі.

Водночас сучасна логістична інфраструктура не обмежується транспортними об'єктами. Важливу роль відіграють логістичні хаби, розподільчі центри, сухі порти, індустріально-логістичні парки, митно-ліцензійні склади та центри консолідації вантажів. Саме вони забезпечують інтеграцію різних видів транспорту, оптимізацію маршрутів

перевезення, скорочення часу обробки вантажів і підвищення ефективності міжнародних ланцюгів постачання [2].

Суттєво змінюється і технологічна складова логістичної інфраструктури. Цифровізація міжнародних перевезень, використання технологій штучного інтелекту, інтернету речей, цифрових двійників, супутникової навігації, автоматизованих систем управління портами, електронного документообігу та технології розподіленого реєстру формують нову модель управління міжнародними товарними потоками [9]. Інформаційна інфраструктура дедалі більше визначає ефективність фізичної логістики, забезпечуючи прозорість, прогнозованість і синхронізацію руху вантажів у режимі реального часу.

Для економічної кон'юнктури міжнародних ринків рівень розвитку логістичної інфраструктури має принципове значення [4]. Її пропускна спроможність визначає швидкість надходження товарів на ринок, транспортна доступність впливає на географію міжнародної торгівлі, а логістичні витрати формують вагому складову кінцевої ціни продукції. Поліпшення інфраструктури розширює можливості виходу виробників на нові ринки, стимулює зростання міжнародної конкуренції, підвищує ліквідність ринку та сприяє стабілізації співвідношення попиту і пропозиції.

Натомість інфраструктурні обмеження швидко трансформуються у кон'юнктурні зміни. Перевантаження портів, недостатня пропускна спроможність транспортних коридорів, зношеність транспортної інфраструктури, затримки

митного оформлення або порушення функціонування цифрових логістичних систем призводять до збільшення строків доставки, підвищення транспортних витрат, порушення виробничих циклів і дефіциту окремих товарів. Наслідком стають коливання світових цін, зниження ділової активності та перерозподіл товарних потоків між окремими регіонами світу [4].

Особливу увагу в сучасних умовах привертає стійкість логістичної інфраструктури до зовнішніх шоків [7]. Геополітичні конфлікти, санкційні режими, природні катастрофи, кліматичні зміни, кіберзагрози та терористичні ризики дедалі частіше впливають на функціонування міжнародних транспортних систем. Це стимулює держави та бізнес до диверсифікації транспортних маршрутів, розвитку альтернативних логістичних коридорів, створення резервних потужностей та цифровізації управління міжнародними перевезеннями.

У сучасному світовому господарстві логістична інфраструктура перестає виконувати виключно забезпечувальну функцію. Вона стає одним із стратегічних факторів міжнародної конкурентоспроможності держав, визначає можливості інтеграції національних економік до глобальних ланцюгів створення вартості та істотно впливає на формування економічної кон'юнктури міжнародних ринків. З цієї причини аналіз стану транспортної, складської, цифрової та митної інфраструктури є невід'ємною складовою дослідження сучасних міжнародних ринків, оскільки дозволяє оцінити потенціал їх

розвитку, рівень стійкості до зовнішніх шоків і перспективи зміни кон'юнктурних параметрів.

Розвиток логістичної інфраструктури дедалі тісніше пов'язується з процесами міжнародної економічної інтеграції [5]. Формування транс'європейської транспортної мережі, реалізація китайської ініціативи «Один пояс — один шлях», розбудова економічного коридору Індія — Близький Схід — Європа, європейської програми «Глобальні ворота» та інших міжнародних інфраструктурних проєктів свідчать, що транспортно-логістичні мережі розглядаються не лише як інструмент забезпечення міжнародної торгівлі, а й як засіб формування нової географії світового господарства. Інвестиції у розвиток логістичної інфраструктури сприяють перерозподілу міжнародних товаропотоків, зміні ролі окремих держав у глобальних ланцюгах створення вартості та появі нових центрів економічного зростання.

У сучасних умовах конкурентоспроможність логістичної інфраструктури визначається не окремими її елементами, а рівнем інтегрованості всієї системи. Навіть наявність сучасних морських портів або високошвидкісних автомагістралей не гарантує ефективності міжнародної логістики за відсутності узгодженої роботи митних органів, цифрових інформаційних систем, залізничної та автомобільної мережі, логістичних центрів і розподільчих терміналів. З цієї причини об'єктом міжнародної конкуренції дедалі частіше стають не окремі транспортні вузли, а цілі логістичні екосистеми, здатні

забезпечити швидке, безпечне та економічно ефективне переміщення вантажів [5].

Особливого значення набуває взаємозв'язок логістичної інфраструктури з глобальними ланцюгами створення вартості [10]. Вибір місця розташування виробничих потужностей, розподільчих центрів або регіональних штаб-квартир транснаціональних корпорацій значною мірою визначається якістю транспортно-логістичного забезпечення. Доступ до глибоководних портів, міжнародних аеропортів, швидкісних залізничних магістралей, мультимодальних терміналів та сучасної цифрової інфраструктури знижує трансакційні й логістичні витрати, прискорює оборот капіталу та підвищує стійкість виробничих мереж. У результаті логістична інфраструктура стає одним із ключових чинників міжнародної інвестиційної привабливості.

Суттєвого впливу на розвиток логістичної інфраструктури набуває цифрова трансформація світової економіки [9]. Використання електронних транспортних документів, автоматизованих систем митного оформлення, платформ управління контейнерними перевезеннями, технологій відстеження вантажів у режимі реального часу, хмарних сервісів та аналітики великих даних істотно скорочує часові витрати на здійснення міжнародних логістичних операцій. Цифровізація забезпечує прозорість логістичних процесів, підвищує передбачуваність міжнародних поставок і створює додаткові можливості для оперативного реагування на зміни ринкової кон'юнктури [18].

Поряд із цифровізацією одним із визначальних напрямів розвитку логістичної інфраструктури стає забезпечення її стійкості. Зростання кількості геополітичних конфліктів, санкційних обмежень, кліматичних ризиків та кіберзагроз змушує держави й міжнародний бізнес переглядати традиційні підходи до організації логістичних мереж. Якщо раніше головним критерієм їхньої ефективності вважалася мінімізація витрат, то нині дедалі більшого значення набувають надійність, адаптивність і здатність швидко відновлювати функціонування після зовнішніх шоків. Це сприяє диверсифікації транспортних маршрутів, створенню резервних логістичних потужностей, розвитку альтернативних міжнародних транспортних коридорів та впровадженню систем управління ризиками [7].

Перетворення логістичної інфраструктури на стратегічний ресурс світового господарства змінює й характер міжнародної конкуренції. Держави конкурують не лише за інвестиції чи виробничі потужності, а й за статус міжнародного транспортно-логістичного вузла. Розвиток сучасних портів, логістичних хабів, сухих портів, вільних економічних зон логістичного типу, інтермодальних терміналів і цифрових транспортних платформ створює передумови для концентрації міжнародних товаропотоків, розвитку супутніх видів економічної діяльності та посилення ролі країни у світовій економіці [5].

Для аналізу економічної кон'юнктури міжнародних ринків логістична інфраструктура становить особливий інтерес як один із чинників, що визначає швидкість поширення кон'юнктурних змін між країнами та регіонами світу [4]. Високий рівень

інтегрованості транспортно-логістичних систем прискорює міжнародний рух товарів і капіталу, але водночас підвищує швидкість поширення кризових явищ. Локальні порушення функціонування окремих транспортних вузлів або міжнародних коридорів здатні у стислі строки трансформуватися у глобальні зміни цінової динаміки, структури міжнародної торгівлі, рівня ділової активності та конкурентного середовища. З цієї причини оцінювання стану логістичної інфраструктури посідає важливе місце у системі кон'юнктурного аналізу міжнародних ринків.

6.3. Глобальні ланцюги постачання та транспортно-логістичні мережі

Поглиблення міжнародного поділу праці, розвиток виробничої спеціалізації та інтернаціоналізація підприємницької діяльності зумовили формування нової моделі організації світового господарства, у межах якої виробництво товарів дедалі частіше здійснюється не в одній країні, а розподіляється між багатьма державами відповідно до їхніх конкурентних переваг [10]. За таких умов міжнародна торгівля перестає бути лише механізмом обміну готовою продукцією, перетворюючись на систему взаємопов'язаних виробничих, логістичних, фінансових та інформаційних процесів, що забезпечують створення й переміщення доданої вартості у глобальному масштабі.

Організаційною основою такої моделі функціонування світового господарства виступають глобальні ланцюги

постачання, які забезпечують координацію міжнародного руху сировини, комплектуючих, готової продукції, інформації та фінансових ресурсів між усіма учасниками виробничого процесу. Вони інтегрують постачальників, виробників, логістичних операторів, транспортні компанії, митні органи, дистриб'юторів і кінцевих споживачів у єдину систему, що функціонує незалежно від державних кордонів [2].

Доцільно розмежовувати поняття глобальних ланцюгів створення вартості та глобальних ланцюгів постачання, які хоча й є взаємопов'язаними, проте характеризують різні аспекти міжнародної економічної діяльності [10]. Глобальні ланцюги створення вартості відображають просторовий розподіл окремих виробничих операцій між країнами та дають змогу простежити процес формування доданої вартості на всіх етапах виробництва продукції. Натомість глобальні ланцюги постачання характеризують організацію руху матеріальних, інформаційних і фінансових потоків, що забезпечують взаємозв'язок між усіма учасниками цього процесу. Якщо перші відображають економічну архітектуру міжнародного виробництва, то другі визначають механізми його практичного функціонування. Для аналізу економічної кон'юнктури міжнародних ринків вирішального значення набувають саме глобальні ланцюги постачання, оскільки їхня ефективність безпосередньо впливає на швидкість товарообігу, рівень логістичних витрат, стабільність міжнародних поставок та динаміку світових цін. Порівняльну характеристику цих двох понять наведено в таблиці 6.4.

Таблиця 6.4

Розмежування глобальних ланцюгів створення вартості та ланцюгів постачання

Ознака	Ланцюги створення вартості	Ланцюги постачання
Предмет відображення	Розподіл виробничих операцій між країнами	Рух матеріальних та інформаційних потоків
Аналітичний фокус	Формування доданої вартості	Організація переміщення ресурсів
Характер системи	Економічна архітектура виробництва	Механізм практичного функціонування
Значення для кон'юнктури	Пояснює структуру спеціалізації	Визначає швидкість і надійність поставок

Джерело: складено на основі [10].

Матеріальною основою функціонування глобальних ланцюгів постачання є транспортно-логістичні мережі, що поєднують морський, автомобільний, залізничний, авіаційний та трубопровідний транспорт у єдину систему міжнародного товароруху [2]. Їх ефективність визначається рівнем розвитку мультимодальних перевезень, транспортних коридорів, контейнерних терміналів, логістичних хабів, інформаційно-комунікаційних платформ та цифрових систем управління перевезеннями. Узгоджене функціонування цих елементів забезпечує безперервність міжнародних поставок, скорочення строків доставки продукції та оптимізацію логістичних витрат.

Високий рівень інтегрованості сучасних транспортно-логістичних мереж одночасно є джерелом їхньої ефективності та

вразливості. Функціонування глобальних ланцюгів постачання ґрунтується на тісній взаємодії великої кількості учасників, кожен із яких виконує визначену функцію у міжнародному русі товарів. Порушення роботи морського порту, транспортного коридору, логістичного хабу, митної системи або цифрової платформи швидко поширюється всією мережею, впливаючи на виробничі цикли, виконання контрактів, рівень товарних запасів і стабільність міжнародного товарообігу [11].

Упродовж тривалого часу розвиток глобальних ланцюгів постачання визначався прагненням до максимальної економічної ефективності. Домінуючою залишалася концепція постачання точно вчасно, яка передбачала мінімізацію складських запасів, скорочення логістичних витрат і синхронізацію виробництва з поточним попитом [11]. Така модель забезпечувала високу економічну результативність за умов стабільного функціонування світового господарства, проте виявилася надзвичайно чутливою до зовнішніх шоків.

Пандемія COVID-19, геополітична фрагментація світової економіки, санкційна політика, військові конфлікти, обмеження судноплавства у стратегічних транспортних вузлах та зростання кліматичних ризиків продемонстрували необхідність перегляду традиційних принципів організації міжнародних поставок [7]. Відбулося поступове зміщення акцентів від мінімізації витрат до забезпечення стійкості глобальних ланцюгів постачання. У міжнародній практиці дедалі ширше застосовуються моделі створення страхових запасів на випадок збоїв та побудови стійких ланцюгів постачання, а також стратегії перенесення

виробництва до політично надійних країн, наближення виробництва до ринків збуту, повернення виробництва до країни походження, диверсифікації постачальників за принципом додаткової країни та загального зниження залежності від окремих постачальників. Основні сучасні стратегії організації глобальних ланцюгів постачання наведено в таблиці 6.5.

Таблиця 6.5

Сучасні стратегії організації глобальних ланцюгів постачання

Стратегія	Зміст	Мета застосування
Перенесення до надійних країн	Розміщення виробництва в політично дружніх державах	Зниження геополітичних ризиків
Наближення до ринків збуту	Перенесення виробництва в сусідні регіони	Скорочення строків і витрат доставки
Повернення виробництва	Повернення потужностей до країни походження	Контроль над критичними ланками
Диверсифікація постачальників	Додавання альтернативних країн-постачальників	Зменшення залежності від одного джерела
Створення страхових запасів	Формування резервів на випадок збоїв	Забезпечення безперервності постачання

Джерело: складено на основі [7; 11].

Перехід до нової моделі організації глобальних ланцюгів постачання істотно впливає на економічну кон'юнктуру

міжнародних ринків [7]. Диверсифікація логістичних маршрутів, переміщення виробництва до географічно ближчих або політично надійніших країн, створення резервних виробничих потужностей та збільшення страхових запасів змінюють структуру міжнародної торгівлі, перерозподіляють світові товарні потоки та формують нову конфігурацію міжнародної конкуренції. Водночас підвищення стійкості глобальних ланцюгів постачання нерідко супроводжується збільшенням виробничих і логістичних витрат, що безпосередньо впливає на рівень світових цін та параметри ринкової кон'юнктури.

Значний вплив на трансформацію глобальних ланцюгів постачання справляє розвиток цифрових технологій [9]. Використання платформ управління логістичними процесами, технологій інтернету речей, штучного інтелекту, цифрових двійників, розподіленого реєстру та аналітики великих даних забезпечує можливість оперативного моніторингу міжнародних перевезень, прогнозування логістичних ризиків, оптимізації маршрутів доставки та підвищення прозорості міжнародних товарних потоків. Цифровізація сприяє скороченню часу прийняття управлінських рішень, підвищує адаптивність логістичних систем і зменшує негативний вплив зовнішніх шоків на міжнародні ринки.

Для економічної кон'юнктури міжнародних ринків вирішальне значення має не лише ефективність окремих логістичних операцій, а й стійкість усієї мережі міжнародних поставок. Високий рівень диверсифікації транспортних

маршрутів, наявність альтернативних постачальників, резервних логістичних потужностей та сучасних цифрових систем управління підвищують здатність міжнародних ринків адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Натомість надмірна концентрація виробництва, залежність від обмеженої кількості транспортних вузлів або постачальників підсилюють ризик виникнення масштабних кон'юнктурних коливань [7].

У сучасному світовому господарстві глобальні ланцюги постачання дедалі більше виконують функцію механізму перерозподілу економічної активності між країнами та регіонами світу [10]. Зміна конфігурації транспортно-логістичних мереж, поява нових міжнародних економічних коридорів, розвиток мультимодальних транспортних систем і перегляд виробничих стратегій транснаціональних корпорацій визначають напрями руху товарних потоків, структуру міжнародної торгівлі та конкурентні позиції національних економік. Це перетворює глобальні ланцюги постачання на один із ключових чинників формування економічної кон'юнктури міжнародних ринків, аналіз якого дозволяє прогнозувати зміни у світовій торгівлі, інвестиційних потоках і міжнародній конкурентоспроможності.

6.4. Логістичні витрати як чинник міжнародної конкурентоспроможності

Логістичні витрати становлять одну з найвагоміших складових кінцевої вартості товару в міжнародній торгівлі та

безпосередньо впливають на конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках [12]. На відміну від виробничих витрат, які формуються переважно на етапі створення продукції, логістичні витрати виникають протягом усього шляху товару від виробника до кінцевого споживача й акумулюють вартість транспортування, зберігання, вантажних операцій, страхування, митного оформлення та інформаційного супроводу. Саме тому їх аналіз є необхідною складовою оцінювання конкурентних позицій країн і підприємств у міжнародній торгівлі.

До структури логістичних витрат у міжнародній торгівлі належать кілька відносно самостійних груп [2]. Транспортні витрати охоплюють вартість перевезення вантажу різними видами транспорту та є найвагомішою складовою. Витрати на зберігання й управління запасами відображають вартість утримання складських потужностей та капіталу, замороженого в товарних запасах. Витрати на вантажно-розвантажувальні операції та обробку вантажів формуються в портах, терміналах і логістичних центрах. Окрему групу становлять витрати на митне оформлення, документарний супровід, страхування вантажів та інформаційне забезпечення перевезень. Структуру логістичних витрат у міжнародній торгівлі наведено в таблиці 6.6.

Таблиця 6.6

Структура логістичних витрат у міжнародній торгівлі

Група витрат	Склад	Чинники формування
Транспортні	Фрахт, тарифи перевізників, паливні збори	Відстань, вид транспорту, ціни на пальне
Складські	Утримання складів, управління запасами	Обсяг запасів, тривалість зберігання
Вантажні операції	Перевалка, обробка в портах і терміналах	Пропускна спроможність, автоматизація
Митні та документарні	Оформлення, збори, супровідна документація	Складність процедур, цифровізація
Страхові	Страхування вантажів і відповідальності	Рівень ризиків маршруту

Джерело: складено на основі [2; 12].

Рівень логістичних витрат істотно різниться між країнами й регіонами світу, що безпосередньо позначається на їхніх конкурентних позиціях [12]. Країни з розвиненою транспортною інфраструктурою, ефективними митними процедурами та високим рівнем цифровізації логістичних процесів мають нижчі логістичні витрати й, відповідно, кращі умови для експорту. Натомість держави, що не мають виходу до моря, характеризуються віддаленістю від основних ринків або мають нерозвинену інфраструктуру, стикаються зі значно вищими логістичними витратами, які фактично виконують роль додаткового торговельного бар'єра, знижуючи конкурентоспроможність їхньої продукції.

Особливе значення для кон'юнктури міжнародних ринків має динаміка вартості морського фрахту, яка є одним із найчутливіших індикаторів стану світової логістики [8]. Ставки фрахту реагують на зміну співвідношення між попитом на перевезення та наявним тоннажем, а також на порушення роботи стратегічних транспортних маршрутів. Так, вимушена переорієнтація суден в обхід звичних маршрутів через безпекові ризики та обмеження судноплавства спричинила подовження відстаней перевезення, зростання витрат на паливо, оплату праці екіпажів, страхування й фрахтування суден. Наслідком стало зростання транспортної складової у вартості товарів і посилення інфляційного тиску на низці міжнародних ринків.

Логістичні витрати відіграють різну роль залежно від характеру товару [12]. Для сировинних і масових вантажів з низькою питомою вартістю транспортна складова може становити значну частку кінцевої ціни, унаслідок чого географічна віддаленість від ринків збуту стає вирішальним конкурентним чинником. Натомість для високотехнологічної продукції з високою питомою вартістю логістичні витрати мають меншу питому вагу, а визначального значення набувають швидкість і надійність доставки. Ця відмінність пояснює, чому окремі товарні ринки є переважно регіональними, тоді як інші функціонують як справді глобальні [17].

Важливою методологічною проблемою є вимірювання логістичних витрат у міжнародних зіставленнях [14]. На відміну від виробничих витрат, які відображаються у бухгалтерському обліку підприємств, логістичні витрати розподілені між

багатьма учасниками ланцюга постачання й не завжди піддаються прямому обліку. У міжнародній практиці для їх оцінювання застосовують показник частки логістичних витрат у валовому внутрішньому продукті країни, а також співвідношення транспортних витрат до вартості товару. Зіставлення цих показників між країнами дозволяє виявити резерви підвищення ефективності національних логістичних систем, проте потребує обережності через відмінності в методиках обліку та структурі економік.

Скорочення логістичних витрат є одним із пріоритетних напрямів підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних економік [4]. Основними шляхами їх зниження виступають розвиток транспортної інфраструктури, спрощення та цифровізація митних процедур, розвиток мультимодальних перевезень, підвищення рівня контейнеризації, оптимізація маршрутів доставки та вдосконалення управління запасами. Реалізація цих заходів не лише знижує витрати окремих підприємств, а й покращує загальні умови доступу національних товарів на світові ринки, що робить логістичну політику важливою складовою зовнішньоекономічної стратегії держави.

6.5. Показники ефективності міжнародної логістики

Оцінювання ефективності міжнародної логістики потребує застосування системи кількісних показників, що дають змогу зіставляти логістичні можливості різних країн, виявляти вузькі

місця та відстежувати динаміку розвитку транспортно-логістичних систем [13]. Такі показники становлять важливу складову кон'юнктурного аналізу, оскільки логістична ефективність безпосередньо впливає на умови доступу товарів на ринки, рівень витрат учасників торгівлі та швидкість реагування ринків на зміну попиту й пропозиції.

Найавторитетнішим інструментом міжнародного зіставлення логістичних можливостей країн є індекс логістичної ефективності, що розраховується Світовим банком [13]. Він узагальнює оцінку логістичного середовища країни за шістьма ключовими вимірами: ефективність митного та прикордонного оформлення, якість торговельної й транспортної інфраструктури, простота організації міжнародних перевезень за конкурентними цінами, компетентність і якість логістичних послуг, можливість відстеження вантажів, а також своєчасність доставки. Оцінювання здійснюється за п'ятибальною шкалою на основі опитування фахівців міжнародної логістики. За результатами оцінювання 2023 року найвищі позиції посіли Сінгапур і Фінляндія, що відображає високий рівень розвитку їхніх логістичних систем.

Методологія оцінювання логістичної ефективності зазнала суттєвого оновлення [13]. Нова редакція показників побудована не на суб'єктивних оцінках фахівців, а на фактичних даних відстеження реальних відправлень, отриманих від морських, авіаційних і поштових операторів. Такий підхід дозволяє вимірювати сполучуваність, швидкість і надійність міжнародних ланцюгів постачання на основі спостережуваних результатів, а

не сприйняття. Оновлені дані засвідчили збереження суттєвих розривів у сполучуваності між країнами з високим і нижчим рівнем доходу, а також значні часові втрати, пов'язані з перевалкою вантажів і прикордонними процедурами. Основні виміри індексу логістичної ефективності наведено в таблиці 6.7.

Таблиця 6.7

Складові індексу логістичної ефективності Світового банку

Вимір	Зміст оцінювання	Кон'юнктурне значення
Митне оформлення	Ефективність прикордонних процедур	Швидкість надходження товарів на ринок
Інфраструктура	Якість транспортної та торговельної інфраструктури	Пропускна спроможність напрямів
Міжнародні перевезення	Простота організації за конкурентними цінами	Рівень транспортних витрат
Якість послуг	Компетентність логістичних операторів	Надійність виконання поставок
Відстеження вантажів	Можливість контролю руху відправлень	Прозорість ланцюга постачання
Своєчасність	Дотримання строків доставки	Ритмічність товарного забезпечення

Джерело: складено на основі [13].

Важливу групу показників становлять індикатори морської сполучуваності, серед яких провідне місце посідає індекс сполучуваності лінійного судноплавства, що розраховується

Конференцією ООН з торгівлі та розвитку [8]. Цей індекс характеризує ступінь інтегрованості країни або окремого порту до глобальної мережі регулярних морських перевезень і враховує кількість суднозаходів, сукупну контейнеромісткість суден, кількість компаній-перевізників, максимальний розмір суден та число прямих сполучень. Високе значення індексу свідчить про широкі можливості доступу до світових ринків без додаткових перевалок, тоді як низьке вказує на периферійне становище країни в системі морських перевезень.

Поширеним показником розвитку контейнерних перевезень є обсяг обробки контейнерів у портах, що вимірюється у двадцятифутовому еквіваленті [8]. У 2024 році світові порти обробили близько 920 мільйонів одиниць у двадцятифутовому еквіваленті, що на 6,9 відсотка перевищило рівень попереднього року й засвідчило суттєве прискорення порівняно з попередніми двома роками. При цьому на порти країн Азії, що розвиваються, припало близько 60 відсотків світового контейнерного обігу, що відображає збереження провідної ролі азійського регіону в системі світових морських перевезень. Динаміка цього показника є одним із найнаочніших індикаторів стану міжнародної торгівлі.

Окрему групу становлять показники, що характеризують ефективність роботи портової інфраструктури, зокрема час перебування суден і вантажів у порту, продуктивність перевантажувальних операцій та надійність розкладу перевезень [8]. Ці показники безпосередньо впливають на строки доставки й вартість перевезень, а їх погіршення

сигналізує про перевантаження інфраструктури. Важливе аналітичне значення має також показник тонно-миль, що враховує не лише обсяг перевезених вантажів, а й відстань перевезення: його випереджальне зростання порівняно з фізичними обсягами свідчить про подовження маршрутів унаслідок порушення роботи традиційних транспортних коридорів.

Застосовуючи розглянуті показники, слід ураховувати їхні методологічні обмеження [14]. Індекси, побудовані на експертних опитуваннях, відображають сприйняття фахівців, яке може відставати від реальних змін або зазнавати впливу усталених уявлень. Показники, засновані на фактичних даних відстеження, точніше фіксують спостережувані результати, проте охоплюють не всі види перевезень і не завжди доступні для окремих країн. Крім того, узагальнені індекси приховують внутрішні відмінності: висока середня оцінка країни може поєднуватися зі значними проблемами на окремих напрямах або в окремих портах. Тому коректний кон'юнктурний аналіз потребує поєднання узагальнених індексів із деталізованими операційними показниками.

Комплексне застосування розглянутих показників дозволяє сформувати цілісну картину стану міжнародної логістики та її впливу на кон'юнктуру світових ринків [4]. Індекс логістичної ефективності характеризує загальні інституційні та інфраструктурні умови, індекси морської сполучуваності відображають інтегрованість до глобальних транспортних мереж, а показники контейнерного обігу й портової

продуктивності фіксують поточну динаміку товарних потоків. Спільний аналіз цих індикаторів дає змогу не лише оцінити поточний стан логістичної системи, а й прогнозувати її вплив на цінову динаміку, доступність товарів і конкурентні позиції країн у міжнародній торгівлі.

6.6. Логістичні ризики та їх вплив на кон'юнктуру міжнародних ринків

Логістичні ризики становлять окрему категорію чинників, здатних суттєво впливати на функціонування міжнародних ринків та формування їх економічної кон'юнктури [7]. Під логістичним ризиком розуміють імовірність настання подій, що порушують безперервність міжнародного руху товарів і призводять до зростання витрат, подовження строків доставки або неможливості виконання контрактних зобов'язань. Зростання складності та протяжності глобальних ланцюгів постачання об'єктивно підвищує вразливість міжнародної логістики до таких ризиків.

За природою походження логістичні ризики доцільно поділяти на кілька груп [11]. Геополітичні ризики пов'язані з військовими конфліктами, санкційними режимами, торговельними обмеженнями та загрозами безпеці судноплавства у стратегічних транспортних вузлах. Інфраструктурні ризики зумовлені перевантаженням портів, недостатньою пропускною спроможністю транспортних коридорів та зношеністю транспортних систем. Кліматичні й

природні ризики охоплюють стихійні лиха, екстремальні погодні явища та наслідки зміни клімату. Технологічні та кіберризики стосуються збоїв у роботі цифрових платформ управління перевезеннями й інформаційних систем. Окрему групу становлять ринкові ризики, пов'язані з різкими коливаннями вартості фрахту та дефіцитом транспортних потужностей. Класифікацію логістичних ризиків наведено в таблиці 6.8.

Таблиця 6.8

Класифікація логістичних ризиків у міжнародній торгівлі

Група ризиків	Джерела виникнення	Прояв на міжнародних ринках
Геополітичні	Конфлікти, санкції, обмеження судноплавства	Переорієнтація маршрутів, зростання цін
Інфраструктурні	Перевантаження портів, вузькі місця коридорів	Затримки доставки, дефіцит товарів
Кліматичні та природні	Стихійні лиха, екстремальні погодні явища	Порушення графіків, втрата вантажів
Технологічні та кіберризики	Збої цифрових систем, кібератаки	Втрата керованості потоками
Ринкові	Коливання фрахту, дефіцит тоннажу	Зростання транспортної складової ціни

Джерело: складено на основі [7; 11].

Механізм впливу логістичних ризиків на кон'юнктуру міжнародних ринків має ланцюговий характер [6]. Первинне порушення в одній ланці транспортно-логістичної системи

спричиняє подовження строків доставки та зростання витрат, що передається на наступні ланки ланцюга постачання. Наслідком стають порушення виробничих циклів, скорочення товарної пропозиції на окремих ринках і зростання цін. Оскільки сучасні ланцюги постачання є глобально інтегрованими, локальне за походженням порушення здатне у стислі строки набути міжнародного масштабу, впливаючи на кон'юнктуру ринків, географічно віддалених від місця первинної події.

Наочним підтвердженням дії цього механізму стали події, пов'язані з обмеженням судноплавства у стратегічних морських вузлах [8]. Переорієнтація суден в обхід традиційних маршрутів спричинила подовження відстаней перевезення, що позначилося на зростанні тонно-миль випереджальними темпами порівняно з фізичними обсягами перевезень. Наслідком стали зростання вартості фрахту, збільшення страхових премій, подовження строків доставки та підвищення транспортної складової в кінцевій ціні товарів. Для країн, значна частка зовнішньої торгівлі яких залежить від проходження через ці вузли, наслідки виявилися особливо відчутними.

Управління логістичними ризиками передбачає застосування системи заходів, спрямованих на підвищення стійкості міжнародних поставок [11]. До основних інструментів належать диверсифікація транспортних маршрутів і постачальників, формування страхових запасів критично важливих товарів, розвиток альтернативних транспортних коридорів, страхування вантажів і відповідальності перевізників,

а також упровадження цифрових систем прогнозування та моніторингу ризиків. Ці заходи, попри пов'язане з ними зростання поточних витрат, забезпечують більшу передбачуваність постачання й знижують імовірність масштабних кон'юнктурних коливань.

Особливу роль в управлінні логістичними ризиками відіграють договірні механізми розподілу відповідальності між учасниками міжнародної торгівлі [1]. Умови постачання, що визначаються в зовнішньоторговельному контракті, встановлюють, на якому етапі переміщення товару ризики його втрати або пошкодження переходять від продавця до покупця, а також розподіляють обов'язки щодо страхування, оплати перевезення та митного оформлення. Правильний вибір умов постачання дозволяє учасникам торгівлі свідомо розподіляти логістичні ризики відповідно до власних можливостей управління ними, що робить цей інструмент важливим елементом системи ризик-менеджменту в міжнародній торгівлі. Докладний розгляд базисних умов постачання здійснюється в наступній темі.

Для кон'юнктурного аналізу міжнародних ринків урахування логістичних ризиків має принципове значення [4]. Оцінювання рівня цих ризиків дозволяє прогнозувати ймовірні порушення товарного забезпечення ринків, передбачати цінові коливання та визначати вразливі ланки міжнародних поставок. Логістичні ризики дедалі частіше виступають самостійним чинником формування кон'юнктури, дія якого не пояснюється традиційними співвідношеннями попиту й пропозиції, а тому

їх аналіз стає обов'язковою складовою сучасного кон'юнктурного дослідження. Узагальнення розглянутих у темі питань дозволяє констатувати, що міжнародна логістика перетворилася з допоміжної функції обслуговування торгівлі на самостійний фактор формування економічної кон'юнктури міжнародних ринків, урахування якого є необхідною умовою обґрунтованого аналізу й прогнозування розвитку світового господарства.

6.7. Екологічний вимір міжнародної логістики та його кон'юнктурні наслідки

Однією з найпомітніших тенденцій останнього десятиліття є перетворення екологічних вимог із периферійного чинника логістичної діяльності на самостійну детермінанту умов міжнародної торгівлі [15]. Транспортування, складування та обробка вантажів супроводжуються значними викидами та споживанням ресурсів, унаслідок чого логістика опинилася в центрі уваги кліматичної політики. Для кон'юнктурного аналізу принципове значення має те, що екологічні вимоги перестали бути лише питанням корпоративної відповідальності й перетворилися на чинник формування логістичних витрат, а отже, і світових цін.

Концепція екологічно орієнтованої логістики передбачає врахування впливу на довкілля на всіх стадіях руху товару — від вибору виду транспорту й маршруту до організації складування, пакування та поводження з відходами [15]. На рівні окремого

підприємства вона реалізується через оптимізацію маршрутів, підвищення завантаженості транспортних засобів, перехід на альтернативні види палива, використання зворотної логістики та скорочення пакувальних матеріалів. Проте наслідки цих рішень виходять далеко за межі підприємства: сукупна зміна логістичної практики впливає на структуру попиту на транспортні послуги, конфігурацію маршрутів і рівень фрахтових ставок.

Ключовим механізмом, через який екологічні вимоги впливають на кон'юнктуру міжнародних ринків, є їх включення до вартості перевезення [8]. Поширення систем платежів за викиди на морський транспорт означає, що вартість фрахту на окремих напрямах починає залежати не лише від співвідношення попиту й пропозиції тоннажу, а й від вуглецевої інтенсивності перевезення. Це створює цінові відмінності між маршрутами й типами суден, стимулює оновлення флоту та змінює відносну привабливість окремих транспортних коридорів. Для експортерів це означає появу нового складника логістичних витрат, який необхідно враховувати під час формування ціни.

Другим механізмом впливу є вимоги до простежуваності екологічних характеристик товару впродовж усього ланцюга постачання [9]. Розглянуті в темі 14 інструменти, зокрема цифровий паспорт товару та механізм прикордонного вуглецевого коригування, потребують достовірних даних про походження, спосіб виробництва й транспортування продукції. Це покладає на логістичні системи нову функцію — збирання та

передавання екологічно значущої інформації, що підвищує вимоги до цифрової зрілості логістичних операторів і створює додаткові витрати на відповідність.

Третім механізмом є зміна критеріїв вибору логістичних рішень [16]. Якщо традиційно вибір виду транспорту й маршруту визначався співвідношенням вартості та строків доставки, то нині до цих критеріїв додається екологічний слід перевезення. Це підвищує відносну привабливість залізничного та водного транспорту порівняно з автомобільним і повітряним на окремих напрямах, стимулює розвиток змішаних перевезень та сприяє наближенню виробництва до ринків збуту. Наслідком стає поступова перебудова географії товарних потоків, що безпосередньо позначається на кон'юнктурі регіональних ринків. Механізми впливу екологічних вимог на кон'юнктуру міжнародних ринків узагальнено в таблиці 6.9.

Таблиця 6.9

Механізми впливу екологічних вимог на кон'юнктуру міжнародних ринків

Механізм	Зміст	Кон'юнктурний наслідок
Включення викидів до вартості перевезення	Плата за вуглецевий слід транспортування	Зміна фрахтових ставок за напрямами
Вимоги до простежуваності	Збирання даних про екологічні характеристики	Зростання витрат на відповідність

Продовження таблиці 6.9

Механізм	Зміст	Кон'юнктурний наслідок
Зміна критеріїв вибору маршруту	Урахування екологічного сліду поряд із витратами	Перебудова географії товарних потоків
Зворотна логістика	Організація повернення й перероблення	Формування вторинних товарних потоків
Екологічні вимоги замовників	Перевага постачальникам зі сталими практиками	Зміна конкурентних позицій експортерів

Джерело: складено на основі [8; 9; 15; 16].

Окремої уваги заслуговує зворотна логістика, тобто організація руху товарів у напрямі, протилежному традиційному — від споживача до виробника або переробника [15]. Вона охоплює повернення продукції, збирання використаної тари й пакування, транспортування відходів до місць перероблення. У контексті переходу до замкненого циклу виробництва зворотна логістика набуває самостійного економічного значення, оскільки формує вторинні товарні потоки й ринки вторинної сировини. Для кон'юнктурного аналізу це означає появу нового сегмента, динаміка якого дедалі відчутніше впливає на первинні сировинні ринки, розглянуті в темі 13.

Екологічні вимоги мають двоїстий вплив на конкурентні позиції учасників міжнародної торгівлі [16]. З одного боку, вони підвищують поточні витрати й створюють додаткові бар'єри доступу на ринки розвинених країн, що особливо відчутно для

експортерів із країн з обмеженими інвестиційними можливостями. З іншого боку, завчасна адаптація до цих вимог перетворюється на конкурентну перевагу, оскільки дедалі більша частка замовників включає екологічні критерії до умов відбору постачальників. Це створює для підприємств стратегічну дилему між короткостроковою економією та довгостроковою ринковою позицією.

Для української зовнішньої торгівлі екологічний вимір логістики набуває практичного значення у зв'язку з орієнтацією на європейський ринок [12]. Відповідність вимогам щодо вуглецевого сліду перевезень, наявність підтверджувальних даних та здатність забезпечити простежуваність постачання стають умовами збереження позицій на цьому ринку. Це зумовлює потребу в модернізації транспортного парку, розвитку залізничних і водних перевезень як менш вуглецеємних, а також у цифровізації обліку логістичних операцій. Урахування екологічного чинника, таким чином, перетворюється з питання іміджу на складову зовнішньоекономічної стратегії, а його ігнорування створює ризик витіснення з найпривабливіших ринків.

Контрольні запитання та завдання

1. *Розкрийте зміст поняття міжнародної логістики та охарактеризуйте її складові.*
2. *Поясніть, через які механізми міжнародна логістика впливає на кон'юнктуру міжнародних ринків.*
3. *Охарактеризуйте роль стратегічних транспортних вузлів світової економіки у формуванні ринкової кон'юнктури.*

4. *Назвіть основні складові логістичної інфраструктури світової економіки та їх функціональне призначення.*
5. *Поясніть значення морського транспорту та контейнерних портів у світовій логістичній системі.*
6. *Розкрийте вплив міжнародних інфраструктурних проєктів на формування нової географії світового господарства.*
7. *Розмежуйте поняття глобальних ланцюгів створення вартості та глобальних ланцюгів постачання.*
8. *Охарактеризуйте сучасні стратегії організації глобальних ланцюгів постачання та причини їх запровадження.*
9. *Поясніть, чому зміщення акценту від мінімізації витрат до забезпечення стійкості впливає на світові ціни.*
10. *Охарактеризуйте структуру логістичних витрат у міжнародній торгівлі.*
11. *Поясніть, чому логістичні витрати по-різному впливають на конкурентоспроможність сировинних і високотехнологічних товарів.*
12. *Розкрийте зміст індексу логістичної ефективності та його складові.*
13. *Охарактеризуйте індекс сполучуваності лінійного судноплавства та показники контейнерного обігу.*
14. *Наведіть класифікацію логістичних ризиків та охарактеризуйте механізм їх впливу на кон'юнктуру ринків.*
15. *Опишіть основні інструменти управління логістичними ризиками в міжнародній торгівлі.*

16. *Охарактеризуйте принципи міжнародної логістики та поясніть їх прояв на рівні кон'юнктури ринку.*
17. *Розкрийте зміст екологічно орієнтованої логістики та її вплив на логістичні витрати.*
18. *Поясніть механізм впливу платежів за викиди на фрахтові ставки та вибір маршрутів.*
19. *Охарактеризуйте зворотну логістику та її значення для формування вторинних товарних потоків.*
20. *Проаналізуйте двоїстий вплив екологічних вимог на конкурентні позиції експортерів.*

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
3. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 2 (316). С. 332–340.
4. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.

5. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Птащенко О. В. Особливості державної політики стимулювання економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах. Ефективна економіка. 2025. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3
6. Review of Maritime Transport 2024. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2024. 180 p.
7. Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і макроекономічної нестабільності. Економіка та держава. 2022. № 6. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10
8. Review of Maritime Transport 2025: Staying the Course in Turbulent Waters. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2025. 190 p.
9. Резнікова Н., Птащенко О., Птащенко Л. Beyond Industry 4.0 and Competition: Data and Information Technology Markets as a Battlefield for Digital Leadership. Actual Problems of International Relations. 2025. № 163. С. 152–166. DOI: 10.17721/apmv.2025.163.1.152-166
10. Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н. та ін. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks. Statistical

Journal of the IAOS. 2023. Vol. 39, № 3. P. 649–658. DOI: 10.3233/SJI-220094

11. Резнікова Н., Булатова О., Крикун В., Шепель О., Гридасова Г. In search of strategic resources to ensuring technological sovereignty: threats and challenges to recovery in the conditions of intensified conflicts. Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. 2025. № 3 (17). С. 193–203.
12. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія / за ред. Т. О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. 350 с.
13. Logistics Performance Index: Connecting to Compete. Washington: World Bank, 2023. URL: https://lpi.worldbank.org/ (дата звернення: 22.07.2026).
14. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.
15. Логістика: навчальний посібник / за ред. О. В. Птащенко, О. М. Собко, І. А. Крисоватого, С. В. Кириленка. Тернопіль: Університетська думка, 2024. 234 с.
16. Птащенко О. В., Сохацька О. М. Особливості логістичної діяльності в умовах діджиталізації. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2022. Вип. 6 (276). С. 50–54.
17. Птащенко О. В., Кущ Я. М. Особливості логістичної діяльності в різних умовах господарювання. Бізнес

Інформ. 2019. № 12. С. 234–239. DOI: 10.32983/2222-4459-2019-12-234-239

18. Пташенко О. В., Шершенюк О. М., Кізілов І. Impact of digital transformation on the innovative activity of logistics enterprises. Журнал стратегічних економічних досліджень. 2024. № 3 (21). С. 79–88.

Тема 7

КОН'ЮНКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ

7.1. Ринок логістичних послуг як об'єкт кон'юнктурного аналізу
7.2. Структура ринку логістичних послуг та типологія його учасників
7.3. Сегментація ринку за видами послуг і моделями аутсорсингу
7.4. Ціноутворення на ринку логістичних послуг і механізм формування ставок
7.5. Індикатори кон'юнктури ринку логістичних послуг
7.6. Циклічність, сезонність і чинники нестабільності ринку логістичних послуг
7.7. Конкуренція, концентрація та бар'єри входження на ринок логістичних послуг
7.8. Цифрові платформи і трансформація моделі надання логістичних послуг
7.9. Кон'юнктура українського ринку логістичних послуг і поведінка підприємства-замовника
Контрольні запитання та завдання


Кон'юнктура міжнародного ринку логістичних послуг: Структура та Аналіз
1. Основи та структура логістичного ринку
7.1 Об'єкт аналізу ринку логістичних послуг
Визначення меж ринку, обсягів попиту та пропозиції на міжнародному рівні для проведення моніторингу.
7.2 Структура та ключові учасники
Аналіз взаємодії вантажовласників, перевізників, експедиторів та логістичних провайдерів (2PL/4PL).
7.3 Сегментація та аутсорсинг
Розподіл ринку за видами транспорту та рівнем залучення сторонніх операторів у логістичні процеси.
2. Механізми та кон'юнктурні чинники
7.4 Ціноутворення на міжнародному ринку
Вивчення методів формування тарифів, фрахтових ставок та впливу додаткових зборів на вартість послуг.
7.5 Індикатори ринкової кон'юнктури
Відстеження ключових показників, таких як індекси фрахту (наприклад, Baltic Dry Index) та обсяги вантажообігу.
7.6 Циклічність та сезонність ринку
Врахування регулярних коливань попиту (наприклад, передсвяткові періоди) та доегострокових економічних циклів.
3. Конкуренція та сучасні ринкові реалії
7.7 Конкуренція на ринку послуг
Оцінка конкурентного середовища між глобальними альянсами та локальними гравцями.
7.8 Роль цифрових платформ
Вплив маркетплейсів, блокчейну та автоматизації на трансформацію традиційних логістичних ланцюгів.
7.9 Кон'юнктура логістичного ринку України
Аналіз специфічних факторів впливу на вітчизняний ринок, його інтеграцію у світову систему та поточні виклики.
NotebookLM

7.1. Ринок логістичних послуг як об'єкт кон'юнктурного аналізу

Попередня тема розглядала міжнародну логістику як чинник, що впливає на кон'юнктуру товарних ринків: транспортні витрати, надійність постачання та пропускна здатність інфраструктури були представлені як зовнішні умови, у межах яких формуються ціни на товари. Проте логістика є не лише умовою функціонування товарних ринків, а й самостійним ринком, на якому обертається специфічний товар, а саме послуга з переміщення, зберігання, оброблення та інформаційного супроводу вантажів [1]. Цей ринок має власну структуру попиту і пропозиції, власні цінові індикатори, власну циклічність та власні механізми конкуренції, які лише частково збігаються з логікою товарних ринків. Розмежування двох ракурсів є принциповим для кон'юнктурного аналізу: в одному випадку логістика виступає складовою собівартості товару, в іншому вона є предметом купівлі-продажу, ціна якого формується під впливом самостійних чинників.

Ринок логістичних послуг належить до сфери послуг, а тому успадковує її родові ознаки, які були розглянуті в межах теми, присвяченої ринковій структурі сфери послуг як чиннику доступу до товарних ринків. Послуга не підлягає зберіганню, її виробництво і споживання значною мірою збігаються в часі, а якість оцінюється не за фізичними параметрами, а за дотриманням строків, збереженням вантажу та повнотою інформаційного супроводу [2]. Неможливість накопичення

запасу послуги має пряме кон'юнктурне значення: незайняте місце на судні або порожній рейс автомобіля є безповоротно втраченим доходом, тому продавці схильні до різкого зниження ставок за умов надлишку потужностей і до стрімкого підвищення за умов їх дефіциту. Саме цим пояснюється амплітуда коливань, яка на ринку логістичних послуг помітно перевищує амплітуду коливань на більшості товарних ринків.

Другою родовою ознакою є похідний характер попиту. Попит на логістичні послуги не є самостійним, він визначається обсягами виробництва, зовнішньої торгівлі та запасів у ланцюгах постачання [3]. Підприємство купує перевезення не заради перевезення, а заради виконання зовнішньоторговельного контракту, тому будь-яке скорочення торговельної активності негайно позначається на завантаженні перевізників. Похідний характер попиту зумовлює його низьку цінову еластичність у короткому періоді: за необхідності виконати вже укладений контракт замовник погоджується на підвищені ставки, оскільки альтернативою є штрафні санкції або втрата ринку. У довгому періоді еластичність зростає, бо підприємство отримує можливість переглянути географію закупівель, вид транспорту або схему складування.

Третьою ознакою є висока капіталомісткість пропозиції та тривалий строк введення потужностей в експлуатацію. Будівництво судна, спорудження термінала або складського комплексу потребує кількох років, тоді як попит здатний змінитися протягом кількох місяців [4]. Ця асиметрія швидкостей є фундаментальним джерелом циклічності: реакція

на дефіцит потужностей у вигляді масового замовлення нового тоннажу матеріалізується вже тоді, коли фаза підйому завершилася, що спричиняє надлишок пропозиції та тривале падіння ставок. Кон'юнктурний аналіз ринку логістичних послуг, таким чином, обов'язково враховує портфель замовлень на нові потужності як випереджальний індикатор майбутнього стану ринку.

Предметом кон'юнктурного аналізу цього ринку є співвідношення попиту на перевезення та оброблення вантажів із наявними потужностями, рівень і динаміка ставок, ступінь завантаження інфраструктури, тривалість доставки та надійність її дотримання, а також фінансові результати операторів [5]. Ці параметри мають прикладне значення для трьох груп суб'єктів. Для оператора вони визначають доцільність розширення парку та вибір між роботою за довгостроковими угодами і роботою на спотовому ринку. Для підприємства-замовника вони визначають строки укладення транспортних угод і структуру логістичного бюджету. Для органів державного управління вони є підставою для рішень щодо розвитку інфраструктури та регулювання доступу до неї.

Особливістю ринку логістичних послуг є його виражена мережевість. Ціна перевезення на конкретному напрямі залежить не лише від співвідношення попиту і пропозиції на цьому напрямі, а й від стану суміжних напрямів, оскільки транспортні засоби переміщуються між маршрутами [6]. Дефіцит порожніх контейнерів у регіоні експорту виникає внаслідок дисбалансу торговельних потоків, коли зворотний

вантажопотік є суттєво меншим за прямий. Це породжує явище незбалансованих ставок, за якого вартість перевезення в одному напрямі кратно перевищує вартість перевезення в протилежному. Для кон'юнктурного аналізу це означає неприпустимість вивчення окремого маршруту у відриві від мережі загалом.

Ще однією особливістю є посередницький характер значної частини пропозиції. Між власником вантажу та власником транспортного засобу діє прошарок операторів, які не володіють активами, а організовують перевезення, купуючи потужності гуртом і перепродаючи їх [7]. Цей прошарок виконує функцію згладжування, оскільки бере на себе частину цінового ризику, проте водночас підсилює коливання в періоди різких змін, коли посередники або притримують заброньовані потужності в очікуванні зростання ставок, або масово скидають їх за умов падіння. Присутність посередників ускладнює інтерпретацію статистики, бо один і той самий фізичний вантаж може бути кілька разів врахований як предмет угоди.

Нарешті, ринок логістичних послуг характеризується високою чутливістю до неекономічних чинників [8]. Погодні умови, стан судноплавних каналів, режим прикордонного контролю, збройні конфлікти та піратство впливають на пропускну здатність маршрутів безпосередньо, обходячи звичайний ціновий механізм. Це наближає кон'юнктуру цього ринку до кон'юнктури аграрного ринку, розглянутої в темі, присвяченій товарним ринкам, де природні чинники також діють поза межами економічної логіки. Відмінність полягає в

тому, що на аграрному ринку природний чинник впливає на обсяг виробленого товару, а на логістичному він впливає на доступність шляху, тобто на здатність доставити вже вироблений товар.

Таблиця 7.1

Порівняння логістики як чинника кон'юнктури та як самостійного ринку

Ознака порівняння	Логістика як чинник кон'юнктури товарних ринків	Логістика як самостійний ринок послуг
Об'єкт аналізу	Вплив витрат на переміщення на ціну товару	Співвідношення попиту і пропозиції на послугу
Предмет угоди	Товар, у ціні якого врахована доставка	Послуга з перевезення, зберігання, оброблення
Ціновий індикатор	Частка логістичних витрат у ціні товару	Ставка фрахту, тариф, вартість зберігання
Природа попиту	Первинний попит на товар	Похідний попит від обсягів торгівлі
Джерело коливань	Зміна доступності маршрутів і вартості доставки	Дисбаланс потужностей і вантажопотоків
Суб'єкт рішення	Експортер, імпортер, виробник	Оператор, експедитор, замовник послуги

Продовження таблиці 7.1

Ознака порівняння	***Логістика як чинник кон'юнктури товарних ринків***	***Логістика як самостійний ринок послуг***
Об'єкт аналізу	Вплив витрат на переміщення на ціну товару	Співвідношення попиту і пропозиції на послугу
Предмет угоди	Товар, у ціні якого врахована доставка	Послуга з перевезення, зберігання, оброблення

Джерело: систематизовано авторами.

7.2. Структура ринку логістичних послуг та типологія його учасників

Структура ринку логістичних послуг визначається розмежуванням функцій між суб'єктами, кожен з яких контролює окрему ланку процесу переміщення вантажу. Первинну групу утворюють власники транспортних засобів, а саме судноплавні компанії, залізничні оператори, автомобільні перевізники та авіаційні вантажні перевізники [1]. Вони формують базову пропозицію потужностей, і саме їхні інвестиційні рішення визначають довгострокову динаміку ринку. Особливість цієї групи полягає в тому, що її витрати мають переважно постійний характер, оскільки амортизація, обслуговування та екіпаж не залежать від завантаження, а тому граничні витрати на перевезення додаткової одиниці вантажу є

низькими. Це створює економічний стимул до заповнення потужностей майже за будь-яку ціну, що перевищує змінні витрати, і саме звідси походить схильність ставок до обвального падіння в періоди надлишку пропозиції.

Другу групу утворюють оператори інфраструктури, тобто портові термінали, вантажні аеропорти, логістичні центри та складські комплекси [2]. На відміну від перевізників, вони прив'язані до конкретної географічної точки, що надає їм ознак природної монополії в межах обслуговуваної території. Конкуренція між ними має характер конкуренції за перенаправлення потоків, коли термінал приваблює вантажі, які могли б бути оброблені в сусідньому порту. Кон'юнктурне значення цієї групи полягає в тому, що саме тут виникають вузькі місця: коли завантаження термінала наближається до проєктної потужності, час оброблення зростає нелінійно, черга суден подовжується, а фактична доступна пропозиція транспортних потужностей скорочується навіть за незмінної кількості суден.

Третю групу утворюють експедитори та оператори, які надають комплексні послуги, не володіючи транспортними активами [3]. Їхня функція полягає в підборі маршруту, консолідації дрібних партій, оформленні документів і взаємодії з митними органами. Економічний зміст їхньої діяльності полягає у зменшенні операційних витрат замовника, який отримує єдину точку відповідальності замість необхідності укладати окремі угоди з кожним учасником ланцюга. Дохід цієї групи формується як різниця між ціною закупівлі потужностей

і ціною продажу комплексної послуги, тому їхня прибутковість зростає в періоди стабільних ставок і скорочується в періоди різких коливань, коли раніше укладені з клієнтами угоди виявляються збитковими.

Четверту групу утворюють постачальники спеціалізованих послуг, до яких належать митні брокери, страхові компанії, сюрвеєри, оператори систем відстеження та розробники програмного забезпечення для управління ланцюгами постачання [4]. Формально вони не переміщують вантаж, проте без них операція є неможливою або надто ризикованою. Ця група демонструє іншу кон'юнктурну поведінку: попит на її послуги залежить не стільки від фізичного обсягу вантажів, скільки від кількості операцій і рівня регуляторної складності. Посилення вимог щодо походження товару, екологічної відповідності або санкційного контролю збільшує попит на такі послуги навіть за скорочення обсягів торгівлі.

Окремо слід розглядати внутрішні логістичні підрозділи великих виробничих і торговельних компаній [5]. Вони не є учасниками ринку в момент виконання власних операцій, проте формують потенційну пропозицію, оскільки за сприятливої кон'юнктури здатні вийти на ринок із наданням послуг третім особам, а за несприятливої вивести обсяги з ринку, перейшовши на самообслуговування. Ця здатність до переходу між станами є важливим стабілізуючим механізмом: зростання ставок понад певний рівень робить економічно виправданим створення власних логістичних потужностей, що обмежує верхню межу цінового зростання.

Розподіл ринкової влади між переліченими групами не є сталим і змінюється разом із фазою циклу [6]. У фазі підйому, коли потужностей бракує, влада концентрується у власників активів, які отримують можливість диктувати умови, вимагати передоплати та відмовлятися від довгострокових угод на користь спотових продажів. У фазі спаду влада переходить до замовників і посередників, які отримують змогу вимагати знижок і переглядати умови раніше укладених контрактів. Ця циклічна міграція ринкової влади є однією з визначальних ознак ринку логістичних послуг і має враховуватися під час планування строків укладення угод.

Вертикальна інтеграція є ще одним чинником, що впливає на структуру ринку [7]. Судноплавні компанії набувають частки в портових терміналах, а термінальні оператори розширюють діяльність у сфері складської логістики та внутрішніх перевезень. Мотивом такої інтеграції є прагнення забезпечити гарантований доступ до інфраструктури в періоди її дефіциту та захопити частку доданої вартості, що створюється в суміжних ланках. Наслідком для кон'юнктури є зменшення прозорості ціноутворення, оскільки значна частина операцій здійснюється в межах об'єднаних структур за внутрішніми цінами, які не потрапляють до ринкової статистики.

Таблиця 7.2

Типологія учасників ринку логістичних послуг за кон'юнктурною поведінкою

Група учасників	Основна функція	Структура витрат	Реакція на падіння попиту	Джерело ринкової влади
Власники транспортних засобів	Надання перевізних потужностей	Переважно постійні витрати	Демпінг до рівня змінних витрат	Дефіцит потужностей у фазі підйому
Оператори інфраструктури	Оброблення і зберігання вантажів	Постійні витрати, прив'язані до об'єкта	Зниження тарифів обмежене	Географічне розташування
Експедитори та комплексні оператори	Організація перевезення без активів	Переважно змінні витрати	Скорочення маржі, збереження обсягів	Володіння інформацією та клієнтською базою
Постачальники спеціалізованих послуг	Супровід, оформлення, страхування	Витрати на персонал і технології	Слабка залежність від обсягів	Кваліфікація і регуляторні вимоги
Внутрішні підрозділи компаній	Самообслуговування	Витрати материнської структури	Вихід з ринку як покупця	Здатність замістити зовнішню послугу

Джерело: систематизовано авторами.

7.3. Сегментація ринку за видами послуг і моделями аутсорсингу

Кон'юнктурний аналіз ринку логістичних послуг потребує його попередньої сегментації, оскільки окремі сегменти демонструють різну динаміку і не можуть бути описані єдиним показником. Перший підхід до сегментації ґрунтується на виді транспорту [1]. Морські перевезення обслуговують основну частину міжнародного вантажообігу за фізичним обсягом і характеризуються найнижчою питомою вартістю переміщення, найдовшими строками доставки та найбільшою амплітудою цінових коливань. Авіаційні вантажні перевезення охоплюють незначну частку фізичного обсягу, проте суттєву частку вартості вантажів, оскільки обслуговують високовартісну, термінову та швидкопсувну продукцію. Залізничні перевезення посідають проміжну позицію і мають виражену регіональну прив'язку, а автомобільні виконують функцію завершальної ланки, забезпечуючи доставку від термінала до кінцевого одержувача.

Кон'юнктурне значення такої сегментації полягає в наявності перехресної еластичності між сегментами [2]. Різке подорожчання морського фрахту або подовження строків доставки спричиняє переміщення частини вантажопотоку до авіації, попри значно вищі тарифи, оскільки для замовника релевантною є не вартість перевезення сама по собі, а сукупна вартість затримки, що включає замороження обігових коштів, ризик втрати ринку та штрафні санкції. Аналогічно ускладнення морських маршрутів активізує залізничні сполучення. Ці

переміщення потоків між сегментами породжують ефект передавання коливань, коли шок, що виник в одному сегменті, за кілька тижнів проявляється у зростанні ставок в іншому.

Другий підхід до сегментації ґрунтується на характері наданої послуги [3]. Тут розмежовують безпосереднє перевезення, складування і відповідальне зберігання, оброблення вантажу, що охоплює перевалку, консолідацію, маркування та комплектування, а також інформаційні та управлінські послуги. Кожен із цих сегментів має власний ціновий індикатор і власну логіку коливань. Ставки перевезення реагують на зміну попиту найшвидше, тарифи зберігання є значно інертнішими, оскільки визначаються довгостроковими орендними угодами, а вартість управлінських послуг залежить радше від складності операції, ніж від її обсягу.

Особливої уваги заслуговує зв'язок між сегментом перевезення і сегментом складування, який має контрциклічний характер [4]. Коли ланцюги постачання функціонують безперебійно, підприємства мінімізують запаси, попит на складські потужності є помірним, а завантаження перевізників високим. Порушення ритмічності постачання змушує підприємства нарощувати страхові запаси, що спричиняє стрибок попиту на складські потужності. Водночас надлишкові запаси, накопичені в попередній період, зменшують потребу в нових закупівлях і скорочують попит на перевезення. Таким чином, сегменти перевезення та зберігання нерідко перебувають у протифазі, і це слід враховувати під час оцінювання стану ринку загалом.

Третій підхід до сегментації ґрунтується на глибині передавання логістичних функцій зовнішньому виконавцеві [5]. У найпростішій моделі підприємство виконує логістичні операції самостійно, звертаючись до ринку лише за окремими послугами. Наступний рівень передбачає передавання зовнішньому виконавцеві окремих операцій, передусім перевезення та зберігання, за збереження управлінських функцій у підприємства. Вищий рівень означає передавання комплексу операцій разом із частиною управлінських рішень, коли зовнішній оператор самостійно обирає маршрути, перевізників і схеми складування в межах узгоджених показників якості. Найвищий рівень передбачає передавання функції управління всім ланцюгом постачання, включно з координацією діяльності інших постачальників логістичних послуг.

Динаміка розподілу ринку між цими моделями має власне кон'юнктурне значення [6]. Періоди стабільності сприяють поглибленню аутсорсингу, оскільки підприємства прагнуть зменшити капітальні витрати і зосередитися на основній діяльності. Періоди потрясінь спричиняють зворотний рух: втративши контроль над постачанням, підприємства повертають частину функцій під власне управління, інвестують у власні складські потужності та укладають прямі угоди з перевізниками в обхід посередників. Отже, частка комплексного аутсорсингу є непрямим індикатором сприйняття підприємствами рівня невизначеності.

Четвертий підхід до сегментації ґрунтується на характері вантажу [7]. Перевезення наливних і насипних вантажів, контейнерних вантажів, генеральних вантажів, вантажів з температурним режимом та негабаритних вантажів утворюють практично відокремлені ринки з обмеженою взаємозамінністю потужностей. Судно для перевезення нафти не може бути використане для перевезення контейнерів, а рефрижераторний контейнер не є замінним звичайним. Ця обмежена взаємозамінність означає, що надлишок потужностей в одному сегменті не пом'якшує дефіциту в іншому, а отже кон'юнктурні цикли окремих сегментів можуть не збігатися ні за фазою, ні за амплітудою.

Зв'язок сегментації логістичних послуг із товарною структурою міжнародної торгівлі є безпосереднім [8]. Кожному з розглянутих раніше товарних ринків відповідає власний профіль логістичного обслуговування. Аграрна продукція формує попит на насипні перевезення, елеваторне зберігання та перевезення з температурним режимом. Енергетичні товари формують попит на наливні перевезення і трубопровідний транспорт. Метали і мінеральна сировина спираються на насипні та генеральні перевезення. Продукція машинобудування потребує контейнерних і негабаритних перевезень. Фармацевтична продукція формує попит на перевезення з жорстким температурним контролем і документальним підтвердженням його дотримання. Цифрова і високотехнологічна продукція, попри незначну вагу, генерує підвищений попит на авіаційні перевезення та послуги з підвищеним рівнем безпеки.

Таблиця 7.3

Сегменти ринку логістичних послуг і їхні кон'юнктурні характеристики

Сегмент	Ціновий індикатор	Швидкість реакції на попит	Амплітуда коливань	Взаємозамінність з іншими сегментами
Морські контейнерні перевезення	Ставка фрахту за контейнер	Висока	Дуже висока	Часткова, з авіацією та залізницею
Морські насипні та наливні перевезення	Ставка фрахту за тонну	Висока	Висока	Практично відсутня
Авіаційні вантажні перевезення	Тариф за кілограм	Дуже висока	Висока	Часткова, за терміновими вантажами
Залізничні перевезення	Тариф за тонно-кілометр	Помірна	Помірна	Часткова, з морем і автотранспортом
Автомобільні перевезення	Ставка за рейс або кілометр	Дуже висока	Помірна	Обмежена, на коротких плечах
Складування і зберігання	Ставка за квадратний метр	Низька	Низька	Відсутня
Оброблення і перевалка вантажу	Тариф за операцію	Помірна	Помірна	Відсутня
Управлінські та інформаційні послуги	Вартість контракту або комісія	Низька	Низька	Відсутня

Джерело: систематизовано авторами.

Таблиця 7.4

Відповідність товарних ринків профілю логістичного обслуговування

Товарний ринок	Переважний вид перевезення	Специфічна вимога	Чутливість до логістичних коливань
Аграрний	Насипні морські, залізничні	Елеваторне зберігання, фітосанітарний контроль	Висока через сезонність і частку витрат у ціні
Енергетичний	Наливні морські, трубопровідний	Спеціалізований флот, безпека	Дуже висока через прив'язку до маршрутів
Метали і мінеральна сировина	Насипні, генеральні	Перевалка великих партій	Висока через низьку питому вартість товару
Машинобудування	Контейнерні, негабаритні	Кріплення, проєктні перевезення	Помірна
Фармацевтична продукція	Авіаційні, контейнерні з температурним режимом	Безперервний контроль температури	Низька за часткою витрат, висока за ризиком
Цифрова і високотехнологічна продукція	Авіаційні	Захист від пошкодження і викрадення	Низька за часткою витрат, висока за строками

Джерело: систематизовано авторами.

7.4. Ціноутворення на ринку логістичних послуг і механізм формування ставок

Ціна логістичної послуги формується під впливом чинників, які лише частково збігаються з чинниками ціноутворення на товарних ринках. Базовим рівнем є витрати оператора, які поділяються на витрати, безпосередньо пов'язані з рейсом, і витрати на утримання транспортного засобу незалежно від його використання [1]. До першої групи належать пальне, портові та канальні збори, вантажно-розвантажувальні операції та оплата праці за час рейсу. До другої належать амортизація, страхування, технічне обслуговування, утримання екіпажу та обслуговування залученого капіталу. Співвідношення між цими групами визначає нижню межу ціни: у короткому періоді оператор погоджується працювати за ставкою, що покриває лише витрати на рейс, оскільки простій означає повну втрату доходу за збереження витрат на утримання.

Верхня межа ціни визначається платоспроможністю замовника, яка, своєю чергою, залежить від вартості товару та наявності альтернатив [2]. Для товарів із високою питомою вартістю логістичні витрати становлять незначну частку ціни, тому замовник здатний прийняти багаторазове підвищення ставок без відмови від перевезення. Для товарів із низькою питомою вартістю, до яких належать будівельні матеріали, зернові та металева сировина, логістичні витрати становлять суттєву частку ціни, а тому підвищення ставок понад певний рівень робить постачання економічно недоцільним і призводить

до фізичного припинення вантажопотоку. Це явище має важливий кон'юнктурний наслідок: зростання фрахтових ставок автоматично звужує географію торгівлі товарами з низькою питомою вартістю, змінюючи структуру світових товарних потоків.

Проміжок між нижньою та верхньою межею є простором, у якому діє співвідношення попиту і пропозиції потужностей [3]. Ключовим показником тут є коефіцієнт використання потужностей, і залежність ставок від нього має різко нелінійний характер. За завантаження нижче певного порогу ставки стагнують поблизу рівня змінних витрат, оскільки надлишок пропозиції спонукає операторів до конкуренції за будь-якого клієнта. У міру наближення завантаження до повного ставки починають зростати помірно, а після перевищення критичного рівня зростання стає стрімким, бо додаткові потужності фізично відсутні, а замовники конкурують між собою за право скористатися наявними. Саме ця нелінійність пояснює, чому відносно незначна зміна обсягів торгівлі здатна спричинити кратну зміну ставок.

На ринку логістичних послуг співіснують два цінові режими, розмежування яких є обов'язковою умовою коректного аналізу [4]. Спотовий режим передбачає укладення угоди безпосередньо перед перевезенням за поточною ринковою ціною. Контрактний режим передбачає фіксацію ціни на строк від кількох місяців до року з визначенням гарантованого обсягу. Спотові ставки реагують на зміну кон'юнктури негайно, контрактні відображають її із затримкою, що дорівнює строку

дії укладених угод. Розрив між двома рівнями є самостійним індикатором фази циклу: значне перевищення спотових ставок над контрактними свідчить про дефіцит потужностей і про майбутнє підвищення контрактних ставок під час їх перегляду, тоді як зворотне співвідношення сигналізує про надлишок потужностей.

Особливістю ціноутворення є розгалужена система додаткових платежів, які нараховуються над базовою ставкою [5]. До них належать надбавки за коливання вартості пального, за завантаженість терміналів, за сезонний пік попиту, за переміщення порожнього обладнання, за використання альтернативного маршруту та за екологічні платежі. Економічне призначення такої системи полягає в перенесенні на замовника ризиків, які оператор не здатен контролювати. Кон'юнктурний наслідок полягає в тому, що фактична вартість перевезення може суттєво відрізнятися від оголошеної базової ставки, а тому аналіз, що спирається лише на базові індекси, систематично недооцінює реальну вартість послуги, особливо в періоди напруження.

Ціноутворення на ринку логістичних послуг є яскравим прикладом дискримінаційного підходу [6]. Однакова за фізичним змістом послуга з переміщення контейнера продається за різними цінами залежно від виду вантажу, обсягу річних відвантажень замовника, напряму перевезення та строку бронювання. Підставою для такої диференціації є різний рівень платоспроможності замовників і різний рівень цінності послуги для них. Наслідком є значний розкид фактичних цін навколо

середнього рівня, що ускладнює використання середніх показників і обумовлює потребу в аналізі розподілу ставок, а не лише їх середнього значення.

Формування ставок на суміжних сегментах відбувається за різними правилами [7]. Тарифи портового оброблення визначаються переважно на основі витрат із регульованою нормою прибутку, оскільки термінал є локальною монополією і його ціноутворення часто підлягає державному контролю. Ставки складського зберігання визначаються ринком нерухомості відповідної локації та мають значно вищу інертність. Вартість управлінських та інформаційних послуг формується на основі складності операції та кваліфікації виконавця. Отже, зростання вартості перевезення не супроводжується пропорційним зростанням вартості суміжних послуг, і структура сукупних логістичних витрат замовника змінюється залежно від фази циклу.

Прогнозування ставок ускладнюється тим, що ринок логістичних послуг демонструє ознаки самопідсилювальної поведінки [8]. Очікування дефіциту спонукає замовників бронювати потужності завчасно і в надлишкових обсягах, що створює додатковий попит і підтверджує первісні очікування. Очікування падіння спонукає до відкладання бронювань, що поглиблює падіння. Ця здатність очікувань впливати на власне справдження зближує ринок логістичних послуг із фінансовими ринками і обмежує застосовність суто балансових методів прогнозування, які виходять із фізичного співвідношення попиту і пропозиції.

Таблиця 7.5

Складові вартості логістичної послуги та їх кон'юнктурна поведінка

Складова	Зміст	Чинник, що визначає рівень	Динаміка у фазі підйому	Динаміка у фазі спаду
Базова ставка перевезення	Плата за переміщення одиниці вантажу	Співвідношення попиту і потужностей	Різке зростання	Падіння до рівня змінних витрат
Надбавка за пальне	Компенсація коливань вартості палива	Ціни на енергоносії	Зростання незалежно від фази	Зниження з лагом
Надбавка за завантаженість	Компенсація затримок в інфраструктурі	Стан термінальних потужностей	Запровадження і зростання	Скасування
Плата за оброблення в терміналі	Перевалка, зберігання в порту	Витрати термінала, регулювання	Помірне зростання	Стабільність
Плата за зберігання	Утримання вантажу на складі	Ринок складської нерухомості	Зростання з лагом	Інертне зниження
Екологічні платежі	Компенсація вартості викидів	Регуляторні вимоги	Зростання незалежно від фази	Збереження рівня
Комісія посередника	Оплата організації перевезення	Конкуренція серед експедиторів	Зростання	Скорочення

Джерело: систематизовано авторами.

7.5. Індикатори кон'юнктури ринку логістичних послуг

Оцінювання стану ринку логістичних послуг спирається на систему показників, які поділяються на цінові, обсягові, показники ефективності та випереджальні. Цінові індикатори є найоперативнішими і найточніше відображають поточне співвідношення попиту і пропозиції [1]. До них належать зведені індекси фрахтових ставок на контейнерних маршрутах, індекси ставок для насипних і наливних перевезень, індекси авіаційних вантажних тарифів та ставки автомобільних перевезень на основних напрямах. Перевагою цих індикаторів є щоденна або щотижнева періодичність оприлюднення, недоліком є те, що вони відображають переважно спотовий сегмент і не враховують систему додаткових платежів, а отже описують лише частину фактичної вартості.

Обсягові індикатори характеризують фізичний масштаб діяльності і охоплюють контейнерний обіг портів, обсяг перевалки насипних і наливних вантажів, вантажообіг залізниць та обсяг авіаційних вантажних перевезень [2]. Ці показники є менш волатильними за цінові й публікуються зі значно більшою затримкою, проте саме вони дають змогу відрізнити цінове зростання, зумовлене реальним пожвавленням торгівлі, від цінового зростання, спричиненого обмеженням пропозиції. Одночасне зростання ставок і обсягів свідчить про справжнє пожвавлення, тоді як зростання ставок за незмінних або спадних обсягів вказує на порушення функціонування інфраструктури.

Показники ефективності описують якість функціонування ринку і не зводяться ані до ціни, ані до обсягу [3]. Індекс логістичної ефективності узагальнює оцінки митних процедур, стану інфраструктури, доступності міжнародних перевезень, компетентності операторів, можливості відстеження вантажу та своєчасності доставки. Індекс сполучуваності лінійного судноплавства характеризує ступінь інтегрованості країни у глобальну мережу регулярних морських сполучень. Показник частки суден, що прибувають за розкладом, є чутливим індикатором напруженості: його зниження випереджає зростання ставок, оскільки сигналізує про вичерпання резервів пропускної здатності.

Окрему групу становлять показники завантаження і використання потужностей [4]. До них належать коефіцієнт заповнення суден, частка простоювального тоннажу, частка порожнього пробігу автомобільного транспорту, коефіцієнт використання складських площ і середній час перебування контейнера в порту. Ці показники безпосередньо описують механізм, що породжує цінові коливання, а тому мають найвищу пояснювальну цінність, проте їх збирання ускладнене тим, що більшість даних належить приватним операторам і оприлюднюється вибірково.

Випереджальні індикатори дають змогу оцінити майбутній стан ринку [5]. Найважливішим із них є портфель замовлень на будівництво нових транспортних засобів у співвідношенні до наявного парку, який визначає обсяг пропозиції на кілька років уперед. Додатковими випереджальними показниками є обсяг

замовлень на утилізацію застарілих потужностей, динаміка цін на вживані транспортні засоби, обсяг введення в експлуатацію нових складських площ, а також показники ділових очікувань операторів. Значний портфель замовлень за одночасного скорочення попиту є надійним сигналом майбутнього тривалого падіння ставок.

Фінансові індикатори операторів становлять ще одну групу [6]. Показники операційної рентабельності, співвідношення доходу на одиницю перевезеної продукції та витрат на її переміщення, а також рівень боргового навантаження характеризують здатність учасників ринку витримувати тривалий період низьких ставок. Кон'юнктурне значення цих показників полягає в тому, що вони визначають глибину і тривалість фази спаду: висока фінансова стійкість операторів дає їм змогу довго працювати за збиткових ставок, відтерміновуючи виведення надлишкових потужностей і подовжуючи період низьких цін.

Проблемою побудови узагальненого індикатора стану ринку є різноспрямованість окремих показників [7]. Зростання ставок є сприятливою обставиною для операторів і несприятливою для замовників, тому саме поняття сприятливої кон'юнктури на цьому ринку не має однозначного змісту без зазначення суб'єкта. Це відрізняє ринок логістичних послуг від багатьох товарних ринків, де існує загальновизнане уявлення про бажаний напрям динаміки. У практиці кон'юнктурного аналізу цю проблему розв'язують шляхом побудови окремих оцінок з позиції оператора і з позиції замовника.

Достовірність індикаторів обмежена кількома чинниками [8]. Значна частина перевезень здійснюється в межах вертикально інтегрованих структур за внутрішніми цінами, що не потрапляють до ринкової статистики. Індекси ставок обчислюються за вибірками маршрутів, які можуть не відображати ситуацію на периферійних напрямах. Дані про завантаження потужностей надаються операторами добровільно та підлягають вибірковому розкриттю. Ці обмеження зумовлюють потребу в перехресній перевірці показників із різних джерел і в обережному ставленні до висновків, побудованих на основі одного індикатора.

Таблиця 7.6

Система індикаторів кон'юнктури ринку логістичних послуг

Група індикаторів	Приклади показників	Періодичність	Часова характеристика	Основне обмеження
Цінові	Індекси фрахтових ставок, авіаційні тарифи	Щоденна, щотижнева	Збіжні	Не враховують додаткові платежі
Обсягові	Контейнерний обіг портів, вантажообіг	Щомісячна, щоквартальна	Запізнілі	Публікуються із затримкою

Продовження таблиці 7.6

Група індикаторів	Приклади показників	Періодичність	Часова характеристика	Основне обмеження
Ефективності	Індекс логістичної ефективності, дотримання розкладу	Щорічна, щомісячна	Змішані	Значна інертність
Завантаження потужностей	Заповнення суден, простоювальний тоннаж	Щотижнева, щомісячна	Збіжні	Обмежена доступність даних
Випереджальні	Портфель замовлень на нові потужності	Щоквартальна	Випереджальні	Тривалий горизонт реалізації
Фінансові	Рентабельність, боргове навантаження операторів	Щоквартальна	Запізнілі	Різні стандарти звітності

Джерело: систематизовано авторами.

7.6. Циклічність, сезонність і чинники нестабільності ринку логістичних послуг

Ринок логістичних послуг демонструє циклічність, механізм якої відрізняється від механізму загальноекономічного циклу, розглянутого в темах, присвячених синхронізації та вимірюванню кон'юнктурних коливань. Основою цього механізму є розрив між швидкістю зміни попиту і швидкістю зміни пропозиції [1]. Зростання торговельної активності

підвищує завантаження наявних потужностей, що спричиняє зростання ставок і різке підвищення прибутковості операторів. Отриманий прибуток та сприятливі очікування спонукають до масового замовлення нових потужностей. Оскільки їх спорудження триває кілька років, введення в експлуатацію припадає на період, коли попит уже стабілізувався або скоротився. Наслідком є надлишок пропозиції, обвал ставок і тривалий період збитковості, протягом якого замовлення на нові потужності припиняються, а застарілі виводяться з експлуатації, що готує підґрунтя для наступного циклу.

Тривалість такого циклу визначається технологічним строком спорудження потужностей і строком їх фізичної та економічної експлуатації [2]. Для морського транспорту цикл є найдовшим, оскільки строк будівництва судна перевищує два роки, а строк експлуатації сягає кількох десятиліть. Для автомобільного транспорту цикл є найкоротшим, бо придбання транспортного засобу можливе протягом кількох місяців. Для складської нерухомості цикл наближається до циклу будівельної галузі. Ця відмінність тривалості циклів у різних сегментах означає, що вони перебувають у різних фазах одночасно, і це створює додаткові складнощі для узагальненого оцінювання стану ринку.

Сезонність є другим за значенням джерелом коливань і має регулярний, передбачуваний характер [3]. Її джерелом є нерівномірність виробничої та торговельної активності протягом року. Аграрний сезон формує пікове навантаження на насипні перевезення та елеваторні потужності в період

збирання врожаю. Підготовка до сезону святкових продажів формує пік контейнерних перевезень споживчих товарів за кілька місяців до нього. Опалювальний сезон визначає динаміку перевезень енергоносіїв. Періоди тривалих національних свят у великих виробничих економіках спричиняють спочатку сплеск відвантажень напередодні, а потім різкий спад. Передбачуваність сезонних коливань дає змогу враховувати їх під час планування, проте вона ж породжує ефект накладання, коли сезонний пік збігається з фазою циклічного підйому і посилює напруження до критичного рівня.

Третім джерелом коливань є нерегулярні збурення, які не піддаються прогнозуванню [4]. До них належать обмеження пропускної здатності стратегічних судноплавних шляхів, аварії в портах, страйки персоналу терміналів, кібератаки на інформаційні системи операторів, збройні конфлікти в районах основних маршрутів та запровадження санкційних обмежень. Спільною ознакою цих подій є те, що вони діють не на попит і не на кількість транспортних засобів, а на доступність маршрутів. Наслідком є вимушене подовження маршрутів, що збільшує тривалість рейсу і фактично вилучає частину світового тоннажу з обігу за незмінної його фізичної кількості. Це явище є специфічним саме для ринку логістичних послуг: пропозиція скорочується без вибуття активів.

Четвертим джерелом нестабільності є поведінка запасів у ланцюгах постачання [5]. Механізм посилення коливань у ланцюгах постачання, за яким незначна зміна кінцевого попиту породжує дедалі більші коливання замовлень у міру віддалення

від споживача, безпосередньо позначається на попиті на логістичні послуги. Оскільки перевізники обслуговують найвіддаленіші ланки ланцюга, вони стикаються з найбільшою амплітудою коливань замовлень. Це пояснює, чому обсяги перевезень демонструють значно більші коливання, ніж обсяги роздрібних продажів, і чому пожвавлення роздрібної торгівлі супроводжується непропорційно різким зростанням попиту на перевезення.

П'ятим чинником є регуляторні зміни, що впливають на пропозицію потужностей [6]. Запровадження нових вимог щодо енергетичної ефективності суден, обмеження вмісту сірки в судновому паливі, вимоги щодо режиму праці водіїв та обмеження доступу до окремих територій за екологічними критеріями зменшують ефективну пропозицію потужностей, оскільки частина парку стає непридатною для експлуатації або змушена працювати в обмеженому режимі. Особливість цього чинника полягає в тому, що дата набрання чинності відома заздалегідь, а тому ринок реагує на очікування ще до фактичного запровадження вимог.

Взаємодія перелічених чинників породжує ситуації, у яких помірні за окремим впливом обставини сукупно спричиняють екстремальні наслідки [7]. Класичною є конфігурація, за якої циклічне пожвавлення попиту накладається на сезонний пік, обмеження пропускної здатності ключового маршруту та накопичення запасів обережності. У такій ситуації ставки здатні зрости в кілька разів протягом кількох тижнів, а строки доставки подовжуються настільки, що частина замовників взагалі

відмовляється від постачання. Зворотна конфігурація, за якої введення в експлуатацію замовлених раніше потужностей збігається зі скороченням торгівлі та розпродажем накопичених запасів, спричиняє тривалу депресію ставок.

Наслідки коливань ринку логістичних послуг передаються на товарні ринки за механізмом, розглянутим у попередній темі, проте мають додатковий вимір [8]. Крім прямого впливу на ціну товару через збільшення витрат на доставку, коливання логістичного ринку впливають на структуру торгівлі, змінюючи відносну привабливість географічно віддалених постачальників. Тривале зростання ставок фактично надає перевагу близьким постачальникам, стимулюючи регіоналізацію торговельних потоків, тоді як тривале падіння ставок відновлює конкурентоспроможність віддалених джерел постачання. Отже, кон'юнктура ринку логістичних послуг є одним із чинників, що визначають географічну конфігурацію світової торгівлі.

Таблиця 7.7

Джерела коливань кон'юнктури ринку логістичних послуг

Джерело коливань	Механізм дії	Тривалість	Передбачуваність	Основний сегмент прояву
Інвестиційний цикл потужностей	Розрив між замовленням і введенням в експлуатацію	Кілька років	Часткова через портфель замовлень	Морські перевезення
Сезонність	Нерівномірність	До року	Висока	Контейнерні, аграрні

Продовження таблиці 7.7

Джерело коливань	**Механізм дії**	**Тривалість**	**Передбачу-ваність**	**Основний сегмент прояву**
	торговельної активності			перевезення
Обмеження маршрутів	Подовження рейсу, вилучення тоннажу з обігу	Від тижнів до років	Низька	Морські перевезення
Коливання запасів у ланцюгах	Посилення амплітуди замовлень	Кілька кварталів	Часткова	Всі сегменти перевезень
Регуляторні зміни	Скорочення придатних потужностей	Тривала	Висока за датою	Морські, автомобільні перевезення
Технологічні збої	Порушення роботи інформаційних систем	Тижні	Відсутня	Термінальні операції
Зміна вартості палива	Зміна витрат на рейс	Змінна	Низька	Всі сегменти перевезень

Джерело: систематизовано авторами.

7.7. Конкуренція, концентрація та бар'єри входження на ринок логістичних послуг

Ступінь концентрації ринку логістичних послуг суттєво різниться між сегментами, що визначає різні моделі конкурентної поведінки. Найвищий рівень концентрації характерний для морських контейнерних перевезень, де провідні компанії контролюють переважну частину світового тоннажу і додатково об'єднані в союзи для спільної експлуатації маршрутів [1]. Економічним підґрунтям такої концентрації є ефект масштабу: питомі витрати на перевезення одиниці вантажу знижуються зі зростанням розміру судна, а обслуговування регулярної лінії потребує мінімальної кількості суден, недосяжної для дрібного оператора. Наслідком для кон'юнктури є здатність провідних операторів впливати на пропозицію шляхом узгодженого скасування рейсів у періоди слабкого попиту, що дає змогу підтримувати ставки на рівні, вищому за той, який склався б за умов повної конкуренції.

Протилежний полюс становить ринок автомобільних перевезень, який є прикладом наближення до досконалої конкуренції [2]. Кількість учасників є значною, більшість із них є дрібними підприємствами, бар'єри входження обмежуються придбанням транспортного засобу та отриманням дозволу, а послуга є значною мірою однорідною. Наслідком є низька і нестійка прибутковість, швидка реакція ставок на зміну попиту та висока частота припинення діяльності учасників у періоди спаду. Кон'юнктурна поведінка цього сегмента наближається до

поведінки аграрних ринків з їхньою множинністю дрібних виробників і неможливістю впливу окремого учасника на ціну.

Проміжне становище посідають сегменти залізничних перевезень і портового оброблення, де конкуренція обмежена природними причинами [3]. Залізнична інфраструктура є неподільною, а її дублювання економічно недоцільне, тому конкуренція можлива лише між перевізниками за доступ до колії, а не між власниками інфраструктури. Портові термінали конкурують не за клієнта в межах порту, а за перенаправлення потоків між портами, і ця конкуренція обмежена географією та станом сухопутних під'їзних шляхів. Ціноутворення в цих сегментах перебуває під державним регулюванням або наглядом, що зменшує амплітуду коливань, проте водночас уповільнює адаптацію до зміни попиту.

Бар'єри входження на ринок логістичних послуг мають різну природу залежно від сегмента [4]. Капітальні бар'єри є визначальними для морських і залізничних перевезень та для термінального господарства, де вартість активів є надзвичайно високою, а строк окупності тривалим. Регуляторні бар'єри охоплюють ліцензування діяльності, вимоги щодо фінансової спроможності перевізника, дозволи на роботу з окремими категоріями вантажів та обмеження щодо права здійснювати перевезення на території іноземної держави. Мережеві бар'єри полягають у тому, що цінність послуги для замовника зростає з охопленням маршрутів, а тому новий учасник із обмеженою мережею програє навіть за нижчої ціни. Інформаційні бар'єри

пов'язані з накопиченим досвідом взаємодії з митними органами та знанням особливостей окремих напрямів.

Конкуренція на цьому ринку ведеться не лише за ціною [5]. Значення мають надійність дотримання строків, повнота охоплення напрямів, здатність забезпечити відстеження вантажу в реальному часі, наявність спеціалізованого обладнання та готовність прийняти на себе відповідальність за збереження вантажу. У періоди дефіциту потужностей нецінові параметри взагалі витісняють ціну як предмет конкуренції, оскільки замовники конкурують за доступ до послуги, а оператори відбирають клієнтів за критерієм регулярності та обсягів. У періоди надлишку потужностей ціна знову виходить на перший план, і конкуренція набуває деструктивних форм із продажем послуги нижче рівня повних витрат.

Особливістю конкурентних відносин є одночасне суперництво і співпраця між тими самими учасниками [6]. Судноплавні компанії конкурують за клієнтів, водночас спільно експлуатуючи маршрути та обмінюючись місткістю на суднах. Експедитори конкурують між собою, водночас передаючи один одному вантажі на напрямах, де не мають власного покриття. Економічною підставою такої співпраці є неподільність потужностей: заповнити велике судно поодинці на регулярній основі неможливо, а спільна експлуатація дає змогу зберегти регулярність за меншого ризику. Для кон'юнктурного аналізу це означає, що формальні показники концентрації недооцінюють фактичний ступінь узгодженості поведінки учасників.

Антимонопольне регулювання цього ринку є неоднорідним у різних юрисдикціях [7]. Історично морські лінійні перевезення користувалися частковим виведенням з-під дії загальних правил конкуренції на підставі аргументу про потребу в стабільності регулярних сполучень. Поступове звуження цих винятків, що спостерігається в останні роки, змінює умови функціонування ринку і потенційно збільшує волатильність ставок, оскільки послаблює здатність операторів узгоджено регулювати пропозицію. Розбіжності в підходах окремих юрисдикцій створюють додаткову невизначеність для учасників, що діють на глобальних маршрутах.

Позиція замовника в конкурентних відносинах визначається обсягом його вантажопотоку [8]. Великі промислові та торговельні компанії, що забезпечують значний річний обсяг відвантажень, отримують доступ до контрактних ставок, суттєво нижчих за спотові, а також до гарантій виділення потужностей у періоди дефіциту. Дрібні та середні підприємства позбавлені такої переговорної позиції і змушені працювати переважно за спотовими цінами, зазнаючи повного впливу коливань. Наслідком є те, що кон'юнктурні коливання ринку логістичних послуг мають різний вплив на підприємства різного розміру, посилюючи конкурентні переваги великих учасників товарних ринків.

Таблиця 7.8

Конкурентна структура сегментів ринку логістичних послуг

Сегмент	Рівень концентрації	Основні бар'єри входження	Предмет конкуренції	Ступінь регулювання
Морські контейнерні перевезення	Дуже високий	Капітальні, мережеві	Регулярність, охоплення, ціна	Частковий виняток з правил конкуренції
Морські насипні перевезення	Помірний	Капітальні	Переважно ціна	Загальні правила
Авіаційні вантажні перевезення	Високий	Капітальні, регуляторні	Строки, надійність	Двосторонні угоди про сполучення
Залізничні перевезення	Дуже високий	Інфраструктурні	Доступ до колії	Пряме тарифне регулювання
Автомобільні перевезення	Дуже низький	Мінімальні	Ціна	Ліцензування, дозволи
Портові термінали	Локальна монополія	Капітальні, землевідведення	Перенаправлення потоків	Нагляд за тарифами
Експедиторські послуги	Низький	Інформаційні, репутаційні	Комплексність, ціна	Ліцензування
Складські послуги	Помірний	Капітальні, землевідведення	Розташування, ціна	Загальні правила

Джерело: систематизовано авторами.

7.8. Цифрові платформи і трансформація моделі надання логістичних послуг

Цифровізація змінює ринок логістичних послуг у трьох напрямах, кожен з яких має самостійні кон'юнктурні наслідки. Перший напрям стосується прозорості ціноутворення [1]. Історично ставки на перевезення були предметом двосторонніх переговорів, а замовник не мав змоги порівняти запропоновану ціну з ринковим рівнем без значних витрат часу. Поява платформ, що агрегують пропозиції багатьох перевізників і надають можливість миттєвого бронювання, суттєво зменшила ці витрати. Наслідком є звуження розкиду фактичних цін навколо середнього рівня і послаблення цінової дискримінації, від якої найбільше потерпали дрібні замовники. Водночас зростання прозорості прискорює передавання цінових сигналів, а отже підвищує швидкість реакції ринку на зміну кон'юнктури.

Другий напрям стосується використання потужностей [2]. Значна частина неефективності ринку логістичних послуг пов'язана з порожніми пробігами, неповним завантаженням транспортних засобів і простоями через неузгодженість графіків. Цифрові платформи, що здійснюють підбір зустрічних вантажів і консолідацію дрібних партій, підвищують коефіцієнт використання наявного парку. Кон'юнктурний наслідок є неочевидним: підвищення ефективності використання потужностей рівнозначне збільшенню ефективної пропозиції без будь-яких інвестицій в активи, а отже чинить стримувальний вплив на ставки. Це означає, що цифровізація частково

послаблює традиційний механізм циклічності, зменшуючи гостроту дефіциту потужностей у фазі підйому.

Третій напрям стосується інформаційного супроводу і прогнозування [3]. Системи відстеження в реальному часі, обмін даними між учасниками ланцюга та застосування методів обробки великих масивів даних для прогнозування строків прибуття зменшують невизначеність для замовника. Практичне значення цього полягає в можливості скорочення страхових запасів: підприємство, яке достовірно знає час прибуття вантажу, потребує меншого резерву. Оскільки саме страхові запаси є одним із джерел посилення коливань попиту на перевезення, підвищення точності прогнозування має стабілізаційний вплив на весь ринок.

Розвиток електронного документообігу становить окремий аспект цифровізації, наслідки якого стосуються переважно швидкості обігу [4]. Заміна паперових товаророзпорядчих документів електронними скорочує час оформлення операцій, зменшує потребу в очікуванні документів у порту призначення і знижує ризик помилок. Економічним ефектом є прискорення обороту капіталу, вкладеного у вантаж, що зменшує вартість фінансування торгівлі. Перешкодою залишається неоднорідність правового визнання електронних документів у різних юрисдикціях, через яку потенційний ефект реалізується лише частково.

Автоматизація складських і термінальних операцій змінює структуру витрат у відповідних сегментах [5]. Заміна ручної праці автоматизованими системами оброблення переносить

витрати з категорії змінних до категорії постійних, збільшуючи капіталомісткість і водночас знижуючи чутливість витрат до обсягу операцій. Кон'юнктурним наслідком є посилення схильності автоматизованих терміналів до цінової конкуренції в періоди спаду, оскільки їхні граничні витрати на оброблення додаткової одиниці вантажу є нижчими, ніж у терміналів з переважанням ручної праці. Одночасно зростає вразливість до технологічних збоїв, коли відмова інформаційної системи здатна повністю зупинити оброблення.

Поява операторів, що діють виключно як цифрові посередники, змінює конкурентну структуру ринку [6]. Такі учасники не володіють транспортними активами, їхньою основою є програмна платформа і накопичені дані. Вони конкурують із традиційними експедиторами за рахунок нижчих операційних витрат і швидкості оброблення запиту. Стійкість цієї моделі перевіряється саме кон'юнктурними коливаннями: у періоди дефіциту потужностей перевага переходить до операторів, що мають довгострокові угоди з власниками активів, тоді як платформи, позбавлені гарантованого доступу до потужностей, втрачають здатність виконувати зобов'язання.

Цифровізація створює нові джерела вразливості, які раніше на цьому ринку були відсутні [7]. Концентрація критично важливих функцій у невеликій кількості інформаційних систем робить ринок чутливим до кібератак і технічних відмов. Порушення роботи системи управління портовим терміналом або судноплавної компанії здатне зупинити оброблення вантажів на строк, що перевищує наслідки більшості фізичних

інцидентів. Ця обставина додає до переліку чинників кон'юнктурної нестабільності новий різновид ризику, оцінювання якого ускладнене відсутністю тривалих статистичних рядів.

Для української практики цифровізація логістичних послуг має особливе значення з огляду на потребу інтеграції в європейські транспортні мережі [8]. Сумісність інформаційних систем, електронний обмін митними даними та здатність забезпечити простежуваність постачання стають умовами участі в ланцюгах постачання європейських замовників. Відставання в цій сфері спричиняє не пряме цінове програшне становище, а виключення з переліку прийнятних постачальників, що є суворішим обмеженням, ніж цінова конкуренція.

Таблиця 7.9

Кон'юнктурні наслідки цифровізації ринку логістичних послуг

Напрям цифровізації	Безпосередній ефект	Вплив на ставки	Вплив на амплітуду коливань	Нові ризики
Платформи агрегування пропозицій	Зменшення витрат на пошук	Звуження розкиду цін	Прискорення реакції ринку	Залежність від платформи
Підбір зустрічних вантажів	Скорочення порожніх пробігів	Стримувальний	Зменшення	Неповнота даних

Продовження таблиці 7.9

Напрям цифровізації	Безпосередній ефект	Вплив на ставки	Вплив на амплітуду коливань	Нові ризики
Відстеження в реальному часі	Зменшення невизначеності строків	Опосередкований	Зменшення через менші запаси	Захист даних
Електронний документообіг	Прискорення оформлення	Зниження супутніх витрат	Незначний	Правове визнання документів
Автоматизація терміналів	Зростання пропускної здатності	Стримувальний	Зменшення вузьких місць	Технологічні збої
Прогнозна аналітика попиту	Точніше планування потужностей	Стабілізаційний	Зменшення	Помилки моделей
Цифрові посередники без активів	Зниження операційних витрат	Зниження комісій	Зростання у фазі дефіциту	Відсутність гарантованих потужностей

Джерело: систематизовано авторами.

7.9. Кон'юнктура українського ринку логістичних послуг і поведінка підприємства-замовника

Український ринок логістичних послуг перебуває в стані, що суттєво відрізняється від типової кон'юнктурної ситуації, оскільки визначальним чинником є не співвідношення попиту і

пропозиції, а фізична доступність маршрутів [1]. Обмеження роботи морських портів змінило структуру вантажопотоків, перенісши значну їх частину на залізничний і автомобільний транспорт та на сухопутні переходи із сусідніми державами. Наслідком стало формування вузьких місць на напрямах, які раніше не були основними, і виникнення стійкого перевищення попиту над пропозицією саме на цих напрямах. Ставки на відповідних маршрутах втратили зв'язок із загальносвітовою динамікою і визначаються переважно локальними обмеженнями пропускної здатності.

Другою особливістю є зміна ролі перевалки в сусідніх портах [2]. Використання інфраструктури інших держав для обслуговування українського зовнішньоторговельного обороту додає до логістичного ланцюга додаткові ланки, кожна з яких породжує власні витрати, часові втрати та ризики. Сукупна вартість доставки зростає не через підвищення тарифів окремих операторів, а через збільшення кількості операцій. Це має пряме значення для конкурентоспроможності експортних товарів з низькою питомою вартістю, передусім аграрної продукції та металургійної сировини, для яких додаткові ланки здатні зробити постачання на віддалені ринки економічно недоцільним.

Третьою особливістю є висока вартість страхування, зумовлена підвищеною оцінкою ризику [3]. На відміну від ставок перевезення, страхова складова слабко реагує на зміну співвідношення попиту і пропозиції потужностей і визначається оцінюванням імовірності настання страхового

випадку. Це означає, що навіть за сприятливої динаміки фрахтових ставок сукупна вартість доставки може залишатися високою. Для кон'юнктурного аналізу це вимагає окремого відстеження страхової складової, яка на інших ринках зазвичай розглядається як другорядна.

Четвертою особливістю є дефіцит кваліфікованого персоналу і транспортних засобів, спричинений як безпосередніми втратами, так і міграційними процесами [4]. Цей чинник обмежує здатність ринку відреагувати на пожвавлення попиту навіть за наявності фінансових ресурсів, оскільки придбання транспортного засобу не розв'язує проблеми відсутності водія. Наслідком є зміщення нижньої межі ставок угору порівняно з довоєнним рівнем і зменшення еластичності пропозиції.

Стан українського ринку водночас створює передумови для структурних змін, які матимуть довгостроковий кон'юнктурний ефект [5]. Розвиток залізничних сполучень європейської колії, розширення пропускної здатності прикордонних переходів, будівництво перевантажувальних терміналів та інтеграція в європейські транспортні коридори змінюють географію логістичних потоків незалежно від поточної кон'юнктури. Ці зміни мають характер інвестицій у пропозицію з тривалим строком реалізації, а тому їхній вплив на ставки проявиться з відповідною затримкою.

Для підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, кон'юнктура ринку логістичних послуг є предметом самостійних управлінських рішень, які не зводяться до вибору

перевізника [6]. Першим із них є вибір цінового режиму, тобто розподіл обсягів між довгостроковими угодами і спотовими закупівлями. Повна орієнтація на довгострокові угоди захищає від зростання ставок, проте позбавляє вигоди від їх падіння і зобов'язує до мінімальних обсягів. Повна орієнтація на спотовий ринок надає гнучкості, проте залишає підприємство беззахисним у періоди дефіциту. Практичним розв'язанням є розподіл обсягів між режимами у пропорції, що залежить від оцінки фази циклу і від передбачуваності власних потреб.

Іншим управлінським рішенням є визначення строку укладення транспортних угод щодо фази циклу [7]. Індикатором, придатним для прийняття такого рішення, є співвідношення спотових і контрактних ставок разом із даними про портфель замовлень на нові потужності. Значне перевищення спотових ставок над контрактними за одночасного великого портфеля замовлень свідчить про наближення перелому і робить недоцільним укладення довгострокових угод за поточними високими цінами. Зворотна конфігурація вказує на сприятливий момент для фіксації низьких ставок на тривалий строк.

Третім рішенням є визначення структури запасів з урахуванням очікуваної логістичної кон'юнктури [8]. Очікування подорожчання перевезень і подовження строків доставки виправдовує збільшення страхових запасів, попри пов'язані з цим витрати на зберігання та замороження обігових коштів. Очікування нормалізації, навпаки, дає змогу скоротити запаси і вивільнити обігові кошти. Це рішення потребує зіставлення

вартості зберігання додаткового запасу з очікуваними втратами від зупинки виробництва або зриву постачання, а отже безпосередньо спирається на прогноз стану логістичного ринку.

Четвертим рішенням є вибір моделі взаємодії з ринком логістичних послуг, тобто визначення глибини аутсорсингу [9]. Це рішення має стратегічний характер і не переглядається щоквартально, проте саме кон'юнктурний досвід є підставою для його перегляду. Тривалі періоди нестабільності схиляють підприємства до формування власних логістичних потужностей або до укладення прямих угод із власниками активів в обхід посередників. Періоди стабільності повертають доцільність передавання функцій зовнішнім виконавцям. Для українських підприємств, які кілька років поспіль працюють в умовах підвищеної невизначеності, характерним є зміщення в бік збереження контролю над логістичними функціями, попри вищі витрати.

П'ятим рішенням є вибір базисних умов постачання у зовнішньоторговельному контракті, розглянутих у наступній темі [10]. Умови, за якими організацію перевезення бере на себе продавець, перекладають логістичний ризик на нього і водночас позбавляють покупця контролю над вартістю доставки. Умови, за якими перевезення організовує покупець, дають йому змогу скористатися власними угодами з перевізниками, проте покладають на нього ризик коливання ставок. Вибір між ними безпосередньо залежить від того, яка зі сторін має кращий доступ до логістичного ринку і точнішу оцінку його майбутнього

стану, а отже є прикладним застосуванням кон'юнктурного аналізу в договірній практиці.

Таблиця 7.10

Особливості кон'юнктури українського ринку логістичних послуг

Чинник	Механізм впливу	Кон'юнктурний наслідок	Горизонт дії
Обмеження роботи морських портів	Перенесення потоків на сухопутні напрями	Вузькі місця на переходах, зростання ставок	Середньо-строковий
Використання портів сусідніх держав	Збільшення кількості ланок ланцюга	Зростання сукупної вартості доставки	Середньо-строковий
Підвищена оцінка ризику	Зростання страхової складової	Висока вартість доставки за помірних ставок	Середньо-строковий
Дефіцит персоналу і транспортних засобів	Обмеження еластич-ності пропозиції	Зміщення нижньої межі ставок угору	Довго-строковий
Розвиток європейської колії та переходів	Збільшення пропускної здатності	Зниження ставок на європейських напрямах	Довго-строковий
Інтеграція в європейські транспортні коридори	Скорочення кількості ланок	Підвищення конкурентоспроможності експорту	Довго-строковий

Продовження таблиці 7.10

Чинник	Механізм впливу	Кон'юнктурний наслідок	Горизонт дії
Вимоги сумісності інформаційних систем	Умова доступу до ланцюгів постачання	Нецінове обмеження участі	Довгостроковий

Джерело: систематизовано авторами.

Таблиця 7.11

Управлінські рішення підприємства залежно від фази кон'юнктури ринку логістичних послуг

Управлінське рішення	Фаза дефіциту потужностей	Фаза надлишку потужностей	Індикатор для прийняття рішення
Розподіл обсягів між режимами	Збільшення частки довгострокових угод завчасно	Переважання спотових закупівель	Співвідношення спотових і контрактних ставок
Строк укладення угод	Фіксація до початку зростання	Фіксація на тривалий строк наприкінці спаду	Портфель замовлень на нові потужності
Рівень страхових запасів	Підвищення	Зниження	Дотримання розкладу, час перебування в порту

Продовження таблиці 7.11

Управлінське рішення	**Фаза дефіциту потужностей**	**Фаза надлишку потужностей**	**Індикатор для прийняття рішення**
Вибір виду транспорту	Переміщення частини вантажів на швидші види	Повернення до найдешевшого виду	Розрив у тарифах між сегментами
Глибина аутсорсингу	Прямі угоди з власниками активів	Передавання функцій комплексним операторам	Тривалість періоду нестабільності
Базисні умови постачання	Перенесення організації доставки на контрагента	Самостійна організація доставки	Порівняльний доступ сторін до ринку
Географія закупівель і збуту	Наближення джерел постачання	Розширення географії	Частка логістичних витрат у ціні товару

Джерело: систематизовано авторами.

Контрольні запитання та завдання

1. *Обґрунтуйте відмінність між розглядом логістики як чинника кон'юнктури товарних ринків і як самостійного ринку послуг.*
2. *Поясніть, чому неможливість накопичення запасу послуги зумовлює підвищену амплітуду коливань ставок.*

3. *Розкрийте зміст похідного характеру попиту на логістичні послуги та його наслідки для цінової еластичності.*
4. *Поясніть, як асиметрія швидкостей зміни попиту і пропозиції породжує циклічність ринку логістичних послуг.*
5. *Охарактеризуйте явище незбалансованих ставок і назвіть його причини.*
6. *Назвіть основні групи учасників ринку логістичних послуг і охарактеризуйте їхню кон'юнктурну поведінку.*
7. *Поясніть, чому структура витрат власників транспортних засобів спонукає їх до демпінгу у фазі спаду.*
8. *Розкрийте механізм міграції ринкової влади між учасниками ринку залежно від фази циклу.*
9. *Охарактеризуйте наслідки вертикальної інтеграції для прозорості ціноутворення.*
10. *Наведіть підходи до сегментації ринку логістичних послуг і обґрунтуйте їх пізнавальну цінність.*
11. *Поясніть механізм перехресної еластичності між сегментами різних видів транспорту.*
12. *Розкрийте контрциклічний зв'язок між сегментом перевезення і сегментом складування.*
13. *Охарактеризуйте моделі аутсорсингу логістичних функцій та поясніть, чому їх співвідношення змінюється залежно від рівня невизначеності.*
14. *Установіть відповідність між розглянутими раніше товарними ринками і профілем їх логістичного обслуговування.*
15. *Поясніть, як визначаються нижня і верхня межі ціни логістичної послуги.*

16. *Обґрунтуйте нелінійність залежності ставок від рівня використання потужностей.*
17. *Розмежуйте спотовий і контрактний цінові режими та поясніть аналітичне значення розриву між ними.*
18. *Охарактеризуйте систему додаткових платежів і поясніть, чому аналіз лише базових ставок є неповним.*
19. *Наведіть приклади цінової дискримінації на ринку логістичних послуг та поясніть її підстави.*
20. *Побудуйте систему індикаторів кон'юнктури ринку логістичних послуг за групами.*
21. *Поясніть, як зіставлення динаміки ставок і обсягів дає змогу розрізнити пожвавлення торгівлі та порушення роботи інфраструктури.*
22. *Охарактеризуйте випереджальні індикатори ринку і поясніть механізм їх прогностичної цінності.*
23. *Обґрунтуйте, чому поняття сприятливої кон'юнктури на цьому ринку не має однозначного змісту.*
24. *Назвіть обмеження достовірності індикаторів ринку логістичних послуг.*
25. *Опишіть інвестиційний цикл потужностей і поясніть відмінність його тривалості за сегментами.*
26. *Охарактеризуйте джерела сезонних коливань і поясніть ефект їх накладання на циклічні.*
27. *Поясніть, чому обмеження доступності маршрутів скорочує пропозицію без вибуття активів.*
28. *Розкрийте вплив коливань запасів у ланцюгах постачання на попит на перевезення.*

29. *Поясніть, як кон'юнктура ринку логістичних послуг впливає на географічну конфігурацію світової торгівлі.*
31. *Порівняйте конкурентну структуру морських контейнерних і автомобільних перевезень.*
32. *Охарактеризуйте бар'єри входження на ринок логістичних послуг за їх природою.*
33. *Поясніть, чому в періоди дефіциту потужностей нецінові параметри витісняють ціну як предмет конкуренції.*
34. *Розкрийте зміст одночасного суперництва і співпраці операторів та його наслідки для оцінювання концентрації.*
35. *Поясніть, чому кон'юнктурні коливання по-різному впливають на підприємства різного розміру.*
36. *Охарактеризуйте вплив цифрових платформ на прозорість ціноутворення і швидкість реакції ринку.*
37. *Обґрунтуйте твердження про те, що підвищення ефективності використання потужностей рівнозначне збільшенню пропозиції.*
38. *Поясніть стабілізаційний вплив точнішого прогнозування строків доставки на попит на перевезення.*
39. *Охарактеризуйте нові джерела вразливості, породжені цифровізацією логістичних послуг.*
40. *Назвіть визначальні чинники стану українського ринку логістичних послуг і поясніть механізм їх дії.*
41. *Поясніть, чому додаткові ланки в логістичному ланцюзі особливо болісні для товарів з низькою питомою вартістю.*
42. *Обґрунтуйте вибір співвідношення довгострокових угод і спотових закупівель залежно від фази циклу.*

43. *Розробіть послідовність дій підприємства-експортера з оцінювання логістичної кон’юнктури перед укладенням річного контракту.*
44. *На основі даних про співвідношення спотових і контрактних ставок та портфель замовлень на нові потужності визначте поточну фазу циклу і обґрунтуйте рекомендації щодо строку укладення транспортних угод.*
45. *Проаналізуйте, як вибір базисних умов постачання розподіляє логістичний ризик між сторонами зовнішньоторговельного контракту.*

Список використаних джерел

1. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.

2. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.

3. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.

4. Review of Maritime Transport 2025: Staying the Course in Turbulent Waters. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2025. 190 p.

5. Logistics Performance Index: Connecting to Compete. Washington: World Bank, 2023. URL: https://lpi.worldbank.org/ (дата звернення: 22.07.2026).

6. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.

7. Логістика: навчальний посібник / за ред. О. В. Птащенко, О. М. Собко, І. А. Крисоватого, С. В. Кириленка. Тернопіль: Університетська думка, 2024. 234 с.

8. Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни і макроекономічної нестабільності. Економіка та держава. 2022. № 6. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10

9. Птащенко О. В., Кущ Я. М. Особливості логістичної діяльності в різних умовах господарювання. Бізнес Інформ. 2019. № 12. С. 234–239. DOI: 10.32983/2222-4459-2019-12-234-239

10. Птащенко О. В., Сохацька О. М. Особливості логістичної діяльності в умовах діджиталізації. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2022. Вип. 6 (276). С. 50–54.

11. Птащенко О. В., Шершенюк О. М., Кізілов І. Impact of digital transformation on the innovative activity of logistics enterprises. Журнал стратегічних економічних досліджень. 2024. № 3 (21). С. 79–88.

12. Review of Maritime Transport 2024. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2024. 180 p.

13. Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н. та ін. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks. Statistical Journal of the IAOS. 2023. Vol. 39, № 3. P. 649–658. DOI: 10.3233/SJI-220094

14. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України: колективна монографія / за ред. Т.

О. Осташко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2019. 350 с.

15. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 2 (316). С. 332–340.

16. Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Птащенко О. В. Особливості державної політики стимулювання економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах. Ефективна економіка. 2025. № 3. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3

Тема 8

ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

8.1. Організаційні форми міжнародного руху товарів і послуг
8.2. Базисні умови постачання в міжнародній комерційній практиці
8.3. Організація міжнародних транспортних перевезень
8.4. Документарний супровід міжнародних поставок
8.5. Митне оформлення міжнародних поставок
8.6. Організація логістичних операцій у міжнародній торгівлі
8.7. Цифровізація міжнародного руху товарів і послуг
Контрольні запитання та завдання

Структура організації міжнародного руху товарів і послуг: Аналітичний підхід



8.1. Організаційні форми міжнародного руху товарів і послуг

Практична реалізація міжнародних економічних відносин потребує чіткої організації руху товарів і послуг між країнами. Якщо попередні теми розкривали кон'юнктурні, товарознавчі та логістичні аспекти міжнародної торгівлі, то організаційний вимір визначає, у яких конкретних формах здійснюється міжнародний обмін та якими правилами він регулюється [1]. Саме організаційні форми визначають розподіл прав, обов'язків, витрат і ризиків між учасниками зовнішньоекономічної операції, а отже, безпосередньо впливають на її ефективність.

Основною організаційною формою міжнародного руху товарів є зовнішньоторговельна операція, під якою розуміють комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення обміну товарами, послугами або результатами інтелектуальної діяльності [2]. Правовою основою такої операції виступає зовнішньоекономічний договір, у якому визначаються предмет угоди, ціна, умови постачання, порядок розрахунків, відповідальність сторін та порядок вирішення спорів. Належне оформлення договірних відносин є передумовою захисту інтересів учасників міжнародної торгівлі.

За характером участі посередників розрізняють прямі та опосередковані форми міжнародної торгівлі [2]. Пряма торгівля передбачає безпосередній контакт між виробником-експортером та іноземним покупцем без залучення

посередників, що дозволяє знизити витрати й забезпечити прямий контроль над збутом, проте потребує значних власних ресурсів і компетенцій. Опосередкована торгівля здійснюється через торговельних посередників, які беруть на себе частину функцій зі збуту, вивчення ринку та обслуговування покупців. Вибір між цими формами залежить від масштабів діяльності підприємства, специфіки товару, ступеня освоєння ринку та рівня конкуренції.

Значну роль у міжнародній торгівлі відіграють різні категорії посередників, що різняться обсягом повноважень та характером відносин із довірителем [3]. Комісіонери здійснюють операції від власного імені, але за рахунок довірителя; агенти діють від імені та за рахунок принципала в межах наданих повноважень; дистриб'ютори придбавають товар у власність і перепродають його на визначеній території; брокери сприяють укладенню угоди, не будучи її стороною. Правильний вибір типу посередника та чітке визначення його повноважень є важливою умовою успішного виходу на зовнішні ринки. Основні організаційні форми міжнародної торгівлі узагальнено в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1

Організаційні форми міжнародної торгівлі

Форма	Характеристика	Умови доцільності
Пряма торгівля	Безпосередній контакт виробника й покупця	Великі партії, наявність власної збутової мережі
Торгівля через комісіонера	Операції від імені посередника за рахунок довірителя	Освоєння нових ринків з обмеженим досвідом

Продовження таблиці 8.1

Форма	Характеристика	Умови доцільності
Агентські відносини	Дії від імені та за рахунок принципала	Потреба в представництві на місцевому ринку
Дистрибуція	Придбання товару посередником у власність	Масові поставки на визначеній території
Брокерські послуги	Сприяння укладенню угоди без участі в ній	Біржові та разові операції

Джерело: складено на основі [2; 3].

Особливу групу організаційних форм становить біржова, аукціонна та тендерна торгівля [1]. Міжнародні товарні біржі забезпечують торгівлю стандартизованими товарами за публічними котируваннями; міжнародні аукціони застосовуються для реалізації товарів з індивідуальними властивостями, зокрема хутра, чаю, творів мистецтва; міжнародні торги, або тендери, використовуються для розміщення замовлень на складне устаткування та виконання підрядних робіт. Ці форми забезпечують конкурентний спосіб визначення ціни й контрагента, що підвищує прозорість міжнародних операцій.

Організація міжнародного руху послуг має суттєві відмінності порівняно з торгівлею товарами, зумовлені їх невідчутним характером [4]. Оскільки послуги здебільшого не мають матеріально-речової форми й споживаються в момент надання, їх міжнародне переміщення здійснюється не через фізичне транспортування, а через різні способи постачання, розглянуті в темі 12. Це зумовлює специфіку договірного

оформлення, розрахунків і державного регулювання торгівлі послугами, а також ускладнює застосування до неї традиційних митних процедур.

Окремою організаційною формою міжнародного руху товарів є зустрічна торгівля, за якої розрахунки повністю або частково здійснюються не грошима, а зустрічними поставками товарів [3]. До її різновидів належать бартерні операції, зустрічні закупівлі, компенсаційні угоди та операції з давальницькою сировиною. Зустрічна торгівля набуває поширення за умов дефіциту вільно конвертованої валюти, валютних обмежень або прагнення сторін забезпечити гарантований збут продукції. Попри організаційну складність, така форма дозволяє здійснювати обмін за обставин, коли звичайні грошові розрахунки ускладнені, а тому зберігає значення в торгівлі з окремими країнами й регіонами.

Вибір організаційної форми міжнародної операції безпосередньо впливає на її економічну ефективність і рівень ризиків [2]. Пряма торгівля забезпечує вищу маржу, але покладає на експортера повний обсяг організаційних та ризикових функцій; посередницькі форми знижують навантаження на експортера, проте зменшують його прибуток і контроль над ринком. Урахування цього співвідношення є необхідною складовою обґрунтування зовнішньоекономічної стратегії підприємства, а подальші підрозділи теми розкривають конкретні механізми практичної реалізації обраної форми.

8.2. Базисні умови постачання в міжнародній комерційній практиці

Ключовим елементом організації міжнародного руху товарів є базисні умови постачання, які визначають розподіл обов'язків, витрат і ризиків між продавцем та покупцем на всіх етапах переміщення товару [5]. Уніфікованим міжнародним джерелом тлумачення цих умов є Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів, розроблені Міжнародною торговою палатою та відомі як Інкотермс. Уперше опубліковані у 1936 році, вони періодично оновлюються з метою відображення змін у міжнародній комерційній практиці; чинною є редакція 2020 року.

Правила визначають три ключові аспекти зовнішньоторговельної операції: обов'язки сторін щодо організації перевезення, оформлення документів і митних процедур; момент переходу ризиків втрати або пошкодження товару від продавця до покупця; порядок розподілу витрат між сторонами [6]. Водночас важливо розуміти межі їх застосування: правила не регулюють перехід права власності на товар, не визначають ціну товару та порядок розрахунків, не встановлюють відповідальності за порушення договору. Ці питання регламентуються самим договором та застосовним національним правом, а правила лише доповнюють договір у частині умов постачання.

Чинна редакція правил містить одинадцять базисних умов, поділених на два класи за критерієм виду транспорту [5]. До

першого класу належать сім умов, придатних для будь-якого виду транспорту або їх поєднання, зокрема для контейнерних і мультимодальних перевезень. До другого класу входять чотири умови, застосовні виключно для морського та внутрішнього водного транспорту, за яких перехід ризику відбувається в порту відвантаження. Традиційно ці умови об'єднують також у чотири групи за обсягом обов'язків продавця, що позначаються літерами відповідно до першої літери оригінальної назви умови.

Перша група охоплює єдину умову, за якої обов'язки продавця є мінімальними: він лише надає товар у розпорядження покупця на власній території, а всі подальші дії та витрати покладаються на покупця [6]. Друга група об'єднує умови, за яких продавець передає товар перевізникові, визначеному покупцем, і не оплачує основне перевезення. Третя група містить умови, за яких продавець укладає договір перевезення й оплачує основний фрахт, проте ризик переходить до покупця раніше, ніж товар прибуває до пункту призначення. Четверта група охоплює умови, за яких продавець несе всі витрати й ризики до моменту доставки товару в узгоджене місце призначення. Групування базисних умов постачання наведено в таблиці 8.2.

Принципове значення для практики міжнародної торгівлі має розмежування моменту переходу ризиків і моменту розподілу витрат [6]. За умовами третьої групи продавець оплачує перевезення до пункту призначення, однак ризик втрати або пошкодження товару переходить до покупця вже в момент передачі товару перевізникові у країні відправлення.

Таблиця 8.2

Групування базисних умов постачання за обсягом обов'язків продавця

Група	Зміст	Розподіл обов'язків
Відвантаження	Товар надається покупцеві на території продавця	Мінімальні обов'язки продавця
Основне перевезення не оплачене продавцем	Товар передається перевізникові покупця	Перевезення організовує покупець
Основне перевезення оплачене продавцем	Продавець оплачує фрахт, ризик переходить раніше	Витрати й ризики розділені в часі
Доставка	Товар доставляється в місце призначення	Максимальні обов'язки продавця

Джерело: складено на основі [5; 6].

Нерозуміння цієї особливості є однією з найпоширеніших помилок учасників зовнішньоекономічної діяльності, оскільки створює хибне уявлення про те, що оплата продавцем фрахту означає й несення ним ризиків до кінцевого пункту.

Редакція правил 2020 року внесла кілька суттєвих змін порівняно з попередньою [5]. Умову «доставлено на терміналі» перейменовано на «доставлено на місці з розвантаженням», а сферу її застосування розширено на будь-які місця призначення, а не лише термінали. Підвищено рівень мінімального страхового покриття для однієї з умов третьої групи, що застосовується для будь-яких видів транспорту. Передбачено можливість перевезення товару власним транспортом продавця або

покупця замість залучення стороннього перевізника. Уточнено розподіл обов'язків щодо безпекових вимог до перевезення та пов'язаних із ними витрат.

Базисні умови постачання безпосередньо впливають на формування контрактної ціни товару [2]. Що більший обсяг обов'язків покладається на продавця, то вищою є ціна, оскільки вона включає витрати на перевезення, страхування та митні формальності. Через це ціни, зазначені за різними базисними умовами, не є прямо порівнянними: для їх зіставлення необхідно приводити їх до єдиної основи шляхом додавання або віднімання відповідних витрат. Це має практичне значення і для статистичного обліку зовнішньої торгівлі, у якому експорт традиційно обліковується за умовами, що не включають витрат на основне перевезення, а імпорт — за умовами, які такі витрати враховують.

Практичне застосування базисних умов постачання потребує врахування виду транспорту та характеру вантажу [6]. Умови, призначені для морського транспорту, історично сформувалися для перевезення масових вантажів і передбачають перехід ризику під час завантаження на борт судна, що робить їх непридатними для контейнерних перевезень, за яких контейнер передається перевізникові значно раніше. Для контейнерних, повітряних і мультимодальних перевезень доцільніше застосовувати умови першого класу, що враховують передання товару перевізникові в узгодженому місці. Коректний вибір базисної умови є важливим

інструментом управління логістичними ризиками, розглянутими в попередній темі.

8.3. Організація міжнародних транспортних перевезень

Транспортне забезпечення є матеріальною основою міжнародного руху товарів, оскільки саме воно реалізує фізичне переміщення продукції між країнами. Організація міжнародних перевезень передбачає вибір виду транспорту, маршруту, перевізника та умов перевезення з урахуванням характеру вантажу, відстані, строків доставки й вартості [7]. Ефективність цього вибору безпосередньо позначається на витратах учасників торгівлі та конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку.

У міжнародних перевезеннях використовуються п'ять основних видів транспорту, кожен з яких має власну сферу раціонального застосування [7]. Морський транспорт забезпечує переважну частину світового вантажообігу завдяки низькій вартості перевезення великих обсягів на далекі відстані, проте характеризується тривалими строками доставки. Залізничний транспорт ефективний для масових вантажів на середні та далекі відстані в межах континенту. Автомобільний транспорт забезпечує доставку безпосередньо до одержувача й високу гнучкість маршрутів. Повітряний транспорт вирізняється найвищою швидкістю за найвищої вартості, що робить його придатним для цінних і термінових вантажів. Трубопровідний транспорт застосовується для перекачування рідких і

газоподібних вантажів. Порівняльну характеристику видів транспорту наведено в таблиці 8.3.

Таблиця 8.3

Порівняльна характеристика видів транспорту в міжнародних перевезеннях

Вид транспорту	Вартість	Швидкість	Сфера раціонального застосування
Морський	Найнижча	Низька	Масові вантажі на далекі відстані
Залізничний	Низька	Середня	Масові вантажі в межах континенту
Автомобільний	Середня	Середня	Доставка до дверей одержувача
Повітряний	Найвища	Найвища	Цінні та термінові вантажі
Трубопровідний	Низька	Стала	Нафта, газ, нафтопродукти

Джерело: складено на основі [7].

Особливе значення в сучасних міжнародних перевезеннях мають змішані перевезення, за яких товар доставляється двома або більше видами транспорту [8]. Розрізняють інтермодальні перевезення, за яких вантаж переміщується в одній вантажній одиниці без перевантаження самого товару, та мультимодальні перевезення, за яких відповідальність за все перевезення несе один оператор на підставі єдиного договору. Ключовою передумовою розвитку змішаних перевезень стала контейнеризація, що уможливила швидке перевантаження

вантажів між видами транспорту та суттєво знизила витрати на обробку.

Правове регулювання міжнародних перевезень здійснюється системою міжнародних транспортних конвенцій, що встановлюють єдині правила для кожного виду транспорту [9]. Морські перевезення регулюються конвенціями про уніфікацію правил щодо коносамента; автомобільні — конвенцією про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів; залізничні — угодами про міжнародне залізничне вантажне сполучення; повітряні — конвенціями про уніфікацію правил міжнародних повітряних перевезень. Ці документи визначають форму транспортного документа, межі відповідальності перевізника, порядок пред'явлення претензій і строки позовної давності.

Важливими учасниками організації міжнародних перевезень є транспортно-експедиторські організації [8]. Експедитор бере на себе організацію перевезення від імені вантажовласника: обирає перевізника й маршрут, оформлює документи, організовує перевалку, зберігання та страхування вантажу, здійснює митне декларування. Залучення експедитора дозволяє вантажовласникові зосередитися на основній діяльності, скоротити витрати завдяки досвіду посередника й консолідації вантажів, а також знизити ризики, пов'язані з незнанням місцевої практики.

Суттєвий вплив на організацію міжнародних перевезень справляють міжнародні транспортні коридори — сукупність магістральних шляхів різних видів транспорту з відповідною

інфраструктурою, що забезпечують перевезення на визначених напрямах [8]. Формування таких коридорів дозволяє концентрувати вантажопотоки, підвищувати завантаженість інфраструктури й знижувати питомі витрати на перевезення. Для країн, розташованих на перетині міжнародних коридорів, це створює можливості отримання додаткових доходів від транзиту та розвитку супутніх логістичних послуг. Розвиток транспортних коридорів є одним із пріоритетних напрямів державної транспортної політики, оскільки безпосередньо впливає на інтеграцію національної економіки до світових товарних потоків.

Вибір схеми транспортування є оптимізаційним завданням, що передбачає узгодження суперечливих критеріїв [7]. Прагнення знизити транспортні витрати зазвичай суперечить вимозі скоротити строки доставки, а підвищення надійності перевезення потребує додаткових витрат на страхування й резервні маршрути. Оптимальне рішення залежить від питомої вартості товару, вимог до строків, рівня логістичних ризиків та обраної базисної умови постачання. Саме тому транспортне рішення має ухвалюватися не ізольовано, а в комплексі з договірними умовами зовнішньоторговельної операції.

8.4. Документарний супровід міжнародних поставок

Міжнародний рух товарів супроводжується оформленням значної кількості документів, які виконують правову,

розрахункову, транспортну, митну та статистичну функції [10]. Документарний супровід є обов'язковою складовою зовнішньоторговельної операції, оскільки саме документи підтверджують факт укладення договору, передання товару перевізникові, походження й характеристики товару, а також слугують підставою для здійснення платежів і митного оформлення. Помилки в документах є однією з найпоширеніших причин затримок поставок і фінансових втрат учасників торгівлі.

Комерційні документи посвідчують вартісні та якісні характеристики товару [10]. Основним серед них є рахунок-фактура, що містить відомості про продавця й покупця, найменування та кількість товару, ціну, умови постачання й загальну вартість поставки. До комерційних документів належать також пакувальний лист із переліком вмісту кожного вантажного місця, специфікація, сертифікат якості та інші документи, що характеризують товар. Дані цих документів мають бути взаємно узгодженими, оскільки розбіжності між ними спричиняють затримки під час митного оформлення й розрахунків.

Транспортні документи посвідчують укладення договору перевезення та прийняття вантажу перевізником [9]. Для морських перевезень таким документом є коносамент, який водночас є товаророзпорядчим документом і засвідчує право на отримання вантажу. Для автомобільних перевезень застосовується міжнародна автомобільна накладна, для залізничних — міжнародна залізнична накладна, для

повітряних — авіаційна вантажна накладна. Особливістю коносамента є те, що він може бути оборотним, тобто передаватися іншій особі шляхом індосаменту, що дозволяє здійснювати продаж товару в дорозі. Основні групи документів міжнародних поставок наведено в таблиці 8.4.

Таблиця 8.4

Основні групи документів міжнародних поставок

Група документів	Склад	Призначення
Комерційні	Рахунок-фактура, пакувальний лист, специфікація	Підтвердження вартості та характеристик товару
Транспортні	Коносамент, автомобільна та залізнична накладні, авіанакладна	Посвідчення договору перевезення
Митні	Митна декларація, документи про походження	Здійснення митного оформлення
Страхові	Страховий поліс, страховий сертифікат	Підтвердження страхового покриття
Розрахункові	Акредитив, інкасове доручення, вексель	Здійснення міжнародних платежів

Джерело: складено на основі [9; 10].

Окрему групу становлять документи, що підтверджують походження товару [11]. Сертифікат про походження є необхідним для застосування тарифних преференцій у межах угод про вільну торгівлю, оскільки саме він засвідчує, що товар вироблений у країні, з якою укладено відповідну угоду. Правила визначення походження товару передбачають критерії

достатньої переробки, що дозволяють установити, чи можна вважати товар таким, що походить із певної країни, у разі використання іноземних матеріалів. Помилки у визначенні походження можуть призвести до втрати права на преференції та донарахування митних платежів.

Розрахункові документи забезпечують виконання платіжних зобов'язань за зовнішньоторговельною операцією [2]. Найбільш захищеною формою розрахунків є документарний акредитив, за якого банк зобов'язується здійснити платіж проти подання визначених документів, що засвідчують відвантаження товару. Ця форма забезпечує інтереси обох сторін: продавець отримує гарантію оплати за умови належного відвантаження, а покупець — гарантію того, що платіж буде здійснено лише після підтвердження поставки. Саме тому в акредитивних операціях документам надається вирішальне значення, а найменша невідповідність між ними може стати підставою для відмови в платежі.

Особливу увагу в документарному супроводі приділяють документам, що засвідчують відповідність товару вимогам країни призначення [11]. До них належать сертифікати відповідності технічним регламентам, санітарні та фітосанітарні сертифікати, ветеринарні свідоцтва, дозволи на ввезення окремих категорій товарів. Склад таких документів визначається законодавством країни-імпортера та розглянутими в темі 14 системами технічного регулювання, які суттєво різняться між провідними торговельними центрами. Відсутність належно оформленого дозвільного документа унеможливлює допуск

товару на ринок навіть за виконання всіх інших умов поставки, що робить попереднє з'ясування дозвільних вимог обов'язковим етапом підготовки зовнішньоторговельної операції.

Уніфікація документарного супроводу є одним із напрямів спрощення міжнародної торгівлі [12]. Міжнародні організації розробляють типові форми документів, узгоджені переліки даних і стандарти електронного обміну, що дозволяє скоротити витрати часу й коштів на оформлення поставок. Особливе значення має принцип одноразового подання даних, за якого відомості про поставку надаються учасником торгівлі один раз і використовуються всіма контролюючими органами. Реалізація цього принципу є основою сучасних систем спрощення процедур торгівлі.

8.5. Митне оформлення міжнародних поставок

Митне оформлення є обов'язковим етапом міжнародного руху товарів, під час якого держава здійснює контроль за переміщенням товарів через митний кордон, справляє митні платежі та застосовує заходи торговельної політики [11]. Ефективність митних процедур безпосередньо впливає на строки й вартість поставок, а отже, на конкурентоспроможність національної економіки та привабливість країни як учасника міжнародної торгівлі.

Основою митного оформлення є декларування товарів, тобто подання митному органу відомостей про товар, його

вартість, походження, класифікаційний код та обраний митний режим [11]. Митний режим визначає сукупність умов і обмежень щодо використання товару на митній території, зокрема режими імпорту, експорту, транзиту, тимчасового ввезення, переробки на митній території та митного складу. Правильний вибір митного режиму дозволяє оптимізувати податкове навантаження та строки перебування товару під митним контролем.

Розмір митних платежів визначається трьома взаємопов'язаними елементами, розглянутими в темі 14: класифікаційним кодом товару, його митною вартістю та країною походження [12]. Класифікаційний код визначає ставку мита за митним тарифом; митна вартість є базою для нарахування платежів; країна походження визначає можливість застосування преференційних ставок. Помилка в будь-якому з цих елементів спричиняє неправильне нарахування платежів і може мати наслідком фінансові санкції, що робить точність декларування критично важливою.

Сучасна митна практика ґрунтується на принципах спрощення й гармонізації процедур, закріплених у міжнародних угодах [12]. Ключовим документом у цій сфері є угода Світової організації торгівлі про спрощення процедур торгівлі, що передбачає оприлюднення інформації про процедури, попередні рішення щодо класифікації та походження, прискорене оформлення швидкопсувних товарів, а також мінімізацію формальностей. Реалізація цих принципів дозволяє суттєво скоротити час і витрати на перетин кордону,

що особливо важливо для товарів з коротким строком придатності та для учасників глобальних ланцюгів постачання.

Особливої уваги в митному оформленні потребує визначення митної вартості товару [11]. Основним методом її визначення є метод за ціною договору, тобто фактично сплаченою або належною до сплати ціною з відповідними коригуваннями на витрати, що не увійшли до ціни, зокрема на перевезення, страхування та комісійні винагороди. У разі неможливості застосування цього методу послідовно використовуються додаткові методи, засновані на вартості ідентичних або подібних товарів, на віднімальній чи додатковій вартості. Правильне визначення митної вартості є одним із найчастіших предметів спорів між учасниками торгівлі й митними органами, оскільки безпосередньо визначає розмір платежів.

Важливим інструментом сучасного митного адміністрування є система управління ризиками [11]. Замість суцільного контролю всіх поставок митні органи здійснюють вибірковий контроль на основі оцінки ризиків, застосовуючи різні канали пропуску залежно від рівня ризику конкретної операції. Це дозволяє зосередити ресурси на потенційно проблемних поставках і водночас прискорити оформлення для доброчесних учасників. Розвитком цього підходу є інститут уповноваженого економічного оператора, що надає підприємствам із підтвердженою надійністю право на спрощені процедури й пріоритетне оформлення. Основні митні режими наведено в таблиці 8.5.

Таблиця 8.5

Основні митні режими в міжнародній торгівлі

Митний режим	Зміст	Сфера застосування
Імпорт	Ввезення товару для вільного обігу	Постійне ввезення для споживання
Експорт	Вивезення товару за межі митної території	Постійне вивезення продукції
Транзит	Переміщення через територію без використання	Наскрізні міжнародні перевезення
Тимчасове ввезення	Ввезення на визначений строк із поверненням	Виставки, обладнання, зразки
Переробка на митній території	Оброблення ввезених товарів із подальшим вивезенням	Давальницькі операції
Митний склад	Зберігання під митним контролем	Відтермінування сплати платежів

Джерело: складено на основі [11; 12].

8.6. Організація логістичних операцій у міжнародній торгівлі

Практична реалізація міжнародної поставки передбачає виконання послідовності логістичних операцій, кожна з яких потребує організаційного забезпечення та контролю [8]. На відміну від розглянутих у попередній темі загальних закономірностей функціонування міжнародної логістики, цей підрозділ зосереджується на конкретних операціях, що

становлять зміст практичної роботи з організації міжнародного руху товарів.

Початковою логістичною операцією є підготовка товару до відвантаження, що охоплює пакування, маркування й формування вантажних одиниць [7]. Пакування має забезпечувати збереження товару впродовж усього маршруту з урахуванням кліматичних умов, способів перевантаження та тривалості транспортування. Маркування виконує ідентифікаційну, попереджувальну та інформаційну функції, а його відповідність вимогам країни призначення є обов'язковою умовою допуску товару на ринок. Формування вантажних одиниць, зокрема пакетування й контейнеризація, суттєво знижує витрати на обробку та ризик пошкодження вантажу.

Наступною групою операцій є складські операції, що охоплюють приймання, розміщення, зберігання, комплектування та відвантаження товарів [8]. У міжнародній торгівлі особливу роль відіграють консолідаційні склади, де формуються збірні відправлення з дрібних партій різних вантажовідправників, та розподільчі центри, де великі партії розукомплектовуються для подальшої доставки кінцевим одержувачам. Раціональна організація складських операцій дозволяє знизити транспортні витрати завдяки консолідації та скоротити строки виконання замовлень.

Окрему групу становлять операції страхування вантажів, що забезпечують захист майнових інтересів учасників торгівлі [6]. Обов'язок страхування визначається обраною базисною умовою постачання: за окремими умовами продавець

зобов'язаний укласти договір страхування на користь покупця, за іншими страхування здійснюється тією стороною, яка несе ризик на відповідному відрізку маршруту. Обсяг страхового покриття визначається типом застережень, що різняться переліком покритих ризиків, від мінімального переліку до покриття всіх ризиків.

Важливою складовою організації логістичних операцій є управління запасами під час міжнародних поставок [8]. На відміну від внутрішньої торгівлі, тривалі строки міжнародної доставки зумовлюють потребу у формуванні більших страхових запасів, які компенсують невизначеність щодо часу прибуття вантажу. Розмір таких запасів визначається співвідношенням витрат на їх утримання та можливих втрат від дефіциту товару. Розглянутий у попередній темі перехід від мінімізації запасів до забезпечення стійкості постачання суттєво змінив підходи до цього завдання: підприємства дедалі частіше свідомо йдуть на збільшення запасів критично важливих позицій задля убезпечення від зривів постачання.

Завершальними є операції доставки товару одержувачеві та врегулювання можливих претензій [9]. Приймання товару супроводжується перевіркою кількості й стану вантажу, а виявлені розбіжності фіксуються в комерційному акті, що є підставою для пред'явлення претензії перевізникові або страховикові. Дотримання встановлених конвенціями строків пред'явлення претензій має принципове значення, оскільки їх пропуск позбавляє права на відшкодування. Послідовність

основних логістичних операцій міжнародної поставки наведено в таблиці 8.6.

Таблиця 8.6

Послідовність логістичних операцій міжнародної поставки

Етап	Зміст операцій	Ключові вимоги
Підготовка до відвантаження	Пакування, маркування, формування вантажних одиниць	Відповідність вимогам країни призначення
Складські операції	Приймання, зберігання, консолідація, комплектування	Оптимізація витрат і строків
Транспортування	Перевезення, перевалка, супровід вантажу	Дотримання строків і збереження вантажу
Страхування	Укладення договору, визначення покриття	Відповідність базисній умові постачання
Приймання та врегулювання	Перевірка вантажу, оформлення претензій	Дотримання строків пред'явлення претензій

Джерело: складено на основі [7; 8; 9].

8.7. Цифровізація міжнародного руху товарів і послуг

Цифровізація є визначальною тенденцією розвитку організації міжнародного руху товарів і послуг, що трансформує всі розглянуті вище процедури — від укладення договору до митного оформлення й доставки [13]. Упровадження цифрових технологій дозволяє суттєво скоротити витрати часу й коштів на оформлення поставок, підвищити прозорість операцій та

знизити ризик помилок, пов'язаних із паперовим документообігом.

Найбільш відчутним напрямом цифровізації є перехід до електронних транспортних і комерційних документів [10]. Електронна міжнародна автомобільна накладна дозволяє відмовитися від паперового примірника й забезпечує доступ усіх учасників перевезення до актуальних даних у режимі реального часу. Розробляються та впроваджуються електронні аналоги коносамента, що є складнішим завданням з огляду на його товаророзпорядчу природу й потребу забезпечити унікальність та неможливість подвійного розпорядження вантажем. Розв'язання цієї проблеми пов'язують із застосуванням технології розподіленого реєстру, яка забезпечує захищеність і простежуваність передання прав.

Важливим напрямом цифровізації митних процедур є впровадження систем єдиного вікна [12]. Такі системи дозволяють учасникові зовнішньоекономічної діяльності подати всі необхідні документи й відомості через єдиний інформаційний портал, звідки вони автоматично надходять до всіх контролюючих органів. Це реалізує принцип одноразового подання даних, усуває дублювання документів і суттєво скорочує строки оформлення. Практика впровадження таких систем засвідчує їх значний потенціал для спрощення процедур торгівлі та зниження корупційних ризиків.

Цифрові платформи трансформують і саму організацію міжнародних торговельних операцій [13]. Електронні торговельні майданчики забезпечують пошук контрагентів,

порівняння пропозицій та укладення угод без традиційних посередників; цифрові платформи транспортних послуг дозволяють у режимі реального часу порівнювати ставки перевізників, бронювати перевезення та відстежувати рух вантажу. Особливе значення має розвиток транскордонної електронної торгівлі, яка відкрила доступ до світових ринків для малих і середніх підприємств, проте водночас поставила перед митними органами завдання опрацювання значної кількості дрібних відправлень.

Технології відстеження та моніторингу забезпечують безперервний контроль за рухом вантажів [8]. Застосування супутникової навігації, датчиків інтернету речей та систем автоматичної ідентифікації дозволяє в режимі реального часу відстежувати місцезнаходження вантажу, а також контролювати умови перевезення, зокрема температуру й вологість, що є критично важливим для швидкопсувної продукції та фармацевтичних препаратів. Це підвищує передбачуваність поставок і дозволяє оперативно реагувати на відхилення від планового маршруту.

Дедалі ширшого застосування в організації міжнародних поставок набувають технології штучного інтелекту та аналітики великих даних [13]. Вони використовуються для прогнозування попиту й потреби в запасах, оптимізації маршрутів з урахуванням завантаженості інфраструктури та погодних умов, автоматизованого опрацювання документів і виявлення в них розбіжностей, а також для оцінювання ризиків під час митного контролю. Застосування цих технологій дозволяє скоротити час

ухвалення управлінських рішень і підвищити точність планування, що особливо цінно за умов високої мінливості логістичного середовища. Водночас їх упровадження потребує значних інвестицій та наявності якісних масивів даних, що обмежує доступність таких рішень для малих підприємств.

Попри очевидні переваги, цифровізація міжнародного руху товарів супроводжується низкою викликів [13]. До них належать проблема правового визнання електронних документів у різних юрисдикціях, необхідність забезпечення сумісності інформаційних систем різних країн та учасників торгівлі, а також зростання кіберризиків, здатних порушити функціонування логістичних ланцюгів. Крім того, нерівномірність цифрового розвитку країн створює ризик поглиблення розриву між державами з високим і низьким рівнем цифрової готовності. Напрями цифровізації міжнародного руху товарів узагальнено в таблиці 8.7.

Таблиця 8.7

Напрями цифровізації міжнародного руху товарів і послуг

Напрям	Зміст	Очікуваний ефект
Електронні документи	Заміна паперових документів цифровими	Скорочення строків оформлення
Системи єдиного вікна	Одноразове подання даних усім органам	Усунення дублювання процедур
Цифрові торговельні платформи	Пошук контрагентів і укладення угод онлайн	Розширення доступу до ринків
Технології відстеження	Контроль руху та умов перевезення	Передбачуваність поставок

Продовження таблиці 8.7

Напрям	Зміст	Очікуваний ефект
Розподілений реєстр	Захищене передання прав на вантаж	Довіра без посередників

Джерело: складено на основі [10; 12; 13].

Узагальнюючи розглянуті в темі питання, слід підкреслити, що організація міжнародного руху товарів і послуг є комплексним процесом, який поєднує договірні, транспортні, документарні, митні та логістичні складові [1]. Кожна з них потребує узгодження з іншими: обрана базисна умова постачання визначає розподіл транспортних і страхових обов'язків, транспортне рішення впливає на склад документів, а точність декларування визначає строки митного оформлення. Цифровізація дедалі більше інтегрує ці складові в єдиний інформаційний процес, що є визначальним напрямом розвитку міжнародної торгівлі. Разом із розглянутими в попередніх темах кон'юнктурними, товарознавчими й логістичними аспектами організаційні механізми утворюють цілісну систему знань про функціонування міжнародних ринків товарів і послуг.

Контрольні запитання та завдання

1. *Охарактеризуйте зовнішньоторговельну операцію та її правову основу.*
2. *Порівняйте прямі та опосередковані форми міжнародної торгівлі за перевагами й недоліками.*
3. *Розкрийте відмінності між комісіонером, агентом, дистриб'ютором і брокером.*

4. *Охарактеризуйте біржову, аукціонну та тендерну форми міжнародної торгівлі.*
5. *Розкрийте призначення базисних умов постачання та межі їх регулювання.*
6. *Охарактеризуйте групування базисних умов постачання за обсягом обов'язків продавця.*
7. *Поясніть, чому момент переходу ризиків не завжди збігається з моментом розподілу витрат.*
8. *Назвіть основні зміни, внесені редакцією правил тлумачення торговельних термінів 2020 року.*
9. *Порівняйте види транспорту за вартістю, швидкістю та сферою раціонального застосування.*
10. *Розмежуйте інтермодальні та мультимодальні перевезення.*
11. *Охарактеризуйте роль транспортно-експедиторських організацій у міжнародних перевезеннях.*
12. *Назвіть основні групи документів міжнародних поставок та їх призначення.*
13. *Поясніть особливості коносамента як товаророзпорядчого документа.*
14. *Розкрийте значення сертифіката про походження товару для застосування тарифних преференцій.*
15. *Охарактеризуйте основні митні режими та умови їх застосування.*
16. *Поясніть зміст системи управління ризиками в митному адмініструванні.*
17. *Опишіть послідовність логістичних операцій міжнародної поставки.*

18. *Розкрийте основні напрями цифровізації міжнародного руху товарів і послуг.*
19. *Поясніть переваги та виклики впровадження систем єдиного вікна.*
20. *Проаналізуйте взаємозв'язок між базисними умовами постачання, транспортним рішенням і документарним супроводом.*

Список використаних джерел

1. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
2. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник. Київ: АграрМедіа, 2025. 471 с.
3. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.
4. A Handbook of International Trade in Services / ed. by A. Mattoo, R. M. Stern, G. Zanini. Oxford: Oxford University Press; Washington: World Bank, 2008. 674 p.
5. Incoterms 2020: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. Paris: International Chamber of Commerce, 2019. 240 p.
6. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
7. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.

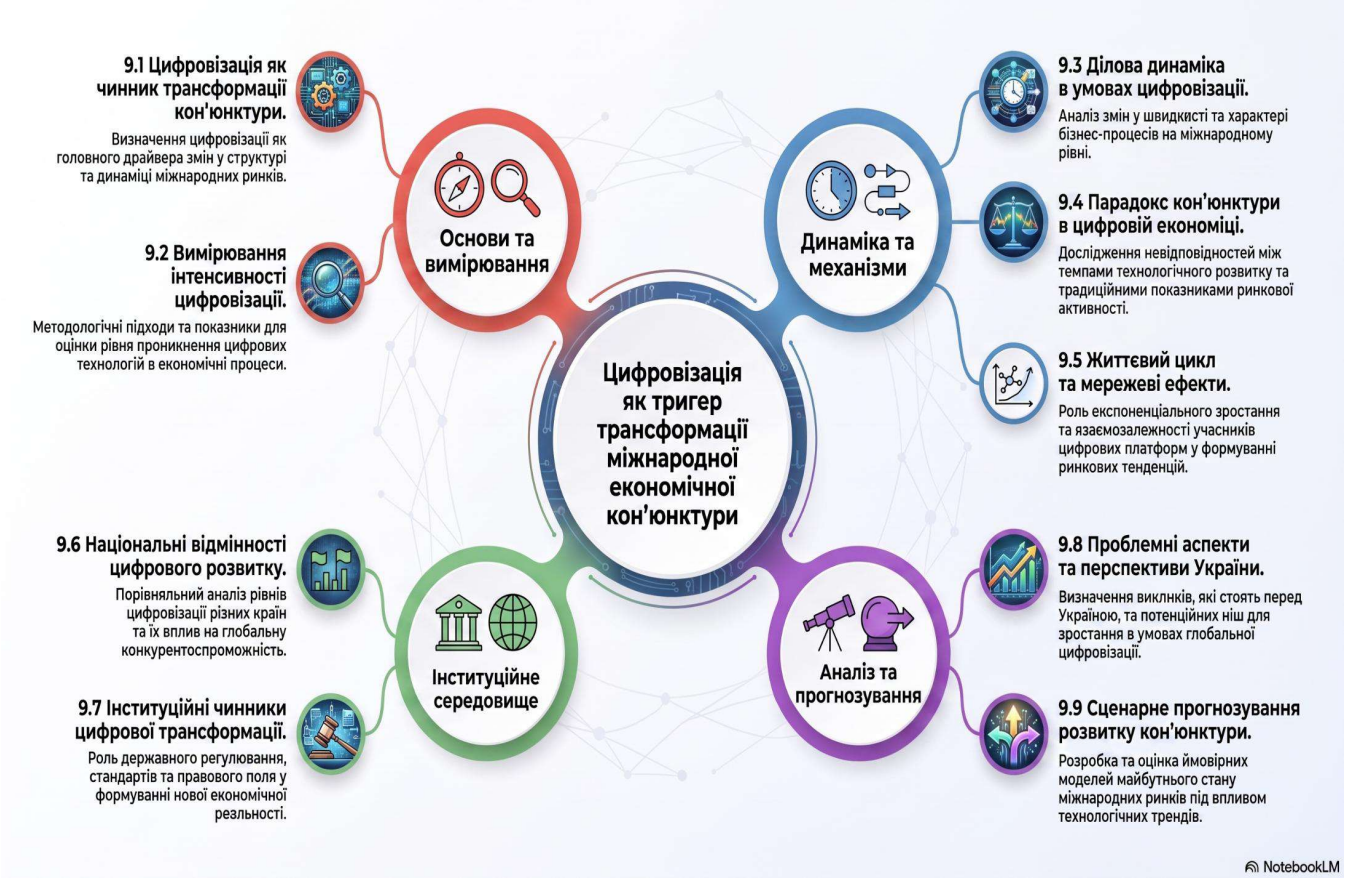
8. Review of Maritime Transport 2025: Staying the Course in Turbulent Waters. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2025. 190 p.
9. Конвенція про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів. Женева, 1956. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення: 22.07.2026).
10. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2023. № 2 (316). С. 332–340.
11. Митний кодекс України: Закон України від 13 березня 2012 року № 4495-VI. Відомості Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/ (дата звернення: 22.07.2026).
12. Agreement on Trade Facilitation. Geneva: World Trade Organization, 2017. URL: https://www.wto.org/ (дата звернення: 22.07.2026).
13. Резнікова Н., Пташенко О., Пташенко Л. Beyond Industry 4.0 and Competition: Data and Information Technology Markets as a Battlefield for Digital Leadership. Actual Problems of International Relations. 2025. № 163. С. 152–166. DOI: 10.17721/apmv.2025.163.1.152-166

Тема 9

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КОН'ЮНКТУРИ

9.1. Цифровізація як чинник зміни режиму формування міжнародної кон'юнктури
9.2. Вимірювання цифрової інтенсивності галузей і методичні проблеми його застосування
9.3. Ділова динаміка як індикатор кон'юнктурного стану цифровомістких ринків
9.4. Парадокс цифрової кон'юнктури: висока динамічність і її прискорене згасання
9.5. Життєвий цикл галузі та мережеві ефекти як пояснювальні механізми
9.6. Національні відмінності кон'юнктурних траєкторій цифровомістких секторів
9.7. Інституційні та регуляторні чинники формування цифрової кон'юнктури
9.8. Проблемні аспекти цифровізації кон'юнктурного аналізу та перспективи для України
9.9. Сценарне прогнозування цифрової кон'юнктури: розмежування джерел невизначеності

Контрольні запитання та завдання


Цифровізація як тригер трансформації міжнародної економічної кон'юнктури
Основи та вимірювання
9.1 Цифровізація як чинник трансформації кон'юнктури.
Визначення цифровізації як головного драйвера змін у структурі та динаміці міжнародних ринків.
9.2 Вимірювання інтенсивності цифровізації.
Методологічні підходи та показники для оцінки рівня проникнення цифрових технологій в економічні процеси.
Динаміка та механізми
9.3 Ділова динаміка в умовах цифровізації.
Аналіз змін у швидкості та характері бізнес-процесів на міжнародному рівні.
9.4 Парадокс кон'юнктури в цифровій економіці.
Дослідження невідповідностей між темпами технологічного розвитку та традиційними показниками ринкової активності.
9.5 Життєвий цикл та мережеві ефекти.
Роль експоненціального зростання та язаємозалежності учасників цифрових платформ у формуванні ринкових тенденцій.
Інституційне середовище
9.6 Національні відмінності цифрового розвитку.
Порівняльний аналіз рівнів цифровізації різних країн та їх вплив на глобальну конкурентоспроможність.
9.7 Інституційні чинники цифрової трансформації.
Роль державного регулювання, стандартів та правового поля у формуванні нової економічної резльності.
Аналіз та прогнозування
9.8 Проблемні аспекти та перспективи України.
Визначення виклнків, які стоять перед Україною, та потенційних ніш для зростання в умовах глобальної цифровізації.
9.9 Сценарне прогнозування розвитку кон'юнктури.
Розробка та оцінка ймовірних моделей майбутнього стану міжнародних ринків під впливом технологічних трендів.
NotebookLM

9.1. Цифровізація як чинник зміни режиму формування міжнародної кон'юнктури

Розглянуті в попередніх темах чинники формування кон'юнктури міжнародних ринків, а саме співвідношення попиту і пропозиції, структура ринку, логістичні витрати та організаційні форми руху товарів, донедавна аналізувалися в межах порівняно стійкої методичної традиції. Вона припускала, що механізм формування кон'юнктури є відносно незмінним, а змінюються лише значення параметрів, які цей механізм наповнюють. Поширення цифрових технологій поставило під сумнів саме це припущення. Наявні емпіричні дані свідчать, що цифровізація впливає не стільки на рівень окремих кон'юнктурних показників, скільки на сам режим їх формування, тобто на швидкість реакції ринку, тривалість фаз, характер входу та виходу учасників і механізм передавання імпульсів між сегментами світового господарства [1; 2].

Саме тому в назві теми використано поняття тригера. Воно фіксує принципову відмінність цифровізації від інших чинників кон'юнктури, розглянутих раніше. Логістичні витрати, митні режими чи екологічні стандарти змінюють умови, за яких діє ринковий механізм, залишаючи його природу незмінною. Цифровізація натомість запускає перехід ринку до іншого стану, після якого попередні кон'юнктурні закономірності втрачають повну пояснювальну силу. Ідеться про якісний, а не кількісний зсув, і в цьому полягає методична складність його аналізу.

У науковій літературі цифровізацію визначають як використання цифрових технологій і даних, а також забезпечену ними взаємопов'язаність, що спричиняє появу нових видів діяльності або зміну наявних [1]. Це визначення є достатньо широким, аби охопити як виробництво цифрових продуктів, так і застосування цифрових рішень у традиційних галузях. Для кон'юнктурного аналізу така широта є одночасно перевагою і проблемою. Перевагою, оскільки вона не обмежує предмет дослідження вузьким колом технологічних секторів. Проблемою, оскільки вона ускладнює операціоналізацію поняття, тобто переведення його у вимірювані показники, придатні для статистичного спостереження.

Цифрові технології належать до категорії технологій загального призначення. Відповідно до класичного визначення такі технології вирізняються трьома ознаками: всеохопністю застосування, здатністю вдосконалюватися з плином часу та спроможністю породжувати інновації в суміжних сферах [2; 3]. Історичними аналогами вважають електрифікацію та паровий двигун. Ця аналогія має пряме кон'юнктурне значення, оскільки дає підстави припускати, що вплив цифровізації на світові ринки розгортатиметься за схемою, певною мірою подібною до тієї, що спостерігалася під час попередніх технологічних переходів, а отже, піддається прогнозуванню на основі історичних паралелей.

Механізми, через які цифровізація змінює кон'юнктурні параметри, можна згрупувати в кілька напрямів. Цифрові технології знижують витрати пошуку, відтворення,

транспортування, відстеження та перевірки [4]. Зниження витрат пошуку розширює коло потенційних контрагентів і підвищує якість добору партнерів. Відтворення цифрових благ часто відбувається за нульових граничних витрат, що визначає неконкурентний характер їх споживання. Витрати на переміщення цифрових продуктів є мінімальними, а можливість відстеження поведінки учасників ринку спрощує перевірку репутації та надійності контрагента. Сукупна дія цих чинників знижує бар'єри входу і полегшує перерозподіл ресурсів між учасниками ринку.

Наслідком для кон'юнктури є передусім скорочення часових лагів. Реакція цифровомістких ринків на зміну попиту або технологічних умов відбувається швидше, ніж на традиційних ринках, де інерцію створюють виробничі потужності, запаси й логістичні цикли. Це підвищує амплітуду коливань і водночас ускладнює прогнозування, оскільки період між сигналом і реакцією стає меншим за інтервал статистичного спостереження. Показник, що публікується щоквартально, може описувати вже подолану фазу.

Другим наслідком є зміна характеру передавання кон'юнктурних імпульсів. З огляду на технології загального призначення та міжгалузеві зв'язки за схемою витрати, випуск динаміка, породжена в цифровому секторі, поширюється на інші сектори економіки й набуває значення на агрегованому рівні [1]. Це означає, що кон'юнктурний аналіз традиційних товарних ринків, розглянутих у Темі 13, не може ігнорувати стан

цифрового сегмента, навіть якщо прямий зв'язок між ними не є очевидним.

Третім наслідком є посилення нерівномірності. Мережеві ефекти та економія на масштабі, притаманні цифровим ринкам, сприяють формуванню структур, у яких основну частку ринку отримує обмежене коло учасників [5; 6]. Це змінює тлумачення класичних кон'юнктурних сигналів. Зростання ціни на такому ринку може відображати не перевищення попиту над пропозицією, а посилення ринкової влади провідних учасників.

Таблиця 9.1

Відмінності режимів формування кон'юнктури традиційних і цифровомістких ринків

Параметр кон'юнктури	Традиційні ринки	Цифровомісткі ринки
Швидкість реакції на зміну попиту	Обмежена виробничими потужностями і логістичними циклами	Висока, обмежена переважно доступом до капіталу та кадрів
Бар'єри входу	Значні, пов'язані з капіталомісткістю виробництва	Знижені на початкових етапах, зростають у міру консолідації
Характер конкуренції	Переважно олігополістична або конкурентна структура	Тяжіння до структур з домінуванням обмеженого кола учасників
Тлумачення цінового сигналу	Переважно відображає співвідношення попиту і пропозиції	Може відображати ринкову владу та мережеві ефекти

Продовження таблиці 9.1

Параметр кон'юнктури	**Традиційні ринки**	**Цифровомісткі ринки**
Роль запасів як індикатора	Висока, запаси є випереджальним показником	Низька або відсутня для нематеріальних продуктів
Джерело кон'юнктурної інформації	Галузева і митна статистика, біржові котирування	Реєстри підприємств, дані про операції злиття, показники входу і виходу
Періодичність достовірного спостереження	Квартал, рік	Потребує вищої частоти, ніж забезпечує офіційна статистика

Джерело: складено на основі [1; 2; 4; 5].

Наведене в таблиці 9.1 зіставлення показує, що цифровізація вимагає не лише розширення переліку показників, а й перегляду їх аналітичного статусу. Показники, що зберігають випереджальну функцію на традиційних ринках, зокрема динаміка запасів, для цифрових сегментів або не обчислюються, або втрачають інформативність. Це формує потребу в альтернативному наборі індикаторів, розгляду якого присвячено наступні підрозділи.

9.2. Вимірювання цифрової інтенсивності галузей і методичні проблеми його застосування

Ключовою методичною проблемою дослідження цифрової кон'юнктури є визначення межі предмета аналізу. Питання про те, які саме галузі належить вважати цифровими, не має

однозначної відповіді, оскільки цифрові технології проникають до всіх секторів економіки з різною глибиною. Спроба обмежитися виробництвом обчислювальної техніки та наданням послуг у сфері інформаційних технологій звужує предмет настільки, що поза увагою залишається основна частина кон'юнктурних наслідків цифровізації.

Продуктивнішим є підхід, за якого цифровізація розглядається не як ознака належності галузі до окремої групи, а як вимірювана характеристика, притаманна кожній галузі різною мірою. Такий підхід реалізовано в таксономії цифрової інтенсивності, розробленій у межах досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку [7]. Він виходить із двох міркувань. По-перше, цифрове перетворення є складним явищем, яке важко відобразити одним показником. По-друге, різні галузі зазнають впливу цифрових технологій неоднаково.

Таксономія охоплює чотири виміри цифрового перетворення. Технологічний вимір відображають частка інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи, пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями, а також частка проміжних закупівель відповідних товарів і послуг. Вимір людського капіталу відображає частка фахівців з інформаційних технологій у загальній чисельності зайнятих. Ринковий вимір, тобто зміну способу функціонування ринків, характеризує частка обороту, отриманого від продажу через мережу. Вимір автоматизації відображає кількість промислових роботів на сто зайнятих [7].

На основі зазначених вимірів обчислюється зведений показник, який дає змогу розподілити галузі за квартилями цифрової інтенсивності. Показник розраховано для двох періодів, а саме для 2001-2003 і 2013-2015 років, що дає змогу оцінити стійкість позицій галузей у часі. Дослідження показало, що галузі верхнього квартиля виявляють значну сталість, тобто перелік найбільш цифровомістких секторів залишається порівняно незмінним протягом більш ніж десятиліття [1; 7].

До групи цифровомістких за цією класифікацією віднесено виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, виробництво машин та устаткування, транспортне машинобудування, телекомунікації, діяльність у сфері інформаційних технологій, юридичну та бухгалтерську діяльність, наукові дослідження і розробки, рекламу і дослідження ринку, а також адміністративні та допоміжні послуги [1]. Перелік заслуговує на увагу, оскільки він не збігається з інтуїтивним уявленням про цифрові галузі та охоплює як промислові виробництва, так і сегменти ділових послуг, які традиційно не асоціюються з високими технологіями.

Таблиця 9.2

Виміри цифрової інтенсивності галузей та їх кон'юнктурне тлумачення

Вимір	Показники вимірювання	Кон'юнктурне тлумачення
Технологічний	Частка інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи	Відображає капіталомісткість цифрового

Продовження таблиці 9.2

Вимір	**Показники вимірювання**	**Кон'юнктурне тлумачення**
	інформаційно-комунікаційної сфери; частка проміжних закупівель відповідних товарів і послуг	переоснащення та чутливість галузі до цінової динаміки технологічного обладнання
Людський капітал	Частка фахівців з інформаційних технологій у загальній зайнятості	Характеризує залежність галузі від пропозиції кваліфікованих кадрів та її вразливість до їх дефіциту
Ринковий	Частка обороту, отриманого від продажу через мережу	Відображає ступінь зміни каналів збуту та схильність ринку до формування структур з домінуванням окремих учасників
Автоматизація	Кількість промислових роботів на сто зайнятих	Характеризує заміщення праці капіталом і зміну структури витрат виробництва

Джерело: складено на основі [1; 7].

Методичні обмеження описаного підходу заслуговують на окремий розгляд, оскільки їх ігнорування призводить до хибних кон'юнктурних висновків. Перше обмеження полягає в тому, що показник обчислюється на рівні галузей, а не окремих підприємств. У межах однієї галузі розрив у цифровій

інтенсивності між провідними та відсталими підприємствами може перевищувати міжгалузеві відмінності. Отже, віднесення галузі до цифровомістких не означає однорідності її складу.

Друге обмеження пов'язане з періодичністю оновлення. Проміжок між періодами розрахунку становить понад десятиліття, тоді як технологічні зміни в цифровій сфері відбуваються значно швидше. Показник, розрахований для 2013-2015 років, не відображає наслідків поширення систем штучного інтелекту та хмарних обчислень, які набули масштабу пізніше. Це створює систематичне запізнення класифікації відносно реального стану.

Третє обмеження стосується галузевої деталізації. Використання класифікації на рівні приблизно двох знаків призводить до об'єднання в одну позицію сегментів із суттєво різною цифровою інтенсивністю. Показник для агрегованої позиції є середнім, яке може не описувати жодного з її складників адекватно.

Четверте обмеження є найважливішим для кон'юнктурного аналізу. Показник цифрової інтенсивності відображає інтенсивність використання технологій, а не результативність такого використання. Дві галузі з однаковими інвестиційними частками можуть демонструвати протилежну кон'юнктурну динаміку залежно від того, наскільки ефективно ці інвестиції інтегровано у виробничі процеси. Для цілей прогнозування такий показник є радше характеристикою потенційної чутливості галузі до цифрових чинників, ніж прямим кон'юнктурним індикатором.

З урахуванням зазначеного цифрову інтенсивність доцільно розглядати як допоміжний класифікаційний інструмент, що дає змогу згрупувати галузі для порівняльного аналізу, але не замінює безпосереднього дослідження кон'юнктурних показників у кожній із виокремлених груп.

9.3. Ділова динаміка як індикатор кон'юнктурного стану цифровомістких ринків

Обмеженість традиційних кон'юнктурних показників щодо цифровомістких ринків, окреслена в підрозділі 17.1, формує потребу в альтернативному наборі індикаторів. Одним із найбільш перспективних напрямів є використання показників ділової динаміки, тобто інтенсивності появи, вибуття та перерозподілу ресурсів між підприємствами галузі.

Ділова динаміка описується трьома основними показниками. Рівень входу обчислюється як відношення кількості підприємств, що розпочали діяльність у поточному періоді, до сукупної кількості новостворених і діючих підприємств. Рівень виходу визначається як відношення кількості підприємств, що припинили діяльність, до сукупної кількості вибулих і діючих. Рівень перерозподілу робочих місць серед діючих підприємств обчислюється як сума створених і ліквідованих робочих місць у розрахунку на середню чисельність зайнятих за дворічний період [1].

Аналітична цінність цих показників для кон'юнктурного аналізу зумовлена кількома обставинами. Вони обчислюються на основі адміністративних джерел, передусім реєстрів підприємств, що охоплюють генеральну сукупність суб'єктів господарювання, а не вибірку. Вони не залежать від оцінок обсягу виробництва, що особливо важливо для галузей, де такий обсяг важко виміряти через нематеріальний характер продукції. Вони чутливі до зміни очікувань учасників ринку, оскільки рішення про створення або припинення діяльності відображає оцінку перспектив галузі.

Порівняльне дослідження ділової динаміки, здійснене на гармонізованих даних п'ятнадцяти країн за період з 1998 по 2015 рік, дало змогу зіставити відповідні показники для цифровомістких та інших галузей [1]. Результати цього зіставлення наведено в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3

Середні показники ділової динаміки за групами галузей цифрової інтенсивності, відсотків

Показник	Цифровомісткі галузі	Інші галузі	Відхилення
Рівень перерозподілу робочих місць серед діючих підприємств	16,6	13,4	3,2
Рівень входу підприємств	8,0	5,7	2,3
Рівень виходу підприємств	6,5	5,8	0,7

Джерело: складено на основі [1].

Наведені дані підтверджують перший емпіричний висновок, що має принципове значення для кон'юнктурного аналізу. Цифровомісткі галузі є в середньому динамічнішими за інші сектори економіки, демонструючи вищі рівні входу та інтенсивнішого перерозподілу робочих місць. Це узгоджується з викладеним у підрозділі 17.1 положенням про зниження бар'єрів входу під впливом цифрових технологій.

Водночас звертає на себе увагу асиметричність цієї переваги. Різниця в рівнях входу є суттєвою і становить 2,3 відсоткового пункту, тоді як різниця в рівнях виходу є незначною і дорівнює 0,7 відсоткового пункту. Це означає, що цифрові технології полегшують передусім вхід на ринок, тоді як умови припинення діяльності залишаються порівняно подібними до тих, що склалися в інших галузях. Кон'юнктурний зміст такої асиметрії полягає в тому, що цифровомісткі ринки схильні до накопичення учасників у фазі піднесення, а їх скорочення в наступних фазах відбувається повільніше, ніж можна було б припустити.

Диференціація за секторами показує, що зазначена перевага зумовлена переважно сферою послуг. Дослідження засвідчило, що вищий рівень входу є статистично значущим лише в цифровомістких нефінансових ринкових послугах, тоді як у цифровомісткому промисловому виробництві він суттєво не відрізняється від показників інших промислових галузей [1]. Це узгоджується з висновком підрозділу 12.8 про особливу роль структури сфери послуг у формуванні кон'юнктури.

Ще одна закономірність стосується післявхідного зростання. Підприємства, що розпочинають діяльність у цифровомістких галузях, демонструють вищі темпи зростання зайнятості через три та п'ять років після входу порівняно з новими підприємствами в інших секторах [1]. Це свідчить про більшу здатність цифрових підприємств до нарощування масштабів діяльності та має пряме значення для оцінювання місткості відповідних ринків, розглянутого в підрозділі 12.4.

Аналіз за окремими вимірами цифрової інтенсивності виявив закономірність, яка потребує окремого пояснення. Практично всі показники цифрової інтенсивності виявилися пов'язаними з вищими рівнями входу. Винятком стала частка обороту від продажу через мережу, для якої зв'язок із рівнем входу не є значущим, а з рівнем перерозподілу робочих місць є від'ємним [1]. Пояснення полягає в тому, що галузі з високою часткою продажу через мережу більшою мірою підпадають під дію мережевих ефектів і тяжіють до структур, у яких основну частку ринку отримує обмежене коло учасників. Це підвищує стабільність зайнятості й водночас знижує загальний динамізм.

Зазначений виняток заслуговує на увагу, оскільки він демонструє, що цифровізація не є однорідним чинником кон'юнктури. Різні її виміри діють у протилежних напрямах, і сукупний результат залежить від того, який з вимірів переважає в конкретній галузі. Використання зведеного показника цифрової інтенсивності приховує цю різноспрямованість, що є ще одним аргументом на користь обережного тлумачення агрегованих оцінок.

9.4. Парадокс цифрової кон'юнктури: висока динамічність і її прискорене згасання

Викладені в попередньому підрозділі результати описують статичну картину, тобто середні значення показників за весь період спостереження. Аналіз динамічного аспекту, тобто зміни цих показників у часі, дає висновок, який на перший погляд суперечить попередньому.

Дослідження засвідчило, що ділова динаміка в цифровомістких галузях знижується, причому це зниження є виразнішим, ніж в інших секторах економіки, і особливо помітним після 2001 року [1]. Рівень входу в цифровомістких галузях зростав протягом другої половини 1990-х років, досяг найвищих значень на межі десятиліть і надалі стійко знижувався. Рівень перерозподілу робочих місць серед діючих підприємств демонструє спадну траєкторію протягом усього періоду спостереження, з прискоренням після 2001 року та повторним прискоренням після 2010 року. Рівень виходу залишався порівняно стабільним, з локальними піками, що збігаються з кризою на ринку технологічних компаній початку 2000-х років і зі світовою фінансовою кризою [1].

Зіставлення двох підперіодів дає змогу оцінити масштаб зміни кількісно. Відповідні дані наведено в таблиці 9.4.

Таблиця 9.4

Зміна показників ділової динаміки за підперіодами, відсотків

Показник	Цифровомісткі, до 2004 р.	Цифровомісткі, після 2009 р.	Інші, до 2004 р.	Інші, після 2009 р.
Рівень перерозподілу робочих місць серед діючих підприємств	18,1	15,7	13,6	13,1
Рівень входу підприємств	9,3	7,1	6,2	5,3
Рівень виходу підприємств	6,4	6,9	5,7	6,1

Джерело: складено на основі [1].

Наведені дані демонструють сутність кон'юнктурного парадоксу цифровомістких ринків. Рівень входу в цих галузях скоротився на 2,2 відсоткового пункту, тоді як в інших галузях скорочення становило 0,9 відсоткового пункту. Рівень перерозподілу робочих місць знизився на 2,4 відсоткового пункту проти 0,5 відсоткового пункту в інших галузях. Отже, галузі, які на початку періоду мали найвищу динамічність, втрачали її найшвидше.

Одночасне зростання рівня виходу в обох групах на тлі скорочення рівня входу заслуговує на окрему увагу. Таке поєднання означає, що зменшення кількості учасників ринку відбувається не лише через уповільнення припливу нових підприємств, а й через посилення вибуття наявних. Для кон'юнктурного аналізу це є ознакою переходу галузі до фази

консолідації, коли ринкові позиції перерозподіляються на користь тих, хто вже закріпився.

Важливо наголосити, що зазначена динаміка не спростовує попереднього висновку про вищу динамічність цифровомістких галузей. Навіть після значного скорочення рівень входу в цих галузях, що становив 7,1 відсотка, залишався вищим за відповідний показник інших галузей, який дорівнював 5,3 відсотка. Отже, ідеться не про втрату переваги, а про її звуження. Розрив між групами скоротився з 3,1 до 1,8 відсоткового пункту, тобто майже на дві п'ятих.

Методичне застереження стосується розмежування економічного входу та операцій злиття і поглинання. Наявні дані не дають змоги повністю відокремити створення нових підприємств від придбання наявних. Оскільки активність у сфері злиття і поглинання в цифрових секторах зростала, реальна відмінність у динаміці входу між групами галузей може бути навіть виразнішою за виміряну [1; 8]. Це посилює, а не послаблює наведений висновок, що є важливим для оцінювання його надійності.

Кон'юнктурне значення описаного парадоксу полягає в такому. Цифровомісткі ринки не мають сталої характеристики динамічності. Вони проходять траєкторію, на якій висока динамічність є ознакою ранньої фази, а її згасання відображає перехід до зрілості. Дослідник, який оцінює перспективи такого ринку за поточним рівнем динамічності, ризикує ототожнити фазову характеристику зі структурною і зробити хибний прогноз. Правильна інтерпретація вимагає визначення

положення ринку на його життєвому циклі, розгляду якого присвячено наступний підрозділ.

9.5. Життєвий цикл галузі та мережеві ефекти як пояснювальні механізми

Описаний у попередньому підрозділі парадокс потребує теоретичного пояснення. Наявні дослідження пропонують два взаємодоповнювальні механізми: закономірності життєвого циклу галузі та специфічні властивості цифрових технологій.

Концепція життєвого циклу галузі, сформульована на основі узагальнення емпіричних досліджень інноваційних виробництв, описує стійку послідовність фаз [9]. На початку циклу рівень входу є високим, кількість виробників зростає, ринкові частки швидко змінюються, відбуваються значні продуктові інновації, які непропорційно припадають на нових учасників, а підприємства пропонують численні конкурентні різновиди продукту. У міру розвитку галузі вхід уповільнюється, відбувається скорочення кількості виробників, стабілізується склад лідерів, знижується продуктова інноваційність і різноманітність, а зусилля підприємств зміщуються до вдосконалення виробничих процесів [9].

Ця схема була підтверджена на матеріалі автомобілебудування, виробництва шин, телевізійної техніки та фармацевтичної продукції [10; 11]. Її застосування до цифровомістких галузей показує високий ступінь відповідності. Рівень входу досяг найвищих значень наприкінці 1990-х і на

початку 2000-х років, після чого знижувався. Рівень виходу мав два піки, пов'язані з кризою технологічних компаній і світовою фінансовою кризою, і надалі залишався порівняно стабільним. Зниження перерозподілу робочих місць узгоджується з переходом від фази експериментування та невизначеності до фази більшої стабільності [1].

Життєвий цикл пояснює також, чому зниження в цифровомістких галузях відбувалося швидше. Галузі, що сформувалися нещодавно і ще не досягли технологічної зрілості, мають проходити відповідні фази інтенсивніше, ніж галузі, які вже перебувають у зрілому стані. Різниця в темпах згасання динамічності відображає, отже, різницю в ступені технологічної зрілості порівнюваних груп [1].

Другий механізм пов'язаний із властивостями цифрових технологій як технологій загального призначення. Неконкурентність у споживанні, притаманна інформаційним благам, у поєднанні з економією на масштабі та мережевими ефектами посилює закономірності, властиві інноваційним галузям загалом [5; 6]. Це сприяє формуванню ринків, на яких основну частку отримує обмежене коло учасників, і збільшує розрив між підприємствами, здатними нарощувати ринкову частку, і тими, що такої здатності не мають. Дослідники пов'язують цю відмінність із забезпеченістю додатковими нематеріальними активами [12].

Таблиця 9.5

Фази життєвого циклу цифровомісткої галузі та їх кон'юнктурні ознаки

Фаза	Стан ділової динаміки	Характер інновацій	Кон'юнктурні ознаки
Становлення	Високий рівень входу, швидка зміна ринкових часток	Переважно продуктові інновації, здійснювані новими учасниками	Висока цінова волатильність, велика кількість конкурентних різновидів продукту, невизначеність стандартів
Розгортання	Найвищі значення рівня входу, високий рівень перерозподілу робочих місць	Продуктові інновації в поєднанні з першими спробами стандартизації	Швидке зростання місткості ринку, приплив капіталу, формування завищених очікувань
Скорочення кількості учасників	Зниження рівня входу, локальне зростання рівня виходу	Зміщення до вдосконалення виробничих процесів	Цінова корекція, консолідація активів, зростання активності у сфері злиття і поглинання
Зрілість	Низький рівень входу, стабільний склад провідних учасників	Переважно процесні інновації доповнювального характеру	Стабілізація цін, зростання надбавок до витрат, підвищення концентрації

Джерело: складено на основі [1; 5; 9; 10].

Наведена в таблиці 9.5 схема має практичне значення для кон'юнктурного аналізу, оскільки дає змогу визначати положення конкретного цифрового ринку за сукупністю ознак, а не за окремим показником. Розгляд наведеного прикладу мережевих платформ ілюструє цю логіку. На початковому етапі пропонується велика кількість конкурентних послуг. З плином часу окремі з них здобувають ринкову частку і споживачів, тоді як інші не досягають необхідного масштабу. Мережеві ефекти посилюють цей процес, і деякі послуги набувають значної маси, стаючи лідерами. Одночасно інновації поширюються на суміжні сектори, що отримують нові можливості застосування [1].

Узгодженість описаної інтерпретації з іншими емпіричними спостереженнями посилює її обґрунтованість. Виявлені закономірності відповідають даним про зростання надбавок до витрат у цифровомістких галузях [13], про підвищення концентрації та активізацію операцій злиття і поглинання в тих самих секторах [8], а також про розходження між провідними та відсталими підприємствами [5]. Сукупність цих спостережень дає підстави припускати наявність спільного чинника, пов'язаного з розвитком цифрових технологій.

Питання про те, чи означає поширення систем штучного інтелекту та машинного навчання початок нового технологічного зсуву, залишається відкритим. Одне з тлумачень розглядає ці застосування як продовження фази процесних інновацій, що поліпшують спосіб надання послуг та оброблення інформації. Зафіксовані тенденції до зростання патентної активності у відповідних сферах узгоджуються з припущенням

про зміну характеру інноваційної діяльності в цифровомістких галузях, що має наслідки для їх майбутньої кон'юнктурної динаміки [14].

9.6. Національні відмінності кон'юнктурних траєкторій цифровомістких секторів

Викладені закономірності мають загальний характер і підтверджуються для сукупності досліджуваних країн. Це не означає, однак, що кон'юнктурні траєкторії цифровомістких секторів у різних країнах збігаються. Порівняльний аналіз виявляє суттєві національні відмінності, вивчення яких має самостійне значення.

Кількісна оцінка співвідношення технологічних і національних чинників дає такий результат. Приблизно від 35 до 40 відсотків варіації показників ділової динаміки пояснюється технологічними змінами, тобто чинниками, спільними для галузі незалежно від країни. Ще близько 40 відсотків варіації пов'язано з чинниками, специфічними для окремих країн і періодів [1]. Ця пропорція заслуговує на увагу, оскільки вона спростовує поширене уявлення про технологічну детермінованість цифрової кон'юнктури. Національний контекст має щонайменше не менше значення, ніж сама технологія.

Наведена оцінка має пряме значення для економічної політики. Якби цифрова кон'юнктура визначалася переважно технологічними чинниками, вплив національних заходів був би

обмеженим, а зусилля держави доцільно було б зосередити на адаптації до зовнішніх умов. Наявна пропорція свідчить про протилежне: простір для національного впливу є співмірним з дією технологічних чинників.

Порівняльний аналіз за окремими показниками виявляє таку картину. Щодо рівня перерозподілу робочих місць серед діючих підприємств у всіх досліджуваних країнах цифровомісткі галузі демонструють вищі або статистично не відмінні значення порівняно з іншими секторами. Щодо рівня входу подібна закономірність підтверджується для всіх країн, окрім Коста-Рики, де цифровомісткі галузі мають нижчий рівень входу. Щодо рівня виходу подібність між групами галузей спостерігається більш ніж у половині країн, тоді як у Бразилії, Коста-Риці та Іспанії цифровомісткі галузі мають нижчий рівень виходу, а в Нідерландах і Туреччині, навпаки, вищий [1].

Аналіз змін у часі показує, що зниження ділової динаміки в цифровомістких галузях є загальним явищем, проте його масштаб суттєво різниться. Скорочення рівня входу в окремих країнах перевищувало сім відсоткових пунктів, тоді як в інших не досягало одного відсоткового пункту. Щодо рівня виходу зміни розподілилися приблизно порівну між країнами зі зростанням і країнами зі скороченням, у діапазоні приблизно від мінус двох до плюс двох відсотків [1].

Ця нерівномірність має важливе методичне значення для кон'юнктурного прогнозування. Вона означає, що перенесення закономірностей, виявлених для однієї країни, на іншу є некоректним без урахування національного інституційного

контексту. Загальна траєкторія є подібною, проте швидкість руху за нею визначається національними чинниками.

Для аналізу кон'юнктури окремих національних ринків із цього випливає потреба у двоетапній процедурі. На першому етапі визначається загальна фаза, у якій перебуває відповідна галузь у світовому масштабі, з використанням описаної в підрозділі 17.5 схеми життєвого циклу. На другому етапі оцінюється, наскільки національні умови прискорюють або уповільнюють проходження цієї фази порівняно із загальною тенденцією. Другий етап потребує аналізу інституційних чинників, що є предметом наступного підрозділу.

9.7. Інституційні та регуляторні чинники формування цифрової кон'юнктури

Значна частка національної складової у варіації показників ділової динаміки зумовлює потребу в систематизації чинників, що її формують. Аналітичною основою може слугувати схема, яка пов'язує шість основних чинників рівня входу з відповідними важелями регуляторного впливу [1].

Перший чинник стосується пропозиції та якості підприємців. Рівень входу пов'язаний з наявністю в країні осіб, здатних і схильних розпочинати власну справу. Це визначається людським капіталом, освітою в аспекті як тривалості навчання, так і якості освітньої системи, а також професійним навчанням працівників.

Другий чинник охоплює доступ до фінансування. Наявність капіталу, передусім на початкових етапах, а також певною мірою банківського кредитування, є передумовою реалізації підприємницького наміру.

Третій чинник пов'язаний з очікуваною віддачею. Потенційний засновник підприємства має бути мотивований очікуваним результатом проєкту, що пов'язано з можливістю подальшого розміщення часток підприємства на організованому ринку.

Четвертий чинник охоплює регуляторні бар'єри входу. Ідеться про кількість процедур, необхідних для реєстрації підприємства, їх тривалість і вартість.

П'ятий чинник стосується рівних умов діяльності. Новостворені підприємства мають отримати умови, співмірні з умовами діючих учасників ринку. Важелями є регулювання підприємницької діяльності, ефективність примусового виконання договірних зобов'язань та заходи підтримки інноваційної діяльності.

Шостий чинник пов'язаний з витратами експериментування та невдачі. Можливість експериментувати є складником процесу оновлення, а її забезпечення залежить від регулювання витрат на перерозподіл ресурсів і від ефективності процедур неплатоспроможності [1].

Емпірична перевірка зазначених чинників здійснювалася за методикою, що ґрунтується на різній чутливості галузей до національних умов залежно від їх структурних характеристик [15]. Основні результати наведено в таблиці 9.6.

Таблиця 9.6

Вплив інституційних чинників на рівень входу підприємств у цифровомістких галузях

Чинник	Регуляторний важіль	Напрям зв'язку
Пропозиція та якість підприємців	Середня тривалість навчання	Позитивний, статистично значущий
Пропозиція та якість підприємців	Державні видатки на середню освіту	Позитивний, статистично значущий
Пропозиція та якість підприємців	Видатки закладів вищої освіти на дослідження і розробки	Позитивний, статистично значущий
Пропозиція та якість підприємців	Професійне навчання працівників	Позитивний, статистично значущий
Доступ до фінансування	Фінансування на початкових етапах діяльності	Позитивний, статистично значущий
Доступ до фінансування	Мережа комерційних банківських установ	Статистично не значущий
Очікувана віддача	Місткість організованого ринку часток підприємств	Позитивний, статистично значущий
Регуляторні бар'єри входу	Адміністративне навантаження на новостворені підприємства	Негативний, статистично значущий
Рівні умови діяльності	Якість регулювання підприємницької діяльності	Позитивний, статистично значущий
Рівні умови діяльності	Тривалість вирішення господарських спорів	Негативний, статистично значущий

Продовження таблиці 9.6

Чинник	**Регуляторний важіль**	**Напрям зв'язку**
Рівні умови діяльності	Податкова підтримка інновацій для великих підприємств	Негативний, статистично значущий
Витрати експериментування та невдачі	Тривалість процедур неплатоспроможності	Негативний, статистично значущий
Витрати експериментування та невдачі	Суворість регулювання трудових відносин	Статистично не значущий

Джерело: складено на основі [1].

Окремі результати, наведені в таблиці 17.6, потребують коментаря, оскільки вони не є очевидними. Значущість професійного навчання працівників на перший погляд видається несподіваною, оскільки підприємництво зазвичай асоціюють із молодими засновниками без тривалого попереднього досвіду. Пояснення полягає в тому, що в галузях з високим рівнем динамічності коло потенційних засновників формується не лише з осіб без досвіду, а й із працівників, які раніше здобули відповідну підготовку [1]. Для кон'юнктурного прогнозування це означає, що стан системи професійного навчання є одним із випереджальних чинників динамічності цифрових ринків.

Другий результат, що потребує пояснення, стосується від'ємного зв'язку між податковою підтримкою інновацій для великих підприємств і рівнем входу в цифровомістких галузях. Такий зв'язок свідчить, що підтримка інноваційної діяльності, зосереджена на великих учасниках ринку, може обмежувати

можливості нових підприємств, порушуючи рівність умов конкуренції. Це є аргументом на користь обережності в конструюванні інструментів інноваційної політики.

Третій результат стосується відсутності значущого зв'язку між суворістю регулювання трудових відносин і рівнем входу. Пояснення полягає в тому, що відповідне регулювання впливає переважно на інтенсивність використання наявних ресурсів, а не на рішення про створення чи припинення діяльності [1].

Для оцінювання економічного значення отриманих коефіцієнтів застосовується розрахунок, що моделює наслідки зміни значення певного показника до найсприятливішого рівня в сукупності. За наведеними оцінками скорочення тривалості вирішення господарського спору в Італії приблизно з трьох років до менш ніж одного року, тобто до рівня Норвегії, було б пов'язане зі зростанням рівня входу в цифровомістких галузях приблизно на один відсотковий пункт. Досягнення Туреччиною середньої тривалості навчання на рівні Японії, що відповідає збільшенню приблизно з семи до тринадцяти років, було б пов'язане зі зростанням рівня входу приблизно на чотири відсоткові пункти [1].

Наведені розрахунки мають ілюстративний характер і не підлягають буквальному тлумаченню, оскільки ґрунтуються на низці припущень, частина з яких є спрощеними. Їх призначення полягає у формуванні уявлення про порядок величин, а не в наданні прогнозних оцінок. Це застереження є істотним, оскільки виявлені зв'язки відображають стійкі співвідношення, а не причинно-наслідкові залежності [1].

9.8. Проблемні аспекти цифровізації кон'юнктурного аналізу та перспективи для України

Результати, викладені в попередніх підрозділах, стосуються впливу цифровізації на кон'юнктуру міжнародних ринків. Окремого розгляду потребує зворотний аспект, а саме вплив цифровізації на сам інструментарій кон'юнктурного аналізу та проблеми, які при цьому виникають.

Перша проблема має вимірювальний характер. Традиційна система кон'юнктурних показників, розглянута в підрозділі 12.5, орієнтована на матеріальне виробництво. Обсяг випуску, завантаження потужностей, динаміка запасів, тривалість виконання замовлень є показниками, зміст яких визначається матеріальною природою продукту. Для цифрових продуктів більшість із них або не обчислюється, або втрачає інформативність. Це не є суто технічною проблемою, оскільки вона означає, що частина світового господарства, яка динамічно зростає, залишається поза системою кон'юнктурного спостереження.

Друга проблема стосується часових масштабів. Офіційна статистична звітність побудована на квартальній та річній періодичності, що відповідає інерційності традиційного виробництва. Цифровомісткі ринки реагують на зміну умов швидше, ніж дає змогу зафіксувати така періодичність. Наслідком є систематичне запізнення кон'юнктурних оцінок,

яке неможливо усунути в межах наявної системи спостереження.

Третя проблема пов'язана з інтерпретацією. Як зазначалося, цінова динаміка на цифровомістких ринках може відображати не співвідношення попиту і пропозиції, а зміну ринкової влади. Зростання надбавок до витрат у цифровомістких галузях [13] у поєднанні зі зростанням концентрації [8] означає, що традиційне тлумачення цінового сигналу потребує коригування.

Четверта проблема має структурний характер. Цифровізація розмиває галузеві межі. Підприємство, зареєстроване у сфері інформаційних технологій, може отримувати основну частину доходу від рекламної діяльності, торгівлі або фінансових послуг. Це знижує однорідність галузевих сукупностей і послаблює порівнянність показників у часі.

Таблиця 9.7

Проблемні аспекти застосування традиційного кон'юнктурного інструментарію до цифровомістких ринків

Проблемний аспект	Зміст проблеми	Можливий напрям розв'язання
Вимірювальний	Традиційні показники обсягу випуску та запасів не застосовні до нематеріальних продуктів	Використання показників ділової динаміки на основі реєстрів підприємств

Продовження таблиці 9.7

Проблемний аспект	**Зміст проблеми**	**Можливий напрям розв'язання**
Часовий	Періодичність офіційної статистики не відповідає швидкості реакції цифрових ринків	Залучення адміністративних і транзакційних даних вищої частоти
Інтерпретаційний	Ціновий сигнал може відображати ринкову владу, а не співвідношення попиту і пропозиції	Спільний аналіз цінової динаміки з показниками концентрації та надбавок до витрат
Структурний	Розмивання галузевих меж знижує однорідність статистичних сукупностей	Доповнення галузевої класифікації показниками цифрової інтенсивності
Порівняльний	Національні відмінності обмежують перенесення висновків між країнами	Двоетапна процедура з розмежуванням загальної фази та національного контексту

Джерело: складено на основі [1; 7; 8; 13].

Для України наведені висновки мають кілька практичних наслідків. Насамперед ідеться про становище вітчизняного сегмента послуг у сфері інформаційних технологій на траєкторії життєвого циклу. Загальносвітові дані свідчать, що відповідні галузі перебувають у фазі скорочення кількості учасників і переходу до зрілості. Це означає, що стратегія, орієнтована на екстенсивне нарощування кількості нових підприємств, суперечить загальній фазовій динаміці ринку. Пріоритетним

стає завдання утримання ринкових позицій уже наявними учасниками та їх просування до сегментів з вищою доданою вартістю.

Другий наслідок стосується структури національної підтримки. Виявлений від'ємний зв'язок між зосередженням підтримки інновацій на великих учасниках ринку і рівнем входу нових підприємств є застереженням щодо конструювання відповідних інструментів. Заходи, спрямовані на підтримку окремих великих учасників, можуть непередбачувано погіршувати умови для решти.

Третій наслідок пов'язаний із чинниками, що виявилися найбільш значущими. Тривалість вирішення господарських спорів і тривалість процедур неплатоспроможності належать до сфери, у якій зміни залежать переважно від національних рішень і не потребують значних бюджетних витрат. Це вирізняє їх серед інших важелів, зокрема освітніх, дія яких є відкладеною в часі та потребує тривалого фінансування.

Четвертий наслідок має методичний характер і стосується статистичного забезпечення. Побудова системи спостереження за діловою динамікою на основі реєстрів підприємств з галузевою деталізацією, порівнянною з міжнародною практикою, є передумовою для зіставлення вітчизняних кон'юнктурних показників із закордонними. За відсутності такої системи оцінювання стану національних цифровомістких ринків залишатиметься переважно експертним.

Наостанок доцільно окреслити напрями, що залишаються недостатньо дослідженими. Питання про те, наскільки

динаміка, породжена в цифровому секторі, поширюється на інші сектори економіки через міжгалузеві зв'язки, потребує подальшого вивчення [1]. Так само відкритим є питання про співвідношення між динамікою зайнятості та динамікою обороту в цифровомістких галузях, що має значення в контексті обговорення можливості нарощування масштабів діяльності без пропорційного збільшення ресурсів [6; 16]. Ці питання окреслюють перспективний напрям досліджень для вітчизняної науки, тим більше що вони не потребують доступу до закритих джерел і можуть бути опрацьовані на основі відкритих статистичних масивів.

9.9. Сценарне прогнозування цифрової кон'юнктури: розмежування джерел невизначеності

Розглянуті в попередніх підрозділах методичні обмеження традиційного кон'юнктурного інструментарію стосовно цифровомістких ринків породжують закономірне питання про те, у який спосіб взагалі формуються очікування щодо майбутнього стану таких ринків. Реєстрова статистика ділової динаміки, показники цифрової інтенсивності та схема життєвого циклу галузі за своєю природою є ретроспективними інструментами: вони описують те, що вже відбулося, і придатні для встановлення закономірностей, а не для передбачення. Тим часом практичні потреби суб'єктів господарювання та органів регулювання вимагають саме проспективних оцінок.

За умов, коли статистичне спостереження відстає від змін, а історичні ряди не містять аналогів досліджуваного явища, основним доступним методом залишається експертне сценарне прогнозування. Його теоретичне обґрунтування пов'язане з тим, що за високої невизначеності структурованим агрегованим судженням фахівців властива вища прогностична здатність, ніж екстраполяції наявних рядів [17]. Цей підхід не є новим для кон'юнктурного аналізу, проте стосовно цифровізації він набуває особливої ваги, оскільки альтернативні методи в цьому разі є ще менш надійними.

Показовим прикладом застосування такого підходу є масштабне дослідження, проведене у 2025–2026 роках за участю фахівців Федерального резервного банку Чикаго та низки університетських дослідницьких центрів [17]. Його методична цінність для кон'юнктурного аналізу полягає не стільки в отриманих числових оцінках, скільки в самій побудові дослідження, що дає змогу розділити те, що зазвичай розглядається нерозчленовано.

Розмежування трьох питань. Автори дослідження виходять із того, що будь-яке судження про економічні наслідки цифровізації є насправді складеним і поєднує відповіді на три різні за природою питання. Перше стосується технологічного розвитку: чи зростуть можливості цифрових систем настільки, щоб вони могли самостійно виконувати або істотно полегшувати виконання значного обсягу економічно цінної роботи. Друге стосується економічного поглинання: якщо таке зростання можливостей відбудеться, що станеться з основними

макроекономічними показниками. Третє стосується реакції політики: якою має бути відповідь регуляторних інститутів на очікувані зміни.

Змішування цих питань є поширеною вадою публічної дискусії про цифровізацію. Розбіжність в оцінках часто пояснюють різними уявленнями про темп технологічного розвитку, тоді як насправді її джерело може лежати в іншій площині. Для кон'юнктурного аналізу це розмежування має пряме прикладне значення, оскільки визначає, який саме параметр підлягає спостереженню і на які сигнали слід зважати під час коригування прогнозу.

Побудова сценаріїв. Дослідження спирається на три описові сценарії технологічного розвитку, віднесені до горизонту 2030 року, і позначені як повільний, помірний та швидкий. Респондентам пропонувалося розподілити ймовірність між ними, а потім надати прогнози основних показників окремо за кожним сценарієм, а також безумовний прогноз, що відображав їхні підсумкові очікування.

Розподіл ймовірностей виявився показовим. Академічні економісти в середньому приписали найвищу ймовірність помірному сценарію (47,4 %), тоді як повільний отримав 38,6 %, а швидкий лише 14,0 %. Найточніші прогнозисти виявилися ще стриманішими щодо швидкого сценарію (12,6 %), тоді як широка публіка розподілила ймовірність рівномірніше (40,8 %, 41,0 % і 18,1 % відповідно). При цьому середні значення приховують істотні розбіжності: серед економістів нижній

квартиль оцінює ймовірність швидкого сценарію в 6,7 % або менше, а верхній у 20,0 % або більше [17].

Прогнозні значення основних показників за виділеними сценаріями наведено в таблиці 9.8.

Таблиця 9.8

Прогнозні значення основних макроекономічних показників за сценаріями технологічного розвитку (оцінки академічних економістів, медіанні значення)

Показник	Базове значення	Безумовний сценарій, 2030	Повільний сценарій, 2030	Помірний сценарій, 2030	Швидкий сценарій, 2030	Безумовний сценарій, 2050	Швидкий сценарій, 2050
Річне зростання валового внутрішнього продукту, %	2,5	2,5	2,2	2,6	3,3	2,5	3,5
Річна зміна продуктивності праці, %	1,94	2,0	2,0	2,5	3,2	2,5	4,0
Рівень участі в робочій силі, %	62,6	61,0	61,5	60,0	59,3	59,1	55,0
Рівень безробіття, %	4,1	5,0	5,0	5,0	6,0	5,0	6,0
Частка праці в доході нефінансового сектору, %	55,48	54,3	55,0	54,0	52,0	50,0	45,0
Частка робочого часу, підтриманого генеративними технологіями, %	3,35	10,1	8,0	12,9	24,2	40,0	62,0
Частка споживання електроенергії, що припадає на обчислення, %	1,0	4,0	2,3	4,9	7,4	8,0	15,0

Джерело: складено на основі [17].

Наведені в таблиці 9.8 дані дають підстави для висновку, що видається несподіваним і водночас цілком узгодженим із

викладеним у підрозділі 9.1 положенням про природу технологій загального призначення. Безумовні прогнози, тобто ті, що відображають підсумкові очікування фахівців, залишаються близькими до історичних трендів, попри те що більшість респондентів приписує високу ймовірність істотному технологічному поступу. Іншими словами, очікування значного зростання технологічних можливостей не супроводжується очікуванням пропорційного зростання макроекономічних показників.

Пояснення цього розриву, подане в письмових обґрунтуваннях респондентів, збігається з викладеним у підрозділі 9.1. Учасники дослідження посилаються на затримки поширення технології, інфраструктурні обмеження, демографічні чинники та інституційну реакцію як на механізми, що радше послаблюють, ніж посилюють кон'юнктурний ефект цифровізації [17]. Тобто вузьким місцем виявляється не сама технологія, а здатність економічної системи її засвоїти. Це є емпіричним підтвердженням тези про відкладений характер кон'юнктурних наслідків технологій загального призначення, розглянутої в підрозділі 9.1 на теоретичному рівні [2; 3].

Розкладання невизначеності. Найважливішим методичним результатом дослідження є розкладання загальної дисперсії прогнозів на складові. Такий прийом дає змогу встановити, яка саме частка розбіжностей між прогнозами породжена різними уявленнями про технологічний розвиток, а яка різними уявленнями про економічні наслідки за однакових технологічних припущень.

Результати розкладання наведено в таблиці 9.9.

Таблиця 9.9

Структура дисперсії прогнозів академічних економістів за складовими, %

Складова дисперсії	**Валовий внутрішній продукт, 2030**	**Валовий внутрішній продукт, 2050**	**Рівень участі в робочій силі, 2030**	**Рівень участі в робочій силі, 2050**	**Майнова нерівність, 2030**	**Майнова нерівність, 2050**
Внутрішньосценарна, невизначеність окремого прогнозиста	78,7	75,3	85,2	56,7	80,1	79,0
Внутрішньосценарна, розбіжності між прогнозистами	16,1	19,4	11,6	39,7	13,8	19,0
Міжсценарна, невизначеність окремого прогнозиста	4,9	5,0	2,4	2,8	5,6	1,6
Міжсценарна, розбіжності між прогнозистами	0,3	0,3	0,8	0,8	0,5	0,4
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: складено на основі [17].

Наведені в Таблиці 9.9 співвідношення дають підстави для висновку, що має значення далеко за межами конкретного

дослідження. Частка дисперсії, породжена розбіжностями щодо темпу технологічного розвитку, тобто міжсценарна складова, є мізерною: для прогнозів валового внутрішнього продукту на 2030 рік вона становить близько 5,2 % загальної дисперсії. Натомість переважна частина розбіжностей припадає на внутрішньосценарну складову, тобто виникає між прогнозами, побудованими за однакового технологічного припущення.

Це означає, що спірним є не питання про те, наскільки швидко розвиватимуться цифрові технології, а питання про те, що станеться з економікою за будь-якого заданого рівня їх розвитку. Кон'юнктурна невизначеність зосереджена не в технологічній, а в економічній площині: у механізмах поширення технології, у співвідношенні між витісненням і створенням робочих місць, у затримках між упровадженням і зростанням продуктивності, у характері інституційної реакції.

Практичний висновок для кон'юнктурного аналізу є прямим. Спостереження за технологічними показниками, зокрема за результатами випробувань обчислювальних систем чи за обсягами інвестицій у відповідні розробки, має обмежену прогностичну цінність, оскільки саме в цій площині розбіжності найменші. Інформативнішими є показники поширення технології в господарській практиці, розглянуті в наступному підрозділі.

Асиметрія горизонтів. Окремої уваги заслуговує зміна структури дисперсії з подовженням горизонту прогнозування. Для рівня участі в робочій силі частка розбіжностей між прогнозистами зростає з 11,6 % на горизонті 2030 року до 39,7 %

на горизонті 2050 року. Це означає, що на короткому горизонті фахівці переважно згодні між собою, і невизначеність має характер спільного незнання, тоді як на віддаленому горизонті виявляються системні розбіжності в самих уявленнях про механізми функціонування ринку праці.

Для кон'юнктурного аналізу це означає, що короткострокові та довгострокові прогнози цифровомістких ринків мають різну природу і не можуть оцінюватися за однаковими критеріями. Короткостроковий прогноз є переважно вправою на оцінювання спільної невизначеності, тоді як довгостроковий є вибором між конкурентними теоретичними уявленнями.

Розширення розкиду за швидкого сценарію. Останнім методично значущим спостереженням є те, що безумовні прогнози тісно згруповані, тоді як прогнози за швидкого сценарію характеризуються значно ширшим розкидом. Для зростання валового внутрішнього продукту на 2050 рік медіанне значення за швидкого сценарію становить 3,5 %, тоді як діапазон між десятим і дев'яностим процентилями простягається від 1,0 % до 7,0 % [17].

Це формує парадокс, симетричний до розглянутого в підрозділі 9.4. Сценарій швидкого технологічного розвитку є не лише чинником прискорення економічної динаміки, а й самостійним чинником зростання невизначеності. Прискорення технологічного поступу знижує надійність кон'юнктурного прогнозування навіть за умови, що напрям очікуваних змін відомий. Для суб'єкта господарювання це має конкретний

наслідок: за ознак прискорення цифровізації ринку доцільно переходити від планування за очікуваним значенням до планування за діапазоном, із передбаченням дій для крайніх варіантів розвитку подій.

9.10. Кон'юнктурні наслідки цифровізації на рівні ринку і підприємства

Розглянуті в попередньому підрозділі сценарні оцінки мають переважно макроекономічний характер. Відповідно до загального методичного принципу цього посібника вони потребують доведення до рівня окремого ринку та суб'єкта господарювання, оскільки саме на цих рівнях відбувається поширення технології, що, як було показано, і є основним джерелом кон'юнктурної невизначеності.

Показник підтриманого робочого часу. Найпридатнішим мікрорівневим вимірником цифровізації є частка робочого часу, підтриманого генеративними технологіями. Його перевагою перед показниками цифрової інтенсивності, розглянутими в підрозділі 9.2, є те, що він фіксує не наявність технології, а фактичний обсяг її застосування. Підприємство може мати значні витрати на цифрове обладнання за незначного впливу цих витрат на організацію роботи, і навпаки.

Динаміка цього показника є показовою: від 3,35 % у 2024 році до очікуваних 10,1 % у 2030 році за безумовним сценарієм і 24,2 % за швидким, із подальшим зростанням до 40,0 % і 62,0 %

відповідно на горизонті 2050 року [17]. Оцінки фахівців галузі за швидкого сценарію на 2050 рік становлять 60,0 %, тоді як найточніші прогнозисти дають істотно стриманішу оцінку 33,0 %.

Цей показник дає прямий підхід до одного з питань, окреслених у підрозділі 17.8 як недостатньо досліджені, а саме до співвідношення між динамікою зайнятості й динамікою обороту в цифровомістких галузях. Можливість нарощування масштабів діяльності без пропорційного збільшення ресурсів, описана в літературі щодо нематеріальної економіки [6; 12], набуває вимірюваного вираження: зростання частки підтриманого робочого часу за незмінної чисельності працівників означає саме таке нарощування.

Показник енергоспоживання обчислень. Другим вимірником, придатним для мезорівневого аналізу, є частка споживання електроенергії, що припадає на обчислювальну інфраструктуру. Його динаміка передбачається такою: від приблизно 1 % у 2024 році до 4,0 % у 2030 році за безумовного сценарію і 7,4 % за швидким, із подальшим зростанням до 8,0 % і 15,0 % відповідно на горизонті 2050 року. Фахівці галузі та найточніші прогнозисти дають вищу оцінку для швидкого сценарію на 2050 рік, а саме 19,5 % [17].

Кон'юнктурне значення цього показника полягає в тому, що він фіксує перетворення цифровізації з нематеріального явища на чинник попиту на матеріальному ринку. Це дає прямий підхід до другого недослідженого питання, окресленого в підрозділі 17.8, а саме до поширення динаміки, породженої в

цифровому секторі, на інші сектори через міжгалузеві зв'язки. Механізм такого поширення в цьому разі є цілком конкретним: зростання обчислювальних потужностей формує попит на електроенергію, що впливає на кон'юнктуру енергетичного ринку, розглянуту в темі 13, а через неї на витрати всіх енергомістких виробництв.

Зіставлення кон'юнктурних наслідків цифровізації для основних типів ринків наведено в Таблиці 9.10.

Таблиця 9.10

Кон'юнктурні наслідки цифровізації для основних типів міжнародних товарних ринків

Тип ринку	Основний канал впливу	Напрям зміни цінової динаміки	Зміна тривалості кон'юнктурного циклу	Показник для спостереження
Аграрний	Точність прогнозування врожайності та оптимізація логістики	Зниження амплітуди сезонних коливань	Скорочення за рахунок швидшої реакції на погодні сигнали	Частка господарств із системами прогнозування
Енергетичний	Зростання попиту з боку обчислювальної інфраструктури	Підвищення базового рівня попиту, зростання волатильності	Подовження інвестиційного циклу через тривалість спорудження потужностей	Частка споживання, що припадає на обчислення
Металів	Попит на матеріали для обладнання, оптимізація виробничих процесів	Стабілізація за рахунок точнішого управління запасами	Металів	Попит на матеріали для обладнання, оптимізація виробничих процесів

Продовження таблиці 9.10

Тип ринку	**Основний канал впливу**	**Напрям зміни цінової динаміки**	**Зміна тривалості кон'юнктурного циклу**	**Показник для спостереження**
Машинобудування	Автоматизація виробництва, зміна структури продукції	Зниження питомих витрат за зростання частки програмного складника	Машинобудування	Автоматизація виробництва, зміна структури продукції
Фармацевтичний	Прискорення розроблення препаратів	Зниження витрат на дослідження за збереження регуляторних витрат	Фармацевтичний	Прискорення розроблення препаратів
Цифровий і високотехнологічний	Безпосереднє застосування, мережеві ефекти	Тяжіння до зниження граничних витрат до нуля	Цифровий і високотехнологічний	Безпосереднє застосування, мережеві ефекти
Послуг	Заміщення частини операцій, зміна вимог до персоналу	Диференціація: зниження для стандартизованих послуг, збереження для персоналізованих		

Джерело: складено авторами на основі [1; 4; 7; 13; 17].

Наведене в таблиці 9.10 зіставлення показує, що кон'юнктурні наслідки цифровізації не є однорідними. Загальний висновок про прискорення кон'юнктурної динаміки, сформульований у підрозділі 9.1, справджується не для всіх ринків. Енергетичний ринок є винятком, у якому цифровізація діє в протилежному напрямі: вона подовжує кон'юнктурний цикл через тривалість спорудження генерувальних

потужностей. Розглянуті закономірності мають конкретне прикладне вираження на рівні окремого підприємства. Ознаки цифровізації галузі, у якій діє підприємство, потребують перегляду низки управлінських рішень, зіставлення яких наведено в таблиці 9.11.

Таблиця 9.11

Перегляд управлінських рішень підприємства за ознак цифровізації галузевого ринку

Сфера рішення	Підхід за традиційної кон'юнктури	Підхід за цифровізованої кон'юнктури	Показник, що зумовлює перегляд
Горизонт планування	Плановий період відповідає тривалості кон'юнктурного циклу	Скорочення планового періоду з обов'язковим переглядом за проміжними сигналами	Тривалість фаз згідно з підрозділом 17.4
Форма подання прогнозу	Точкове очікуване значення	Діапазон із визначенням дій за крайніх варіантів	Розкид прогнозів за швидкого сценарію
Управління запасами	Запаси як засіб згладжування коливань і як випереджальний показник	Зниження ролі запасів, перехід до гнучкості постачання	Частка нематеріального складника у вартості продукції
Кадрова політика	Планування чисельності відповідно до обсягів виробництва	Планування структури навичок відповідно до частки	Частка підтриманого робочого часу

Продовження таблиці 9.11

Сфера рішення	**Підхід за традиційної кон'юнктури**	**Підхід за цифровізованої кон'юнктури**	**Показник, що зумовлює перегляд**
		підтримуваних операцій	
Оцінювання конкурентів	Спостереження за наявними учасниками ринку	Спостереження за входом нових учасників і за операціями поглинання	Рівень входу і виходу згідно з підрозділом 17.3
Ціноутворення	Орієнтація на витрати і співвідношення попиту та пропозиції	Урахування мережевих ефектів і можливості нульових граничних витрат	Динаміка надбавки до витрат згідно з [13]
Управління енерговитратами	Розглядається як допоміжна стаття витрат	Набуває значення чинника конкурентоспроможності за зростання обчислювальних потреб	Частка обчислювальної інфраструктури в енергоспоживанні

Джерело: складено авторами на основі [1; 6; 12; 13; 17].

Асиметрія очікувань та інституційної реакції. Розглянуте дослідження містить ще один результат, значущий для кон'юнктурного аналізу і пов'язаний із інституційними чинниками, розглянутими в підрозділі 17.7. Опитування виявило істотну розбіжність між фахівцями та широкою публікою в оцінюванні бажаних заходів політики, причому ця розбіжність виявилася непропорційною до розбіжності в самих прогнозах.

Академічні економісти висловили переважну підтримку заходам, спрямованим на перенавчання працівників (71,8 % підтримки за 19,9 % заперечень), і водночас украй низьку підтримку гарантованій зайнятості (13,7 %). Широка публіка натомість підтримала і цільові, і широкі структурні заходи, причому підтримка гарантованої зайнятості серед неї виявилася майже вчетверо вищою (57,1 %) [17]. При цьому прогнозні оцінки основних макроекономічних показників у цих двох груп відрізняються незначно.

Кон'юнктурне значення цього результату полягає в такому. Регуляторна реакція на цифровізацію формується не лише на основі очікуваних економічних наслідків, а й під впливом суспільних уявлень про припустимі форми втручання. Розбіжність між експертними очікуваннями і суспільними уподобаннями є самостійним джерелом невизначеності регуляторного середовища, що додається до розглянутих у підрозділі 17.7 інституційних чинників. Для підприємства, що планує зовнішньоекономічну діяльність на цифровомістких ринках, це означає потребу враховувати не лише чинну нормативну базу, а й напрям суспільної дискусії в країні-партнері.

Викладене дає підстави для узагальнювального висновку, що завершує розгляд теми. Цифровізація змінює кон'юнктуру не стільки через безпосередній вплив на обсяги виробництва і рівень цін, скільки через зміну співвідношення між джерелами невизначеності. Основною кон'юнктурною проблемою стає не передбачення технологічного розвитку, а оцінювання здатності

конкретного ринку і конкретного підприємства цей розвиток поглинути.

Контрольні запитання та завдання

1. *Поясніть, чому цифровізацію доцільно розглядати як тригер трансформації міжнародної економічної кон'юнктури, а не як звичайний чинник її формування.*
2. *Розкрийте сутність цифровізації як технології загального призначення та охарактеризуйте її основні ознаки.*
3. *Охарактеризуйте основні механізми впливу цифровізації на формування міжнародної економічної кон'юнктури.*
4. *Поясніть, яким чином цифровізація змінює швидкість реакції ринків, тривалість кон'юнктурних фаз і характер передавання економічних імпульсів.*
5. *Порівняйте режими формування кон'юнктури традиційних і цифровомістких ринків за основними параметрами.*
6. *Поясніть зміст поняття «цифрова інтенсивність галузі» та охарактеризуйте основні підходи до її вимірювання.*
7. *Назвіть і проаналізуйте чотири виміри цифрової інтенсивності галузей, запропоновані Організацією економічного співробітництва та розвитку.*
8. *Охарактеризуйте основні методичні обмеження використання показника цифрової інтенсивності для кон'юнктурного аналізу.*
9. *Поясніть, чому показники ділової динаміки є важливими індикаторами кон'юнктурного стану цифровомістких ринків.*

10. *Розкрийте економічний зміст показників рівня входу підприємств, рівня виходу підприємств і рівня перерозподілу робочих місць.*
11. *Проаналізуйте відмінності ділової динаміки цифровомістких галузей порівняно з іншими секторами економіки.*
12. *Поясніть, у чому полягає парадокс цифрової кон'юнктури та які причини його виникнення.*
13. *Охарактеризуйте основні фази життєвого циклу цифровомісткої галузі та їхні кон'юнктурні ознаки.*
14. *Поясніть роль мережевих ефектів, економії на масштабі та нематеріальних активів у розвитку цифровомістких ринків.*
15. *Проаналізуйте причини національних відмінностей у розвитку цифровомістких секторів та поясніть їх вплив на кон'юнктурне прогнозування.*
16. *Охарактеризуйте основні інституційні чинники, що визначають рівень входу підприємств у цифровомісткі галузі.*
17. *Поясніть, як освітня політика, доступ до фінансування, якість регуляторного середовища та судової системи впливають на розвиток цифрових ринків.*
18. *Проаналізуйте основні проблеми застосування традиційного кон'юнктурного інструментарію до цифровомістких ринків та запропонуйте можливі напрями їх подолання.*
19. *Оцініть перспективи розвитку цифровомістких секторів України з урахуванням закономірностей їхнього життєвого циклу та сучасних інституційних викликів.*

20. *Обґрунтуйте необхідність модернізації системи статистичного забезпечення кон'юнктурного аналізу в умовах цифровізації міжнародної економіки.*
21. *Поясніть, чому реєстрові й статистичні показники є недостатніми для прогнозування стану цифровомістких ринків.*
22. *Розкрийте зміст розмежування трьох питань, що зазвичай змішуються в судженнях про економічні наслідки цифровізації.*
23. *Охарактеризуйте побудову сценарного прогнозування як методу дослідження кон'юнктури за умов високої невизначеності та назвіть його обмеження.*
24. *Поясніть, чому безумовні прогнози основних макроекономічних показників залишаються близькими до історичних трендів попри високу очікувану ймовірність технологічного поступу.*
25. *Проаналізуйте структуру дисперсії прогнозів за складовими та поясніть, чому переважання внутрішньосценарної складової є методично значущим.*
26. *Обґрунтуйте, які саме показники доцільно обрати для спостереження, зважаючи на встановлений розподіл джерел кон'юнктурної невизначеності.*
27. *Поясніть, чому частка розбіжностей між прогнозистами зростає з подовженням горизонту прогнозування, і які висновки з цього випливають для практики кон'юнктурного аналізу.*
28. *Розкрийте зміст парадоксу, за якого прискорення технологічного розвитку знижує надійність кон'юнктурного прогнозування.*

29. *Порівняйте показник цифрової інтенсивності галузі й показник частки підтриманого робочого часу за їхньою придатністю для кон'юнктурного аналізу.*
30. *Поясніть, у який спосіб зростання енергоспоживання обчислювальної інфраструктури пов'язує кон'юнктуру цифрового та енергетичного ринків.*
31. *Проаналізуйте наведене в таблиці 6.10 зіставлення та поясніть, чому енергетичний ринок є винятком із загальної закономірності прискорення кон'юнктурної динаміки.*
32. *Охарактеризуйте зміни в управлінських рішеннях підприємства, зумовлені цифровізацією галузевого ринку, за сферами, наведеними в таблиці 17.11.*
33. *Поясніть, чому за ознак прискорення цифровізації доцільно переходити від планування за очікуваним значенням до планування за діапазоном.*
34. *Розкрийте зміст асиметрії між експертними очікуваннями і суспільними уподобаннями щодо заходів політики та її значення для оцінювання регуляторного середовища.*
35. *Оцініть, які з розглянутих показників є доступними для спостереження за станом вітчизняних цифровомістких ринків, а які потребують створення нових джерел даних.*

Список використаних джерел

1. Calvino F., Criscuolo C. Business Dynamics and Digitalisation. OECD Science, Technology and Innovation Policy Papers. Paris : OECD Publishing, 2019. No. 62. 59 p.

2. Jovanovic B., Rousseau P. L. General Purpose Technologies. Handbook of Economic Growth / ed. by P. Aghion, S. N. Durlauf. Amsterdam : Elsevier, 2005. Vol. 1. P. 1181–1224.

3. Bresnahan T., Trajtenberg M. General purpose technologies: engines of growth? Journal of Econometrics. 1995. Vol. 65, No. 1. P. 83–108.

4. Goldfarb A., Tucker C. Digital Economics. NBER Working Paper No. 23684. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2017. 61 p.

5. Andrews D., Criscuolo C., Gal P. N. The Best versus the Rest: The Global Productivity Slowdown, Divergence across Firms and the Role of Public Policy. OECD Productivity Working Papers No. 5. Paris : OECD Publishing, 2016. 63 p.

6. Brynjolfsson E., McAfee A., Sorell M., Zhu F. Scale without Mass: Business Process Replication and Industry Dynamics. Harvard Business School Working Paper No. 07-016. Boston, MA, 2007. 32 p.

7. Calvino F., Criscuolo C., Marcolin L., Squicciarini M. A Taxonomy of Digital Intensive Sectors. OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2018/14. Paris : OECD Publishing, 2018. 47 p.

8. Bajgar M., Berlingieri G., Calligaris S., Criscuolo C., Timmis J. Industry Concentration in Europe and North America. OECD Productivity Working Papers No. 18. Paris : OECD Publishing, 2019. 65 p.

9. Klepper S. Entry, exit, growth, and innovation over the product life cycle. The American Economic Review. 1996. Vol. 86, No. 3. P. 562–583.

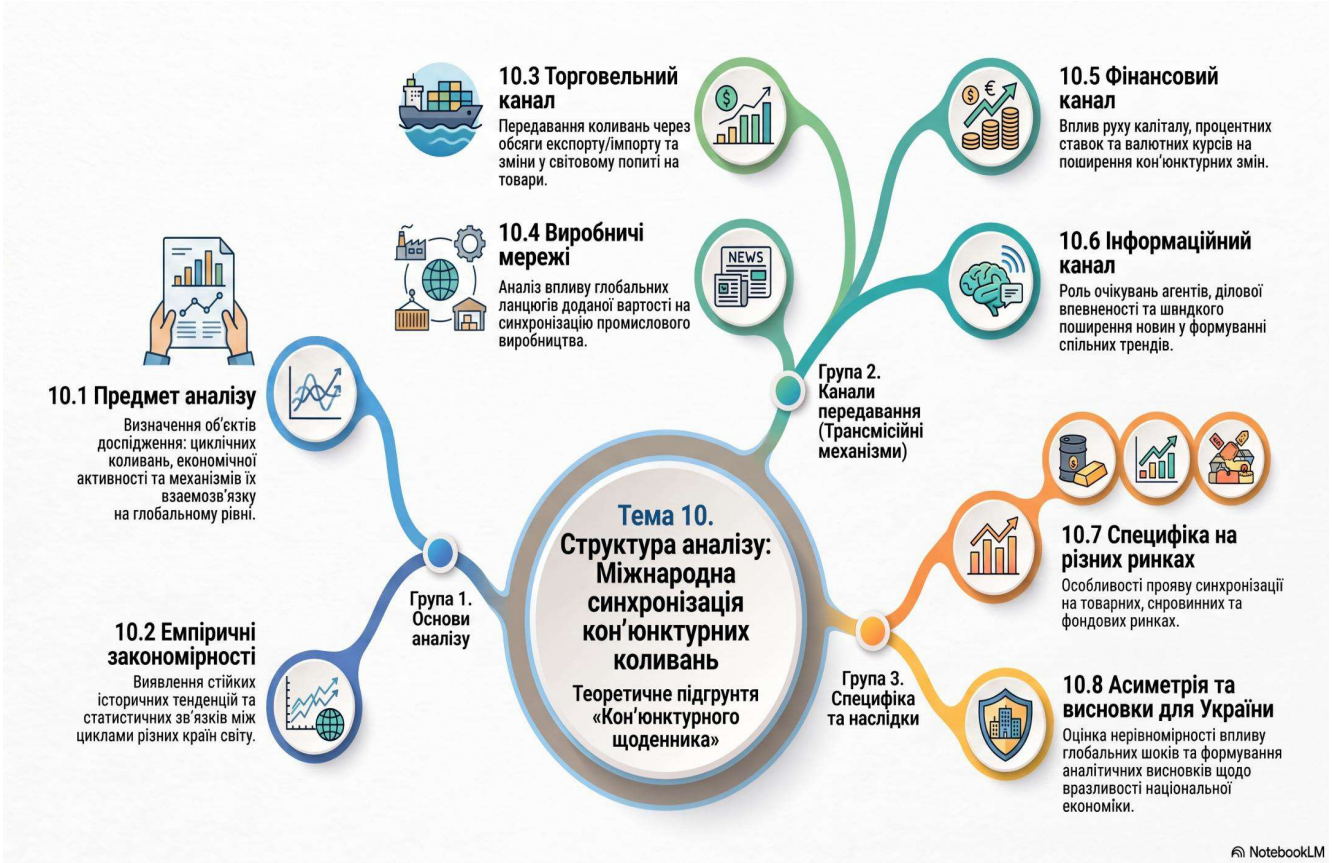
10. Klepper S. Firm survival and the evolution of oligopoly. RAND Journal of Economics. 2002. Vol. 33, No. 1. P. 37–61.
11. Peltoniemi M. Reviewing industry life-cycle theory: avenues for future research. International Journal of Management Reviews. 2011. Vol. 13, No. 4. P. 349–375.
12. Haskel J., Westlake S. Capitalism without Capital: The Rise of the Intangible Economy. Princeton : Princeton University Press, 2017. 288 p.
13. Calligaris S., Criscuolo C., Marcolin L. Mark-ups in the Digital Era. OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2018/10. Paris : OECD Publishing, 2018. 32 p.
14. Furman J., Seamans R. AI and the Economy. NBER Working Paper No. 24689. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2018. 39 p.
15. Rajan R. G., Zingales L. Financial dependence and growth. The American Economic Review. 1998. Vol. 88, No. 3. P. 559–586.
16. Van Reenen J. Increasing Differences between Firms: Market Power and the Macro-Economy. CEP Discussion Paper No. 1576. London : Centre for Economic Performance, LSE, 2018. 52 p.
17. Karger E., Kuusela O., Abaluck J., Bryan K., Halperin B., Jones T., Murphy C., Trammell P., Reynolds M., Mayland D., Viswanathan R., Mittal A., Ceppas de Castro R., Rosenberg J., Tetlock P. E. Forecasting the Economic Effects of AI. Chicago : Federal Reserve Bank of Chicago ; Forecasting Research Institute, 2026. 224 p.
18. Acemoglu D. The Simple Macroeconomics of AI. Economic Policy. 2024. Vol. 40, No. 121. P. 13–58.

19. Comin D., Hobijn B. An exploration of technology diffusion. The American Economic Review. 2010. Vol. 100, No. 5. P. 2031–2059.
20. Aghion P., Jones B. F., Jones C. I. Artificial Intelligence and Economic Growth. The Economics of Artificial Intelligence: An Agenda / ed. by A. Agrawal, J. Gans, A. Goldfarb. Chicago : University of Chicago Press, 2019. P. 237–290.

Тема 10

МІЖНАРОДНА СИНХРОНІЗАЦІЯ КОН'ЮНКТУРНИХ КОЛИВАНЬ І МЕХАНІЗМИ ЇХ ПЕРЕДАВАННЯ

10.1. Синхронізація кон'юнктурних коливань як предмет міжнародного економічного аналізу
10.2. Емпіричні закономірності міжнародної кон'юнктурної взаємозалежності
10.3. Торговельний канал передавання кон'юнктурних імпульсів
10.4. Виробничі мережі та ефект третьої країни
10.5. Фінансовий канал передавання та роль валютного курсу
10.6. Інформаційний та очікувальний канали синхронізації
10.7. Специфіка синхронізації кон'юнктури на різних типах міжнародних ринків
10.8. Асиметрія синхронізації для малих відкритих економік та висновки для України
Контрольні запитання та завдання
Список використаних джерел


Тема 10.
Структура аналізу: Міжнародна синхронізація кон'юнктурних коливань
Теоретичне підгрунтя «Кон'юнктурного щоденника»
Група 1. Основи аналізу
10.1 Предмет аналізу
Визначення об'єктів дослідження: циклічних коливань, економічної активності та механізмів їх взаємозв'язку на глобальному рівні.
10.2 Емпіричні закономірності
Виявлення стійких історичних тенденцій та статистичних зв'язків між циклами різних країн світу.
Група 2. Канали передавання (Трансмісійні механізми)
10.3 Торговельний канал
Передавання коливань через обсяги експорту/імпорту та зміни у світовому попиті на товари.
10.4 Виробничі мережі
Аналіз впливу глобальних ланцюгів доданої вартості на синхронізацію промислового виробництва.
NEWS
10.5 Фінансовий канал
Вплив руху капіталу, процентних ставок та валютних курсів на поширення кон'юнктурних змін.
10.6 Інформаційний канал
Роль очікувань агентів, ділової впевненості та швидкого поширення новин у формуванні спільних трендів.
Група 3. Специфіка та наслідки
10.7 Специфіка на різних ринках
Особливості прояву синхронізації на товарних, сировинних та фондових ринках.
10.8 Асиметрія та висновки для України
Оцінка нерівномірності впливу глобальних шоків та формування аналітичних висновків щодо вразливості національної економіки.
NotebookLM

10.1. Синхронізація кон'юнктурних коливань як предмет міжнародного економічного аналізу

В попередніх темах ми розглядали кон'юнктуру окремих міжнародних ринків переважно ізольовано: аграрного, енергетичного, металів, машинобудівної, фармацевтичної та цифрової продукції, а також чинники, що опосередковують рух товарів між ринками, — стандартизацію й митну класифікацію, логістику та організаційні форми зовнішньоторговельних операцій. Однак поза увагою залишилося питання, яке має принципове значення для практики аналізу: чому кон'юнктурні коливання, що виникають в одній країні або на одному ринку, відтворюються в інших країнах і на інших ринках, і чому міра цього відтворення є різною [1].

Синхронізація кон'юнктурних коливань — це узгоджений у часі рух кон'юнктурних показників двох або більше національних економік чи ринкових сегментів, що фіксується статистично як стійка додатна кореляція їх циклічних складових. Йдеться саме про циклічну складову, тобто відхилення показника від довгострокової тенденції, а не про рівень показника як такий [1; 2]. Це розмежування є методично принциповим: дві економіки можуть мати різні темпи довгострокового зростання і водночас демонструвати високу синхронність коротко- та середньострокових коливань навколо власних трендів.

Від синхронізації слід відрізняти передавання кон'юнктурних імпульсів. Синхронізація є спостережуваним

наслідком, передавання — механізмом, що його породжує. Синхронність може виникати з двох принципово різних причин. Перша — спільні збурення, які одночасно впливають на кілька економік: пандемія, різка зміна світових цін на енергоносії, глобальне посилення грошово-кредитної політики. Друга — ендогенне передавання, коли збурення виникає в одній країні й поширюється на інші через торговельні, виробничі, фінансові та інформаційні зв'язки [1; 3]. Розмежування цих двох джерел є одним із найскладніших завдань емпіричного кон'юнктурного аналізу, оскільки статистично вони проявляються однаково — як додатна кореляція.

Практичне значення цього розмежування важко переоцінити. Якщо синхронність зумовлена спільним збуренням, то прогнозування вимагає ідентифікації самого збурення та оцінювання чутливості кожної економіки до нього. Якщо ж синхронність є наслідком передавання, то ключовим стає аналіз каналів зв'язку: їх пропускної здатності, часових лагів і напрямку дії. У першому випадку аналітик відстежує глобальний чинник, у другому — конкретну країну-джерело та конфігурацію зв'язків із нею [3].

Дослідження міжнародної синхронізації спирається на порівняння фактичних статистичних закономірностей із теоретично очікуваними. Логіка такого порівняння є такою. Спочатку формулюються стилізовані факти, тобто стійкі кількісні співвідношення, що повторюються на різних масивах даних і в різні періоди. Потім будується теоретична конструкція, яка описує механізм взаємодії економік. Далі перевіряється, чи

здатна ця конструкція відтворити спостережувані співвідношення. Розбіжності між очікуваним і фактичним фіксуються як кон'юнктурні аномалії, або невирішені питання, і стають предметом подальших досліджень [1; 4].

Такий підхід має самостійну методичну цінність для кон'юнктурного аналітика. Він привчає не приймати теоретично очікувані залежності як данність, а систематично зіставляти їх із даними. Значна частина сучасного знання про міжнародну кон'юнктуру сформувалася саме через виявлення розбіжностей: коли стандартні уявлення про поведінку відкритих економік не підтверджувалися статистично, це спонукало до пошуку додаткових чинників — недосконалості фінансових ринків, жорсткості цін, обмеженості інформації учасників [1; 5].

Об'єктом аналізу синхронізації виступає не одна змінна, а система показників. Найчастіше досліджують узгодженість динаміки валового внутрішнього продукту, приватного споживання, інвестицій у основний капітал, зайнятості та зовнішньоторговельного сальда [1; 2]. Кожен із цих показників несе власне змістове навантаження. Синхронність випуску характеризує загальну взаємозалежність економік. Синхронність споживання відображає міру, в якій країни поділяють між собою наслідки локальних збурень через фінансові механізми. Синхронність інвестицій вказує на спрямованість міжнародного руху капіталу. Циклічність зовнішньоторговельного сальда розкриває, чи виступає зовнішній сектор поглиначем збурень, чи, навпаки, їх підсилювачем [4].

Слід підкреслити, що синхронізація не є ані благом, ані вадою сама по собі. Висока синхронність означає, що країна отримує вигоду від зростання партнерів, але й повною мірою поділяє з ними спади. Низька синхронність забезпечує певну автономність кон'юнктурної динаміки, проте нерідко свідчить про слабку інтегрованість у світове господарство, що обмежує можливості зростання. Для кон'юнктурного аналізу важлива не оцінка синхронності як бажаної чи небажаної, а точне розуміння її міри, каналів формування та ймовірних змін [3].

Таблиця 10.1

Розмежування понять, що описують міжнародну кон'юнктурну взаємозалежність

Поняття	Зміст	Спосіб виявлення	Аналітичне значення
Синхронізація	Узгоджений у часі рух циклічних складових показників різних країн	Кореляція циклічних складових	Фіксує наслідок, не пояснює причину
Передавання імпульсів	Поширення збурення з країни-джерела на інші економіки	Аналіз каналів і часових лагів	Пояснює механізм виникнення синхронності
Спільне збурення	Одночасний вплив зовнішнього чинника на кілька економік	Ідентифікація глобального чинника	Альтернативне пояснення синхронності
Кон'юнктурна аномалія	Стійка розбіжність між очікуваною та фактичною залежністю	Зіставлення теорії з даними	Вказує на неврахований чинник

Продовження таблиці 10.1

Поняття	Зміст	Спосіб виявлення	Аналітичне значення
Розподіл ризиків	Здатність країн згладжувати наслідки локальних збурень	Порівняння синхронності споживання і випуску	Характеризує глибину фінансової інтеграції

Джерело: складено на основі [1; 3; 4].

Наведене розмежування задає структуру подальшого викладу теми. Спочатку розглядаються емпіричні закономірності, потім послідовно аналізуються основні канали передавання — торговельний, виробничо-мережевий, фінансовий та інформаційний, після чого досліджується специфіка синхронізації на різних типах ринків і робляться висновки щодо малих відкритих економік.

10.2. Емпіричні закономірності міжнародної кон'юнктурної взаємозалежності

Емпіричне дослідження синхронізації спирається на певну послідовність опрацювання даних, розуміння якої необхідне для коректної інтерпретації результатів. Вихідні квартальні або річні ряди показників спочатку логарифмують, за винятком показників, виражених у відносних величинах, зокрема сальда зовнішньої торгівлі щодо валового внутрішнього продукту. Потім із рядів вилучають довгострокову тенденцію за допомогою статистичних процедур згладжування, унаслідок

чого залишається циклічна складова. Саме між циклічними складовими різних країн і обчислюють коефіцієнти кореляції [1; 2].

Ця процедура має обмеження, які необхідно враховувати. Спосіб вилучення тренду впливає на отриманий результат: різні методи згладжування дають різні за амплітудою циклічні складові, а отже, і різні значення кореляцій. Крім того, результат залежить від обраного часового інтервалу. Кореляції, обчислені за період, що охоплює глобальну фінансову кризу або пандемію, будуть систематично вищими за ті, що обчислені для спокійніших періодів, оскільки спільні збурення механічно підвищують синхронність [1]. Тому будь-яке твердження про рівень синхронізації має супроводжуватися зазначенням періоду та методики.

Узагальнення результатів досліджень, виконаних на даних розвинених економік за тривалі періоди, дає кілька стійких закономірностей. Розглянемо їх послідовно, оскільки кожна має самостійне значення для кон'юнктурного аналізу [1; 2; 4].

Перша закономірність полягає в тому, що кореляція випуску між великими розвиненими економіками є суттєво додатною, але далекою від одиниці. Це означає наявність реальної, проте неповної взаємозалежності: спади й піднесення значною мірою збігаються в часі, однак кожна економіка зберігає власну кон'юнктурну траєкторію [1]. Для аналітика це означає, що зовнішня кон'юнктура є важливим, але не єдиним визначником національної динаміки.

Друга закономірність, і саме вона є найбільш показовою, полягає в тому, що кореляція випуску є вищою за кореляцію споживання. На перший погляд це не викликає заперечень. Однак теоретично очікуваним є протилежне співвідношення. Якщо країни мають доступ до розвинених міжнародних фінансових ринків, вони можуть страхуватися від локальних збурень: країна, що зазнала спаду, отримує ресурси від країни, що переживає піднесення, і навпаки. За досконалого розподілу ризиків споживання мало би бути синхронізованим сильніше за випуск, оскільки виробництво залишається локальним, а споживання вирівнюється між країнами [1; 4]. Фактичне співвідношення є оберненим, і ця розбіжність отримала в літературі назву аномалії кількостей.

Практичний зміст цієї аномалії такий: країни не використовують значну частину теоретично доступних можливостей взаємного страхування від кон'юнктурних збурень. Причини цього є предметом дискусії, серед них називають обмеженість набору фінансових інструментів, схильність інвесторів до вкладень у національні активи, недосконалість інформації та трансакційні витрати [1; 5].

Третя закономірність стосується зовнішньоторговельного сальда, яке в даних виявляється контрциклічним: воно погіршується у фазі піднесення й поліпшується у фазі спаду. Механізм є зрозумілим. У фазі піднесення зростають інвестиції та споживання, що збільшує попит на імпорт швидше, ніж зростає експорт. У фазі спаду внутрішній попит стискається, імпорт скорочується, і сальдо поліпшується. Зовнішній сектор у

цьому разі виконує функцію поглинача коливань внутрішнього попиту [1; 4]. Ця закономірність є практично значущою для прогнозування: поліпшення торговельного сальда не завжди свідчить про зміцнення конкурентних позицій і може відображати згортання внутрішнього попиту.

Четверта закономірність стосується взаємозв'язку між процентними ставками та валютними курсами. Теоретично очікується, що країна з вищою процентною ставкою має зазнавати знецінення власної валюти, оскільки інакше виникала б можливість безризикового прибутку від переміщення капіталу. У даних цей зв'язок практично відсутній, тобто відповідні можливості арбітражу не реалізуються повною мірою [1; 6]. Для кон'юнктурного аналізу це означає, що прогнозування динаміки валютного курсу на основі диференціалу процентних ставок є ненадійним.

П'ята закономірність полягає у від'ємній кореляції між відносним рівнем споживання країн і реальним валютним курсом. Теоретично споживання має бути вищим там, де воно дешевше, тобто зв'язок мав би бути додатним. Фактично спостерігається зворотне [1; 4]. Це є ще одним свідченням обмеженості міжнародного розподілу ризиків і додатковим аргументом на користь обережного ставлення до модельних прогнозів, побудованих на припущенні про досконалу фінансову інтеграцію.

Таблиця 10.2

Стилізовані факти міжнародної кон'юнктурної взаємозалежності та їх аналітичне тлумачення

Спостережувана закономірність	Теоретично очікуване	Фактичне співвідношення	Наслідок для аналізу
Кореляція випуску між великими економіками	Помірна додатна	Суттєво додатна, менша за одиницю	Зовнішня кон'юнктура важлива, але не визначальна
Співвідношення кореляцій випуску і споживання	Споживання синхронізоване сильніше	Випуск синхронізований сильніше	Аномалія кількостей; страхування ризиків неповне
Кореляція інвестицій	Від'ємна за досконалого руху капіталу	Помірна додатна	Рух капіталу обмежений, наявні витрати пристосування
Циклічність торговельного сальда	Невизначена	Контрциклічне	Зовнішній сектор поглинає коливання попиту
Зв'язок ставок і динаміки курсу	Диференціал ставок пояснює зміну курсу	Зв'язок практично відсутній	Прогноз курсу за ставками ненадійний
Зв'язок відносного споживання і курсу	Додатний	Від'ємний	Розподіл ризиків між країнами обмежений

Джерело: складено на основі [1; 2; 4; 6].

Сукупність наведених закономірностей формує загальний висновок, суттєвий для практики: реальна міжнародна взаємозалежність є водночас сильнішою і слабшою за очікувану. Сильнішою за вимірами випуску, зайнятості й виробничих зв'язків, слабшою — за вимірами споживання, страхування ризиків і фінансового вирівнювання. Цю асиметрію необхідно враховувати під час оцінювання вразливості національної економіки до зовнішніх збурень [1; 5]. Механізми, що її породжують, розглядаються у підрозділах 10.3–10.6.

10.3. Торговельний канал передавання кон'юнктурних імпульсів

Торговельний канал є історично першим і найбільш очевидним механізмом міжнародного передавання кон'юнктурних коливань. Його базова логіка є простою: піднесення в країні-партнері збільшує її попит на імпорт, що підвищує експорт країни-контрагента, а отже, її виробництво та зайнятість. Спад діє у зворотному напрямку. Проте за цією простотою приховується низка суттєвих уточнень, без урахування яких аналіз торговельного каналу дає хибні результати [1; 7].

Перше уточнення стосується структури торговельних потоків. Значна частина міжнародної торгівлі товарами припадає не на кінцеву продукцію, а на проміжні товари, тобто на сировину, комплектувальні, вузли й напівфабрикати, що

використовуються в подальшому виробництві. За оцінками, ця частка становить понад половину товарного експорту, і саме вона забезпечує основну частину передавання кон'юнктурних імпульсів [7; 8]. Ця обставина принципово змінює тлумачення торговельного каналу.

Річ у тім, що передавання через проміжні товари відбувається інакше, ніж через кінцеву продукцію. Скорочення попиту на кінцеву продукцію передається постачальникові з лагом і згасає в міру віддалення від кінцевого споживача. Натомість зупинка виробництва в одній ланці виробничого ланцюга передається негайно й практично без згасання, оскільки наступна ланка позбавляється необхідного ресурсу незалежно від того, чи зберігається попит на її продукцію. Ідеться про якісно різні механізми: у першому випадку передається сигнал попиту, у другому — фізичне обмеження виробництва [8].

Це безпосередньо пов'язує проблематику синхронізації з матеріалом Теми 15. Логістичні збої, розглянуті у підрозділі 15.6, є не лише чинником зростання витрат, а й механізмом міжнародного передавання кон'юнктурних імпульсів. Порушення роботи транспортного коридору синхронізує спад у всіх ланках, що ним обслуговуються, навіть за незмінного кінцевого попиту [8; 9].

Друге уточнення стосується сили зв'язку між інтенсивністю торгівлі та синхронністю. Емпіричні дослідження підтверджують, що пари країн з інтенсивнішими взаємними торговельними зв'язками демонструють вищу кореляцію

випуску [7; 10]. Однак ця залежність є нелінійною. Її сила залежить не стільки від обсягу торгівлі, скільки від її характеру: вертикальні зв'язки, за яких країни беруть участь у різних стадіях виробництва одного продукту, синхронізують кон'юнктуру значно сильніше, ніж горизонтальні, за яких країни обмінюються схожою готовою продукцією [8].

Третє уточнення є найменш очевидним і водночас найбільш важливим для практики. Дослідження на рівні окремих підприємств показали, що синхронізація формується переважно вузьким колом безпосередньо пов'язаних із зовнішніми ринками фірм — експортерів, імпортерів та підприємств, інтегрованих у міжнародні корпоративні структури. Саме на ці підприємства припадає основна частина спостережуваної кореляції випуску між країнами, тоді як решта економіки реагує на зовнішні збурення значно слабше [8]. Це означає, що агрегована кореляція є не рівномірно розподіленою властивістю економіки, а результатом концентрованої реакції обмеженої групи учасників.

Практичний висновок є суттєвим для аналізу кон'юнктури національної економіки: для оцінювання вразливості до зовнішніх збурень важливішим є не загальний коефіцієнт відкритості, а структура зовнішньоекономічних зв'язків і ступінь їх концентрації. Економіка з помірною відкритістю, але високою концентрацією експорту в кількох галузях і на кількох ринках може виявитися чутливішою до зовнішньої кон'юнктури, ніж більш відкрита економіка з диверсифікованою структурою зв'язків [8; 10].

Четверте уточнення стосується напрямку дії каналу. Торговельне передавання не завжди є односпрямованим і не завжди підсилює синхронізацію. Якщо піднесення в країні-партнері супроводжується зростанням цін на її продукцію, країна-контрагент може переорієнтувати попит на власне виробництво або на третіх постачальників. Такий ефект перемикання витрат діє у бік зменшення синхронності [1; 4]. Співвідношення прямого ефекту попиту та ефекту перемикання визначає підсумковий вплив торговельного каналу і залежить від еластичності заміщення між вітчизняними та імпортними товарами.

Таблиця 10.3

Різновиди торговельного передавання кон'юнктурних імпульсів

Різновид зв'язку	Що передається	Швидкість передавання	Вплив на синхронність
Торгівля кінцевою продукцією	Сигнал зміни попиту	З лагом, із згасанням	Помірне підвищення
Торгівля проміжними товарами	Обмеження доступу до ресурсу	Швидке, без згасання	Значне підвищення
Вертикальні виробничі зв'язки	Виробничий графік ланки ланцюга	Дуже швидке	Найсильніше підвищення
Горизонтальна торгівля схожою продукцією	Цінова конкуренція	З лагом	Слабке або нейтральне
Ефект перемикання витрат	Зміна відносних цін	Середня	Зниження синхронності

Джерело: складено автором на основі [1; 7; 8; 10].

Отже, торговельний канал не є однорідним механізмом. Його дія визначається структурою торговельних потоків, глибиною вертикальної інтеграції та концентрацією зовнішньоекономічних зв'язків. Аналіз, що спирається лише на агреговані показники обсягу торгівлі, систематично недооцінює справжню міру взаємозалежності.

10.4. Виробничі мережі та ефект третьої країни

Розгляд торговельного каналу як сукупності двосторонніх зв'язків є спрощенням, яке в сучасних умовах дедалі частіше виявляється неприйнятним. Реальна конфігурація міжнародних виробничих зв'язків є мережевою: країни й галузі пов'язані не лише безпосередньо, а й через ланцюги посередницьких ланок. Це породжує ефекти, які принципово не виводяться з аналізу окремих пар країн [8; 11].

Перший із таких ефектів — мережеве підсилення. Збурення, що виникає в одній галузі або на одному підприємстві, поширюється не лише на безпосередніх контрагентів, а й далі за ланцюгом, на контрагентів контрагентів. За певної конфігурації зв'язків сукупний вплив такого поширення може перевищувати прямий вплив самого збурення. Це означає, що масштаб макроекономічних наслідків локальної події визначається не її власною величиною, а розташуванням у мережі: збурення у вузловій ланці, від якої

залежить багато інших, спричиняє непропорційно великі наслідки [11].

Цей висновок має важливе методичне значення. Традиційне уявлення про те, що численні дрібні незалежні збурення взаємно погашаються під час агрегування, у мережевому середовищі не підтверджується. Розподіл підприємств за розміром характеризується значною нерівномірністю, а окремі великі учасники й вузлові галузі мають настільки вагоме значення, що збурення, які їх зачіпають, не компенсуються протилежними змінами в інших учасників [11]. Отже, макроекономічні коливання можуть мати мікроекономічне походження, і аналіз кон'юнктури не може обмежуватися лише агрегованими показниками.

Другий ефект, характерний саме для мережевої конфігурації, — ефект третьої країни. Його зміст полягає в тому, що дві країни можуть демонструвати синхронну кон'юнктурну динаміку за відсутності суттєвих прямих зв'язків між ними, якщо обидві пов'язані зі спільним третім партнером [12]. Механізм є таким: піднесення у третій країні притягує ресурси, капітал і замовлення з обох країн-партнерів, унаслідок чого в обох одночасно скорочуються внутрішні інвестиції. Виникає додатна кореляція, породжена не двостороннім зв'язком, а спільною залежністю.

Практичне значення цього ефекту для аналізу кон'юнктури є значним. Виявлена статистична синхронність між двома країнами не є достатньою підставою для висновку про наявність між ними прямого зв'язку. Спершу необхідно перевірити, чи не

пояснюється вона спільною залежністю від третьої сторони. Ігнорування цієї перевірки призводить до систематичних помилок у побудові прогнозів: аналітик очікує реакції на події в країні, що насправді є лише співучасником спільної залежності, а не джерелом імпульсу [12].

Третій ефект стосується міжгалузевого передавання. Дослідження свідчать, що синхронізація формується не стільки в межах однієї галузі в різних країнах, скільки між різними галузями різних країн, пов'язаними вертикально. Динаміка галузі, що постачає сировину або комплектувальні, узгоджується з динамікою галузі-споживача в іншій країні сильніше, ніж із динамікою тієї самої галузі за кордоном [7]. Це є прямим наслідком переважання вертикальних зв'язків над горизонтальними, розглянутого у підрозділі 18.3.

Наслідок для практики полягає в тому, що галузева структура економіки не є достатньою характеристикою для оцінювання її кон'юнктурної вразливості. Дві країни зі схожою галузевою структурою можуть мати різну чутливість до зовнішніх збурень, якщо їх галузі займають різні позиції в міжнародних виробничих ланцюгах. Країна, галузі якої розташовані на початкових стадіях ланцюга, реагує на зовнішні збурення інакше, ніж країна, галузі якої перебувають ближче до кінцевого споживача [8; 11].

Таблиця 10.4

Мережеві механізми синхронізації кон'юнктури

Механізм	Умова виникнення	Спостережуваний прояв	Ризик хибного тлумачення
Мережеве підсилення	Наявність вузлових ланок у виробничому ланцюзі	Наслідки перевищують масштаб події	Недооцінка локальних збурень
Ефект третьої країни	Спільна залежність двох країн від третьої	Синхронність без прямих зв'язків	Хибне приписування причинності
Міжгалузеве передавання	Вертикальний зв'язок різних галузей різних країн	Кореляція між несхожими галузями	Пошук зв'язку лише в межах галузі
Концентрація в мережі	Нерівномірний розподіл учасників за розміром	Мікроподії дають макронаслідки	Припущення про взаємне погашення збурень

Джерело: складено на основі [7; 8; 11; 12].

Мережевий підхід не заперечує торговельного каналу, а уточнює його. Він показує, що для оцінювання кон'юнктурної взаємозалежності потрібні дані про структуру міжгалузевих і міжкраїнових зв'язків, а не лише про обсяги двосторонньої торгівлі. Це висуває підвищені вимоги до інформаційного забезпечення аналізу.

10.5. Фінансовий канал передавання та роль валютного курсу

Фінансовий канал передавання кон'юнктурних імпульсів діє паралельно з торговельним, проте має відмінну природу й відмінну швидкість. Якщо торговельне передавання опосередковується рухом товарів і обмежене логістичними та виробничими циклами, то фінансове відбувається практично миттєво, оскільки опосередковується змінами цін активів, процентних ставок і валютних курсів [1; 5].

Базовий механізм фінансового каналу полягає в такому. Зміна умов кредитування в одній країні впливає на вартість запозичень для учасників ринку в інших країнах через взаємопов'язаність фінансових ринків. Пом'якшення грошово-кредитних умов у великій економіці знижує вартість капіталу й за її межами, стимулюючи інвестиційну активність. Посилення діє у зворотному напрямку. Оскільки інвестиції є найбільш волатильною складовою сукупного попиту, фінансовий канал справляє непропорційно великий вплив саме на синхронізацію інвестиційних циклів [5].

Дію фінансового каналу підсилює механізм, пов'язаний із вартістю забезпечення. Зростання цін активів підвищує вартість застави, розширюючи можливості залучення позикових коштів, що додатково стимулює інвестиції та подальше зростання цін активів. Спад запускає зворотну послідовність. Цей механізм діє як підсилювач: він не породжує збурення, але значно збільшує їх амплітуду та швидкість поширення [5].

Особливе місце у фінансовому каналі посідає валютний курс. Його роль є подвійною, і саме ця подвійність утруднює аналіз. З одного боку, валютний курс виконує функцію поглинача збурень: знецінення національної валюти у відповідь на несприятливе зовнішнє збурення підвищує цінову конкурентоспроможність експорту й пом'якшує наслідки спаду. З іншого боку, за наявності значної валютної заборгованості знецінення підвищує реальний тягар боргу, погіршує фінансовий стан позичальників і поглиблює спад. У цьому разі валютний курс стає не поглиначем, а самостійним джерелом збурень [5; 13].

Ця подвійність має пряме практичне значення для аналізу кон'юнктури малих відкритих економік. Оцінювання наслідків курсової динаміки неможливе без урахування валютної структури заборгованості. Одна й та сама амплітуда знецінення може мати протилежні кон'юнктурні наслідки залежно від того, чи є зобов'язання економічних суб'єктів переважно національними, чи вираженими в іноземній валюті [13].

Емпіричні спостереження, наведені у підрозділі 18.2, свідчать, що фінансовий канал діє не так, як передбачає уявлення про досконало інтегровані ринки. Якби міжнародний розподіл ризиків був досконалим, споживання країн вирівнювалося б, а диференціал процентних ставок точно відповідав би очікуваній зміні валютного курсу. Фактично ані першого, ані другого не спостерігається [1; 6]. Це свідчить про наявність суттєвих обмежень: сегментованості валютних ринків,

обмеженої здатності фінансових посередників приймати ризик, витрат на переміщення капіталу [13].

Для кон'юнктурного аналітика з цього випливає обережний висновок: фінансовий канал є потужним у передаванні збурень, але слабким у їх згладжуванні. Він швидко поширює несприятливу динаміку і водночас не забезпечує очікуваного страхування від локальних збурень. Ця асиметрія є однією з причин того, що синхронність спадів у даних стійко перевищує синхронність піднесень [5].

Таблиця 10.5

Порівняння торговельного та фінансового каналів передавання

Ознака порівняння	Торговельний канал	Фінансовий канал
Носій передавання	Рух товарів і послуг	Рух капіталу, зміна цін активів
Швидкість дії	Обмежена виробничими і логістичними циклами	Практично миттєва
Основний об'єкт впливу	Випуск, зайнятість, експорт	Інвестиції, вартість запозичень
Роль у згладжуванні збурень	Торговельне сальдо поглинає коливання попиту	Згладжування обмежене, переважає підсилення
Ключовий підсилювач	Вертикальні виробничі зв'язки	Механізм вартості забезпечення
Роль валютного курсу	Впливає на цінову конкурентоспроможність	Може ставати самостійним джерелом збурень
Асиметрія фаз	Помірна	Виражена: спади передаються сильніше

Джерело: складено автором на основі [1; 5; 13].

10.6. Інформаційний та очікувальний канали синхронізації

Торговельний і фінансовий канали передбачають, що учасники ринку реагують на фактичні зміни умов господарювання. Проте значна частина кон'юнктурної динаміки визначається не фактичними змінами, а очікуваннями щодо них. Це формує самостійний канал передавання, який у сучасній літературі досліджується найактивніше [1; 14].

Вихідним спостереженням є те, що учасники ринку не мають повної інформації про стан зовнішніх економік і мають різні можливості її отримання. Домогосподарства, підприємства та інвестори стежать за національними й місцевими економічними повідомленнями значно уважніше, ніж за зарубіжними [14]. Ця нерівномірність уваги, яку позначають як інформаційне зміщення на користь національних джерел, є емпірично підтвердженою і має вимірювані кон'юнктурні наслідки.

Механізм її дії розкривається так. Припустімо, що в зарубіжній економіці відбулося сприятливе технологічне зрушення. Учасники національного ринку не спостерігають безпосередньо зарубіжних показників, але фіксують зміну умов власної торгівлі, зокрема поліпшення співвідношення експортних та імпортних цін. Не володіючи інформацією про справжнє джерело цієї зміни, вони інтерпретують її відповідно до власного досвіду й переглядають очікування щодо національної інфляції та дохідності вкладень. Реакція, що

випливає з такої інтерпретації, суттєво відрізняється від реакції за умови повної поінформованості [14].

Наслідки для синхронізації є двоякими. З одного боку, обмеженість інформації послаблює передавання сприятливих імпульсів: учасники не сприймають зарубіжне піднесення як підставу для розширення власного споживання, і синхронність споживання знижується. Саме цей механізм дає одне з пояснень аномалії кількостей, розглянутої у підрозділі 18.2 [14]. З іншого боку, за умов невизначеності та тривоги увага до зарубіжних повідомлень різко зростає, а реакція стає надмірною, що підсилює передавання несприятливих імпульсів. Виникає асиметрія: погані новини перетинають кордони швидше й повніше, ніж хороші [1; 14].

Ця асиметрія узгоджується зі спостереженням, наведеним у підрозділі 18.5, і має практичне значення. Аналітик, що будує прогноз на симетричному припущенні про однакову передачу піднесень і спадів, систематично занижуватиме глибину імпортованого спаду та завищуватиме масштаб імпортованого піднесення.

Із очікувальним каналом безпосередньо пов'язана проблематика, розглянута в підрозділі 12.9. Бібліометричний аналіз кон'юнктурної проблематики виходить із припущення, що інтенсивність уживання певних понять у публічному й фаховому дискурсі сама впливає на очікування учасників ринку. Синхронне зростання частоти кризової лексики у виданнях різних країн може бути як відображенням фактичного погіршення, так і самостійним чинником, що прискорює

передавання песимістичних очікувань [15]. Розмежувати ці дві ролі емпірично складно, проте сам факт наявності такого зв'язку потребує врахування.

Цифровізація, розглянута в Темі 9, істотно посилює очікувальний канал. Скорочення часових лагів передавання інформації, зростання швидкості її поширення та збільшення обсягу даних, доступних учасникам у режимі, близькому до реального часу, зменшують інтервал між подією в одній економіці та реакцією учасників в інших. Це підвищує синхронність очікувань і водночас збільшує ризик надмірної реакції на неперевірені повідомлення [16].

Таблиця 10.6

Канали передавання кон'юнктурних імпульсів: узагальнене порівняння

Канал	Механізм дії	Часовий лаг	Переважний вплив на синхронність
Торговельний	Зміна попиту на експорт та імпорт	Кварталів	Підвищує, особливо через проміжні товари
Виробничо-мережевий	Обмеження доступу до ресурсів у ланцюзі	Тижнів і місяців	Підвищує значно, з ефектом підсилення
Фінансовий	Зміна вартості капіталу і цін активів	Днів	Підвищує, з асиметрією на користь спадів
Валютно-курсовий	Зміна відносних цін і тягаря боргу	Днів і тижнів	Двоїстий: поглинає або підсилює
Інформаційно-очікувальний	Перегляд очікувань учасників ринку	Годин і днів	Асиметричний: спади передаються сильніше

Джерело: складено на основі [1; 5; 8; 14; 16].

10.7. Специфіка синхронізації кон'юнктури на різних типах міжнародних ринків

Розглянуті в підрозділах 10.3–10.6 канали діють на всіх міжнародних ринках, проте їх відносна вага та результуюча синхронність істотно різняться залежно від типу ринку. Це має безпосереднє практичне значення: універсальна оцінка кон'юнктурної взаємозалежності є непридатною для роботи з конкретним товарним ринком. Нижче специфіка синхронізації розглядається за тими ринками, які були предметом аналізу в Темі 2, що дає змогу поєднати результати обох тем [1; 2; 17].

Міжнародні аграрні ринки характеризуються високою синхронністю цінової динаміки за відносно низької синхронності обсягів виробництва. Причина цієї асиметрії полягає в тому, що ціни на основні аграрні товари формуються на світових біржових майданчиках і вирівнюються між регіонами, тоді як виробництво залежить від погодних умов, що є значною мірою локальними й некорельованими між віддаленими регіонами. Провідним каналом передавання тут виступає ціновий механізм, а не виробничі зв'язки. Особливістю є те, що несприятливе погодне збурення в одному великому регіоні-експортері передається на всі імпортні ринки практично негайно через ціну, тоді як виробничі показники інших регіонів залишаються незмінними [17; 18].

Міжнародні енергетичні ринки демонструють найвищу серед товарних ринків синхронність цінової динаміки. Це зумовлено біржовим ціноутворенням на еталонні сорти, високою транспортабельністю ресурсу та роллю енергоносіїв як

універсального виробничого ресурсу. Специфіка енергетичного ринку полягає в тому, що він виступає не стільки приймачем, скільки джерелом кон'юнктурних імпульсів для інших ринків: зміна енергетичних цін впливає на витрати виробництва в усіх галузях і в усіх країнах, синхронізуючи їх динаміку [17]. У цьому сенсі енергетичний ринок є не одним із каналів передавання, а самостійним чинником глобальної синхронізації.

Міжнародні ринки металів і мінеральної сировини поєднують високу синхронність цін із вираженою залежністю від промислового циклу. Оскільки метали використовуються переважно у виробництві, а не в кінцевому споживанні, їх кон'юнктура є випереджальною щодо загальногосподарської динаміки. Це надає їм самостійного значення для прогнозування: узгоджене зростання цін на промислові метали в кількох регіонах слугує раннім сигналом синхронного піднесення [17; 18]. Водночас енергетичний перехід порушив стійкість цієї залежності, оскільки попит на окремі метали визначається тепер не лише промисловим циклом, а й довгостроковими технологічними програмами.

Міжнародні ринки продукції машинобудування характеризуються найвищою синхронністю обсягів виробництва серед розглянутих ринків. Причина полягає у щільній вертикальній інтеграції: виробництво складної техніки спирається на розгалужені міжнародні мережі постачальників комплектувальних, унаслідок чого виробничий графік однієї ланки безпосередньо визначає графік інших. Тут провідним є виробничо-мережевий канал, а мережеве підсилення й ефект

третьої країни, розглянуті в підрозділі 18.4, проявляються найвиразніше [8; 17]. Ціни при цьому синхронізовані слабко, оскільки формуються переважно контрактно.

Міжнародні ринки фармацевтичної продукції демонструють найнижчу синхронність серед розглянутих. Це зумовлено регуляторною фрагментацією: умови доступу, процедури реєстрації та механізми ціноутворення суттєво різняться між юрисдикціями, що ізолює національні сегменти один від одного. Попит на значну частину продукції має слабку залежність від фази господарського циклу. Проте специфічною рисою цього ринку є те, що за умов надзвичайних ситуацій у сфері охорони здоров'я синхронність різко зростає, а звичайні кон'юнктурні закономірності поступаються місцем адміністративним рішенням [17].

Міжнародні ринки цифрової та високотехнологічної продукції посідають особливе становище. Вони поєднують високу синхронність, властиву вертикально інтегрованим ринкам, із прискореним темпом коливань, зумовленим цифровою природою продукції, що докладно розглянуто в Темі 9. Додатковою особливістю є висока концентрація виробництва окремих критичних компонентів у обмеженому колі постачальників, що перетворює ці ланки на вузли мережі. Збурення в такому вузлі синхронізує кон'юнктуру не лише самого цифрового сегмента, а й усіх галузей, що використовують його продукцію [11; 17].

Окремої уваги потребують міжнародні ринки послуг, розглянуті у підрозділі 1.8. Їх синхронність суттєво нижча за

синхронність товарних ринків, оскільки значна частина послуг потребує безпосереднього контакту постачальника і споживача, що обмежує міжнародне передавання. Винятком є послуги, які можуть надаватися дистанційно: фінансові, інформаційні, професійні. Їх кон'юнктура синхронізована на рівні, порівнянному з товарними ринками, а цифровізація цю синхронність підвищує [16; 19].

Таблиця 10.7

Порівняльна характеристика синхронізації кон'юнктури за типами міжнародних ринків

Ринок	Синхронність цін	Синхронність обсягів	Провідний канал передавання
Аграрний	Висока	Низька	Ціновий, через біржові котирування
Енергетичний	Дуже висока	Помірна	Ціновий; сам виступає імпульсів
Металів і мінеральної сировини	Висока	Помірна	Ціновий і виробничий, випереджальний характер
Машинобудування	Низька	Дуже висока	Виробничо-мережевий, вертикальні зв'язки
Фармацевтичний	Низька	Низька	Обмежений; зростає за надзвичайних ситуацій

Продовження таблиці 10.7

Ринок	**Синхронність цін**	**Синхронність обсягів**	**Провідний канал передавання**
Цифрової та високотехнологічної продукції	Помірна	Висока	Виробничо-мережевий та інформаційний
Послуг з дистанційним наданням	Помірна	Висока	Інформаційно-очікувальний і фінансовий
Послуг з безпосереднім контактом	Низька	Низька	Слабкий; переважає національний чинник
Аграрний	Висока	Низька	Ціновий, через біржові котирування
Енергетичний	Дуже висока	Помірна	Ціновий; сам виступає імпульсів
Металів і мінеральної сировини	Висока	Помірна	Ціновий і виробничий, випереджальний характер

Джерело: складено на основі [8; 11; 16; 17; 19].

Таблиця 10.8

Зіставлення чинників, що визначають міру синхронізації, за типами ринків

Ринок	Механізм ціноутворення	Глибина вертикальної інтеграції	Регуляторна фрагментація
Аграрний	Біржовий, світовий	Низька	Помірна
Енергетичний	Біржовий і контрактний	Помірна	Помірна
Металів і мінеральної сировини	Біржовий	Помірна	Низька
Машинобудування	Контрактний	Дуже висока	Помірна
Фармацевтичний	Регульований	Помірна	Дуже висока
Цифрової та високотехнологічної продукції	Контрактний, з технологічною премією	Висока	Висока і зростає
Послуг	Переважно національний	Низька	Висока

Джерело: складено на основі [16; 17; 19].

Зіставлення двох наведених таблиць дає змогу сформулювати узагальнення, суттєве для практики кон'юнктурного аналізу. Синхронність цін визначається переважно механізмом ціноутворення: біржові ринки синхронізовані сильно, контрактні й регульовані — слабко. Синхронність обсягів визначається переважно глибиною вертикальної інтеграції: чим щільнішими є міжнародні виробничі зв'язки, тим вища узгодженість виробничої динаміки.

Регуляторна фрагментація діє як чинник зниження синхронності за обома вимірами [17; 19].

Із цього випливає практичне правило добору аналітичного інструментарію. Для біржових сировинних ринків основним показником взаємозалежності є узгодженість цінової динаміки, і моніторинг світових котирувань є достатньо інформативним. Для ринків готової продукції з високою вертикальною інтеграцією цінові показники малоінформативні, а провідне значення мають дані про виробничі графіки, замовлення й стан ланцюгів постачання. Для регуляторно фрагментованих ринків, зокрема фармацевтичного, аналіз має спиратися передусім на національний контекст, а міжнародні зіставлення відіграють допоміжну роль [17].

10.8. Асиметрія синхронізації для малих відкритих економік та висновки для України

Емпіричні закономірності, наведені у підрозділі 18.2, здобуті переважно на даних великих розвинених економік із порівнянною вагою у світовому господарстві. Перенесення цих висновків на малі відкриті економіки потребує суттєвих уточнень, оскільки характер їх участі в міжнародній кон'юнктурній взаємозалежності є принципово асиметричним [1; 20].

Перша особливість полягає в односпрямованості передавання. Для великих економік передавання є взаємним:

кожна є одночасно джерелом і приймачем імпульсів. Для малої відкритої економіки передавання є практично одностороннім: вона сприймає зовнішні збурення, але не здійснює зворотного впливу, помітного на світовому рівні. Це змінює саме завдання аналізу. Для великої економіки актуальним є питання про взаємодію, для малої — про чутливість до зовнішнього середовища та можливості пом'якшення наслідків [20].

Друга особливість стосується концентрації зв'язків. Мала економіка зазвичай має більш концентровану структуру експорту за товарною номенклатурою та за географією ринків збуту. Із наведеного у підрозділі 18.3 висновку про концентровану природу синхронізації випливає, що чутливість такої економіки визначається станом кон'юнктури обмеженого кола ринків, а не світової кон'юнктури загалом. Показник загальної відкритості економіки є для неї малоінформативним; значно суттєвішими є показники концентрації експорту та частки провідних партнерів [8; 20].

Третя особливість пов'язана з валютно-курсовим каналом. Для малої економіки з високою часткою зобов'язань, виражених в іноземній валюті, подвійна роль валютного курсу, розглянута в підрозділі 18.5, зміщується в бік підсилення збурень. Механізм пом'якшення через підвищення цінової конкурентоспроможності експорту працює з лагом і потребує наявності виробничих потужностей, тоді як зростання реального тягаря боргу проявляється негайно [13; 20].

Четверта особливість стосується позиції в міжнародних виробничих ланцюгах. Малі економіки, спеціалізовані на

початкових стадіях виробництва, зокрема на постачанні сировини та напівфабрикатів, зазнають дії механізму, що в літературі описується як підсилення коливань у міру віддалення від кінцевого попиту: незначна зміна кінцевого попиту породжує значно більшу зміну замовлень на початкових ланках ланцюга. Це означає, що така економіка стикається з амплітудою коливань, більшою за амплітуду коливань у країнах кінцевого попиту [8; 11].

Для економіки України сукупність наведених особливостей формує специфічний кон'юнктурний профіль. Структура експорту з переважанням аграрної продукції та продукції металургії означає, що провідним каналом передавання є ціновий, а не виробничо-мережевий. Відповідно до узагальнення підрозділу 18.7 це зумовлює високу синхронність експортних доходів зі світовою ціновою динамікою за відносно слабкої залежності від виробничих графіків зарубіжних партнерів [17; 20].

Із цього випливає низка практичних наслідків для організації кон'юнктурного моніторингу. Пріоритетним об'єктом спостереження мають бути світові біржові котирування основних експортних позицій і чинники, що їх визначають, а не агреговані показники господарської динаміки країн-партнерів. Показники ділової активності в обробній промисловості партнерів, що є високоінформативними для економік, інтегрованих у виробничі мережі, для української структури експорту мають обмежену прогностичну цінність [20].

Водночас переорієнтація зовнішньої торгівлі на європейський напрям і поступова інтеграція у виробничі ланцюги європейських виробників поступово змінюють цей профіль. У міру зростання частки продукції з вищим ступенем перероблення відносна вага виробничо-мережевого каналу зростатиме, а провідними індикаторами ставатимуть показники виробничої, а не цінової динаміки. Це вимагатиме перебудови системи кон'юнктурного моніторингу, зокрема розширення переліку відстежуваних показників і скорочення періодичності спостереження [19; 20].

Ще одним наслідком є потреба у розмежуванні джерел синхронності, наголошеному в підрозділі 10.1. Для економіки, що перебуває під впливом як глобальних збурень, так і специфічних національних чинників, статистична синхронність із зовнішньою кон'юнктурою систематично занижується: вплив зовнішніх імпульсів маскується дією внутрішніх чинників. Тому оцінювання зовнішньої вразливості не може спиратися лише на кореляційний аналіз агрегованих показників і потребує залучення структурних даних про товарну й географічну композицію зовнішньої торгівлі [20].

Підсумовуючи, слід наголосити на методичному висновку, що об'єднує всі підрозділи теми. Міжнародна кон'юнктурна взаємозалежність не є однорідною величиною, яку можна охарактеризувати одним показником. Вона розкладається на канали з різною швидкістю дії, різною силою та різною асиметрією між фазами піднесення і спаду, а її результуюча міра

Таблиця 10.9

Особливості кон'юнктурної синхронізації малої відкритої економіки

Ознака	Велика розвинена економіка	Мала відкрита економіка	Наслідок для аналізу
Напрям передавання	Взаємне	Переважно одностороннє	Аналіз чутливості замість аналізу взаємодії
Структура зв'язків	Диверсифікована	Концентрована	Ключове значення структури, а не обсягу торгівлі
Роль валютного курсу	Переважно поглинач збурень	Часто підсилювач збурень	Обов'язковий облік валютної структури боргу
Позиція в ланцюгах вартості	Ближче до кінцевого попиту	Ближче до початкових стадій	Більша амплітуда коливань замовлень
Провідний канал	Виробничо-мережевий і фінансовий	Ціновий, за сировинної спеціалізації	Пріоритет моніторингу світових котирувань

Джерело: складено на основі [1; 8; 13; 20].

суттєво різниться за типами ринків і за характером участі країни у світовому господарстві. Обґрунтований аналіз потребує послідовного проходження чотирьох кроків: визначення типу ринку, ідентифікації провідного каналу передавання, оцінювання концентрації зв'язків та розмежування зовнішніх і внутрішніх джерел спостережуваної динаміки [1; 17; 20]. Такий підхід забезпечує перехід від констатації факту

взаємозалежності до її змістовного аналізу, придатного для прогнозування.

Контрольні запитання та завдання

1. *Розкрийте зміст поняття синхронізації кон'юнктурних коливань та поясніть, чим воно відрізняється від передавання кон'юнктурних імпульсів.*
2. *Поясніть, чому розмежування спільних збурень та ендогенного передавання є принциповим для прогнозування кон'юнктури.*
3. *Охарактеризуйте послідовність опрацювання статистичних даних під час оцінювання синхронізації та назвіть обмеження цієї процедури.*
4. *У чому полягає аномалія кількостей? Поясніть, чому фактичне співвідношення кореляцій випуску і споживання суперечить теоретично очікуваному.*
5. *Розкрийте зміст контрциклічності зовнішньоторговельного сальда та поясніть її механізм.*
6. *Поясніть, чому прогнозування динаміки валютного курсу на основі диференціалу процентних ставок вважається ненадійним.*
7. *Порівняйте передавання кон'юнктурних імпульсів через торгівлю кінцевою продукцією та через торгівлю проміжними товарами.*
8. *Поясніть, чому вертикальні виробничі зв'язки синхронізують кон'юнктуру сильніше за горизонтальні.*

9. *Розкрийте зміст висновку про концентровану природу синхронізації та поясніть його значення для оцінювання зовнішньої вразливості економіки.*
10. *Охарактеризуйте механізм мережевого підсилення та поясніть, чому численні дрібні збурення не завжди взаємно погашаються.*
11. *Розкрийте зміст ефекту третьої країни та наведіть приклад помилки тлумачення, до якої призводить його ігнорування.*
12. *Порівняйте торговельний і фінансовий канали передавання за швидкістю дії, об'єктом впливу та роллю у згладжуванні збурень.*
13. *Поясніть подвійну роль валютного курсу в передаванні кон'юнктурних імпульсів та умови, за яких він стає підсилювачем збурень.*
14. *Розкрийте механізм дії інформаційного зміщення на користь національних джерел та його вплив на синхронність споживання.*
15. *Поясніть, чому несприятливі кон'юнктурні імпульси передаються між країнами повніше, ніж сприятливі.*
16. *Порівняйте синхронізацію кон'юнктури аграрних та машинобудівних ринків за цінами й обсягами та поясніть причини відмінностей.*
17. *Поясніть, чому міжнародний фармацевтичний ринок демонструє найнижчу синхронність, і за яких умов вона зростає.*

18. *Розкрийте, чому енергетичний ринок доцільно розглядати не як канал передавання, а як самостійне джерело глобальної синхронізації.*
19. *Охарактеризуйте відмінності синхронізації ринків послуг, що надаються дистанційно та за безпосереднього контакту.*
20. *Обґрунтуйте, чому показник загальної відкритості економіки є малоінформативним для оцінювання кон'юнктурної вразливості малої відкритої економіки.*
21. *Розкрийте особливості кон'юнктурного профілю України та поясніть, які показники мають пріоритет у системі моніторингу за наявної структури експорту.*
22. *Поясніть, як зміна товарної структури українського експорту вплине на відносну вагу каналів передавання та на добір аналітичних показників.*

Список використаних джерел

1. Iliopulos E., Sopraseuth T. International business cycles. THEMA Working Paper No. 2023-03. Cergy: CY Cergy Paris Université, 2023. 42 p.
2. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.
3. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті неозалежності. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 9. С. 5–10.

4. Backus D., Kehoe P., Kydland F. International real business cycles. Journal of Political Economy. 1992. Vol. 100, No. 4. P. 745–775.
5. Faia E. Finance and international business cycles. Journal of Monetary Economics. 2007. Vol. 54. P. 1018–1034.
6. Engel C. Exchange rates, interest rates, and the risk premium. American Economic Review. 2016. Vol. 106, No. 2. P. 436–474.
7. Di Giovanni J., Levchenko A. Putting the parts together: trade, vertical linkages, and business cycle comovement. American Economic Journal: Macroeconomics. 2010. Vol. 2, No. 2. P. 95–124.
8. Di Giovanni J., Levchenko A., Méjean I. The micro origins of international business-cycle comovement. American Economic Review. 2018. Vol. 108, No. 1. P. 82–108.
9. Логістика: навчальний посібник / за ред. О. В. Птащенко. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. 288 с.
10. Frankel J., Rose A. The endogeneity of the optimum currency area criteria. Economic Journal. 1998. Vol. 108, No. 449. P. 1009–1025.
11. Gabaix X. The granular origins of aggregate fluctuations. Econometrica. 2011. Vol. 79, No. 3. P. 733–772.
12. Zimmermann C. International real business cycles among heterogeneous countries. European Economic Review. 1997. Vol. 41, No. 2. P. 319–356.

13. Maggiori M. International macroeconomics with imperfect financial markets. Handbook of International Economics. Vol. 6. Amsterdam: Elsevier, 2022. P. 199–236.
14. Iliopulos E., Perego E., Sopraseuth T. International business cycles: information matters. Journal of Monetary Economics. 2021. Vol. 123. P. 19–34.
15. Смєсова В. Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. 212 с.
16. Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31
17. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.
18. UNCTAD Handbook of Statistics 2024. Geneva: United Nations, 2024. 108 p.
19. World Trade Report 2024: Trade and inclusiveness. Geneva: World Trade Organization, 2024. 216 p.
20. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.

Тема 11

ДАТУВАННЯ ТА ВИМІРЮВАННЯ КОН'ЮНКТУРНИХ КОЛИВАНЬ: ВІД МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИГНАЛІВ ДО РИНКОВИХ РІШЕНЬ

11.1. Датування кон'юнктурних коливань як передумова ринкового аналізу
11.2. Класичний і темповий підходи до визначення кон'юнктурного циклу
11.3. Методи виявлення точок повороту та проблема узгодженості результатів
11.4. Випереджальні індикатори та їх передавання на галузевий і ринковий рівні
11.5. Надійність кон'юнктурних сигналів у реальному часі
11.6. Трансмісія макроекономічного сигналу на мезорівень: галузева й ринкова асиметрія
11.7. Трансмісія кон'юнктурного сигналу на мікрорівень: рішення підприємства
11.8. Побудова системи кон'юнктурного моніторингу для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності
Контрольні запитання та завдання
Список використаних джерел

ТЕМА 11. ДАТУВАННЯ ТА ВИМІРЮВАННЯ КОН'ЮНКТУРНИХ КОЛИВАНЬ
БЛОК 1
ДАТУВАННЯ ТА ЦИКЛИ
(Основи вимірювання)
Мета: визначити фази економічного циклу та ключові точки поворо
11.1. Датування кон'юнктурних коливань як передумова аналізу
Визначення хронологічних меж циклів (пік, спад, дно, підйом). Необхідність узгоджених датувань для порівняння країн, галузей, ринків.
11.2. Класичний і тем новий підходи до визначення циклу
Класичний підхід: виділення тренду та циклічної складової; Темповий підхід: аналіз темпів зростання відносно базового періоду.
11.3. Методи виявлення точок повороту
Алгоритми та методи: Baxter–King; Bry–Boschan; фільтри (HP; Butterworth); модель Markov Switching; методи машинного навчання.
РЕЗУЛЬТАТ БЛОКУ 1
Визначені дати фаз циклу: пік, спад, дно, підйом та тривалість фаз.
Основний інструмент: хронологічна шкала економічних циклів
БЛОК 2
ІНДИКАТОРИ ТА СИГНАЛИ
Мета: сформувати систему випереджальних сигналів про зміну кон'юнктури
11.4. Випереджальні індикатори
Типи індикаторів: фінансові, ринкові, опитувальні, реальні; Джерела: РМІ, ISM, дослідження споживачів, фондові індекси, нерухомість, ціни на товари тощо.
11.5. Надійність кон'юнктурних сигналів у реальному часі
Оцінка якості сигналів: точність, своєчасність, стабільність. Фільтрація шуму, ревізії даних, комунікація результатів (індексні системи).
РЕЗУЛЬТАТ БЛОКУ 2
Система випереджальних індикаторів із оцінкою надійності сигналів.
Основний інструмент: індекс випереджальних індикаторів
БЛОК 3
ТРАНСМІСІЯ (ПЕРЕДАВАННЯ) СИГНАЛІВ
Мета: простежити, як сигнали передаються від макро- рівня до рішень компанії
11.6. Трансмісія на мезорівні: галузевий і ринковий аспекти
Різна швидкість і сила передавання сигналів між секторами та ринками. Вплив структури ринку, конкуренції, лагових ефектів, зовнішніх шоків. Ідентифікація каналів передавання.
11.7. Трансмісія на мікрорівні: рішення підприємств
Як сигнали впливають на рішення щодо виробництва, запасів, цін, інвестицій, експорту/імпорту. Поведінкові та стратегічні аспекти реакцій підприємств.
РЕЗУЛЬТАТ БЛОКУ 3
Розуміння механізмів передавання сигналів та їх впливу на бізнес-рішення.
Основний інструмент: карта каналів трансмісії та реакцій
БЛОК 4
ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ
Мета: побудувати практичну систему моніторингу для суб'єкта ЗЕД
11.8. Побудова системи кон'юнктурного моніторингу для суб'єкта ЗЕД
1 Визначення цілей та потреб
Які ринки, товари, показники важливі для бізнесу.
2 Вибір показників та джерел
Підбір індикаторів (офіційні, ринкові, опитування).
3 Збір та обробка даних
Автоматизований збір, розрахунок індексів.
4 Аналіз та інтерпретація сигналів
Виявлення трендів, оцінка ризиків і можливостей.
5 Прийняття рішень та моніторинг
Розміщення даних у системі, інтерактивний звітність.
РЕЗУЛЬТАТ БЛОКУ 4
Діюча система кон'юнктурного моніторингу, інтегрована у процес ухвалення рішень суб'єкта ЗЕД.
Основний інструмент: дашборд моніторингу та звітність
ПІДСУМКОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ ТЕМИ
Комплексний підхід до датування, вимірювання та використання кон'юнктурних коливань для прогнозування змін і підтримки стратегічних та оперативних рішень у мінливій динаміці.

11.1. Датування кон'юнктурних коливань як передумова ринкового аналізу

Тема 10 показала, що кон'юнктурні коливання передаються між країнами й ринками через сукупність каналів різної швидкості та сили. Однак сам факт передавання нічого не дає аналітикові, доки не розв'язане попереднє питання: у якій фазі кон'юнктурного циклу перебуває економіка або ринок у поточний момент, і чи наближається зміна фази. Саме це питання становить предмет датування кон'юнктурних коливань [1].

На перший погляд датування видається суто макроекономічною процедурою, віддаленою від практики роботи на конкретних товарних ринках. Таке враження є хибним і призводить до серйозних помилок у прикладному аналізі. Кон'юнктурна фаза, визначена на макрорівні, не залишається абстракцією: вона чинить безпосередній тиск на мезорівень окремих галузей і ринків та на мікрорівень рішень окремого підприємства. Оголошення про входження провідної економіки у фазу спаду змінює умови кредитування, страхові тарифи, поведінку покупців і постачальників, вимоги до забезпечення контрактів. Підприємство, яке працює на міжнародному ринку, стикається з наслідками цього рішення незалежно від того, чи стежить воно за макроекономічною статистикою [1; 2].

Тому логіка цієї теми будується як послідовний перехід від макрорівня до мезо- і мікрорівня. Спочатку розглядається, як

визначаються фази кон'юнктурного циклу на рівні економіки загалом, які методи для цього застосовуються та наскільки надійними є їх результати. Потім аналізується, як макроекономічний сигнал трансформується під час проходження на рівень галузей і товарних ринків, розглянутих у Темі 13. Нарешті досліджується, як він перетворюється на конкретні управлінські рішення підприємства — зовнішньоторговельного оператора.

Датування кон'юнктурного циклу означає встановлення точних дат переходів між фазами піднесення й спаду, тобто точок повороту. Сукупність таких дат за тривалий період утворює еталонну хронологію, що слугує системою координат для всього подальшого аналізу [1]. Без еталонної хронології неможливо виконати жодну з базових аналітичних процедур: класифікувати показники за випереджальними, збіжними та запізнілими, оцінити середню тривалість фаз, порівняти поточний спад із попередніми, перевірити прогностичну якість будь-якого індикатора.

Тут виявляється обставина, що має пряме значення для практики. Офіційні органи датування кон'юнктурних циклів існують лише в обмеженому колі країн. У більшості держав, включно з країнами Європейського Союзу як цілим, офіційно затвердженої хронології не існує, і аналітики користуються результатами окремих досліджень, що можуть розходитися між собою [1; 3]. Для аналітика, що працює з міжнародними ринками, це означає, що навіть таке базове твердження, як перебування певної економіки у фазі спаду, не завжди має

однозначну документальну підставу і потребує уточнення джерела.

Слід також враховувати, що датування є за своєю природою ретроспективною процедурою. Точка повороту встановлюється лише після накопичення достатнього обсягу даних, а офіційне оголошення надходить із затримкою, що може становити багато місяців [3]. Практичний наслідок є суттєвим: коли факт спаду підтверджується формально, значна частина його впливу на ринки вже реалізувалася. Учасники ринку не можуть чекати підтвердження і змушені ухвалювати рішення на основі попередніх, неповних і потенційно хибних сигналів. Саме цим зумовлена практична цінність випереджальних індикаторів, розглянутих у підрозділі 11.4.

Таблиця 11.1

Рівні прояву кон'юнктурної фази та відповідні аналітичні завдання

Рівень	Об'єкт спостереження	Основне аналітичне завдання	Типовий показник
Макрорівень	Національна економіка, група країн	Датування фаз, побудова еталонної хронології	Валовий внутрішній продукт, промислове виробництво
Мезорівень	Галузь, товарний ринок, сегмент	Оцінювання галузевої чутливості до фази	Обсяги виробництва і продажів, ціни ринку

Продовження таблиці 11.1

Рівень	Об'єкт спостереження	Основне аналітичне завдання	Типовий показник
Мікрорівень	Підприємство, зовнішньоторговельна операція	Ухвалення рішень щодо запасів, цін, контрактів	Портфель замовлень, оборотність, умови оплати

Джерело: складено на основі [1; 2; 4].

Наведене розмежування є ключем до всієї теми. Помилка, що часто трапляється у прикладному аналізі, полягає в механічному перенесенні макроекономічного висновку на мікрорівень: якщо економіка країни-партнера входить у спад, робиться висновок про неминуче скорочення попиту на конкретну продукцію. Як буде показано у підрозділах 19.6 і 19.7, така трансмісія є нелінійною, галузево диференційованою й часово зміщеною, а її ігнорування призводить до систематично хибних управлінських рішень [4; 5].

11.2. Класичний і темповий підходи до визначення кон'юнктурного циклу

Перед тим як датувати цикл, необхідно визначитися з тим, що саме вважати циклом. У кон'юнктурному аналізі співіснують два підходи, які дають різні дати точок повороту й різні висновки про поточний стан. Нерозуміння цієї відмінності є джерелом значної частини суперечностей у практичних оцінках [1; 3].

Класичний підхід, що бере початок від праць Бернса і Мітчелла, розглядає цикл як коливання абсолютного рівня

господарської активності. Фаза спаду настає тоді, коли рівень активності знижується, а фаза піднесення — коли він зростає. Точка максимуму рівня є верхньою точкою повороту, точка мінімуму — нижньою [1]. Такий підхід є інтуїтивно зрозумілим і безпосередньо відповідає повсякденному уявленню про спад як про скорочення виробництва.

Темповий підхід, який також називають підходом циклу зростання, розглядає цикл як коливання навколо довгострокової тенденції. Спад у цьому розумінні настає тоді, коли активність зростає повільніше за свою тенденцію, навіть якщо абсолютний рівень продовжує підвищуватися [3]. Такий підхід є більш чутливим і виявляє уповільнення раніше, ніж класичний, проте потребує попереднього визначення тенденції, що саме по собі є непростим завданням із неоднозначним розв'язком.

Відмінність між підходами має цілком конкретні практичні наслідки. Економіка, що зростає на один відсоток за тенденції у три відсотки, за темповим підходом перебуває у фазі спаду, а за класичним — у фазі піднесення. Обидва твердження є коректними в межах власного підходу, і суперечність є уявною. Проте для учасника ринку наслідки різняться: у першому випадку слід очікувати погіршення умов збуту, у другому — збереження зростання обсягів [1; 3].

Для аналізу міжнародних товарних ринків це розмежування має додаткове значення. Ринки, що зростають структурно, зокрема ринки цифрової продукції, розглянуті в Темі 9, можуть тривалий час не демонструвати абсолютного скорочення обсягів навіть за суттєвого погіршення кон'юнктури.

Класичний підхід у цьому разі не фіксує спаду, тоді як темповий виявляє його вчасно. Натомість для ринків зі стабільним або спадним трендом, зокрема окремих сегментів сировинних ринків, класичний підхід є достатнім і не потребує ускладнення процедурою вилучення тенденції [3; 4].

Практичне правило добору підходу є таким. Для ринків із вираженим довгостроковим зростанням застосовується темповий підхід, оскільки класичний дає запізнілі сигнали. Для ринків без стійкої тенденції або з високою амплітудою коливань застосовується класичний підхід, оскільки процедура вилучення тенденції в цьому разі вносить більше похибки, ніж усуває. Для сировинних ринків із біржовим ціноутворенням, розглянутих у Темі 2, доцільним є паралельне застосування обох підходів з окремим датуванням циклу цін і циклу обсягів [4].

Таблиця 11.2

Порівняння класичного і темпового підходів до датування

Ознака порівняння	Класичний підхід	Темповий підхід
Предмет спостереження	Абсолютний рівень активності	Відхилення від довгострокової тенденції
Ознака спаду	Зниження рівня показника	Зростання повільніше за тенденцію
Потреба у вилученні тенденції	Відсутня	Обов'язкова
Чутливість до уповільнення	Низька, сигнал запізнюється	Висока, сигнал ранній
Джерело похибки	Пропуск неглибоких спадів	Залежність результату від методу згладжування

Продовження таблиці 11.2

Ознака порівняння	Класичний підхід	Темповий підхід
Придатність для зростаючих ринків	Обмежена	Висока
Придатність для сировинних ринків	Висока	Помірна

Джерело: складено на основі [1; 3; 4].

11.3. Методи виявлення точок повороту та проблема узгодженості результатів

Для виявлення точок повороту застосовуються методи, що поділяються на дві групи: непараметричні та параметричні. Розуміння їх відмінностей необхідне не для самостійного виконання розрахунків, а для коректного тлумачення результатів, отриманих іншими, і для оцінювання міри довіри до них [1].

Непараметричні методи не спираються на попередні припущення про статистичні властивості ряду. Вони працюють за формалізованими правилами пошуку локальних максимумів і мінімумів із подальшим відсіюванням тих, що не задовольняють умовам мінімальної тривалості фази й мінімальної тривалості повного циклу. Такі процедури є прозорими та відтворюваними: будь-який дослідник, застосувавши ті самі правила до тих самих даних, отримає той

самий результат [1; 3]. Це є їх головною перевагою для практичного застосування.

Найпростішим із непараметричних правил є вимога двох послідовних кварталів скорочення валового внутрішнього продукту. Це правило широко відоме й часто використовується в публічному обігу, проте має суттєві вади: воно спирається на квартальні дані, що публікуються зі значним запізненням, не враховує глибини скорочення і дає хибні сигнали за короткочасних технічних коливань [1; 5]. Складніші непараметричні процедури усувають частину цих вад, зберігаючи прозорість.

Параметричні методи виходять із припущення, що економіка перебуває в одному з кількох ненаблюдаваних станів, а фактичні показники є проявом цих станів із випадковою складовою. Такі методи дають не однозначне віднесення періоду до фази, а ймовірнісну оцінку перебування в кожному зі станів [1]. Це є їх перевагою, оскільки відображає реальну невизначеність, і водночас вадою, оскільки результат залежить від специфікації моделі та вибору вихідних припущень.

Найважливішим методичним висновком є те, що жоден окремий метод не має вважатися достатнім. Практика датування ґрунтується на порівняльному застосуванні кількох процедур із подальшою перевіркою узгодженості їх результатів. Якщо різні методи дають близькі дати, це є підставою для довіри до отриманої хронології. Якщо результати розходяться, це саме по собі є важливою інформацією: воно свідчить про нечіткість переходу між фазами й потребу в обережності [1; 3].

Тією ж логікою зумовлена вимога не покладатися на єдиний показник. Валовий внутрішній продукт має низьку періодичність і зазнає суттєвих переглядів. Індекс промислового виробництва є місячним і оперативнішим, проте охоплює лише частину господарства. Тому датування спирається на сукупність показників, що охоплюють різні сектори: промисловість, будівництво, транспорт, роздрібну й оптову торгівлю [5]. Такий зведений підхід зменшує ризик хибних висновків, зумовлених специфікою окремого показника.

Для аналізу міжнародних ринків із цього випливає практичне застереження. Датування циклу конкретного товарного ринку не може спиратися лише на динаміку цін, оскільки ціни синхронізовані інакше, ніж обсяги. Обґрунтоване датування ринкового циклу потребує паралельного відстеження щонайменше трьох груп показників: цін, фізичних обсягів торгівлі та показників стану запасів і портфеля замовлень [4; 5].

Таблиця 11.3

Порівняння методів виявлення точок повороту

Група методів	Принцип дії	Переваги	Обмеження
Просте правило послідовного скорочення	Фіксація визначеної кількості періодів зниження	Простота, зрозумілість для широкої аудиторії	Запізнення, хибні сигнали, ігнорування глибини
Формалізовані непараметричні процедури	Пошук локальних екстремумів із фільтрами тривалості	Прозорість, відтворюваність результату	Чутливість до параметрів фільтрів

Продовження таблиці 11.3

Група методів	Принцип дії	Переваги	Обмеження
Параметричні моделі перемикання станів	Оцінювання ймовірності перебування у стані	Врахування невизначеності, ймовірнісна оцінка	Залежність від специфікації моделі
Порівняльне застосування кількох методів	Перевірка узгодженості дат	Підвищена надійність, виявлення нечітких переходів	Вища трудомісткість, потреба у тлумаченні розбіжностей

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 5].

11.4. Випереджальні індикатори та їх передавання на галузевий і ринковий рівні

Оскільки датування є ретроспективною процедурою, практична потреба полягає у виявленні наближення точки повороту заздалегідь. Цю функцію виконують випереджальні індикатори — показники, зміна яких систематично передує зміні загальногосподарської динаміки. Їх класифікація на випереджальні, збіжні та запізнілі розглядалася в підрозділі 12.5; тут аналізується механізм їх формування та передавання на рівень ринків [2; 6].

Випереджальний характер окремих показників має змістовне пояснення, а не є статистичною випадковістю. Показники, що відображають наміри й очікування учасників, змінюються раніше за показники фактичної діяльності, оскільки рішення передує його виконанню. Портфель нових замовлень

змінюється раніше за обсяг виробництва, дозволи на будівництво — раніше за введення об'єктів, а показники настроїв підприємців — раніше за їх фактичні інвестиційні витрати [2; 6].

Окрему групу становлять фінансові показники: ціни активів, процентні ставки, різниця дохідності зобов'язань різної строковості. Їх випереджальний характер зумовлений тим, що фінансові ринки, як показано у підрозділі 18.5, реагують швидше за реальний сектор. Емпіричні дослідження свідчать, що показники цін активів мають вищу прогностичну цінність щодо інфляційної динаміки, ніж щодо динаміки виробництва [2]. Це є суттєвим для практики: використання фінансових індикаторів для прогнозування обсягів попиту на товарних ринках дає менш надійні результати, ніж їх використання для прогнозування цінової динаміки.

Для підвищення надійності окремі індикатори об'єднують у зведені випереджальні індекси. Логіка об'єднання полягає в тому, що випадкові коливання окремих складників взаємно погашаються, а спільна складова, зумовлена загальногосподарською динамікою, зберігається [6]. Зведені індекси дають менше хибних сигналів, ніж окремі показники, проте мають власну ваду: вони згладжують інформацію і можуть запізнюватися порівняно з найбільш чутливими зі своїх складників.

Дослідження методики побудови зведених індексів свідчать, що їх випереджальні властивості можуть бути суттєво поліпшені шляхом розділення коливань за тривалістю. Коливання короткої тривалості, що відповідають незначним

циклам, вносять переважно шум і погіршують якість сигналу. Вилучення відповідної складової зі зведеного індексу підвищує надійність попередження про наближення точки повороту й збільшує випередження на кілька місяців [6]. Практичний висновок є таким: не всі коливання індикатора несуть корисну інформацію, і розрізнення сигналу та шуму є самостійним аналітичним завданням.

Стосовно передавання випереджального сигналу на ринковий рівень слід враховувати таке. Показники настроїв і портфеля замовлень в обробній промисловості є високоінформативними для ринків машинобудівної продукції та комплектувальних, оскільки безпосередньо відображають стан того самого виробничого ланцюга. Для сировинних ринків їх інформативність нижча й реалізується з лагом. Для ринків фармацевтичної продукції, як показано у підрозділі 2.6, вони майже не мають прогностичної цінності через слабку залежність попиту від фази циклу [4; 6].

Таблиця 11.4

Групи випереджальних індикаторів та їх інформативність для товарних ринків

Група індикаторів	Змістовна підстава випередження	Ринки з високою інформативністю	Ринки з низькою інформативністю
Портфель замовлень, нові контракти	Рішення передує виконанню	Машинобудування, комплектувальні	Фармацевтичний, продовольчий
Настрої підприємців і споживачів	Очікування впливають на витрати	Товари тривалого користування	Товари першої потреби

Продовження таблиці 11.4

Група індикаторів	Змістовна підстава випередження	Ринки з високою інформативністю	Ринки з низькою інформативністю
Дозвільні та інвестиційні показники	Інвестиція передує випуску	Метали, будівельні матеріали	Послуги, цифрова продукція
Фінансові показники, ціни активів	Швидка реакція фінансових ринків	Ціновий вимір сировинних ринків	Обсяговий вимір усіх ринків
Показники запасів у ланцюзі постачання	Запаси поглинають зміну попиту	Ринки з вертикальною інтеграцією	Ринки з коротким ланцюгом

Джерело: складено на основі [2; 4; 6].

11.5. Надійність кон'юнктурних сигналів у реальному часі

Оцінювання прогностичної якості індикаторів, виконане на основі остаточних статистичних даних, систематично завищує їхню реальну корисність. Причина полягає в тому, що аналітик, який працює в поточному режимі, має справу з іншою інформацією, ніж дослідник, що вивчає той самий період ретроспективно. Це розмежування є одним із найважливіших практичних уроків сучасного кон'юнктурного аналізу [5].

Розбіжність має три джерела. Перше — перегляд статистичних даних. Первинні оцінки показників уточнюються протягом наступних місяців, іноді суттєво, і напрямок зміни

може бути протилежним до первісно опублікованого. Друге — перерахунок сезонного коригування: додавання нових спостережень змінює оцінки сезонної складової й, відповідно, ретроспективні значення скоригованих рядів. Третє — вдосконалення методики: індикатори переглядаються, склад їх складників змінюється, унаслідок чого історичний ряд перераховується за правилами, що не діяли в момент початкової публікації [5].

Сукупна дія цих чинників породжує явище, яке можна назвати подвоєнням картини: одна динаміка спостерігалася в реальному часі, інша постає в історичній ретроспективі. Дослідження, виконане на матеріалі спаду 2008–2009 років, показало, що ретроспективно ясні сигнали наближення спаду в реальному часі не сприймалися як однозначні, оскільки перебували в межах звичайних коливань і не відрізнялися від попередніх хибних тривог [5].

До цього додається чинник запізнення публікації. Дані про поточний місяць стають доступними з відставанням в один-два місяці, а квартальні показники — зі значно більшим. Це означає, що в момент фактичного проходження точки повороту аналітик спостерігає дані за період, що передував їй, і робить висновки на підставі вже застарілої інформації [5]. Для ринків, розглянутих у Темі 17, де тривалість фаз скорочується, цей чинник є критичним: інтервал публікації може перевищувати тривалість самої фази.

Ще одна обставина, виявлена в тому самому дослідженні, стосується не статистики, а сприйняття. Навіть за наявності

сигналів учасники ринку можуть не надати їм належного значення, якщо ці сигнали суперечать усталеним уявленням про стійкість власної економіки. Період тривалого зростання, що передував спаду, сформував переконаність у захищеності від зовнішніх збурень, і надходження застережливих сигналів не змінило поведінки учасників [5]. Це безпосередньо пов'язано з очікувальним каналом, розглянутим у підрозділі 10.6, і показує, що інформаційна доступність сигналу не тотожна його врахуванню.

Для практики з цього випливає потреба у простих правилах ухвалення рішень, придатних для застосування за неповної інформації. Одним із таких правил є правило переважної більшості місяців: кон'юнктурна хвиля певного напрямку вважається такою, що розпочалася, якщо індикатор змінюється в цьому напрямку протягом переважної більшості місяців визначеного проміжку, зазвичай шести. Це правило не потребує складних розрахунків, є стійким до окремих випадкових коливань і дає менше хибних сигналів, ніж вимога кількох поспіль місяців зміни [5]. Його цінність полягає саме в застосовності до попередніх, ще не переглянутих даних.

Таблиця 11.5

Чинники розходження між ретроспективною та поточною оцінкою кон'юнктури

Чинник	Механізм дії	Наслідок для аналітика	Спосіб пом'якшення
Перегляд первинних даних	Уточнення оцінок у	Напрямок зміни може виявитися протилежним	Використання кількох

Продовження таблиці 11.5

Чинник	Механізм дії	Наслідок для аналітика	Спосіб пом'якшення
	наступних публікаціях		незалежних показників
Перерахунок сезонного коригування	Нові спостереження змінюють оцінку сезонності	Ретроспективні значення змінюються	Опора на нескориговані дані як контроль
Зміна методики індикатора	Перегляд складу і ваг складників	Історичний ряд не відповідає початковим публікаціям	Перевірка дати останнього перегляду методики
Запізнення публікації	Дані надходять із відставанням	Рішення ухвалюється за застарілою інформацією	Пріоритет високочастотних показників
Інерція сприйняття	Сигнали, що суперечать уявленням, ігноруються	Наявний сигнал не впливає на рішення	Формалізоване правило реагування

Джерело: складено на основі [5; 6].

11.6. Трансмісія макроекономічного сигналу на мезорівень: галузева й ринкова асиметрія

Усе розглянуте в попередніх підрозділах стосувалося кон'юнктури економіки загалом. Однак практичний інтерес для учасника міжнародного ринку становить не загальногосподарська фаза як така, а її наслідки для конкретного товарного ринку. Перехід від макрорівня до мезорівня не є

простим перенесенням висновку і потребує окремого аналізу [4; 7].

Перше й найважливіше положення полягає в тому, що галузі й товарні ринки не проходять фази кон'юнктурного циклу одночасно з економікою загалом і між собою. Загальногосподарська точка повороту є усередненням різночасних поворотів окремих секторів. Одні сектори змінюють напрямок динаміки раніше за загальний показник, інші — пізніше, і саме на цьому ґрунтується поділ показників на випереджальні та запізнілі, розглянутий у підрозділі 1.5 [2; 4].

Загальна закономірність такого випередження й запізнення є змістовно поясненою. Ринки інвестиційних товарів — металів, будівельних матеріалів, машинобудівної продукції — реагують раніше, оскільки рішення про капітальні витрати ухвалюються на підставі очікувань і згортаються за перших ознак погіршення. Ринки товарів проміжного споживання реагують із незначним лагом. Ринки споживчих товарів тривалого користування реагують пізніше, оскільки рішення домогосподарств інерційніші. Ринки товарів першої потреби реагують найслабше й найпізніше [4; 7].

Другим положенням є відмінність в амплітуді реакції. Однакова зміна загальногосподарської динаміки спричиняє суттєво різні за глибиною зміни на різних ринках. Ринки з високою часткою постійних витрат і тривалим виробничим циклом демонструють амплітуду коливань, що кратно перевищує загальногосподарську. Ринки товарів з нееластичним попитом демонструють амплітуду, меншу за

загальногосподарську [4]. Це має пряме практичне значення: прогноз, побудований шляхом механічного перенесення макроекономічного темпу на конкретний ринок, є хибним в обох напрямках.

Третім положенням є ефект підсилення в ланцюзі постачання. Незначна зміна кінцевого попиту породжує значно більшу зміну замовлень на попередніх ланках виробничого ланцюга, оскільки до зміни власне попиту додається коригування рівня запасів. Що далі розташована ланка від кінцевого споживача, то більшою є амплітуда, з якою вона стикається [7; 8]. Це пояснює, чому постачальники сировини й комплектувальних відчувають кон'юнктурні коливання гостріше за виробників кінцевої продукції, і безпосередньо пов'язане з висновком підрозділу 18.8 щодо малих економік із сировинною спеціалізацією.

Четвертим положенням є асиметрія фаз на ринковому рівні. Скорочення попиту передається ланцюгом швидше й повніше, ніж його відновлення, оскільки під час спаду учасники одночасно скорочують і закупівлі, і запаси, а під час відновлення відновлюють спершу закупівлі, а запаси — із затримкою. Унаслідок цього ринкова фаза спаду настає раніше й розвивається стрімкіше за загальногосподарську, а фаза відновлення — пізніше й повільніше [7; 8].

Наведені положення дають змогу сформулювати практичне правило переходу від макросигналу до ринкового прогнозу. Такий перехід потребує послідовної відповіді на чотири питання: до якої групи за характером попиту належить

товар, яку позицію в ланцюзі постачання займає учасник, якою є частка постійних витрат у структурі собівартості галузі та в якій фазі перебуває цикл запасів. Лише після цього загальногосподарський сигнал може бути переведений у прогноз ринкової динаміки [4; 7].

Таблиця 11.6

Трансмісія макроекономічного кон'юнктурного сигналу на товарні ринки

Тип ринку	Часове співвідношення з циклом	Амплітуда відносно загальної	Провідний чинник трансмісії
Металів і мінеральної сировини	Випереджає	Значно вища	Інвестиційні рішення, цикл запасів
Машинобудівної продукції	Випереджає	Вища	Портфель замовлень, кредитні умови
Енергетичний	Збігається	Вища за цінами, помірна за обсягами	Виробничий попит, очікування
Аграрний	Слабко пов'язаний	Помірна	Погодні чинники, продовольчий попит
Цифрової продукції	Випереджає	Висока, зі скороченою тривалістю фаз	Інвестиційний цикл, технологічні очікування
Фармацевтичний	Слабко пов'язаний	Низька	Демографія, регулювання
Товарів першої потреби	Запізнюється	Найнижча	Реальні доходи населення

Джерело: складено на основі [4; 7; 8].

11.7. Трансмісія кон'юнктурного сигналу на мікрорівень: рішення підприємства

Завершальною ланкою трансмісії є рівень окремого підприємства — учасника зовнішньоекономічної діяльності. Саме тут кон'юнктурний сигнал перетворюється на конкретні управлінські рішення, і саме тут виявляється практична цінність усього аналітичного апарату, розглянутого в темах розділу [4; 9].

Тиск кон'юнктурної фази на підприємство здійснюється кількома одночасними шляхами, які доцільно розрізняти, оскільки вони мають різні часові характеристики й потребують різних управлінських відповідей.

Перший шлях — попит і портфель замовлень. Погіршення кон'юнктури проявляється спершу не в скороченні обсягів чинних контрактів, а в уповільненні надходження нових запитів і подовженні строку ухвалення рішень покупцями. Це є найбільш раннім сигналом, доступним підприємству безпосередньо, без звернення до статистики [9]. Систематична фіксація динаміки запитів є, по суті, побудовою власного випереджального індикатора.

Другий шлях — умови розрахунків. У фазі погіршення покупці прагнуть подовжити відстрочку платежу, а постачальники — скоротити її. Підприємство опиняється під двостороннім тиском на оборотний капітал. Зміна переговорної позиції щодо строків оплати часто передує зміні обсягів і є практично цінним раннім сигналом [9]. Це безпосередньо пов'язано з документарним супроводом і формами розрахунків,

розглянутими в підрозділі 16.4: у фазі погіршення зростає частка операцій із застосуванням більш захищених форм розрахунків.

Третій шлях — доступність і вартість фінансування. Відповідно до механізму, розглянутого у підрозділі 18.5, погіршення кон'юнктури підвищує вартість запозичень і знижує оцінку забезпечення. Для експортера це означає подорожчання фінансування обігового капіталу й ускладнення передекспортного кредитування. Цей шлях є найшвидшим за часом, оскільки фінансові умови змінюються раніше за реальні показники [4; 9].

Четвертий шлях — логістичні витрати та умови перевезення. У фазі піднесення попит на транспортні потужності зростає швидше за пропозицію, що підвищує ставки фрахту й подовжує строки, а у фазі спаду ставки знижуються. Ця залежність робить показники вартості перевезення самостійним кон'юнктурним індикатором, доступним підприємству в оперативному режимі [8].

П'ятий шлях — валютні та цінові умови контрактів. Кон'юнктурна фаза впливає на волатильність валютних курсів і цін, що змінює співвідношення ризиків між фіксованими та формульними цінами в контрактах. У фазі підвищеної невизначеності зростає доцільність застосування механізмів коригування ціни, а також скорочення строку дії цінових умов [9].

Із наведеного випливає центральне практичне положення теми. Підприємство не потребує здатності самостійно датувати кон'юнктурний цикл національної економіки. Воно потребує

іншого: розуміння того, які саме макроекономічні сигнали є значущими для його ринку, з яким лагом і з якою амплітудою вони до нього доходять та якими власними спостережуваними показниками вони проявляються раніше за офіційну статистику. Побудова такої відповідності між макроекономічним сигналом і внутрішнім показником є основним завданням прикладного кон'юнктурного аналізу на мікрорівні [4; 9].

Таблиця 11.7

Шляхи впливу кон'юнктурної фази на підприємство — учасника зовнішньоекономічної діяльності

Шлях впливу	Ранній прояв	Часове співвідношення	Управлінська відповідь
Попит і портфель замовлень	Уповільнення надходження нових запитів	Ранній, до зміни обсягів	Перегляд планів виробництва і збуту
Умови розрахунків	Тиск на строки оплати з обох боків	Ранній	Перехід до захищеніших форм розрахунків
Вартість і доступність фінансування	Подорожчання обігових коштів	Найраніший	Перегляд структури фінансування
Логістичні витрати	Зміна ставок фрахту й строків доставки	Одночасний або випереджальний	Коригування умов постачання й запасів
Цінові та валютні умови контрактів	Зростання волатильності	Одночасний	Скорочення строку цінових умов, механізми коригування

Джерело: складено на основі [4; 8; 9].

11.8. Побудова системи кон'юнктурного моніторингу для суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності

Матеріал теми дає змогу сформулювати послідовність побудови практичної системи кон'юнктурного моніторингу. Ця система є завершальним результатом усього розділу, оскільки поєднує знання про ринок, товар, логістику й організацію постачання з методичним апаратом датування та прогнозування [4; 9].

Перший крок — визначення типу ринку й відповідного підходу до датування. Відповідно до підрозділу 19.2 для ринків із вираженим довгостроковим зростанням застосовується темповий підхід, для ринків без стійкої тенденції — класичний. Для сировинних ринків цикли цін і обсягів датуються окремо. Помилка на цьому кроці знецінює всі подальші, оскільки задає хибну систему координат.

Другий крок — визначення позиції підприємства в ланцюзі постачання. Відповідно до підрозділу 19.6 позиція визначає амплітуду коливань, з якою стикається підприємство, та часове співвідношення з загальногосподарським циклом. Учасник, віддалений від кінцевого попиту, має орієнтуватися на амплітуду, що кратно перевищує макроекономічну, і на випереджальне настання фаз.

Третій крок — добір індикаторів відповідно до типу ринку. Відповідно до підрозділу 11.4 для ринків машинобудівної продукції провідне значення мають показники портфеля

замовлень і настроїв в обробній промисловості, для сировинних ринків — біржові котирування й показники запасів, для ринків споживчих товарів — показники реальних доходів і споживчих настроїв. Використання універсального набору індикаторів для всіх ринків є типовою помилкою прикладного аналізу [4; 6].

Четвертий крок — встановлення відповідності між зовнішніми індикаторами та власними спостережуваними показниками підприємства. Це є найбільш специфічною й найбільш цінною частиною системи. Для кожного зовнішнього індикатора визначається, яким внутрішнім показником він проявляється й з яким лагом: динаміка запитів, структура географії запитів, середній строк ухвалення рішення покупцем, запропоновані умови оплати, ставки фрахту за основними напрямками [9]. Ці показники доступні щоденно, тоді як офіційна статистика — щомісяця або щокварталу.

П'ятий крок — формулювання правила реагування. Відповідно до підрозділу 11.5 правило має бути простим, стійким до окремих коливань і сформульованим наперед. Придатним є правило переважної більшості періодів: зміна вважається кон'юнктурною, а не випадковою, якщо вона зберігається протягом переважної більшості спостережень визначеного проміжку. Формулювання правила наперед є принциповим, оскільки усуває вплив інерції сприйняття [5].

Шостий крок — регулярний перегляд самої системи. Структура ринків і характер участі економіки у світовому господарстві змінюються, а разом із ними змінюється й придатність окремих індикаторів. Індикатор, що добре

працював у попередньому циклі, може втратити прогностичну цінність унаслідок структурних зрушень. Тому перевірка фактичного випередження кожного індикатора за результатами завершеного циклу є обов'язковим елементом системи [6].

Датування й вимірювання кон'юнктурних коливань не є самодостатньою макроекономічною процедурою. Його практична цінність реалізується лише через послідовну трансмісію сигналу на мезо- і мікрорівень, причому ця трансмісія є нелінійною: сигнал змінює амплітуду залежно від типу ринку та позиції учасника в ланцюзі постачання, зміщується в часі й проявляється асиметрично у фазах спаду та піднесення. Кон'юнктурний аналітик, що працює з міжнародними ринками, має володіти макроекономічним апаратом не для його самостійного застосування, а для коректного тлумачення сигналів, які цей апарат породжує, та для їх обґрунтованого переведення в рішення на рівні конкретного ринку й конкретної операції .

Контрольні запитання та завдання

1. *Розкрийте зміст датування кон'юнктурних коливань та поясніть, чому еталонна хронологія є передумовою будь-якого прикладного кон'юнктурного аналізу.*
2. *Поясніть, чому датування є ретроспективною процедурою, і які наслідки це має для учасників ринку.*
3. *Охарактеризуйте три рівні прояву кон'юнктурної фази та відповідні їм аналітичні завдання.*

4. *Порівняйте класичний і темповий підходи до визначення кон'юнктурного циклу за предметом спостереження та ознакою спаду.*
5. *Поясніть, чому для ринків із вираженим довгостроковим зростанням класичний підхід дає запізнілі сигнали.*
6. *Обґрунтуйте, чому для сировинних ринків доцільним є окреме датування циклу цін і циклу обсягів.*
7. *Охарактеризуйте відмінності непараметричних і параметричних методів виявлення точок повороту.*
8. *Розкрийте вади правила двох послідовних періодів скорочення як інструменту оперативного аналізу.*
9. *Поясніть, чому порівняльне застосування кількох методів датування вважається обов'язковим, і як тлумачити розбіжність їх результатів.*
10. *Розкрийте змістовні підстави випереджального характеру окремих груп індикаторів.*
11. *Поясніть, чому фінансові індикатори мають вищу прогностичну цінність щодо цінової, ніж щодо обсягової динаміки.*
12. *Охарактеризуйте переваги й вади зведених випереджальних індексів порівняно з окремими показниками.*
13. *Розкрийте зміст явища подвоєння картини та назвіть три його джерела.*
14. *Поясніть, чому оцінювання якості індикаторів на остаточних даних завищує їх реальну корисність.*

15. *Охарактеризуйте правило переважної більшості періодів та поясніть його переваги перед вимогою кількох поспіль періодів зміни.*
16. *Розкрийте роль інерції сприйняття у нехтуванні наявними кон'юнктурними сигналами.*
17. *Поясніть, чому загальногосподарська точка повороту є усередненням різночасних поворотів окремих секторів.*
18. *Порівняйте реакцію ринків інвестиційних товарів і товарів першої потреби на зміну загальногосподарської фази.*
19. *Розкрийте механізм підсилення коливань у ланцюзі постачання та його наслідки для постачальників сировини.*
20. *Поясніть, чому ринкова фаза спаду настає раніше й розвивається стрімкіше за фазу відновлення.*
21. *Охарактеризуйте шляхи впливу кон'юнктурної фази на підприємство — учасника зовнішньоекономічної діяльності за часовим співвідношенням.*
22. *Поясніть, чому зміна умов розрахунків є раннім кон'юнктурним сигналом для підприємства.*
23. *Обґрунтуйте, чому підприємству не потрібна здатність самостійно датувати кон'юнктурний цикл національної економіки.*
24. *Опишіть послідовність побудови системи кон'юнктурного моніторингу та назвіть типові помилки на кожному кроці.*
25. *Складіть перелік індикаторів для моніторингу кон'юнктури обраного вами товарного ринку, обґрунтувавши їх добір типом ринку та позицією учасника в ланцюзі постачання.*

Список використаних джерел

1. Tsouma E. Dating business cycle turning points: the Greek economy during 1970–2012 and the recent recession. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2014. Vol. 2014, Issue 1. P. 5–28.

2. Altug S., Uluceviz E. Identifying leading indicators of real activity and inflation for Turkey, 1988–2010: a pseudo out-of-sample forecasting approach. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2014. Vol. 2014, Issue 1. P. 29–65.

3. Addo P. M., Billio M., Guégan D. Turning point chronology for the euro area: a distance plot approach. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2014. Vol. 2014, Issue 1. P. 89–102.

4. Набок І. І. Кон'юнктура світових товарних ринків: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 256 с.

5. Smirnov S. V. Russian cyclical indicators and their usefulness in real time: an experience of the 2008–09 recession. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2014. Vol. 2014, Issue 1. P. 103–128.

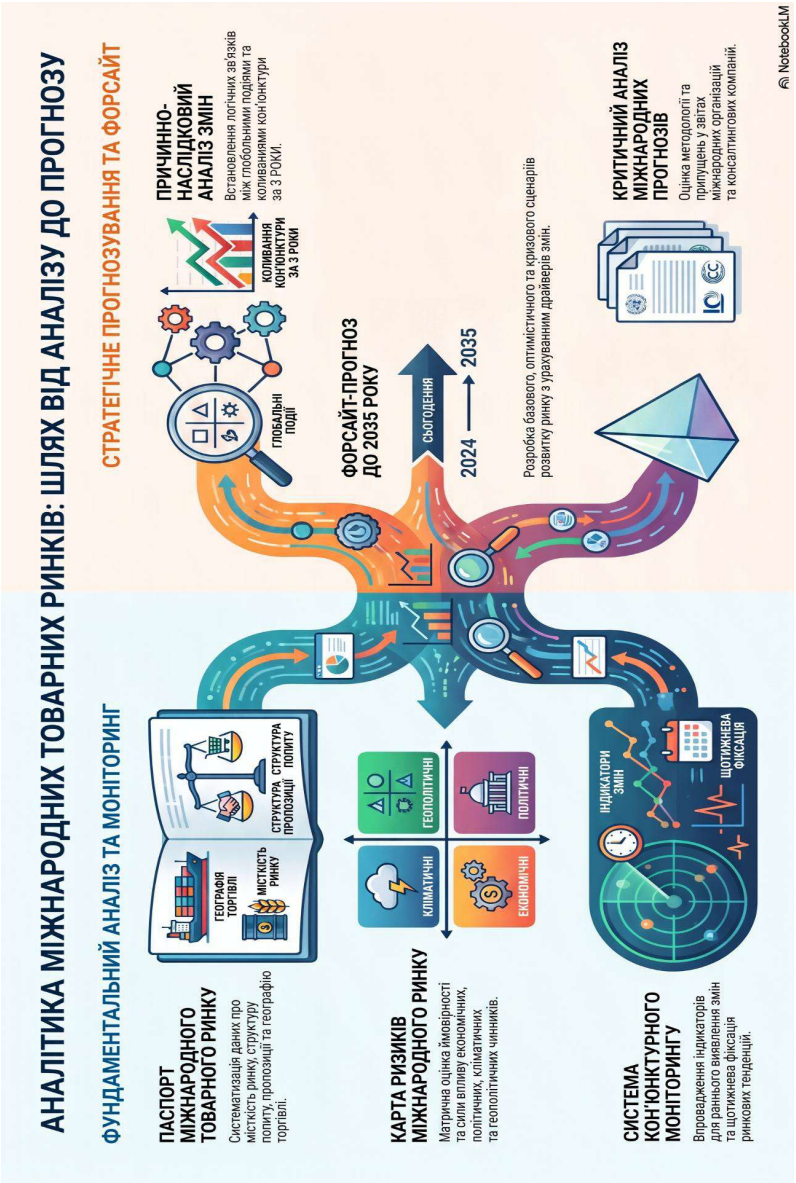
6. Gallegati M. Making leading indicators more leading: a wavelet-based method for the construction of composite leading indexes. OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis. 2014. Vol. 2014, Issue 1. P. 67–88.

7. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.

8. Логістика: навчальний посібник / за ред. О. В. Пташенко. Тернопіль: ЗУНУ, 2024. 288 с.

9. Смєсова В. *Л*. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг: монографія. *Дніпро*: НТУ «*Дніпровська* політехніка», 2022. 212 с.
10. Оболенцева *Л*. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2010. 249 с.
11. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 309 с.
12. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті неозалежності. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 9. С. 5–10.
13. Резнікова Н. В., Тарасенко *Л*. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31
14. UNCTAD Handbook of Statistics 2024. Geneva: United Nations, 2024. 108 p.
15. OECD System of Composite Leading Indicators. Paris: OECD Publishing, 2012. 24 p.

КОМПЛЕКСНІ АНАЛІТИЧНІ ТА ДОСЛІДНИЦЬКІ ЗАВДАННЯ



Запропоновані завдання спрямовані на розвиток аналітичного мислення, формування навичок роботи з міжнародними статистичними та інформаційними ресурсами, опанування методики комплексного кон'юнктурного аналізу, а також вироблення здатності застосовувати набуті знання для розв'язання практичних завдань міжнародного бізнесу. Виконання завдань передбачає використання сучасних міжнародних баз даних, офіційної статистики, аналітичних матеріалів міжнародних організацій, дослідницьких центрів та спеціалізованих інформаційних платформ.

Завдання «Кон'юнктурне дослідження міжнародного товарного ринку»

Мета. *Сформувати навички комплексного дослідження міжнародного товарного ринку із застосуванням методики кон’юнктурного аналізу.*

Завдання. *Оберіть будь-який міжнародний товарний ринок. Проведіть його комплексне дослідження, визначивши сучасний стан ринку, тенденції розвитку, структуру попиту і пропозиції, основних виробників, експортерів, імпортерів, цінову динаміку, рівень конкуренції, ключові фактори формування кон’юнктури та перспективи її зміни.*

Очікуваний результат. *Аналітичний звіт обсягом 8-10 сторінок із власними висновками та графічною інтерпретацією результатів.*

КОН'ЮНКТУРНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ТОВАРНОГО РИНКУ
Комплексний аналіз. Актуальні дані. Обґрунтовані висновки.
МЕТА
Сформувати навички комплексного дослідження міжнародного товарного ринку із застосуванням методики кон'юнктурного аналізу.
ЗАВДАННЯ
Оберіть будь-який міжнародний товарний ринок. Проведіть його комплексне дослідження, визначивши:
сучасний стан ринку
тенденції розвитку
структуру попиту і пропозиції
основних виробників, експортерів, імпортерів
цінову динаміку
рівень конкуренції
ключові фактори формування кон'юнктури
перспективи її зміни
ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ
Аналітичний звіт обсягом 8–10 сторінок із власними висновками та графічною інтерпретацією результатів.
ЩО АНАЛІЗУЄМО
Стан і тенденції ринку
Попит і пропозиція
Виробники та конкуренти
Експортери та імпортери
Цінова динаміка
Фактори кон'юнктури
Перспективи розвитку
ІНСТРУМЕНТИ КОН'ЮНКТУРНОГО АНАЛІЗУ
Аналіз ринкових показників
SWOT-аналіз
S W O T
Структурний аналіз
Ціновий аналіз
Прогнозування та сценарії
ВАШІ ВИСНОВКИ – основа для ефективних рішень на міжнародному ринку!
Розуміння глобальних ринкових процесів
Обґрунтовані управлінські рішення
Виявлення можливостей та ризиків
Конкурентні переваги та зростання

Завдання «Причинно-наслідковий аналіз кон'юнктурних змін»

Мета. *Навчитися встановлювати взаємозв’язки між глобальними подіями та зміною кон’юнктури міжнародних товарних ринків.*

Завдання. *Оберіть один міжнародний товарний ринок та проаналізуйте зміну його кон’юнктури протягом останніх трьох років. Побудуйте логічний ланцюг причин і наслідків, визначивши політичні, економічні, технологічні, логістичні та інституційні чинники, які зумовили відповідні зміни.*

Очікуваний результат. *Аналітична схема причинно-наслідкових зв’язків та пояснювальна записка.*

Завдання «Порівняльне дослідження міжнародних ринків»

Мета. *Сформувати навички проведення міжкраїнових порівнянь.*

Завдання. *Оберіть один товар та дослідіть особливості функціонування відповідного ринку у трьох країнах. Порівняйте структуру виробництва, рівень конкуренції, державне регулювання, логістичну систему, конкурентні переваги та перспективи розвитку.*

Очікуваний результат. *Порівняльна аналітична таблиця та висновки щодо причин відмінностей у формуванні кон’юнктури.*

Завдання «Паспорт міжнародного товарного ринку»

Мета. *Опанувати методику систематизації інформації про міжнародний ринок.*

Завдання. *Підготуйте паспорт міжнародного товарного ринку, який повинен містити характеристику об’єкта дослідження, місткість ринку, структуру попиту і пропозиції, географію виробництва та торгівлі, рівень концентрації, систему ціноутворення, логістичні маршрути, основні ризики, перспективи розвитку.*

Очікуваний результат. *Комплексний аналітичний документ обсягом 5-7 сторінок.*

ПАСПОРТ МІЖНАРОДНОГО ТОВАРНОГО РИНКУ
Систематизація ключової інформації для глибокого розуміння сучасного стану та перспектив ринку
PASSPORT
INTERNATIONAL MARKET
МЕТА
Опанувати методику систематизації інформації про міжнародний ринок.
ЗАВДАННЯ
Підготуйте паспорт міжнародного товарного ринку, який повинен містити характеристику об'єкта дослідження та ключові параметри ринку:
характеристика об'єкта дослідження
місткість ринку
структура попиту і пропозиції
географія виробництва та торгівлі
рівень концентрації
система ціноутворення
логістичні маршрути
основні ризики
перспективи розвитку
ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ
Комплексний аналітичний документ обсягом 5–7 сторінок.
СТРУКТУРА ПАСПОРТА МІЖНАРОДНОГО ТОВАРНОГО РИНКУ
1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОБ'ЄКТА ДОСЛІДЖЕННЯ
Назва товару / група товарів
Класифікація (HS / SITC тощо)
Опис товару та сфери застосування
Основні споживчі властивості
2. МІСТКІСТЬ РИНКУ
Обсяг ринку у вартісному та натуральному вираженні
Динаміка за останні 3–5 років
Прогноз місткості ринку
Темпи зростання
3. СТРУКТУРА ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ
Структура попиту за сегментами
Структура пропозиції
Баланс попиту і пропозиції
Рівень задоволення попиту
4. ГЕОГРАФІЯ ВИРОБНИЦТВА ТА ТОРГІВЛІ
Основні країни-виробники
Основні експортери
Основні імпортери
Географічні потоки торгівлі
Частки ринку за регіонами
5. РІВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ
Основні компанії / бренди
Частки провідних гравців
Індекси концентрації (CR3, CR5, CR10, HHI)
Рівень конкуренції
Top 3
Top 10
Інші
6. СИСТЕМА ЦІНОУТВОРЕННЯ
Фактори, що впливають на ціни
Цінові діапазони
Цінова динаміка
Механізми формування цін
7. ЛОГІСТИЧНІ МАРШРУТИ
Основні транспортні коридори
Типи транспорту
Ключові порти та хаби
Тривалість та вартість доставки
Логістичні витрати
8. ОСНОВНІ РИЗИКИ
Політичні та геополітичні ризики
Регуляторні та правові ризики
Економічні та ринкові ризики
Природно-кліматичні ризики
Валютні та фінансові ризики
9. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
Ключові тренди та драйвери
Інновації та технології
Прогноз розвитку ринку
Можливості для учасників ринку
Значення паспорта ринку:
Комплексне розуміння ринкової кон'юнктури
Підтримка стратегічних та тактичних рішень
Оцінка ризиків та можливостей
Підвищення конкурентних переваг

Паспорт міжнародного товарного ринку: Аналітична бізнес-канва

1. Характеристика об'єкта



Чітке визначення товару або товарної групи, його класифікаційні коди (УКТ ЗЕД/HS Code) та ключові фізико-хімічні або споживчі властивості.

2. Місткість ринку



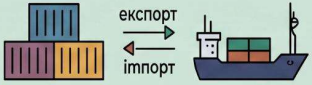
Загальний обсяг реалізації товару на світовому ринку або ринку конкретної країни за певний період у натуральному (тонни, шт.) та вартісному ($) вираженні.

3. Структура попиту і пропозиції



Співвідношення між обсягами виробництва та реальними потребами споживачів, виявлення дефіциту або профіциту товару.

4. Географія виробництва та торгівлі



Основные країни-експортери та країни-імпортери; регіональні особливості зосередження виробничих потужностей.

5. Рівень концентрації



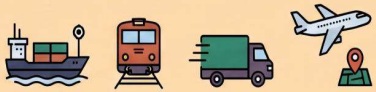
Аналіз ринкової влади найбільших гравців (індекс Херфіндаля-Хіршмана), частка ТОП-5 або ТОП-10 компаній/країн на ринку.

6. Система ціноутворення



Принципи формування ціни на ринку (біржові котирування, контрактні ціни, вплив державних дотацій або мит).

7. Логістичні маршрути



Ключові транспортні коридори, порти, термінали та способи доставки (морський, залізничний, авіа), що забезпечують рух товару.

8. Основні ризики



Класифікація загроз: політична нестабільність, валютні коливання, зміни у законодавстві, форс-мажорні обставини (логістичні розриви).

9. Перспективи розвитку



Прогноз змін кон'юнктури на основі виявлених тенденцій, оцінка потенціалу зростання або очікуваної рецесії в середньостроковій перспективі.

NotebookLM

Завдання «Розроблення системи кон'юнктурного моніторингу»

Мета. *Навчитися формувати систему раннього виявлення кон’юнктурних змін.*

Завдання. *Для обраного міжнародного товарного ринку сформуйте систему показників моніторингу, яка дозволятиме своєчасно ідентифікувати зміну кон’юнктури. Обґрунтуйте вибір кожного індикатора та визначте періодичність його аналізу.*

Очікуваний результат. *Авторська система кон’юнктурного моніторингу з поясненням її практичного застосування.*



Завдання «Форсайт міжнародного товарного ринку»

Мета. *Розвинути навички довгострокового прогнозування.*

Завдання. *Розробіть три сценарії розвитку міжнародного товарного ринку до 2035 року: базовий, оптимістичний та кризовий. Для кожного сценарію визначте ключові драйвери, ризики, можливості та очікувані зміни основних кон'юнктурних показників.*

Очікуваний результат. *Сценарний прогноз із відповідним обґрунтуванням.*

Завдання «Карта ризиків міжнародного ринку»

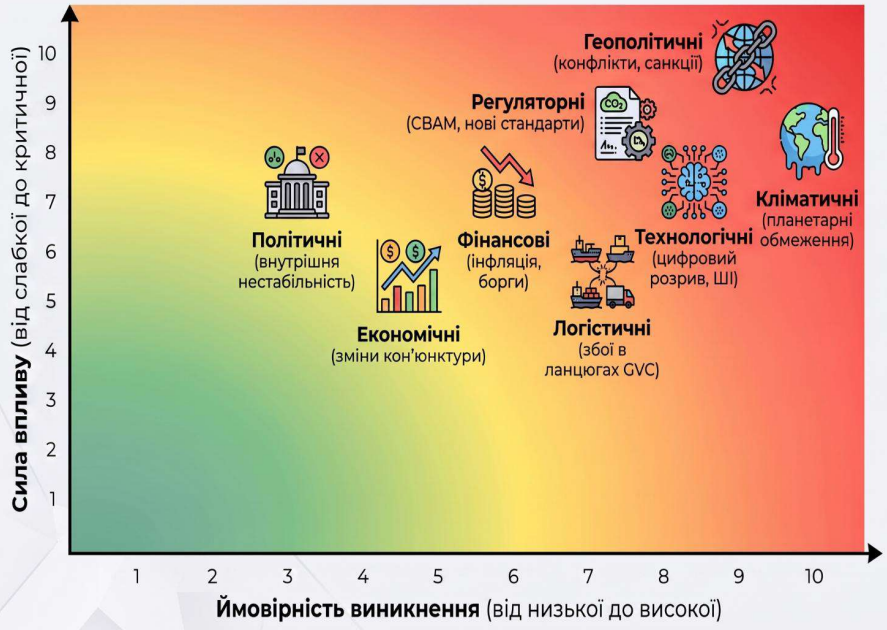
Мета. *Навчитися ідентифікувати ризики, що визначають кон'юнктуру міжнародних ринків.*

Завдання. *Побудуйте карту ризиків міжнародного товарного ринку, розподіливши їх на економічні, політичні, фінансові, технологічні, логістичні, кліматичні, регуляторні та геополітичні. Оцініть імовірність виникнення кожного ризику та силу його впливу.*

Очікуваний результат. *Матриця ризиків із відповідними аналітичними висновками.*


ФОРСАЙТ МІЖНАРОДНОГО ТОВАРНОГО РИНКУ ДО 2035 РОКУ
Сценарне бачення майбутнього. Рішення сьогодні — переваги завтра.
МЕТА
Розвинути навички довгострокового прогнозування.
ЗАВДАННЯ
Розробіть три сценарії розвитку міжнародного товарного ринку до 2035 року: базовий, оптимістичний та кризовий.
ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ
Сценарний прогноз із відповідним обґрунтуванням.
Що потрібно визначити для кожного сценарію?
Ключові драйвери
Ризики
Можливості
Очікувані зміни основних кон'юнктурних показників
Сценарні траєкторії розвитку ринку до 2035 року
Оптимістичний
Базовий
Кризовий
2025
2030
2035
СЦЕНАРІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТОВАРНОГО РИНКУ
ОПТИМІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ
«Зелена трансформація та стале зростання»
Драйвери:
Прискорений енергетичний перехід
Технологічні інновації та декарбонізація
Стабілізація глобальної економіки
Лібералізація міжнародної торгівлі
Можливості:
Зростання місткості ринку
Розвиток нових сегментів товарів
Інвестиції в «зелені» технології
Очікувані зміни до 2035 р.:
Обсяг ринку +25...+40%
Середні ціни +10...+20%
Обсяги торгівлі +30...+45%
БАЗОВИЙ СЦЕНАРІЙ
«Помірне зростання в умовах керованої фрагментації»
Драйвери:
Нерівномірне відновлення економік
Технологічна модернізація
Регіоналізація ланцюгів поставок
Селективна лібералізація торгівлі
Можливості:
Стійке зростання попиту
Диверсифікація постачання
Розвиток цифрової ринкової інфраструктури
Очікувані зміни до 2035 р.:
Обсяг ринку +10...+20%
Середні ціни +5...+15%
Обсяги торгівлі +15...+25%
КРИЗОВИЙ СЦЕНАРІЙ
«Нова хвиля потрясінь і посилення протекціонізму»
Драйвери ризиків:
Ескалація геополітичних конфліктів
Посилення торговельного протекціонізму
Енергетична та кліматична нестабільність
Фінансові шоки та боргова криза
Можливості:
Прискорене переформатування ринку
Переорієнтація потоків торгівлі
Зростання попиту на стратегічні товари
Очікувані зміни до 2035 р.:
Обсяг ринку −5...+5%
Середні ціни +20...+50% (висока волатильність)
Обсяги торгівлі 0...+10%
Ключові висновки форсайту:
Підготовка до різних сценаріїв — запорука стійкості
Гнучкість і диверсифікація — стратегічні переваги
«Зелені» та цифрові переходи — головні драйвери
Управління ризиками — необхідна умова довгострокового успіху

Матриця ризиків міжнародного товарного ринку: Глобальні виклики та загрози



Класифікація та зміст ризиків

Геополітичні та Технологічні ризики

Кліматично-технологічний декаплінг, боротьба за ШІ та контроль над компетенціями.

Регуляторні та Кліматичні ризики

Впровадження вуглецевих податків (CBAM) та планетарні межі споживання ресурсів.

Економічні, Фінансові та Логістичні ризики

Нестабільність ланцюгів вартості, боргові пастки та волатильність попиту.

NotebookLM

Завдання «Оцінювання міжнародних інформаційних ресурсів»

Мета. *Сформувати навички критичної роботи з міжнародними джерелами інформації.*

Завдання. *Порівняйте щонайменше три міжнародні статистичні або аналітичні бази даних, які використовуються для дослідження міжнародних товарних ринків. Проаналізуйте їхні переваги, обмеження, структуру показників, частоту оновлення інформації та можливості практичного застосування.*

Очікуваний результат. *Порівняльна характеристика міжнародних інформаційних ресурсів.*

Завдання «Критичний аналіз міжнародного прогнозу»

Мета. *Навчитися оцінювати якість міжнародних аналітичних прогнозів.*

Завдання. *Оберіть аналітичний прогноз міжнародної організації або консалтингової компанії щодо розвитку певного товарного ринку. Проаналізуйте його методологію, використані припущення, джерела інформації та можливі обмеження.*

Очікуваний результат. *Критичний аналітичний огляд прогнозу.*

Завдання «Кон'юнктурний щоденник»

Мета. *Розвинути навички систематичного спостереження за міжнародними ринками.*

Завдання. *Протягом одного місяця здійснюйте щотижневий моніторинг обраного міжнародного товарного ринку. Фіксуйте зміни основних показників, пояснюйте причини виявлених тенденцій та оцінюйте можливість їх подальшого розвитку.*

Очікуваний результат. *Кон’юнктурний щоденник із підсумковими аналітичними висновками.*

ОЦІНЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Мета: сформувати навички критичної роботи з міжнародними джерелами інформації.

Завдання: порівняйте щонайменше три міжнародні статистичні або аналітичні бази даних, які використовуються для дослідження міжнародних товарних ринків. Проаналізуйте їхні переваги, обмеження, структуру показників, частоту оновлення інформації та можливості практичного застосування.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖНАРОДНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

КРИТЕРІЙ ПОРІВНЯННЯ	UN Comtrade United Nations Commodity Trade Statistics Database https://comtradeplus.un.org	ITC Trade Map International Trade Centre https://www.trademap.org	World Bank – WITS World Integrated Trade Solution https://wits.worldbank.org
1. Основне призначення	Офіційна статистика міжнародної торгівлі товарами за країнами, товарними групами та партнерами.	Аналіз торгівлі товарами та послугами, ринкові огляди, профілі країн і продуктів.	Аналіз торговельної політики, тарифів, нетарифних заходів і торговельної статистики.
2. Джерела інформації	Національні статистичні служби, митні органи, міжнародні організації (ООН, ЄС, МВФ тощо).	Дані UN Comtrade, національні джерела, регіональні організації, оцінки ITC.	Дані Світового банку, UN Comtrade, компанії країн, дані про тарифи та регулювання.
3. Структура показників	• Експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт • Товарні групи (HS, SITC, BEC) • Географія: країни, регіони • Вартісні та кількісні показники	• Торгівля товарами і послугами • Деталізація за HS (2–6 знаків) • Індикатори ринку: частки, темпи зростання • Профілі країн, продуктів, компаній	• Торгівля товарами і послугами • Тарифи (MFN, преференційні) • Нетарифні заходи (NTMs) • Індекси та аналітичні індикатори
4. Частота оновлення	Щорічно (основні дані зазвичай з лагом 1–2 роки). Деякі країни оновлюють щоквартально.	Щорічно (оновлення після публікації даних UN Comtrade).	Щорічно (торгівля), тарифи та NTMs – постійно оновлюються.
5. Переваги	• Офіційність і глобальне охоплення • Єдиний стандарт класифікації • Безкоштовний доступ • Можливість завантаження великих масивів даних	• Зручний інтерфейс та візуалізація • Готові аналітичні інструменти • Профілі ринків і продуктів • Порівняння країн та конкурентів	• Поєднання статистики з даними про політику • Детальна інформація про тарифи та NTMs • Інструменти моделювання та аналізу впливу • Підтримка прийняття рішень у торгівлі
6. Обмеження	• Лаг між періодом і публікацією даних • Різна якість даних між країнами • Обмежені аналітика та візуалізація	• Залежність від якості базових даних • Не всі показники доступні без реєстрації • Обмежена деталізація щодо політичних заходів	• Складний інтерфейс для нових користувачів • Деякі функції потребують підписки • Неповне охоплення даних по окремих країнах
7. Можливості практичного застосування	• Аналіз обсягів та структури торгівлі • Виявлення основних партнерів і конкурентів • Побудова часових рядів і трендів	• Дослідження ринкових можливостей • Пошук нішевих продуктів і ринків • Підготовка експортних стратегій	• Оцінка впливу тарифів і регулювання • Моделювання торговельної політики • Підтримка переговорів і обґрунтування рішень
ЗАГАЛЬНИЙ ВИСНОВОК	**UN Comtrade** є основним джерелом офіційної статистики міжнародної торгівлі товарами з найбільшим охопленням країн, але з обмеженими аналітичними можливостями. **ITC Trade Map** забезпечує зручний аналітичний інструментарій для ринкових досліджень та пошуку можливостей. **World Bank – WITS** поєднує торговельну статистику з даними про політику та регулювання, що робить його незамінним для глибокого аналізу торговельного середовища.		

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ

Для базового статистичного аналізу	Використовуйте UN Comtrade для отримання офіційних даних про обсяги та структуру торгівлі.
Для ринкових досліджень та пошуку можливостей	Застосовуйте ITC Trade Map для ідентифікації перспективних ринків, продуктів і конкурентів.
Для аналізу політики та регуляторного середовища	Використовуйте WITS для оцінки тарифних бар'єрів, нетарифних заходів і моделювання впливу політики.

1/2

ЗАВДАННЯ
КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО ПРОГНОЗУ

Оцінюємо якість. Перевіряємо припущення. Робимо висновки.

МЕТА

Навчитися оцінювати якість міжнародних аналітичних прогнозів.

ЗАВДАННЯ

Як прогноз (міжнародної організації або консалтингової компанії) та критично проаналізувати його: методології, припущення, джерела і можливі обмеження.

ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ

Критичний аналітичний огляд прогнозу з обґрунтованими висновками та рекомендаціями.

ЩО АНАЛІЗУЄМО?

1. **Методологія прогнозу**
   Як проводився аналіз?
2. **Припущення та сценарії**
   На чому ґрунтуються?
3. **Джерела інформації**
   Наскільки надійні?
4. **Обмеження прогнозу**
   Що може спотворити результати?
5. **Якість і повнота оцінок**
   Наскільки прогноз обґрунтований?
6. **Практична цінність**
   Чи корисний для прийняття рішень?

ПОКРОКОВИЙ АЛГОРИТМ АНАЛІЗУ

1. Ознайомлення з прогнозом (мета, період, об'єкт ринку)
2. Вивчення методів і даних (джерела, інструменти, моделі)
3. Оцінка ключових припущень (драйвери, сценарії, обмеження)
4. Порівняння з альтернативними оцінками та фактами
5. Формулювання власних висновків і рекомендацій

ПРИКЛАД РЕЗУЛЬТАТУ (структура огляду)

КЛЮЧОВІ ВИСНОВКИ

- Жоден прогноз не є абсолютно точним — важливо розуміти його межі.
- Критичний підхід дозволяє відрізняти обґрунтовані прогнози від поверхових оцінок.
- Якість прогнозу = якість даних + логіка припущень + прозорість методів.

2/2
ЗАВДАННЯ
КОН’ЮНКТУРНИЙ ЩОДЕННИК
Систематичне спостереження. Фіксуємо зміни. Робимо висновки.
МЕТА
Розвинути навички систематичного спостереження за міжнародними ринками.
ЗАВДАННЯ
Протягом одного місяця здійснюйте щотижневий моніторинг обраного ринку, фіксуйте зміни показників та аналізуйте їх причини.
ОЧІКУВАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ
Кон’юнктурний щоденник із підсумковими аналітичними висновками та рекомендаціями.
ЩО ФІКСУЄМО ЩОТИЖНЯ
Цінова динаміка
Обсяги попиту і пропозиції
Зміни запасів та виробництва
Торгові потоки (експорт/імпорт)
Курси валют / витрати на логістику
Регуляторні новини та події
Конкуренті події, M&A, інновації
ДИНАМІКА ЦІНИ (умовний приклад)
120
110
100
90
80
Тиждень 1
Тиждень 2
Тиждень 3
Тиждень 4
Ціна
Попит
Пропозиція
СТРУКТУРА ПОПИТУ (приклад)
20%
35%
20%
20%
Азія
Європа
Півн. Америка
Пат. Америки
Пат. регіони
ФОРМАТ ЩОДЕННИКА
Тиждень 1
Огляд ситуації
- Ключові події
- Основні показники
- Перша реакція ринку
Тиждень 2
Тенденції
- Динаміка змін
- Фактори впливу
- Порівняння з очікуваннями
Тиждень 3
Аналіз причин
- Геополітика
- Сезонність
- Регуляторика
- Логістика
Тиждень 4
Підсумки місяця
- Узагальнення
- Висновки
- Прогноз на наступний період
КЛЮЧОВА ЦІННІСТЬ
Бачення реальних змін, а не лише цифр
Розуміння причин ринкових коливань
Обґрунтовані рішення та прогнози
Підготовка до змін завчасно

Завдання «Аналіз ризиків розвитку зелених ринків»

Для «зеленого» міжнародного ринку характерна низка специфічних ризиків, які формуються на перетині екологічних вимог, геоекономіки та технологічної конкуренції. Згідно з методологією аналізу, такі загрози можна розподілити на економічні, політичні, фінансові, технологічні, регуляторні та геополітичні.

Ключові ризики «зеленого» ринку включають:

1. Регуляторні та геополітичні ризики (Екологічний неопротекціонізм)

- **Бар'єри доступу та нова ієрархія:** Екологічні норми (наприклад, механізми транскордонного вуглецевого коригування чи жорсткі правила сертифікації) перетворюються на інструменти неопротекціонізму. Вони діють як фільтри між країнами з високим і низьким рівнем доходу, формуючи нову «зелену» ієрархію: розвинене ядро контролює чисті технології, тоді як периферія ризикує потрапити у нові форми структурної залежності.
- **Політика «руйнівної кулі»:** Торговельна політика стає механізмом жорсткого екологічного регулювання, що змушує країни агресивно конкурувати за критичні ресурси, технології декарбонізації та глобальний «екологічний простір».

2. Економічні та технологічні ризики (Складність формування «зеленої порівняльної переваги»)

- **Ілюзія сировинної достатності:** Наявність у країни критичних природних ресурсів (наприклад, літію чи рідкісноземельних металів) не гарантує успіху на зеленому ринку. Без розбудованої технологічної інфраструктури, зеленого фінансування та високої інституційної спроможності країна не зможе переробляти ці ресурси і зайняти високомаржинальні сегменти з низькою

екологічною інтенсивністю у глобальних ланцюгах постачання.

3. Ризики структурного дисбалансу («Pollution Haven» проти «Pollution Halo»)

- **Переміщення забруднення (Гавані забруднення):** Існує ризик того, що суворі екологічні вимоги в одних юрисдикціях призведуть лише до переміщення ресурсомістких індустрій до країн із м'якшим регулюванням. Навіть якщо технології стають чистішими («Pollution Halo»), загальне зростання масштабів глобального виробництва та попиту може повністю нівелювати ці позитивні ефекти, продовжуючи тиснути на планетарні межі.

4. Політичні та макроекономічні ризики (Дилеми переходу)

- **Політичний опір (Political Backlash):** Швидка екологічна модернізація вимагає колосальних витрат, що може викликати суспільний та політичний опір, особливо у країнах, які не мають ресурсів для швидкої адаптації.
- **Загроза макроекономічній стабільності:** Досягнення цілей «зеленого переходу» часто вступає у структурну суперечність з іншими раціональними цілями (наприклад, підтримкою цінової стабільності чи економічної конкурентоспроможності), створюючи складні дилеми, які не мають однозначного та безболісного вирішення.

Аналіз ризиків розвитку зелених ринків

Аналізує ключові загрози, що перешкоджають стабільному функціонуванню та експансії міжнародних екологічних ринків. Розуміння цих чотирьох сфер ризиків необхідне для прийняття зважених рішень.

Регуляторні та геополітичні ризики

Екологічний неопротекціонізм
Використання жорстких екологічних стандартів як інструменту для обмеження доступу іноземних товарів на внутрішні ринки.

Торговельні бар'єри
Впровадження мит та квот, що офіційно спрямовані на захист довкілля, але фактично спотворюють конкуренцію.

Політика «руйнівної кулі» (Wrecking Ball Policy)
Агресивні геополітичні стратегії, спрямовані на дестабілізацію сталих ланцюгів постачання в інтересах окремих гравців.

Економічні та технологічні ризики

Ілюзія сировинної достатності
Хибне припущення про те, що природних ресурсів (зокрема рідкоземельних металів) вистачить для безперебійного глобального енергопереходу.

Технологічна залежність
Ризики, пов'язані з монополізацією патентованих зелених технологій вузьким колом країн або корпорацій.

Політичні та макроекономічні ризики

Політичний опір
Внутрішня протидія «зеленим» реформам з боку лобі традиційних енергетичних галузей та незадоволених верств населення.

Загроза макроекономічній стабільності
Можливе зростання інфляції («грінфляція») та збільшення державного боргу через високу вартість фінансування екологічних проектів.

Ризики структурного дисбалансу

«Pollution Haven» (Гавань забруднення)
Тенденція перенесення екологічно брудних виробництв до країн із низькими стандартами регулювання.

«Pollution Halo» (Німб забруднення)
Гіпотеза про те, що іноземні інвестиції приносять чисті технології, яка, проте, часто не справджується через брак інфраструктури в країнах, що розвиваються.

NotebookLM

ПРАКТИЧНІ Й ТВОРЧІ ЗАВДАННЯ

Завдання «Кон'юнктурний бюлетень»

Мета. *Навчитися готувати професійні аналітичні огляди.* Завдання. Підготуйте щомісячний бюлетень щодо стану обраного міжнародного товарного ринку із висвітленням ключових подій, статистичних показників, цінових тенденцій та короткострокового прогнозу.
Очікуваний результат. *Аналітичний бюлетень обсягом 3-5 сторінок.*

Завдання «Карта глобального ринку»

Мета. *Розвинути навички просторового аналізу. Завдання. Побудуйте карту міжнародного товарного ринку із зазначенням основних виробників, експортерів, імпортерів, транспортних маршрутів і логістичних вузлів.* Очікуваний результат. *Аналітична карта з пояснювальною запискою.*

Завдання «Кон'юнктурний дашборд»

Мета. *Опанувати сучасні методи візуалізації ринкової інформації.* Завдання. *Розробіть інформаційну панель (Dashboard), яка відображає ключові індикатори міжнародного товарного ринку.* Очікуваний результат. Інтерактивний або статичний дашборд із коротким поясненням показників.

Завдання «Рейтинг конкурентоспроможності учасників ринку»

Мета. *Навчитися оцінювати ринкові позиції компаній.*

Завдання. *Оберіть 10 провідних компаній міжнародного товарного ринку та побудуйте рейтинг за визначеними критеріями: частка ринку, обсяги експорту, інноваційність, фінансові результати, географія діяльності.*
Очікуваний результат. *Аналітичний рейтинг із поясненням методики оцінювання.*

Завдання «Кон'юнктурний аудит»

Мета. *Сформувати навички комплексної оцінки ринкового середовища.*
Завдання. Проведіть аудит міжнародного товарного ринку за економічними, політичними, технологічними, екологічними та соціальними чинниками.
Очікуваний результат. *Аналітичний звіт із підсумковою оцінкою стану ринку.*

Завдання «Матриця ризиків міжнародного товарного ринку»

Мета. Навчитися ідентифікувати та оцінювати ризики.
Завдання. Побудуйте матрицю ризиків обраного міжнародного товарного ринку, класифікувавши ризики за ймовірністю виникнення та силою впливу.
Очікуваний результат. *Матриця ризиків із рекомендаціями щодо їх мінімізації.*

Завдання «Ринковий профіль країни»

Мета. *Дослідити особливості національного сегмента світового товарного ринку.*

Очікуваний результат. *Матриця ринкового портфелю країни SWOT/TOWS.* .

Завдання «Кон'юнктурний експрес-аналіз»

Мета. *Розвинути навички швидкої аналітичної оцінки.* Очікуваний результат. *Аналітичний профіль країни.*

Завдання. За 24 години після виникнення значущої міжнародної економічної події підготуйте експрес-аналіз її можливого впливу на обраний товарний ринок.

Очікуваний результат. *Аналітична записка обсягом 2-3 сторінки.*

Завдання «Цифровий слід товарного ринку»

Мета. *Навчитися використовувати відкриті цифрові джерела.* Завдання. *Проаналізуйте інформацію про міжнародний товарний ринок за допомогою Google Trends, супутніх новин, біржових платформ, митної статистики та професійних галузевих ресурсів.* Очікуваний результат. *Аналітичний звіт із порівнянням інформаційних джерел.*

Завдання «Рішення для міжнародної компанії»

Мета. Сформувати навички прикладного використання результатів кон'юнктурного аналізу.
Завдання. *На основі проведеного дослідження підготуйте рекомендації для міжнародної компанії щодо виходу на обраний товарний* ринок, розширення присутності або зміни ринкової стратегії.
Очікуваний результат. *Консалтингова записка з обґрунтованими рекомендаціями*

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

ОСНОВНА

1. Burns A. F., Mitchell W. C. Measuring Business Cycles. N.Y.: NBER, 1946. P. 11.

2. Business Cycle Dating Committee FAQs. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-faqs

3. Business Cycle Dating Committee: The CEPR and NBER Approaches. URL: http://www.cepr.org/content/business-cycle-dating-committee-cepr-and-nber- approaches

4. Buss G. Tracking economic activity in the euro area. *OECD Journal: Journal of Business Cycle Measurement and Analysis*. 2019. Vol. 2. P. 1–19.

5. Claessens S., Kose M., Terrones M. What happens during recessions, crunches and busts? *IMF Working Paper*. 2008. December. P. 16.

6. Euro Area Business Cycle Dating Committee: Methodological note. 2020. October. P. 1. URL: http://www.cepr.org/Data/Dating/Dating-Methodology-Nov-2020.pdf

7. European Business Cycle indicators. *Brussels: European Union*, 2020. P. 20. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/cycle_ indicators/ 2020/pdf/ebci_4_en.pdf.

8. Industry 4.0 and cybersecurity URL: https://www2.deloitte.com/content/

dam/insights/us/articles/3749_Industry4-0_cybersecurity/DUP_Industry4-0_cybersecurity.pdf.

9. Industry 4.0 Concept: Background and Overview URL: http://online-journals.org/index.php/i-jim/article/viewFile/7072/4532

10. Klein P. A., Moore G. H. Monitoring Growth Cycles in Market-Oriented Coun- tries: Developing and Using International Economic Indicators. Cambridge, Mass.: Ballinger, 2018. 382 p.

11. Acharya R., Crawford J., Maliszewska M., Renard C. Landscape. Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook / Ed. J. Chauffour, J. Maur. Wash.: World Bank, 2019. P. 38.

12. Lipsey R. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. *Economica*. 1957. Vol. 24, N 93. P. 40.

13. Reinhart C. M., Rogoff K. S. Recovery from financial crises: Evidence from 100 episodes. *NBER Working Papers*. 2014. January, N 19823. P. 4.

14. Schiff M., Winters L. Regional Integration and Development. Wash.: World Bank: Oxford University Press, 2019. P. 81.

15. Shibata H. The Theory of Economic Unions: A Comparative Analysis of Cus- toms Unions, Free Trade Areas and Tax Unions. *Fiscal Harmonization in Common Markets* / Ed. C.S. Shoup. N.Y.: Columbia University Press, 1967. Vol. 1: Theory. P. 145–264.

16. Statement of the NBER Business Cycle Dating Committee on the Determination of the Dates of Turning Points in the U.S. Economy. URL: http://www.nber.org/cycles/general_statement.html

17. Stock J. H., Watson M. W. Business Cycles, Indicators and Forecasting. – Chicago; L.: The University of Chicago Press, 2019. – 120 p.

18. The Fourth Industrial Revolution. URL: https://www.sogeti.de/ globalassets/global/special/sogeti-things3en.pdf

19. The joint harmonised EU programme of business and consumer surveys. Brussels: European Union, 2014. P. 26–49.

20. The NBER's Business Cycle Dating Procedure: Frequently Asked Questions. URL: http://www.nber.org/cycles/recessions_faq.html

21. The waves of the technological innovations of the modern age and the present crisis as the end of the wave of the informational technological revolution. URL: https://www.sav.sk/journals/uploads/04121424SPS_1_2009_%20D%20Smihula.pdf

22. The Equity Home Bias Puzzle. URL: http://marketrealist.com/2016/08/equity-home-bias-puzzle/

23. The Evolution of Non-Tariff Measures and their Diverse Effects on Trade / Ghodsi M., Grübler J., Reiter O., Stehrer R. Research Reports. 419. The Vienna Institute for International Economic Studies. URL: https://ideas.repec.org/p/wii/rpaper/rr419.html

24. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018

25. Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm

26. Tichy G. Konjunktur. Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose. Berlin: Springer, 1994. S. 20.

27. World Trade Report 2019. Geneva: World Trade Organisation, 2020. P. 62.

28. Zarnowitz V. Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting. Chicago; L.: The University of Chicago Press, 1992. 610 p.

29. Рубцова М. Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: Навчальний посібник. Київ: «ВАДЕКС», 2017. 360 с.

ДОПОМІЖНА

1. Allee Todd, Lugg Andrew. Who wrote the rules for the Trans-Pacific Partnership? / Department of Government and Politics, University of Maryland College Park, MD, USA. URL: http://journals.sagepub.com/

2. American Recovery and Reinvestment Act: Buy American. International Association of Machinists and Aerospace. URL: http://www.goiam.org/index.php/territories/eastern/latest-

updates/2724-american-recovery-and-reinvestment-act-buy-american.

3. Bazaluk O., Yatsenko O., Reznikova N., Bibla I., Karasova N., Nitsenko V. International integration processes influence on welfare of country // Journal of Business Economics and Management. — 2022. — Vol. 23, № 2. — P. 382-398. — DOI: 10.3846/jbem.2022.16228

4. Bulatova O., Reznikova N., Karp V., Panchenko V. Transformation of investment banking and financial intermediation in the era of Bigtech [Трансформація інвестиційного банкінгу та фінансового посередництва в епоху Бігтеху]. Стратегія економічного розвитку України. 58. 2026. 122-138. https://sedu.kneu.edu.ua/issue/view/sedu_58_2026/sedu_58_2026

5. Chinese animal feed industry can absorb impact of US soybean tariff, says New Hope chief. South China Morning Post. 09 April, 2018. URL: http://www.scmp.com/business/global-economy/article/2140951/ chineseanimal-feed-industry-can-absorb-impact-us-soybean

6. Chugaiev O., Reznikova N., Panchenko V. Healthflation: healthcare sectors hostage to macroeconomic instability and cost of living crisis. Actual Problems of International Relations. Vol. 1 No. 164. 2025. С. 143-157. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2025.164.1.143-157 doi/abs/10.1177/2053168016658919

7. Climate policy as a tool of development containment: greenwashing and taxonomic fragmentation in a game-theoretic perspective [Кліматична політика як інструмент стримування розвитку: грінвошинг і таксономічна фрагментація у теоретико-

ігровій перспективі]. Economic scope, 213. 515-522. https://doi.org/10.30838/EP.213.515-522

8. Dow, Roger (2020), State of the travel industry. URL: https://www.ustravel.org/sites/default/files/media_root/document/State%20of%20the%20Travel%20Industry%202020%20Remarks_Roger%20Dow1.docx.pdf

9. Eastern Europe Consensus Forecasts. Digest of Economic Forecasts. 2018, August.

10. Evenett S., Fritz J. The Tide Turns? Trade, Protectionism, and Slowing Global Growth. The 18th Global Trade Alert Report. 2015. URL: http://www.globaltradealert.org/gta-analysis/tide-turns-trade-protectionism-and-slowing-global-growth.

11. Export restrictions. Part II. Chapter 3 Quantitative Restrictions. URL: http://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2011WTO/2-3-2ExportRestriction.pdf.

12. Fact Sheet: Investor-State Dispute Settlement (ISDS) / Office of the United States Trade Representative. URL: https://ustr.gov/about-us/policyoffices/press-office/fact-sheets/2015/march/investor-state-dispute-settlementisds

13. Fact Sheet: U.S. Global Development Policy. White House: Barack Obama September 22. 2010. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2010/09/22/fact-sheet-us-global-development-policy.

14. Factors Shaping the Future of World Trade. World Trade Organization. World Trade Report 2013. Geneva: WTO, 2013.

15. Faux Jeff. U.S. Trade Policy – Time to Start Over / Economic Policy Institute. Washington. 2016, November 30. URL: http://www.epi.org/publication/u-strade-policy-time-to-start-over

16. Gillespie Patrick, Horowitz Julia. US proposes tariffs on 1,300 Chinese goods. CNNMoney. April 3, 2018. URL: http://money.cnn.com/ 2018/04/03/news/economy/us-tariffs-china/index.html?iid=EL.

17. I. Matyushenko, K. Trofimchenko, V. Ryeznikov, O. Prokopenko, S. Hlibko, and Y. Krykhtina (2022). Innovation and investment mechanism for ensuring the technological competitiveness of Ukraine in the digital economy // Journal of Global Business and Technology, Volume 18, Number 2, Fall 2022., p.1-34

18. Igor Matyushenko, Serhii Hlibko, Olha Prokopenko, Valeriy Ryeznikov, Olena Khanova. Assessment of Innovation Cooperation of Ukraine and Scandinavian Countries in Terms of the New Industrial Revolution // Studies of Applied Economics Volume 39-6, July 2021.

19. Ihor Matyushenko, Valery Reznikov, Olga Tofaniuk, Alona Zinchuk. Approach to determining the science and innovation funding impact on the socio-economic development of the EU countries and Ukraine // Proceedings of the 38-th International Business Information Management Association (IBIMA), ISBN: 978-0-9998551-7-1, 3-4 Novemer 2021, Seville, Spain, p.1929-1942.

20. Immediate Notification under Article 12.5 of the Agreement on Safeguards to the Council for Trade in Goods of Proposed Suspension of Concessions and other Obligations Referred to in

Article 8.2 of the Agreement on Safeguards. China. G/L/1218. 3 April 2018. P. 1–5. URL: https://docs.wto.org

21. Investor-State Dispute Settlement: Review of Developments in 2014. Periodic Report by the UNCTAD Secretariat. IIA Issues Note. May 2015. № 2. URL: http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/ UNCTAD_WEB_DIAE_PCB_2015_%202%20IIA%20ISSUES%20NOTES% 2013MAY%20.pdf.

22. Karp V., Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Agri-food marketing as a driver of food system transformation: strategic imperatives of sustainability and social responsibility [Агро-продовольчий маркетинг як чинник трансформації продовольчої системи: стратегічні імперативи сталості та соціальної відповідальності]. Інвестиції: практика і досвід, 2025. №22 (листопад). 16-24. URL: https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/8032/8164

23. Karp V., Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Integration of fiscal and investment imperatives in cognitive–rational food marketing: toward sustainable competitiveness [Інтеграція фіскальних та інвестиційних імперативів у когнітивно-раціональному продовольчому маркетингу: до сталого підвищення конкурентоспроможності]. Ефективна економіка. 2025, №11. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.11.17%20

24. Kopiika, V., Reznikova, N., Medvedieva, M., & Grydasova, G. (2025). The Political Economy of Choice. The Misery Index to assess Macroeconomic Policy and Economic Growth. World

Economics, vol. 26(1), 95-122. https://ideas.repec.org/a/wej/wldecn/942.html

25. Kudlaenko S., Yatsenko O., Lunova T., Iatsenko O., Sharuk T., Dendeberia D. (2025). Strategic management and improvement of national export support and promotion systems to ensure sustainable development. Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice, 4(63), 280–295.

26. Maistro S., Ryeznikov V. Features of formation and realization of the state energy policy in the conditions of European integration of Ukraine. International Journal Of Public Administration In Socio-Economic Sphere: National University of Civil Defence of Ukraine & Wyzsza Szkola Stosunkow Miedzynarodovych i Komunikacji Spolecznej w Chelmie. Volume 1/2020. – Kharkiv, Chelm. – 2020. – С. 39-47

27. Matyushenko I., Azarenkova O., Khanova O., Reznikov V., Prasol O. Assessment of innovation cooperation of Ukraine and Scandinavian countries in terms of the new industrial revolution / Contemporary Issues in Economy. Abstract Book edited by A.P. Balcerzak, I. Pietryka // 10th International Conference on Applied Economics (Torun, Poland, 27-28 June 2019). Pp. 178–179. DOI: 10.24136/eep.abs.2019.2, URL: http://economic-research.pl/Books/index.php/eep/catalog/book/39

28. Matyushenko I., Reznikov V., Tofaniuk O., Gavrilova A. Economic security of the EU and Ukraine in terms of their association // Proceedings of 37th IBIMA Conference "Innovation Management and information Technology impact on Global Economy in the Era of Pandemic" / Ed. Khalid S. Soliman (30-31 May 2021 Cordoba,

Spain). P. 5346 – 5357. (ISBN: 978-0-9998551-6-4, Published in the USA).

29. Matyushenko, I., Reznikov, V., Pozdniakova, A., Tofaniuk, O. Implementation Of a Smart Sustainable City Concept in Ukraine at An Example of Kharkiv City. Information Security and Information Technology Application. Proceedings of 2021 2nd International Conference on Internet and E-Business ICIEB 2021 (Virtual Conference June 09 – June 11), (2021 ISBN: 978-1-4503-9021-7), p. 30-35

30. Miles I., Saritas O., Sokolov A. Foresight for science, technology and innovation. Technology Analysis & Strategic Management. 2016. Vol. 28, № 6. C. 647–666.

31. Olena Zhykhor, Valeriy Ryeznikov, Olena Iafinovych, Nataliia Pohribna, and Nataliia Miedviedkova. Project Management in Universities Under the Global Pandemic: A Focus on Finance / Integrated Computer Technologies in Mechanical Engineering – 2020 edited by Mykola Nechyporuk, Vladimir Pavlikov, Dmitriy Kritskiy // Synergetic Engineering. p. 667-679.

32. Osaulenko O., Yatsenko O., Reznikova N., Rusak D., Nitsenko V. (2020). The productive capacity of countries through the prism of sustainable development goals: challenges to international economic security and to competitiveness. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. Vol 2, No 33. P. 492-499. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207214 / URL: https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3011

33. Ostapenko R., Hrynyk O., Yatsenko O., Lyskova L., Radchenko O., Horokh O. (2026). The impact of global digital

transformation of business processes on the economic efficiency of enterprises. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu, 2026, № 2. P. 176-186.

34. Panchenko V., Reznikova N., Grod M., Vitchenko S. The Arctic as a space for the formation of a new infrastructural economy [Арктика як простір формування нової інфраструктурної економіки]. Economic space. 2025, № 11. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.207.48-56

35. Panchenko V., Reznikova N., Karp V., Grod M. Food security as a political and methodological challenge: the integration of rational frameworks and cognitive interaction in shaping food policy [Продовольча безпека як політична проблема і методологічний виклик: інтеграція раціональної конструкції і когнітивної взаємодії при розробці продовольчої політики]. Інвестиції: практика і досвід. 2025. №21. 44-51. DOI: 10.32702/2306-6814.2025.21.44
https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/7940/8071

36. Panchenko V., Reznikova N., Podolchuk D., Vitchenko S. Business model transformation in the contextof geo-economic fragmentation: a differentiated landscape of competitive positions [Трансформація бізнес-моделей в умовах геоекономічної фрагментації: диференційований ландшафт конкурентних позицій]. Інвестиції: практика та досвід. №8. С. 238-246. DOI: 10.32702/2306-6814.2026.8.238
https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/issue/view/287/219

37. Panchenko V., Reznikova N., Grod M. (2025). Global infrastructure at the point of structural decoupling: how fragmentation and renationalization redefine geoeconomic competition [Глобальна інфраструктура в умовах структурного декаплінгу: як фрагментація та ренаціоналізація переосмислюють геоекономічну конкуренцію]. Actual Problems of International Relations. Vol. 1 No. 165 (2025). 144-155. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2025.165.1.144-155

38. Panchenko V., Reznikova N., Karp V., Vitchenko S. The Arctic region in the system of international economic development: subregional analysis of maritime infrastructure and resource extraction in the context of economic security challenges [Арктичний регіон у системі міжнародного економічного розвитку: субрегіональний аналіз морської інфраструктури та видобутку ресурсів у контексті викликів економічній безпеці]. Economic space. 2025, № 208. 3-10. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.208.3-10

39. Panchenko, V., Reznikova, N., Grod., M. (2025). Global Competition and the Policy of Development Restraint: Regulatory-Institutional Dimensions of Strategic Rivalry. International Economic Policy, 43(2). 7-41. https://doi.org/10.33111/iep.eng.2025.43.01

40. Prashad V. The Rise of the Global South // Monthly Review. – 2020. – Vol. 72, No. 3. – P. 45–58.

41. Ptashchenko O., Reznikova N., Kotsur A., Kyrylenko S. and Grod M. "Implementation of International Marketing Tools in the Field of High Technologies," 2025 15th International Conference on

Advanced Computer Information Technologies (ACIT), Sibenik, Croatia, 2025, pp. 340-343, doi: 10.1109/ACIT65614.2025.11185732. 0https://ieeexplore.ieee.org/document/11185732

42. Reznikova N., Panchenko V. G., Bulatova O. V. The policy of economic nationalism: from origins to new variations of economic patriotism. Baltic journal of economic studies. 2018. Vol. 4. P. 274–281.

43. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 21. С. 23–26.

44. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 7. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/ view/163

45. Reznikova N. V., Vidyakina M. Developing countries as actors of neo-dependency: the role of foreign direct investment in the global dominance. Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles. Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016. P. 76–81.

46. Reznikova N., Panchenko V., Grod M. Digital Agents as Functional Equivalents of Economic Actors: The Decoupling of Demographics and Economic Growth. [Цифрові агенти як функціональний еквівалент економічного суб'єкта: розрив зв'язку між демографією та економічним зростанням]. Актуальні проблеми міжнародних відносин, Vol. 1, No.166, 2026. 147-163. DOI: https://doi.org/10.17721/apmv.2026.166.1.147-163

47. Reznikova N., Panchenko V., Husarova K., Hrytsenko Y. (2026).

48. Reznikova N., Panchenko V., Vitchenko S. From fragmentation to mosaic integration: the infrastructure economy of the Arctic in the context of post-universalist globalization [Від фрагментації до мозаїчної інтеграції: інфраструктурна економіка Арктики в умовах постуніверсалістської глобалізації]. Economic space. 2025, № 10. 279-289. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.206.279-286

49. Reznikova, N., Bulatova, O., Krykun, V., Shepel, O., & Grydasova, G. (2025). In search of strategic resources to ensuring technological sovereignty: threats and challenges to recovery in the conditions of intensified conflicts. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, 3(17), 193-203. URL: https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/535

50. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. (2026). Climate imperative as a legitimizing framework of structural domination: green regulatory frameworks of coercive modernization [Кліматичний імператив структурного домінування: зелені регуляторні рамки примусової модернізації]. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, 2(20), 121-132. https://doi.org/10.32750/2026-0210

51. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. Erosion of climate multilateralism: from a universal regime to a localized regulatory logic [Ерозія кліматичного мультилатералізму: від універсального режиму до локалізованої

регуляторної логіки]. Економічний простір, 212. 2026. 184-192. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.212.184-192

52. Reznikova, N., Panchenko. V., Husarova, K., Hrytsenko, Y. Greening of value chains and climate-technological decoupling: the architecture of a new international division of labour through green artificial competitive advantages [Озеленення ланцюгів вартості і кліматично-технологічний декаплінг: зелені штучні конкурентні переваги як принцип формування нового міжнародного поділу праці]. Ефективна економіка, 5. 2026. DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.5.22

53. Richter F. The Age of Tech. Statista. 2016. URL: https://www.statista.com/chart/5403/most-valuable-companies-2006-vs-2016/.

54. Robertson R., Knondker H. Discourses of globalization: Preliminary conciderations. International sociology. 1999. Vol. 13. № 1. P. 25–40. URL: http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/026858098013001004

55. Rose A. K., Wieladek T. Financial Protectionism? First Evidence. The journal of finance. 2014. October. vol. LXIX, no 5.

56. Rosen D. H., Hanemann T. New Realities in the US-China Investment Relationship. April 2014. URL: https://www.uschamber.com/sites/default/files/documents/files/RHG_New%20Realities_29April2014.pdf

57. Roubini N., Backus D. MBA Lectures in Macroeconomics. URL: http://aviation.itu.edu.tr/%5Cimg%5Caviation%5Cdatafiles/Lecture

%20Notes/Aviation%20Economics%20and%20Financial%20Analysis%2020152016/Readings/Module%2015/Nouriel%20Roubini%20and%20David%20Backus%20Macroeconomics%20for%20MBAs.pdf.

58. Ryeznikov V. Formation and realization of the state policy in the European integration sphere of Ukraine as an essential component of ensuring national security // East Journal of Security Studies, № 4(1), p. 150-160. URL: https://ejss.nuczu.edu.ua/index.php/ejss/article/view/17

59. Ryeznikov V. Єврорегіональне співробітництво, як механізм формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Науковий журнал «East Journal of Security Studies», Vol. 3 (1/2018) - URL: http://repositsc.nuczu.edu.ua/ bitstream/ 123456789/9402/3/ ryeznikov.pdf.

60. Ryeznikov V., Ganzha D. Development of Ukrainian «soft power» // Європейська дипломатія у XXI столітті: матеріали науково-практичного круглого столу (21 грудня 2018 року). Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2019. – с.130-132

61. Ryeznikov V., Maiboroda O., Nikitina K. Current trends in the introduction of Green Logistics p.198 -202 // The XXI International Scientific and Practical Conference «Actual priorities of modern science, education and practice», May 31 – 03 June, 2022, Paris, France. 873 p.

62. Ryeznikov V., Migunov P. The United nations reform: the perspectives and the modern challenges // Норвезько-українська конференція, присвячена діяльності Ф. Нансена в Україні у 1921–1922 роках: матеріали міжнародної науково-практичної

конференції (11 жовтня 2019 року, м. Харків). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. – с. 199-202.

63. Ryeznikov V., Terebylo V. The Evolution of the Mechanisms of the EU Regional Policy // Стратегічні напрями зовнішньої політики Європейського Союзу: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (11 квітня 2019 року, м. Харків). – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2019. – с. 299-302

64. Shlapak, A.; Yatsenko, O.; Tananaiko, T.; Lyskova, L. Institutional provision of tariff and non-tariff regulation of cross-border trade. Economics. Ecology. Socium, 2023, 7, 1-23.

65. Simionescu M. The relation between economic growth and foreign direct. Zb. rad. Ekon. fak. Rij. 2016. vol. 34. no. 1. P. 187–213.

66. Simon L. The Problem of Subsidies as a Means of Protectionism: Lessons from the WTO EC-Aircraft Case. Melbourne journal of International Law. 2011. 12 (2). P. 1–28.

67. Sinclair P., Vines D. Do Fewer, Larger Trade Blocs Imply Greater Protection? The Good News and the Bad News About Regional Trading Blocs. Regional Trading Blocs in the World Economic System. URL: http://bookstore.piie.com/book-store/72.html

68. Singham S. A. Abbott A. F. Enhancing Welfare by Attacking Anticompetitive Market Distortions. Revue Concurrences, November 2011. No. 4–2011.

69. Singham S. A. Freeing the Global Market: How to Boost the Economy by Curbing Regulatory Distortions. Working Paper, Council on Foreign Relations. October 2012.

70. Singham S., Rangan S., Bradley R., Kiniry M. A. Anti-Competitive Market Distortions and Their Impact. URL: https://lif.blob.core.windows.net/lif/docs/default-source/publications/anti-competitive-market-distortions-and-their-impact---india-case-study-may-2016-pdf.pdf?sfvrsn=2

71. Skydan O., Yatsenko O. The institutional bases of formation of competitive relations in beekeeping. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development: Proceedings of International Scientific Conference 23 (4) / Lithuanian University of Agriculture, Faculty of Economics and Management. – Kaunas, 2010. – P. 118 – 125

72. Stewart T. P., Drake E. J. Buy America: Key to America´s Economic Recovery. Alliance for American Manufacturing. http://www.americanmanufacturing.org/wordpress/wpcontent/uploads/2009/02/buyamericalawsreportr.pdf.

73. Stiglitz J. Globalisation and its Discontents. New York: WW Norton. 2002.

74. Still not Loving ISDS: 10 Reasons to Oppose Investors' Super-Rights in EU Trade Deals / Corporate Europe Observatory. April 16, 2014. URL: https://corporateeurope.org/international-trade/2014/04/still-not-loving-isds-10-reasons-oppose-investors-super-rights-eu-trade

75. Strategy for Denmark's digital growth. URL: https://eng.em.dk/media/10554/digital-strategy-fact-sheet.pdf

76. Strupczewski J. Analysis: G20 promises unlikely to end devaluation debate. Reuters. 16.02.2013. URL:

http://www.reuters.com/article/2013/02/16/us-g20-devaluationid USBRE91F0 5S2 0130216

77. Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Juie 2013. URL: https://piie.com/publications/wp/wp13-6.pdf

78. Sugawara N. From Volatility to Stability in Expenditure: Stabilization Funds in Resource-Rich Countries. IMF Working Paper. 2014. №43. С. 32-40. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1443.pdf.

79. Suranovic S. M. International finance theory and policy. The International Economics Study Center. 25 January 2006. URL: http://internationalecon.com/Finance/Fch30/F30-6.php.

80. Surveillance Guidelines: Landmark Framework for IMF Surveillance. IMF Survey Online 21 June 2007. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/ 2007/POL0621B.htm.

81. Tananaiko, T.; Yatsenko, O.; Osypova, O.; Nitsenko, V.; Balezentis, T.; Streimikiene, D. Economic rationale for manifestations of asymmetry in the global trading system. Sustainability. 2023, 15, 5316.

82. The battle of Smoot-Hawley // The Economist. 2009. URL: http://www.economist.com/businessfinance/displaystory.cfm?story _id=12798595.

83. The Causal Effects of an Industrial Policy / C. Criscuolo, R. Martin, H. Overman, J. Van Reenen. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/ 10419/58457/1/715371355.pdf

84. The Economic Impact of Cybercrime – No Slowing Down: Executive Summary. Santa Clara: McAfee, LLC., 2018. 4 p.

85. The economics and political economy of international trade cooperation. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr07-2b_e.pdf

86. Trump executive order pulls out of TPP trade deal. BBC News. 24 January 2017. URL: http://www.bbc.com/news/world–us-canada-38721056

87. Tsybuliak A. Environmental constraintsas a new factor of internationalcompetitiveness and structuralpower in the global economy [Екологічні обмеження як новий фактор міжнародної конкурентоспроможності і структурної влади у глобальній економіці]. Агросвіт, 9, 2026. 26-34. URL: https://nayka.com.ua/index.php/agrosvit/article/view/10161/10308 DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.26

88. Tsybuliak A. Global trade as a mechanism for global redistribution of environmental pressure: risks of building a new spatial economy of environmental load [Глобальна торгівля як механізм глобального перерозподілу екологічного тиску: ризики побудови нової просторової економіки екологічного навантаження]. Інвестиції: практика та досвід, 10. 2026. 11-17. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.10.11 https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/10396/10540

89. Tsybuliak A. Global trade under planetary constraints:reconsidering the "pollution haven"and "pollution halo"

effects [Глобальна торгівля в умовах планетарних обмежень: переосмислення ефектів "забруднювального притулку" і "забруднювального ореолу"]. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 15-22. DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.15

90. Tsygankova T., Yatsenko O., Obolenska T., Gordieieva T., Osadchuk V. (2023). Influence of industry 4.0 on strategies of companies entering the global market of data integration services. Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu. 2023, (2): 141 – 148.

91. Tucker Todd. Inside the Black Box: Collegial Patterns on Investment Tribunals. J Int. Disp. Settlement. 2016. Vol. 7. No. 1. P. 183–204. URL:

92. Ya Qin Julia. "WTO-Plus" Obligations and Their Implications for the World Trade Organization Legal System. Journal of World Trade. 2003. № 37(3). P. 483–522. URL: http://www.worldtradelaw.net/articles/qinwtoplus.pdf

93. Yatsenko O., Nitsenko V., Abbas M., Tananaiko T. (2018) The impact of global risks on the world trade and economic environment. Financial and credit activity: problems of theory and practice. (27), P. 435-444. DOI: https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i27.154279. URL: http://fkd.org.ua/article/view/154279

94. Zhykhor, O., Ryeznikov, V., Pohribna, N., Delas, V. (2022). Digital Finance and Fintech Applications in Ukraine: Current Status and Development Prospects. In: Nechyporuk, M., Pavlikov, V., Kritskiy, D. (eds) // Integrated Computer Technologies in Mechanical Engineering - 2021. ICTM 2021. Lecture Notes in Networks and Systems, vol 367. Springer, Cham.

95. Булгакова О.О., Рєзніков В.В. Формування світового ринку інновацій та виокремлення його головних особливостей: досвід Швейцарської конфедерації для України. Матеріали XVIII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин». 21 квітня 2023 року, місто Харків, Україна. С.25-28.

96. Буркова Л.А., Шепелюк В.А. Управління фінансовими та податковими ризиками в бізнесі задля досягнення сталого розвитку. Ефективна економіка. 2023. №4.

97. Венгер В. В., Осипов В. М. Внутрішній ринок як фактор розвитку металургійної галузі України. Економіка і прогнозування. 2017. № 3. С. 69–84. С. 71.

98. Венгер В. В., Точилін В. О. Конкуренція та конкуренти на регіональних ринках чорних металів. Економіка і прогнозування. 2013. № 1. С. 81–96. С.84.

99. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. Гриценка А. К. : НАН України, 2018. 524 с.

100. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. чл.-кор. Гриценка А.А. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Електрон. дані. – К., 2018. – 534 с.

101. Віткін Л. Світовий досвід та стратегія розвитку систем технічного регулювання. Стандартизація, сертифікація, якість. 2013. № 4. С. 3–11.

102.Віткін Л. Сучасна система технічного регулювання : теорія і практика: монографія. Київ: Ун-т екон. та права «КРОК», 2011. 494 с.

103.Волошина О. А. Теоретичні аспекти визначення та сутності економічного розвитку підприємства. Економіка і суспільство. 2018. № 15. С. 237–242.

104.Гарасим Ю. Аналіз національної системи стандартизації і сертифікації у контексті Угоди про асоціацію України та ЄС. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3 (80). С. 58–66.

105.Гругель Ж. Регіоналізм на Півночі та Півдні: державні стратегії та глобалізація : монографія / Ж. Гругель; пер. з англ. – Київ : Центр учб. літ., 2019. – 312 с.

106.Десятнюк О., Крисоватий А., Птащенко О. (2023) Digital inclusion: financial and marketing aspects. Журнал стратегічних економічних досліджень, № 3(14), 2023. - С. 93-102. https://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2023/08/3-2023-10.pdf. DOI: 10.30857/2786-5398.2023.3.10

107.Іванов Л., Янушкевич Д. Технічні бар'єри у міжнародній торгівлі. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2016. № 2. С. 15–30.

108.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. From financially diversified corporate groups to digital ecosystems: the emergence of the Conglomerate 3.0 model [Від фінансово диверсифікованих корпоративних груп до цифрових екосистем: становлення моделі Конгломерат 3.0]. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 41-50. Doi: DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.41

109.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. Industries of the future as a factor in thetransformation of international businessand global value chains [Галузі майбутнього як фактор трансформації міжнародного бізнесу і глобальних ланцюгів вартості]. Агросвіт, 8. 2026. 85-94. Doi: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2026.8.85

110.Карп В., Резнікова Н., Шворак Л., Подольчук Д. New business models in the digital economy: modern architectures of value creation and competitive advantages [Нові бізнес-моделі в цифровій економіці: сучасні архітектури створення вартості та конкурентних переваг]. Агросвіт, 9. 2026. 117-126. DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.117

111.Крисоватий А. (2018) Четверта промислова революція : зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків [Електронний ресурс] :монографія / А. І. Крисоватий, О. М. Сохацька, І. В. Скавронська [та ін.] ; за наук. ред. А. І. Крисоватого та О. М. Сохацької. - Тернопіль : Осадца Ю. В., 2018. - 480 с.

112. Лазаренко В.Є., Рєзніков В.В. Щодо питання етапів взаємодії економічних систем // тези доповідей науково-практичної конференції з міжнародною участю «Сучасні проблеми реформування економіки в моделі інноваційного розвитку держави» 15 листопада 2011р. – Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011 с.62-64.

113.Литвиненко Н. І. Інституціональні складові соціально-економічного розвитку країни: монографія. Нац. гірн. ун-т. Дн-ськ: НГУ, 2015. 310 с.

114.Логістика : навчальний посібник / за ред. д.е.н., проф. О. В. Пташенко, д.е.н., проф. О. М. Собко, к.е.н., доц. І. А. Крисоватого, к.е.н. С. В. Кириленка. Тернопіль : Університетська думка, 2024. 234 с.

115.Мартін В. The Global South and the Reordering of International Relations // Third World Quarterly. – 2021. – Vol. 42, No. 2. – С. 215–232.

116.Набок І.І. Кон'юнктура світових товарних ринків : підручник / І.І. Набок. – Київ : Центр учбової літератури, 2022. – 256 с.

117.Олійник К., Панченко В. Digital inequality as a systemic phenomenon: mechanisms of digital stratification and opportunity traps [Цифрова нерівність як системний феномен: механізми цифровоїстратифікації і пастки можливостей]. Агросвіт, 9. 2026. 203-211. DOI: 10.32702/2306-6792.2026.9.203

118.Олійник К., Панченко В. Mechanisms of reproducing digital inequality in the conditions of global digital transformations: a stratification and multidimensional approach. Інвестиції: практика та досвід, 9. 2026. 168-174. Doi: DOI: 10.32702/2306-6814.2026.9.168

119.Олійник К., Панченко В. Omniscaler and new technological races: digital inequality in the context of transforming global competition. Економічний простір, 211. 2026. 326-334. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.211.326-334

120.Осауленко О., Крисоватий А., Зварич І., Резнікова Н., Бродовська О., Крисоватий І. Complementary approach to the analysis of countries' participation in global production networks //

Statistical Journal of the IAOS. — 2023. — Vol. 39, No. 3. — P. 649-658. — DOI: 10.3233/SJI-220094.

121. Осташко Т. О., Лір В. Е., Венгер В. В., Олефір В. К., Биконя О. С. Зміна традиційних позицій українського експорту. Економіка і прогнозування. 2017. № 2. С. 57–74. С. 69.

122. Панченко В. Г. Валютний неопротекціонізм як складник монетарного неопротекціонізму. Вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2017. Вип. 27. С. 37–41.

123. Панченко В. Г. Використання нетрадиційної монетарної політики в країнах ЄС як приклад монетарного неопротекціонізму. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 23. С. 16–21.

124. Панченко В. Г. Вплив еволюційний змін у теорії міжнародної торгівлі на економічну політику країн. Економіка і держава. 2017. № 9. С. 52–57. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9_2017/13.pdf

125. Панченко В. Г. Економічний патріотизм в політиці США та ЄС: стимулювальний потенціал неопротекціонізму. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2017. Вип. 14. С. 140–148.

126. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проекції неомеркантилізму. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 18. Ч. 2. С. 139–143.

127.Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 6 (березень). С. 5–12. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/6_2018/3.pdf

128.Панченко В. Г. Контроверсійність наслідків санкцій в міжнародній економічній політиці у процесі еволюції інструментів багатосторонньої дипломатії. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 20. С. 5–9. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/20_2017/3.pdf

129.Панченко В. Г. Критичний аналіз підходів до моніторингу протекціонізму: ідентифікація форм прояву неопротекціонізму в економічній політиці. Економіка і держава. 2018. №3 (березень). С. 22–28. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/3_2018/7.pdf.

130.Панченко В. Г. Національні економічні інтереси як домінанта трансформації змістовного наповнення політики протекціонізму та його еволюційного руху в бік неопротекціонізму. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 7 (квітень). С. 31–37. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2018/8.pdf

131.Панченко В. Г. Проблема підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті політики нового прагматизму: світовий досвід економічної модернізації. Економіка і держава. 2018. № 1 (січень). С. 27–33. URL : http://www.economy.in.ua/pdf/1_2018/7.pdf

132. Панченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення економічної сили та економічних інтересів держави як детермінант її економічної політики (випадок неопротекціонізму). Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 5 (березень). С. 12–19. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/5_2018/5.pdf

133. Панченко В. Г. Фінансовий неопротекціонізм як інструмент реалізації економічних інтересів держави. Бізнес-навігатор. 2017. № 4–1 (43). С. 35–39.

134. Панченко В. Г. Форми прояву неопротекціонізму в політиці економічного патріотизму: аналіз сучасного досвіду розвинених країн в стимулюванні економічного зростання. Інвестиції: практика та досвід. 2018. №4 (лютий). С. 27–32. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/ 4_2018/6.pdf

135. Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Карп В. С. Багатовимірність проблем соціально-економічного розвитку в умовах глобальних викликів: інституційні рамки політики модернізації // Економічний простір. — 2025. — № 199. — С. 86-98. — DOI: 10.30838/EP.199.86-98

136. Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Карп В. С. Міжнародні стратегії зменшення економічних, соціальних і технологічних розривів між країнами: історичні паралелі адаптації моделей стрибкоподібного і наздоганяючого розвитку // Агросвіт. — 2025. — № 7. — С. 4-15. — DOI: 10.32702/2306-6792.2025.7.4

137. Панченко В. Г., Пташенко О. В., Резнікова Н. В., Русак Д. М. Стрибкоподібний і наздоганяючий розвиток як імператив

модернізації та структурної трансформації азійських країн: історичні аспекти реалізації політики стимулювання експорту / Журнал "Агросвіт". 2025. № 6. С. 17–29. URL: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2025.6.17

138.Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації. Міжнародна економічна політика. 2017. № 2(27). С. 95–117.

139.Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова. — Київ : АграрМедіа, 2025. — 471 с. — URL: https://repository.mu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8515/1/panchenko_mizjn_strat_navch_posib_2025.pdf

140.Панченко В. Г., Резнікова Н. В., Русак Д. М., Птащенко О. В. Особливості державної політики стимулювання економічного зростання: характеристика моделей модернізації в латиноамериканських і азійських країнах // Ефективна економіка. — 2025. — № 3.— DOI: 10.32702/2307-2105.2025.3.3

141.Панченко В., Резнікова Н., Іващенко О. Форсайт як інструмент відповідального державного управління і стратегування міжнародної економічної політики в умовах загострення глобальних проблем розвитку. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences. 2023. Вип. 324, № 6. С. 376–384. DOI: 10.31891/2307-5740-2023-324-6-60

142.Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015

143.Пташенко О.В., Шершенюк О.М. (2023) Methodological bases of management of business activity of enterprises in the conditions of globalization. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник наукових праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. − No 1 (30) Харків: ХНАДУ, 2023. 225 с. (С.38-57).

144.Пташенко, О., Сохацька О. (2022) Transport logistics as a tool for increasing the efficiency of the organization. Вісник східноукраїнського національного університету ім. В. *Даля*, вип. 4 (274), 2022, с. 48-52, https://doi.org/10.33216/1998-7927-2022-274-4-48-52. URL: https://journals.snu.edu.ua/index.php/VisnikSNU/issue/view/31

145.Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання. Інвестиції: практика та досвід. № 13 (*липень*). 2016. С. 5–9.

146.Резнікова Н. В. Економічна стійкість у КНР в умовах становлення соціалістичної ринкової економіки із китайською специфікою / розділ в монографії Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: монографія / О.ІШнирков, А.С.Філіпенко, Р.О.Заблоцька та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2025. 261-282. URL: https://surl.li/xzlfwr

147.Резнікова Н. В. Економічні детермінанти конфліктів: теоретико-методологічний підхід. Наукові розробки, передові технології, інновації [збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами ІІІ Міжнародної науково- практичної конференції]. Прага-Будапешт-Київ, К.: НДІСР. 2016.

148. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій. Інвестиції: практика та досвід. № 11 (червень). 2016. С. 5–9.

149. Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності. Інвестиції: практика та досвід. № 15 (серпень). 2016. С. 5–9.

150. Резнікова Н. В. Соціально-економічні аспекти стійкості в умовах загострення ризиків економічній безпеці / розділ в монографії Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: монографія / О.І. Шнирков, А.С.Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2025. 36-53. URL: https://surl.li/xzlfwr

151. Резнікова Н. В. Стратегії інтернаціоналізації в телекомунікаційному секторі: особливості регулювання міжнародної торгівлі. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 9. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

152. Резнікова Н. В. Технологічна залежність країн в умовах транснаціоналізації світового господарства: прояви асиметрій глобального економічного розвитку. Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії: матеріали Міжнародної науково- практичної конференції (м. Дніпро, 23–24 березня 2018 р.). У 2-х частинах. Дніпро: ПДАБА, 2018. Ч. 1. С. 16–20.

153. Резнікова Н. В. Трансформація корпоративних стратегій в телекомунікаційному секторі в умовах лібералізації. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). – №6. 2017. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

154. Резнікова Н. В. Феноменологія неозалежності в умовах економічної глобалізації. Міжнародна економічна політика. 2016. № 1. С.52–73.

155. Резнікова Н. В., Булатова О. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Інновації як драйвер цифрової трансформації світової економіки в умовах техноглобалізму // Інвестиції: практика та досвід. — 2023. — № 12. — С. 5-12. — DOI: 10.32702/2306-6814.2023.12.5

156. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. Вісник Маріупольського державного університету: Серія: Економіка, 2018, ВИП 15. С. 98–105.

157. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. Економіка та держава. № 4, квітень 2016 р. С. 4–8.

158. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Інтеграційні прояви неозалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації. Інвестиції: практика та досвід. № 6. березень 2016 р. С. 7–11.

159. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Неозалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. Економіка та держава. № 2 (лютий). 2016. С. 4–8.

160. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті неозалежності. Інвестиції. № 9. 2017. С. 5–10.

161. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв неозалежності. Інвестиції. № 11 (червень). 2017. С. 5–19.

162. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації. Інвестиції: практика та досвід. № 4 (лютий). 2016. С. 7–12.

163. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних асиметрій. Вісник Одеського національного університету. Економіка. Том 21. Випуск 1. 2016. С. 55–58.

164. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах неозалежності: нові виклики глобальному регулюванню. Інвестиції. № 10 (травень). 2017. С. 5–10.

165. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Розвиток торговельної лібералізації в країнах периферії: перспективи економічної інтеграції Йорданії. Економіка і держава. № 11. 2016.

166.Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Роль монетарної політики в досягненні економічної стабільності: асиметрії трансмісійного механізму. Економіка та держава. № 3 (березень). 2016. С. 7–12.

167.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ідентифікаційні характеристики розвинених країн у мандатах міжнародних організацій: ознаки передової економіки у фокусі дослідження. Економіка та держава. 2020. № 9. С. 17–24.

168.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Ретроспективний аналіз альтернативних підходів до виокремлення розвинених країн: фінансовий, індустріальний, цифровий та інноваційний виміри розвитку. Ефективна економіка. 2020. № 9. – URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8172

169.Резнікова Н. В., Іващенко О. А., Курбала Н. В. Тенденції розвитку малого і середнього бізнесу та його вплив на економічну кон'юнктуру і конкурентоспроможність розвинених країн. Економіка та держава. 2020. № 10. С. 4–14.

170.Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць (електронне видання). № 8. 2016. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516

171.Резнікова Н. В., Русак Д. М., Іващенко О. А. Загрози стійкості глобальних ланцюжків поставок і створення вартості з позицій міжнародної політекономії російсько-української війни

і макроекономічної нестабільності //Економіка та держава. — 2022. — № 6. — DOI: 10.32702/2306-6806.2022.6.10

172.Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Міжнародна економічна політика США і КНР як фактор геополітичної фрагментації світової економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2024. № 9. DOI: 10.32702/2306-6814.2024.9.59

173.Резнікова Н. В., Тарасенко Л. О. Сучасні тренди в міжнародній торгівлі та міжнародному русі капіталів в умовах нових викликів глобальному співробітництву. Ефективна економіка. 2024. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105.2024.4.31

174.Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. Від промислових екосистем до екосистем цифрової економіки: нові бізнес-моделі і моделі конкуренції в умовах цифровізації міжнародної торгівлі товарами і послугами // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». — 2023. — № 2 (316). — С. 332-340. — DOI: 10.31891/2307-5740-2023-316-2-52

175.Резнікова Н., Булатова О., Шепель О., Крикун В, Гридасова Г. (2025). International experience in implementing economic development and recovery strategies: security aspects of sovereignization of policy in the conditions of technological transformations. Інвестиції: практика та досвід, №16. 29-36. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.16.29

176.Резнікова Н., Булатова О., Шепель О., Крикун В,, Гридасова Г. (2025). Economic sovereignty vs foreign aid: challenges for technological development in the context of forming recovery

strategy. Економічний простір, 203. 230-239. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.203.230-239

177.Резнікова Н., Вовк В. Конкуренція в цифрову епоху: стратегічні напрями, джерела та шляхи розвитку // European Scientific Journal of Economic and Financial Innovation. — 2025. — № 2(16). — DOI: 10.32750/2025-0239.

178.Резнікова Н., Вовк В., Птащенко Л. Формування міжнародної конкурентоспроможності ІТ-сектору: стратегічні чинники та кіберризики // Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. — 2025. — 3. — DOI: 10.32750/2025-0139.

179.Резнікова Н., Птащенко О., Птащенко Л. Beyond Industry 4.0 and Competition: Data and Information Technology Markets as a Battlefield for Digital Leadership // Actual Problems of International Relations. — 2025. — № 163. — С. 152-166. — DOI: 10.17721/apmv.2025.163.1.152-166

180. Рєзніков В.В. Безвізовий режим як важливий складник формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2019. Вип. 3 (42). С. 104-110.

181. Рєзніков В.В. Взаємодія економічних систем як каталізатор становлення економічної інтеграції // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н.Каразіна №970, 2011 с. 155-159.

182. Рєзніков В.В. Державна промислова політика в умовах європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. Вип. 2 (45). С. 146-153.

183. Рєзніков В.В. Ефективність державної політики у сфері європейської інтеграції в контексті виконання Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі Україна – ЄС / В.В. Рєзніков // EAST JOURNAL OF SECURITY STUDIES, 2019 №5(2), 189-202. – URL: https://ejss.nuczu.edu.ua/index.php/ejss/article/view/40

184. Рєзніков В.В. Європейська інтеграція України як об'єкт державної політики / В.В. Рєзніков // Державне управління у сфері цивільного захисту: наука, освіта, практика : матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 18–19 березня 2020 р. / за заг. ред. В. П. Садкового. Х. : Вид-во НУЦЗУ, 2020. С. 144-146.

185. Рєзніков В.В. Інституційно-правовий механізм формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції Україні / В.В. Рєзніков // Публічне адміністрування: теорія та практика. Електронний збірник наукових праць ДРІДУ НАДУ при Президентові України. Випуск 2 (22) / 2019 – URL: http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2019-02(22)/14.pdf.

186. Рєзніков В.В. Концептуальні засади стратегії формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Державне

управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Дніпро : ДРІДУ НАДУ, 2020. – Вип. 1 (44). – С. 66-72. URL: https://grani-print.dp.ua/index.php/dridu/article/view/343.

187. Рєзніков В.В. Механізми формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції : теоретико-методологічні засади / С.В. Майстро, В.В. Рєзніков // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. ОРІДУ / [голов. ред. М.М. Іжа]. Вип. 4(80). Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2019. С. 19-23 URL: http://uran.oridu. odessa.ua/ article/view/194097/194269.

188. Рєзніков В.В. Напрями удосконалення механізмів формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», 2020. – Вип. 2(4). – С. 290-299. - URL: https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/nvdu/article/view/71.

189. Рєзніков В.В. Особливості формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції в різних країнах / В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», 2020. Вип. 1(3). С. 153-162. URL: https://nvdu.undicz.org.ua/index.php/ nvdu/article/view/39.

190. Рєзніков В.В. Пріоритетні напрями формування та реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції України в сучасних умовах / В.В. Рєзніков // Державне будівництво. Електронний збірник наукових праць ХарРІ НАДУ

при Президентові України. 2019. № 2. URL: http://db.journal.kharkiv.ua/index.php/db/issue/view/7

191. Рєзніков В.В. Результативність реалізації державної політики у сфері європейської інтеграції в контексті виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС / В.В. Рєзніков // Теорія та практика державного управління: зб. наук. праць. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2020. Вип. 1 (68). 2020. С.240-244.

192. Рєзніков В.В. Сутність та зміст процесу європейської інтеграції України / В.В. Рєзніков // Актуальні проблеми розвитку управлінських систем: досвід, тенденції, перспективи: матеріали науково-практичної конференції, 26 березня 2020 р. / Харківський регіональний інститут державного управління Національної академія державного управління при Президентові України. – URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2020-1/doc/2/2-21.pdf.

193. Рєзніков В.В. Теоретико-методологічні основи державної політики у сфері європейської інтеграції / С.В. Майстро, В.В. Рєзніков // Ефективність державного управління [Текст] : зб. наук. пр. Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Вип. 3(60). Ч.1 / за заг. ред. чл.-кор. НАН України В. С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2019. С. 40 – 51.

194. Рєзніков В.В. Формування й реалізація державної політики у сфері європейської інтеграції України: проблеми та суперечності / В.В. Рєзніков // Державне управління та місцеве

самоврядування: зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2019. Вип. 4 (43). С. 90-96.

195. Рєзніков В.В. Шляхи трансформації державної політики у сфері європейської інтеграції України в умовах глобальних викликів / В.В. Рєзніков // Науковий вісник: державне управління: журнал. – К.: УНДІЦЗ, ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна Академія управління персоналом», 2020. Вип. 3(5). С. 204-215.

196. Рєзніков В.В., Борисенко Ю.Д. Інтеграційні процеси в Латинській Америці // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених 31 березня 2017 року – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2017. – с.394-397.

197. Рєзніков В.В., Бянкіна А.Є. Економічні системи – інтеграційна складова, форми та рівні // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених 25 березня 2016 року – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, – с.231-233.

198. Рєзніков В.В., Гринькова А. Наслідки «Брексіту» для економіки Великої Британії // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XV науково-практичної конференції молодих вчених 3 квітня 2020 року – Х.: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2020. – с.119-123

199. Рєзніков В.В., Купіна В. С. Економічна політика Європейського Союзу (на прикладі країн центру та периферії) // Статистика України. 2018. №3 - с.59-65

200. Рєзніков В.В., Логвиненко Б.Г. Геоекономічна ініціатива «Один пояс та один шлях» як основий інструмент

реалізації міжнародної політики китайської народної республіки // Китайська цивілізація: традиції та сучасність : матеріали XIV міжнародної наукової конференції, 5 листопада 2020 р. – Київ : Видавничий дім «Гельветика», 2020. – с.234-237

201.Русак Д., Резнікова Н., Карп В., Панченко В. Regional features of implementing global business models in the context of digitalization: the technological imperative of modern integration processes [Регіональні особливості реалізації глобальних бізнес-моделей в умовах цифровізації: технологічний імператив сучасних інтеграційних процесів]. Агросвіт, 10. 2026. 97-106. Doi: https://doi.org/10.32702/2306-6792.2026.10.97

202.Русак Д., Резнікова Н., Карп В., Панченко В. New business models in the context of fragmentation of the global economy: institutional adaptation to disintegration processes [Нові бізнес-моделі в умовах фрагментації глобальної економіки: інституційна адаптація до дезінтеграційних процесів]. Інвестиції: практика та досвід, 10. 2026. 38-46. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.10.38 Doi: https://www.nayka.com.ua/index.php/investplan/article/view/10400/10544

203.Смєсова В. Л. Відтворення економічних інтересів як нелінійна динамічна система. Проблеми економіки. 2017. № 4. С. 336–343.

204.Смєсова В.Л. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг : монографія / В.Л. Смєсова. – Дніпро : НТУ «Дніпровська політехніка», 2022. – 212 с.

205. Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та нової промислової революції : колективна монографія / за ред. І.Ю. Матюшенка. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2023. – 328 с.

206. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2019. 350 с. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/ 310.pdf.

207. Технічне регулювання / Міністерство економічного розвитку та торгівлі України. URL: http://me.gov.ua/Tags/ DocumentsByTag?lang=ukUA&tag=TekhnichneReguliuvannia

208. Угода про технічні бар'єри у торгівлі / офіц. сайт Верховної Ради України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_008

ПЕРЕЛІК РЕСУРСІВ, ЩО МІСТЯТЬ СТАТИСТИЧНУ ТА ДОВІДНИКОВУ ІНФОРМАЦІЮ

1. "World Trade Statistics 2024". WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

2. 80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations, UNCTAD report says/ United National Conference on Trade and Development. URL: http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113

3. AMECO database. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/indicators-statistics/economic-databases/macro-economic-database-ameco/ameco-database_en#database

4. Analytical index of the GATT. ARTICLE XXI – SECURITY EXCEPTIONS. GATT/CP.3/38,9. URL: http://www.wto.org/english/res_e/ booksp_e/gatt_ai_e/art21_e.pdf

5. Annual Report. European Central Bank. 2019. URL: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2019en.pdf

6. Beyond Cost: Country Readiness for the Future of Manufacturing and Supply Chains 2024. URL: https://reports.weforum.org/docs/WEF_Beyond_Cost_2024.pdf

7. Broken Promises: A G-20 Summit Report by Global Trade Alert. URL: https://www.globaltradealert.org/reports/download/38

8. Country Risk Information. Офіційний сайт AM Best Rating Services. URL: http://www3.ambest.com/ratings/cr/crisk.aspx

9. COVID-19 Travel Industry Research. U.S. Travel Association, 2020. URL: https://www.ustravel.org/toolkit/covid-19-travel-industry-research

10. COVID-19: Resources for Airlines & Air Transport Professionals. IATA, 2020. URL: https://www.iata.org/en/programs/covid-19-resources-guidelines/

11. COVID-19: Statements, facts and figures. ACIE, 2020. URL: https://www.aci-europe.org/industry-topics/covid-19.html

12. Ease of doing business index. *The World Ban*k. URL: http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ

13. EFSA. Horizon Scanning Report 2025. Parma : European Food Safety Authority, 2025. 56 c.

14. Euromoney learning solutions. URL: http://www.euromoney.com/

15. European Commission. Annual Report on European SMEs 2024/2025 URL: https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC142263

16. European Commission. Horizon Europe Strategic Plan 2025–2027. Brussels : Publications Office of the EU, 2024. 78 c.

17. European Commission. Strategic Foresight Report 2025: Resilience 2.0. URL: https://ec.europa.eu/info/foresight

18. European Union Industrial Confidence Indicator. URL: https://www.mql5.com/en/economic-calendar/european-union/industrial-confidence-indicator

19. Eurostat. Statistics explained. Glossary:Economic sentiment indicator (ESI). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-

explained/index.php/
Glossary:Economic_sentiment_indicator_(ESI)

20. Eurostat. Statistics explained. Statistics 4 beginners. URL: https://www.mql5.com/en/economic-calendar/european-union/business-climate-indicator

21. Eurostat. Statistics explained: Short-term business statistics and the economic sentiment indicator. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Short-term_business_statistics_and_the_economic_sentiment_indicator#Services

22. Eurostat. Your key to European Statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database?node_code=teibs010

23. EXIM Competitive Report 2017. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/508%20compliant%20version_EXIM%20Bank%20Competitiveness%20Report_June%202017.pdf

24. EXIM Competitive Report 2018. URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/competitiveness_reports/2018/EXIM-Competitiveness-Report_June2018.pdf

25. Export Credit Agencies. ECA Finance. URL: https://www.tradefinanceglobal.com/export-finance/export-credit-agencies-eca/

26. External debt sustainability and development. UNCTAD. 2016. URL: http://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/a71d276_en.pdf
.

27. FAR Horizon Project. Forward-looking analysis of grand societal challenges. URL: https://www.farhorizon.eu

28. Forbes Global 2000. URL: https://www.forbes.com/ global2000/#301cb506335d

29. Fortune Global 500. URL: https://fortune.com/global500/2019/

30. Futures4Europe. European Foresight Platform. URL: https://www.futures4europe.eu

31. GDP growth. *The World Bank*. URL: http://data.worldbank.org/ indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG

32. GDP per capita. *The World Bank.* URL: http://data.worldbank.org/ indicator/NY.GDP.PCAP.CD

33. Global Trade Outlook and Statistics - Update: October 2024. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/stat_10oct24_e.pdf

34. Global Travel: Data, Models, and Intelligence, Tourism Economics, 2020. URL: https://www.tourismeconomics.com/

35. IMD World Competitiveness Center. URL: https://www.imd.org/ wcc/world-competitiveness-center/

36. IMD World Competitiveness Online. URL: https://worldcompetitiveness.imd.org/Copyright?returnUrl=%2F

37. IMD. Real learning. Real Impact. URL: https://www.imd.org/research-knowledge/#/

38. INE. Instituto Nacional de Estadística. National Statistics Institute. Spanish Statistical Office. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

39. Intarnational monetary fund. URL: https://www.imf.org/external/index.htm

40. Istat. Istituto Nazionale diStatistica. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

41. KOF Swiss Economic Institute. URL: http://globalization.kof.ethz.ch/

42. Long-term unemployment. *The World Bank*. URL: http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.LTRM.ZS

43. Manufacturing, value added (current US$) // World Bank Data. — URL: https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.CD

44. Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan). Cabinet Decision on the 2025 White Papers on Small and Medium Enterprises and Small Enterprises. URL: https://www.meti.go.jp/english/press/2025/0425_001.html

45. Ministry of Economy, Trade and Industry (Japan). Statistics Portal. URL: https://www.meti.go.jp/english/statistics/index.html

46. OECD Guidance on Sovereign Wealth Funds. URL: http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdguidanceonsovereign wealth funds.htm

47. Office for National Statistics. URL: https://www.ons.gov.uk/

48. Office of Advocacy, U.S. Small Business Administration. New Advocacy Report Shows the Number of Small Businesses in the U.S. Exceeds 36 Million URL: https://advocacy.sba.gov/2025/06/30/new-advocacy-report-shows-the-number-of-small-businesses-in-the-u-s-exceeds-36-million/

49. Official website International Monetary Fund. URL:

http://www.imf.org/.

50. Official website Joint External Debt Hub. URL: http://www.jedh.org/.

51. Official website UNSTATS. URL: http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/default.asp

52. Official website World Bank. URL: http://www.worldbank.org/

53. SESTI Project. Scanning for Emerging Science and Technology Issues. URL: https://cordis.europa.eu/project/id/225438

54. Shifting Commodity Markets in a Globalized World / IMF. 2017. URL:https://www.elibrary.imf.org

55. Sovereign Wealth Fund Rankings. URL: http://www.swfinstitute.org/sovereign-wealth-fund-rankings/

56. Special Report Office of the United States Trade Representative 2017. URL: https://ustr.gov/sites/default/files/301/2017%20Special%20301%20Report%20FINAL.PDF

57. Statistical Yearbook of Ukraine for 2021. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2022/zb/11/Yearbook_21_e.pdf

58. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2022*. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_22_e.pdf

59. Statistical Yearbook of Ukraine for 2023. State Statistics Service of Ukraine. URL:

https://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/11/year_23_e.pdf

60. Statistics Canada. URL: https://www.statcan.gc.ca/eng/start

61. Statistisches Bundesamt. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html

62. The Impact of COVID-19 on the United States Travel Economy. Analysis. April 15, 2020. URL: https://www.ustravel.org/sites/default/files/media_root/document/Coronavirus2020_Impacts_April15.pdf

63. The MINING.COM TOP 50. URL: https://www.mining.com/top-50-biggest-mining-companies/

64. Top 10 Agricultural Producing Countries in the World. URL: https://www.countryaah.com/top-10-agricultural-producing-countries-in-the-world/

65. TOP 100 Global Energy Leaders. URL: https://www.thomsonreuters.com/ en/products-services/energy/top-100.html

66. Top Ten Agribusiness Companies in the World. URL: https://www.tharawat-magazine.com/facts/top-ten-agribusiness-companies/

67. Top-5 harmful policy instruments. GTA Global Dynamics. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-from_2010/year-to_2018

68. TradingEconomics. URL: https://tradingeconomics.com/countries

69. U.S. Data and Statistics. URL: https://www.usa.gov/statistics

70. UNCTAD. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Development. – Geneva: United Nations, 2023. – 248 p

71. United Nations. South-South Cooperation: Towards a More Equitable Global Order URL: https://www.un.org/south-south-cooperation/

72. World Bank Open Data. URL: https://data.worldbank.org/

73. World Bank. Global Economic Prospects 2025: Divergence and Recovery URL: https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects

74. World Economic Forum. Shaping the Future of Advanced Manufacturing and Production. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-production

75. World Economic Forum. Shaping the Future of Cities, Infrastructure and Urban Services. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-cities-infrastructure-and-urban-services

76. World Economic Forum. Shaping the Future of Consumption. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-consumption

77. World Economic Forum. Shaping the Future of Digital Economy and New Value Creation. URL: https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-digital-economy-and-new-value-creation

78. World Economic Forum. Shaping the Future of Trade and Global Economic Interdependence. URL:

https://www.weforum.org/platforms/shaping-the-future-of-cities-infrastructure-and-urban-services

79. World economic forum. URL: http://www.weforum.org/docs/ WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-2014.pdf

80. World Intellectual Property Organization (WIPO) (2023). Global Innovation Index 2023: Innovation in the face of uncertainty. Geneva: WIPO. DOI:10.34667/tind.48220

81. World Top 1000 Companies List and Global Ranks as on Jan 1st 2020 from Value.Today. URL: https://www.value.today/world-top-companies/ consumer-nondurables

82. World trade statistical review / WTO. 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts20197_e.pdf

83. World Trade Statistical Review 2017. P. 10. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/WTO_Chapter_02_e.pdf

84. World Trade Statistical Review 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts2019_e.pdf

85. World Trade Statistical Review 2020. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

86. World Trade Statistical Review 2023. WTO. URL: https://wtocenter.vn/file/19093/wtsr_2023_e.pdf

87. Аналітична платформа «Countryeconomy.com». URL: https://countryeconomy.com/

88. Аналітична платформа Atlas. URL: https://atlas.cid.harvard.edu/ rankings

89. Аналітична платформа IMD World Competitiveness Center. URL: https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center-mission/Overview/

90. Аналітична платформа OEC. URL: https://oec.world/en/rankings/ country/eci/

91. Аналітична платформа OECD iLibrary. URL:

92. Аналітична платформа World Integrated Trade Solution (WITS). URL:

93. Аналітична платформа World Integrated Trade Solution (WITS). URL: https://datacatalog.worldbank.org/

94. Аналітична платформа страхової компанії Eulerhermes. URL:

95. База даних конференції з торгівлі та розвитку ООН. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

96. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу. *Держстат України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

97. Кредитні рейтинги. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: URL: https://mof.gov.ua/uk/kreditnij-rejting-potochni-rejtingi-zagalna-informacija-istorichni-zmini.

98. Офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Developing economies in international trade. URL: https://sdgpulse.unctad.org/developing-economies-in-international-trade/

99. Офіційний сайт Офісу з просування експорту України. URL: https://epo.org.ua/

100. Рейтинг Brand Finance Nation Brands 100. URL: https://www.brandfinance.com/knowledge_centre/journal/brand-finance-journal-nation-brand-100-issue/

101. Рейтинг Sovereign Wealth Funds Institute. URL: https://www.swfinstitute.org/research

102. Рейтинг репутації країн світу (The Country Rep Trak.). URL: https://www.reputationinstitute.com/country-reptrak

103. Рейтинги агентства Fitch Ratings. URL: https://www.fitchratings.com/ site/home

104. Рейтинги агентства Standard&Poor's. URL: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home

105. Рейтинги видання Financial Times. URL: https://www.ft.com/ content/e9d0412e-ca82-11e1-89f8-00144feabdc0#axzz245h5dqwa

106. Рейтинги журналу Forbes. URL: https://www.forbes.com/global2000/list/

107. Рейтинги журналу Fortune. URL: https://money.cnn.com/magazines/ fortune/global500/2012/full_list/

108. Рейтинги компанії Bentley Systems. URL: https://www.bentley.com/

109. Рівень економічної безпеки інтегральний та за окремими складовими: електронний лист-відповідь на запит про доступ до публічної інформації від 8.07.2020 до Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України: вихідний номер 3032-06/43477-09 від 14.07.2020

110. Рівень економічної безпеки: Запит до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.04.2019: URL:

https://dostup.pravda.com.ua/request/rivien_iekonomichnoyi_biezpieki

111. Розрахунки на основі бази даних СОТ. URL: https://www.wto.org/ english/res_e/statis_e/statis_e.htm

112. Статистичний щорічник України за 2019 рік. *Держстат України*. URL: http://www.ukrstat.gov.ua

НАУКОВІ ПОСІБНИКИ І МОНОГРАФІЇ АВТОРІВ

1. Зовнішньоекономічні відносини України в умовах російсько-української війни : монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. Київ : ВПЦ "Київський університет", 2026. 367 с.

2. Економічна стійкість країн у глобальному господарстві: монографія/ О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін.; за ред. О.І. Шниркова. Київ: ВПЦ "Київський університет", 2025. 311 с.

3. Рєзніков В. В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України : монографія. Харків : Екограф, 2011. 168 с.

4. Резнікова Н. В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації. Київ : Вістка, 2013.

5. Рєзніков В. В. Організаційні та структурні складові механізму державного регулювання процесів економічної інтеграції міст України : монографія. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 196 с.

6. Рєзніков В. В. Теоретичні аспекти економічної інтеграції на різних рівнях розвитку економічних систем // Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції / за ред. І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Рєзніков ; кол. авторів. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 496 с.

7. Рєзніков В. В. Інтеграційні процеси та їх вплив на систему міжнародних економічних відносин // Міжнародні економічні відносини : підручник (гриф МОН України, лист № 1/11-5842 від 18.04.2014 р.) / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль ; кол. авторів. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.

8. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. Київ : Вістка, 2016.

9. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Київ : ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017.

10. Рєзніков В. В. Еволюційний характер процесів глобалізації та регіоналізації // Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. 540 с.

11. Ryeznikov V., Borysova A., Mutazakki Nawal. Educational diplomacy and its role in the development of international economic relations (Освітня дипломатія та її роль у розвитку міжнародних економічних відносин) // Маркетингові інновації в освіті, туризмі, готельно-ресторанній, харчовій індустрії та торгівлі : кол. монографія / за гол. ред. Н. Л. Савицької. Харків : вид-во Іванченка І. С., 2018. 176 с.

12. Резнікова Н. В. Економічна неозалежність країн в умовах глобальних трансформацій. Київ : Аграр Медіа Груп, 2018.

13. Резнікова Н. В., Рубцова М. Ю. Міжнародна макроекономіка: теорія і практика. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019.

14. Рєзніков В. В. Державна політика у сфері європейської інтеграції України: теорія, методологія, практика : монографія. Харків : НУЦЗУ, 2020. 325 с.

15. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн : навч. посіб. У 2 ч. Ч. 1 : Теоретичні основи дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021.

16. Резнікова Н. В. Економічна кон'юнктура розвинених країн : навч. посіб. У 2 ч. Ч. 2 : Практичні аспекти дослідження економічної кон'юнктури розвинених країн. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021.

17. Ryeznikov V., Stetsyshyn N. Educational and public diplomacy as an instrument of state policy: the case of Ukraine // 21st century higher education in the context of economic globalization: modernization strategies / ed. D. Kamenova, N. Goncharenko. Varna, 2021. 175 p.

18. Делас В. А., Рєзніков В. В., Носова Є. А. Запровадження плану протистояння розмиванню оподатковуваної бази та виведення прибутку з-під оподаткування (BEPS) в Україні // Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів : колективна монографія / кол. авт. ; за ред. О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2022. 528 с.

19. Matyushenko I., Ryeznikov V., Tofaniuk O., Khanova O., Grygorova-Berenda L., Zaitseva A. Leveling Breaks in the Innovative Development of Socio-Economic Systems // Innovative development of national economies : collective monograph. Kharkiv : PC Technology Center, 2022. P. 71–102. DOI: https://doi.org/10.15587/978-617-7319-64-0.

20. Резнікова Н. В., Панченко В. Мінні поля міжнародної економічної політики: як країнам не втратити здатність до розвитку. Київ : Аграр Медіа Груп, 2022.

21. Рєзніков В. В., Кочерга М. О. Економічна дипломатія ЄС та України в умовах їх асоціації як форма впровадження факторів нової промислової революції // Специфіка європейської економічної інтеграції України в умовах асоціації з ЄС та розвитку нової промислової революції : монографія / кол. авторів ; за ред. І. Ю. Матюшенка. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 408 с.

22. Резнікова Н. В., Панченко В. Г. Репортажі із цивілізаційних фронтів: на передовій міжнародної економічної політики. Київ : Аграр Медіа Груп, 2023.

23. Панченко В., Резнікова Н. Міжнародні стратегії економічного розвитку : навч. посіб. Київ : Аграр Медіа, 2025.

24. Резнікова Н. В. Практикум з історії міжнародних економічних відносин. Київ, 2026.

ДЕКЛАРАЦІЯ ПРО ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Під час підготовки навчально-методичних матеріалів авторами було використано інструменти штучного інтелекту ChatGPT (OpenAI) та NotebookLM (Google) виключно як допоміжні засоби для створення окремих графічних матеріалів.

Інструмент ChatGPT застосовувався для генерації концепцій, композиційних рішень та ілюстративних зображень (інфографіки, схеми, візуалізації навчальних завдань), які використовуються для покращення сприйняття навчального матеріалу. NotebookLM використовувався як допоміжний інструмент під час опрацювання матеріалів і підготовки окремих візуальних рішень. Grammarly застосовувався для автоматизованої перевірки орфографії, граматики, пунктуації та стилістичного редагування текстів.

Усі навчальні тексти, методичні рекомендації, зміст завдань, структура навчального матеріалу, добір тематики, формулювання результатів навчання, науково-методичне наповнення та остаточне редагування матеріалів виконані авторами самостійно. Автори здійснили перевірку, доопрацювання та остаточний відбір усіх створених за допомогою інструментів штучного інтелекту графічних матеріалів і несуть повну відповідальність за їх зміст, відповідність навчальній меті та принципам академічної доброчесності.

Використання інструментів штучного інтелекту мало виключно допоміжний характер і не підміняло авторської науково-методичної роботи.

ДЛЯ НОТАТОК

Навчальне видання

Резнікова Наталія Володимирівна
Рєзніков Валерій Володимирович
Шепель Олександра Сергіївна
Подольчук Дмитро Володимирович

КОН’ЮНКТУРНІ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

Навчальний посібник

Agrar Media Print

Підписано до друку 02.10.2026
Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 36,13
Тираж 50 прим.

Віддруковано ФО-П Білецький Р.Г.,
Типографія Аграр Медіа Прінт.
Адреса потужностей: м. Київ, вул. В.Некрасова, 3
e-mail: info@agrarmedia.com
тел.: (067) 407 87 23

Свідоцтво про внесення суб’єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК №8116 від 21.06.2024р.
www.agrarmedia.com