

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародні економічні відносини»

«Допущено до захисту»
Зав. кафедрою МЕВ
д.е.н., професор

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за першим (бакалаврським) рівнем вищої
освіти
на тему
«Основні тенденції міжнародної торгівлі в період пост-пандемії»

Виконав здобувач вищої освіти
4 курсу, групи МЕВ-20
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
_____ Євдокимов О.Л.
« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи
к.е.н., доцент
_____ Тетяна РЕШИТЬКО
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент _____

м. Кропивницький

Анотація

Основні тенденції міжнародної торгівлі в період пост-пандемії. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2024.

У роботі узагальнено теоретичні засади розвитку міжнародної торгівлі в глобальній економіці. Систематизовано наслідки впливу пандемії на інтернаціоналізацію виробництва. Досліджено теоретичні аспекти забезпечення стійкості міжнародної торгівлі в умовах пандемії. Проаналізовано зміну динаміки міжнародної торгівлі під впливом пандемії. Оцінено структурні трансформації в міжнародній торгівлі під впливом пандемії. Визначено особливості розвитку міжнародної торгівлі та ланцюжків поставок у світі після пандемії. Проаналізовано вплив пандемії на зовнішню торгівлю України. Охарактеризовано динаміку і структуру зовнішньої торгівлі України після пандемії.

Ключові слова: глобалізація, пандемія, міжнародна торгівля, відновлення економіки, період пост-пандемії

Abstract

The Main Trends of International Trade in the Post-Pandemic Period. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Bachelor" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – 2024.

The thesis summarizes the theoretical foundations of the development of international trade in the global economy. The effects of the pandemic on the internationalization of production are systematized. The theoretical aspects of ensuring the stability of international trade in the conditions of the pandemic have been studied. The change in the dynamics of international trade under the influence of the pandemic is analyzed. Structural transformations in international trade under the influence of the pandemic are assessed. The peculiarities of the development of international trade and supply chains in the world after the pandemic have been determined. The impact of the pandemic on Ukraine's foreign trade is analyzed. The dynamics and structure of Ukraine's foreign trade after the pandemic are characterized.

Key words: globalization, pandemic, international trade, economic recovery, post-pandemic period

Зміст

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ПАНДЕМІЯ COVID-19 ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	9
1.1. Теоретичні засади розвитку міжнародної торгівлі в глобальній економіці	9
1.2. Вплив пандемії COVID-19 на інтернаціоналізацію виробництва	16
1.3. Стійкість міжнародної торгівлі та пандемія COVID-19	23
РОЗДІЛ 2. ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕРІОД ПОСТ-ПАНДЕМІЇ.....	31
2.1. Зміна динаміки міжнародної торгівлі під впливом пандемії.....	31
2.2. Структурні трансформації міжнародної торгівлі внаслідок пандемії..	38
2.3. Розвиток міжнародної торгівлі та ланцюжків поставок у світі після пандемії.....	47
РОЗДІЛ 3. ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ У ПЕРІОД ПОСТ-ПАНДЕМІЇ	57
3.1. Вплив пандемії на зовнішню торгівлю України	57
3.2. Динамічно-структурні характеристики зовнішньої торгівлі України після пандемії.....	64
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми. Пандемія COVID-19, яка, насамперед, була кризою в системі охорони здоров'я, також вплинула на соціально-економічний розвиток країн. Після того, як у всьому світі були запроваджені обмежувальні заходи для запобігання поширенню пандемії, відбулося сповільнення економічної та ділової активності в країнах, що призвело до істотного зниження обсягів міжнародної торгівлі та швидкого транскордонного поширення шоків попиту та пропозиції, зумовивши збої в глобальних ланцюгах поставок. В цих умовах урядам країн довелося швидко розробляти заходи не лише обмежувального характеру, але й для підтримки функціонування окремих галузей промисловості та послаблення впливу пандемії на сектор послуг.

Україна, яка залучена до інтеграційних процесів та є частиною глобалізованої економіки, також стикнулася із швидким поширенням вірусу та негативними наслідками від запровадження обмежувальних заходів в світі та всередині країни. Призупинення діяльності багатьох промислових підприємств та закриття підприємств сфери обслуговування призвело до зниження ВВП України, зменшення інвестиційного та споживчого попиту та істотного скорочення обсягів зовнішньоторговельного обороту.

В умовах впливу зовнішніх шоків, які стали наслідком пандемії, резильєнтність зовнішньої торгівлі країн також значною мірою визначалася структурою національної економіки та здатністю підприємств адаптуватися до змін кон'юнктури світового ринку. У зв'язку з цим, актуальним завданням є дослідження змін у зовнішній торгівлі України під впливом пандемії, вивчення основних тенденцій в експорті та імпорті у період пост-пандемії, а також визначення основних чинників, що забезпечували відновлення зовнішньої торгівлі.

Метою дослідження є визначення основних тенденцій міжнародної торгівлі в період пост-пандемії.

Відповідно до мети визначені наступні **завдання**:

- узагальнити теоретичні засади розвитку міжнародної торгівлі в глобальній економіці;
- систематизувати наслідки впливу пандемії на інтернаціоналізацію виробництва;
- вивчити теоретичні аспекти забезпечення стійкості міжнародної торгівлі в умовах пандемії;
- проаналізувати зміну динаміки міжнародної торгівлі під впливом пандемії;
- оцінити структурні трансформації в міжнародній торгівлі під впливом пандемії;
- визначити особливості розвитку міжнародної торгівлі та ланцюжків поставок у світі після пандемії;
- проаналізувати вплив пандемії на зовнішню торгівлю України;
- охарактеризувати динаміку і структуру зовнішньої торгівлі України після пандемії.

Об’єктом дослідження є міжнародна торгівля в умовах глобальних викликів.

Предметом дослідження є визначення особливостей та основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі в період пост-пандемії.

Методи дослідження. Теоретичною основою роботи стали положення теорій глобалізації, міжнародної торгівлі, економічного зростання. У роботі використано такі методи дослідження: аналіз та синтез – для узагальнення теоретичних засад розвитку міжнародної торгівлі в глобальній економіці, систематизації наслідків впливу пандемії на інтернаціоналізацію виробництва, вивчення теоретичних аспектів забезпечення стійкості міжнародної торгівлі в умовах пандемії; метод дедукції та індукції – для узагальнення основних тенденцій в міжнародній торгівлі в умовах пандемії та в період відновлення світової економіки; графічний аналіз - для унаочнення результатів аналізу динаміки та структури міжнародної торгівлі та зовнішньої торгівлі України упродовж 2019-2022 рр.; структурний аналіз – для оцінки структурних

трансформацій в міжнародній торгівлі, в експорті та імпорті України під впливом пандемії та у період пост-пандемії.

Інформаційною базою дослідження стали: вітчизняні та зарубіжні наукові публікації та монографічні видання, присвячені впливу пандемії Covid-19 на світову економіку, міжнародну торгівлю та економіку України, включно із зовнішньою торгівлею; аналітичні матеріали Світової організації торгівлі, Світового банку, Міжнародного валютного фонду та Національного інституту стратегічних досліджень; статистичні дані про зовнішню торгівлю України, опубліковані Державною службою статистики України; інформаційні матеріали, опубліковані в мережі Інтернет.

Основний зміст роботи викладений на 65 сторінках. Робота містить 2 таблиці та 15 рисунків. Список використаної літератури налічує 84 позицій та міститься на 9 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ПАНДЕМІЯ COVID-19 ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Теоретичні засади розвитку міжнародної торгівлі в глобальній економіці

У сучасному взаємопов'язаному світі міжнародна торгівля відіграє вирішальну роль у стимулюванні економічного зростання, сприянні глобальній співпраці та покращенні рівня життя людей у всьому світі. Важливість міжнародної торгівлі неможливо переоцінити, оскільки вона пропонує численні переваги та можливості для країн, підприємств і окремих осіб. Залученість країни у зовнішню торгівлю сприяє зростанню ВВП за рахунок збільшення обсягів експорту та імпорту. Підвищення рівня ефективності експорту є важливим для того, щоб конкурувати на світових ринках, збільшувати доходи, які сприяють надходженню прямих іноземних інвестицій, посилювати позитивний вплив на економічний розвиток країни та пришвидшувати економічне зростання загалом.

Традиційно в теорії міжнародних відносин серед позитивних ефектів міжнародної торгівлі для національної економіки виділяють наступні: економічне зростання та розвиток, розширення споживчого попиту за рахунок зовнішнього ринку, оптимізація використання ресурсів та доступ до сировини і матеріалів.

Економічне зростання та розвиток забезпечується в результаті міжнародної торгівлі, оскільки відбувається вихід експортерів на нові ринки, що дозволяє країні диверсифікувати економіку та розширити виробничі можливості. Завдяки участі у міжнародному поділі праці, країни спеціалізуються на експорті тих товарів і послуг, у виробництві яких вони мають порівняльні переваги. Така концентрація зусиль і ресурсів на виробництві основних продуктів сприяє підвищенню ефективності та продуктивності національної економіки, що пришвидшує темпи економічного зростання та забезпечує високу динаміку соціально-економічного розвитку країни.

Участь у міжнародній торгівлі дозволяє підприємствам охопити ширше коло споживачів за рахунок створення зовнішнього попиту на продукцію, яку вони виготовляють. Експортуючи товари та послуги в інші країни, підприємства можуть виходити на нові ринки, що вимагає пристосування товарів та послуг до нормативно-правових вимог та запитів споживачів [1]. Розширення таким чином споживчого попиту створює більше можливостей для збільшення обсягів продаж, зростання доходів і подальшого розвитку бізнесу.

В процесі міжнародної торгівлі країни поступово оптимізують використання наявних сировинних та людських ресурсів. Одні країни мають надлишок природних ресурсів, а високорозвинені країни володіють новітніми технологіями та мають висококваліфіковану робочу силу. Саме в процесі торговельного обміну відбувається поширення нових технологій в інші країни та отримання необхідних ресурсів для виробництва високотехнологічних товарів, що дозволяє всім учасникам отримувати вигоди від використання порівняльних переваг різними країнами [2]. Отже, міжнародна торгівля є одним з інструментів забезпечення ефективності виробництва та оптимізації використання ресурсів в глобальній економіці.

Питання міжнародної торгівлі та її взаємозв'язку з економічним зростанням набули особливої актуальності у зв'язку із активним запровадженням політики лібералізації торгівлі в країнах, що розвиваються по всьому світу. Динаміка міжнародної торгівлі та ступінь її впливу на економічне зростання країн істотно залежать від глобалізації. Проте, в науковій літературі висловлюється дві точки зору щодо впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання. Одна група вчених притримується думки, що міжнародна торгівля спричинила несприятливі зміни в економіці та фінансовій сфері країн, що розвиваються, оскільки найбільші прибутки від торгівлі здебільшого отримували розвинені країни світу. Лібералізація торговельної політики, зниження тарифів і глобалізація негативно вплинули на промисловий сектор менш розвинутих економік і країн, що розвиваються. Після лібералізації та відкриття внутрішнього ринку більшість новостворених галузей промисловості

в цих країнах припинили свою діяльність. Багатьом іншим галузям промисловості, які раніше були захищені від зовнішніх конкурентів, стало складно виробляти конкурентоспроможну продукцію, кращу за світові аналоги.

Інша група економістів, яка наводить аргументи щодо позитивних ефектів від глобалізації та міжнародної торгівлі, має більш широкий погляд на міжнародну торгівлю та її вплив на економічне зростання країн, що розвиваються. На їхню думку, країни, що розвиваються, які дотримуються політики лібералізації торгівлі, на практиці отримали всі додаткові ефекти глобалізації та міжнародної торгівлі, зокрема, наводячи як приклад Китай та Індію. Міжнародна торгівля позитивно впливає на економіку країн, що беруть участь у міжнародному поділі праці з дотриманням встановлених вимог та правил. У цьому випадку країни отримують доступ до глобального ринку товарів і послуг, отримують нові технології та мають можливість залучати більше іноземного капіталу. Водночас, відбувається зростання конкуренції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, що стимулює підприємців підвищувати кваліфікацію персоналу та ефективніше використовувати наявні ресурси.

Хоча політика відкритої торгівлі створює багато можливостей для країн, що розвиваються, лише участь у міжнародній торгівлі не забезпечує країні економічне зростання, яке, насправді, є ефектом синергії в результаті поєднання лібералізації, гнучкої торгової політики, сприятливої макроекономічної ситуації, політичної стабільності. Окремі країни не змогли використати переваги міжнародної торгівлі через відсутність належних політичних заходів для припинення економічної стагнації та забезпечення макроекономічної стабільності, що створювало істотні перешкоди позитивному впливу торгівлі на економіку [2].

Ступінь відкритості або захисту національної економіки відіграє ключову роль у довгостроковій стабільності та сталості економічного зростання країни. Останніми роками, особливо після світової фінансової кризи 2008 року, процес світової інтеграції сповільнився, посилилися тенденції антиглобалізації.

Завдяки прояву «ефекту Шумпетера» та гіпотезі «втечі від ефекту конкуренції» прихильниками торгового протекціонізму стали не лише країни, що розвиваються, а й розвинені країни [3]. Досить поширеними стали «популістські та ксенофобські ідеї, що виникли під впливом Brexit і правлінням адміністрації Трампа» [4]. Розвинені країни, які мають потужну промисловість та досконалу систему соціального захисту, отримали багато переваг від вільної торгівлі завдяки економічній глобалізації. Хоча, внаслідок поглиблення глобалізації, після фінансової кризи, політика соціального забезпечення зазнала жорстких змін, тому впровадження торгового протекціонізму стало єдиним засобом для підтримки соціальної стабільності та забезпечення зайнятості працівників. Країни, що розвиваються, з іншого боку, можуть відповісти на кризу шляхом покращення соціального добробуту [5].

Проте, країни, що розвиваються, які тривалий час впроваджували політику відкритості, після збільшення виробничих потужностей значною мірою покладаються на відкриту торгівлю. Переваги відкриття економіки полягають у накопиченні капіталу та його використання для забезпечення економічного розвитку відповідно до трендів світової економіки, залученні іноземного капіталу, нарощенні зовнішньої торгівлі, розвитку і використанні ресурсів у промисловості або в сфері послуг. Однак, це все ще не може значною мірою змінити відсталість окремих економік. В умовах неефективного державного регулювання економіки, іноземні та внутрішні інвестори не зацікавлені вкладати свій капітал в технологічні інновації та наукові дослідження у короткостроковому періоді. Хоча зростання обсягів іноземного капіталу в національній економіці сприятиме інтеграції країни у світову фінансову та промислову систему, з іншого боку буде проявлятися низка негативних факторів внаслідок експлуатації природних ресурсів та робочої сили з максимальним ефектом для розвинених країн, з яких надходять інвестиції.

Останнім часом у науковій літературі багато уваги приділяється неоднозначному впливу політики відкритості на економічний розвиток. Одні

вчені вважають, що завдяки «політиці відкритості можна досягти економічного зростання за рахунок залучення іноземних інвестицій, збільшити роль уряду та зменшити волатильність фіскальної політики» [6], а також у подальшому можна підтримувати стабільність обмінного курсу валюти, створити більш стабільне фінансове середовище, сприяти залученню іноземних інвестицій, щоб досягти високих темпів економічного зростання [3].

Інші вчені наголошують на тому, що захист національного ринку шляхом реалізації спеціальної галузевої політики для вдосконалення системи промисловості також сприятиме економічному зростанню за рахунок використання ендогенного потенціалу. Через субсидії та коригування тарифів уряд може захистити вразливі галузі в умовах конкуренції транснаціональних корпорацій (ТНК). У той же час національні корпорації повинні активно проводити наукові дослідження і впроваджувати нові технології, щоб скоротити технологічний розрив з провідними розвиненими країнами та розвивати технології в нових напрямках. Хоча це вплине на діяльність іноземних підприємств у короткостроковій перспективі, поширення технологій відіграватиме важливу роль у підтримці довгострокового розвитку регіональної економіки.

Усі теорії торгівлі поєднані однаковим, але своєрідним та неоднозначним трактуванням впливу відкритої політики чи політики протекціонізму на розвиток слаборозвинених економік. Тобто відкритість економіки розглядається як беззаперечний фактор економічного розвитку країни, що повністю підтверджується як теоретичними дослідженнями, так і практичними прикладами національного розвитку. Однак, згідно з теоретичними дослідженнями, «політика відкритості також є причиною низки негативних наслідків, що проявляються як демпінг чи розкрадання ресурсів» [3].

Після Другої світової війни відбувалося поступове формування та вдосконалення міжнародної економічної системи, обсяг торгівлі товарами з розвинутими індустріальними країнами значно зріс, зростала кількість транснаціональних компаній та обсяг іноземних інвестицій. Крім того, як

класична, так і неокласична теорії міжнародної торгівлі припускають, що товарний ринок є досконалою конкуренцією. Це теоретичне положення суттєво відрізняється від реальних процесів у сучасній міжнародній торгівлі, тому з'являються нові теорії торгівлі. Сучасна міжнародна торгівля все більше характеризується тенденцією до регіоналізації. Цьому сприяють інтеграційні об'єднання країн (ЄС, НАФТА, АСЕАН) та різні регіональні торгові угоди чи організації [7].

Геополітичний чинник став основним фактором впливу та продовжуватиме відігравати домінуючу роль в економічному розвитку, доки проблему дефіциту енергоресурсів не буде повністю вирішено або споживання пального транспортом не буде різко скорочено [8]. В таких умовах стають міцнішими регіональні зв'язки між національними економіками, що може призвести до зростання закритості відповідного регіону, а торговельна дискримінація посилиться [9]. Розвинуті країни використовують антидемпінгові заходи, щоб запобігти наповненню трудомісткими продуктами їх внутрішніх ринків, а країни, що розвиваються, використовують тарифи для захисту вразливих виробничих галузей [10].

Однак, оскільки країни, що розвиваються, використовують свої конкурентні переваги та накопичують капітал для скорочення промислового розриву з розвиненими країнами [11], вчені вважають, що вільної та рівноправної торгівлі можна досягти, щоб пом'якшити асиметрії в міжнародній торгівлі [12]. З іншого боку, оскільки в умовах глобалізації національні економіки стають більш взаємопов'язаними, боргова криза в одній країні з високою ймовірністю спровокує світову фінансову кризу [13]. Коливання валютного курсу також здійснює істотний вплив на ліквідність глобальної торгівлі [14].

Крім того, в глобалізованому світі лише монополія може забезпечити ефективну конкуренцію. В умовах глобалізації економіки кожне підприємство-монополіст може нескінченно розширювати свою «комерційну територію, збільшуючи ринок через кордони» [15]. Усі види монополістичних

транснаціональних підприємств акумулюють багато ресурсів, технологій і капіталу, отже, продовжують зміцнювати свою лідируючу позицію завдяки накопиченню і посиленню переваг, які можуть мати значний вплив на світову економіку [16]. Певною мірою, хоча підприємства-монополісти можуть підвищити економічну життєздатність, сприяти технологічному прогресу та полегшити життя людей, водночас вони завдають великої потенційної шкоди, наприклад необмеженого отримання прибутку. Таким чином, в межах економічної політики уряди різних країн широко застосовують такі інструменти, як штрафи та контрольні заходи стосовно великих монопольних підприємств.

Сучасне міжнародне торговельне середовище є особливо складним, монополія розвинутих країн забезпечує більшу частину прибутків більшості галузей промисловості у світі, а нові індустріальні країни перебувають у процесі індустріалізації, намагаючись підвищити середній рівень доходу. Міжнародна торгівля є надзвичайно вразливою до зовнішніх шоків, але, водночас, демонструє високу здатність до швидкого відновлення в пост-кризові періоди. Застосування країнами окремих елементів протекціонізму має на меті зробити світову торгівлю справедливішою для країн, що розвивають власну промисловість і прагнуть досягти високої продуктивності. З іншого боку, згідно правил Світової організації торгівлі, усі країни повинні дотримуватися політики відкритої торгівлі та мати певний ступінь свободи торгового захисту. На сучасному етапі глобалізації, для багатьох економік, що розвиваються, основними завданнями для підвищення позитивного впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання залишаються: продовження розвитку продуктивних сил відповідно до існуючого порядку міжнародної торгівлі, створювати і впроваджувати технологічні інновації, вирішувати проблему старіння населення та збільшення людського капіталу.

Міжнародна торгівля є невід'ємною складовою сучасної глобалізованої економіки. Міжнародний поділ праці дозволяє країнам використовувати свої унікальні ресурси, а також забезпечувати населення товарами, придбання яких

доцільніше здійснювати на зовнішньому ринку. В процесі міжнародної торгівлі відбувається не лише імпорт та експорт товарів і послуг, але й здійснюється рух капіталу, переміщення робочої сили і передача знань та нових технологій. Міжнародна торгівля стає все більш важливим чинником глобальної економіки, забезпечуючи додаткові переваги країнам, підприємствам і окремим особам, які залучені до виробництва товарів, надання послуг та їх продажу за кордон. Ці переваги включають розширення доступу до зовнішніх ринків, посилення конкуренції на внутрішньому ринку, покращення доступу до ресурсів, у тому числі інвестиційних, та збільшення можливостей працевлаштування. Крім того, міжнародна торгівля може забезпечити населенню доступ до більшої кількості товарів і послуг, сприяти підвищенню заробітної плати працівників. Міжнародна торгівля може сприяти миру та стабільності у світовій економіці, створюючи нові економічні можливості для співпраці країн і зміцнення взаємовідносин.

1.2. Вплив пандемії COVID-19 на інтернаціоналізацію виробництва

Процес закриття економік у всьому світі у 2020 році у відповідь на пандемію COVID-19 поставив під питання процес інтернаціоналізації з усіма його визнаними перевагами щодо лібералізації торгівлі, капіталу та інвестицій, виявивши його слабкі сторони. Пандемія здійснювала прямий вплив на виробництво товарів і послуг (інфіковані працівники або працівники групи ризику), а також впливала опосередковано на більшість секторів економіки через транспортні проблеми, прикордонний контроль та інші обмеження.

Повне або часткове закриття кордонів, встановлення обмежень на вільне пересування людей через кордони також ускладнювало або порушувало транспортування товарів. Ця ситуація вплинула на зовнішню торгівлю, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) і фрагментовані виробничі процеси, тобто глобальні ланцюжки створення вартості (GVC) у прямому та зворотному напрямках (у формі імпорту та експорту, включаючи життєво важливі ресурси, продукти, запчастини чи медикаменти) [17].

Після початку пандемії, міжнародні інституції та організації провели оперативний аналіз та розробили прогнози наслідків пандемії COVID-19 для різних макроекономічних показників. Прогнози вказували на зниження світового ВВП на 4,3% у 2020 р. та очікуване скорочення міжнародної торгівлі товарами на 5,6% та послугами - на 15,4% [18; 19; 20], а потоків ПІІ - на 30%–40% [21]. Прогнозований спад у торгівлі був істотним, а спад у торгівлі послугами навіть глибший, ніж у торгівлі товарами. Проте, варто зазначити, що перші прогнози на початку 2020 р. передбачали ще більше зниження цих показників. Останні прогнози, зроблені в грудні 2020 р., представили більш реалістичну і водночас оптимістичну перспективу, оскільки окремі національні економіки почали відкривати свої кордони та вести нормальну діяльність із середини 2020 р. (лише з частковим блокуванням наприкінці 2020 р.). Тоді очікувалося, що після такого значного зниження економічної активності, у випадку активного відновлення з 2021 р. пройде тривалий час для повернення до економічного рівня 2019 р. та відбудуться важливі структурні реформи, з особливим акцентом на близькості виробничих потужностей і можливості заміни окремих постачальників з дуже віддалених країн іншими, які розташовані ближче.

Вчені також приділяли значну увагу такому новому явищу, як функціонування економіки та міжнародної торгівлі в нових кризових умовах, зумовлених пандемією. Зокрема, Л. Грущинські розрізняє короткостроковий і довгостроковий вплив пандемії COVID-19 на міжнародну торгівлю, що дозволяє очікувати зниження в короткостроковій перспективі, а в довгостроковій - бізнес повернеться до звичайної діяльності, але відбудуться деякі структурні зміни, оскільки підприємства коригуватимуть свою діяльність у процесі економічної глобалізації [22].

В результаті емпіричних досліджень, проведених вченими з використанням різних методичних підходів відносно різних груп країн та в різні періоди часу, було виявлено негативний вплив пандемії COVID-19 на міжнародну торгівлю, особливо в першій половині 2020 року [23; 24; 25]. Хаякава К. та Мукунокі Г.

також зазначили, що сектори економіки зазнають різного впливу, тобто деякі сектори зазнають негативного впливу (наприклад, що виробляють товари тривалого користування), тоді як на виробництво медичних товарів вплив був позитивним [23]. Беккерс Е. та Купман Р. провели кількісний аналіз, поєднуючи шоки в пропозиції робочої сили, скорочення попиту та пропозиції в деяких секторах і зростання торгових витрат. Вони розробили три різні сценарії відновлення: V-подібний (оптимістичний), U-подібний (напівоптимістичний) і L-подібний (песимістичний), залежно від комбінації очікуваних негативних змін. Вчені отримали результати, які прогнозували зниження обсягів міжнародної торгівлі від 8% до 20%.

Негативні тенденції в світовому товарообігу супроводжувалися змінами торговельної політики. Від початку 2020 р. очікувалося зростання протекціонізму під впливом обмежень, запроваджених в умовах пандемії. Проте, увага була зосереджена не на імпорتنих тарифах (хоча деякі з них були запроваджені), а радше на експортних бар'єрах, запроваджених для кращого забезпечення національних (внутрішніх) потреб та належного постачання товарів населенню країни. Насамперед, це стосувалося забезпечення країни медичним обладнанням та ліками (продукти, пов'язані з COVID-19), що могло призвести до дефіциту цих товарів на світовому ринку. Також зростали загрози світовій економіці внаслідок прийняття рішень урядами багатьох країн про блокування всієї несуттєвої промислової діяльності на кілька місяців з початку 2020 р., а потім часткове припинення роботи підприємств наприкінці 2020 р. Поширення такої практики упродовж тривалого часу могло призвести до переорієнтації виробництва на внутрішні потреби та сусідні країни, скорочення глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) та їх регіоналізацію, а також зниження потоків ПІІ.

Пауелін Дж. досліджував запроваджені обмеження на експорт, особливо медичних масок, ліків та інших медичних товарів. Вчений зазначає, що в квітні 2020 р. уряди 75-х країн заборонили або обмежили експорт медичних товарів і ліків, що викликало широкі дискусії про міжнародні угоди та можливості

запровадження експортних бар'єрів. Хоча лібералізована торгівля була основною передумовою розвитку багатьох національних економік упродовж останніх 70-ти років (з моменту підписання ГАТТ), пандемія COVID-19 змінила цю економічну політику в багатьох країнах [26]. Причини запроваджених обмежень під час пандемії полягали як у тому, щоб забезпечити населення країни достатньою кількістю товарів, так і в тому, щоб запобігти зростанню цін. Особливо цікавою була ситуація в ЄС, де, незалежно від спільної торговельної політики, окремі країни могли запроваджувати експортні обмеження в особливому випадку захисту здоров'я та життя своїх громадян.

Евенет С. та ін. проаналізували зміни в торговельних потоках напочатку пандемії COVID-19 і виявили активізацію торговельної політики в лютому та березні 2020 року та неоднорідність у впроваджених заходах торговельної політики між країнами. Зокрема, заходи стосувалися торгівлі медичними виробами та продуктами харчування, де країни загалом запровадили обмежувальні заходи щодо експорту. Крім того, вчені критично оцінили запроваджені країнами заходи торговельної політики (обмеження на експорт товарів медичного призначення та ліків) і обґрунтували можливість впровадження різних елементів альтернативної, позитивної торговельної політики [27].

Внаслідок пандемії сформувалися несприятливі умови через запровадження різноманітних бар'єрів та блокування економік, що призвело до істотного скорочення обсягів міжнародної торгівлі. Негайні заходи національних урядів щодо створення «нової нормальності» передбачали запровадження короткострокових протекціоністських обмежень експорту товарів першої необхідності, продуктів харчування та товарів, пов'язаних із COVID-19.

Суперечливість явища глобалізації проявляється в процесі регіоналізації з екстремальною націоналізацією, тобто відбувається зосередження на самодостатності виробництва та стратегіях імпортозаміщення. Бонадіо Б. та ін. розрахували економічний ефект від пандемії COVID-19 для 64-х країн та 33-х

секторів економіки. Вчені виявили, що «реальний ВВП може знизитися на 29,6% під час шоку у випадку міжнародного виробництва товарів, але це зниження буде істотнішим (30,2%) у випадку ренаціоналізації ланцюгів постачання» [28].

Перехід до внутрішніх ресурсів (якщо вони доступні) не зменшить скорочення торгівлі, спричинене на глобальному рівні, тому що національна економіка, ймовірно, також постраждає від блокування її діяльності. Локалізовані режими економіки характеризуються вищим протекціонізмом і мають значно нижчий рівень економічної активності та нижчі доходи. Фахівці ОЕСР (2020b) застосувала свою модель торгівлі METRO для дослідження двох версій глобальної економіки: (1) фрагментація виробництва в GVC; і (2) виробництво більш локалізоване, а підприємства та споживачі менше покладаються на іноземних постачальників [29]. Висновки свідчать про те, що локалізовані системи з меншою зовнішньою торгівлею, меншою фрагментацією виробництва, меншою кількістю взаємозв'язків, тобто з нижчим рівнем інтернаціоналізації, характеризуються значно нижчими рівнями економічної діяльності та нижчими доходами, що призведе до уповільнення економіки та зниження ВВП. Міжнародне роздроблене виробництво зазнає шоків, характерних для окремих країн і секторів, як у випадку з пандемією COVID-19, але негативний вплив пандемії є сильнішим на ВВП, споживання та виробництво в умовах локалізації. Перехід до локального режиму зменшить добробут і глобальний реальний ВВП у середньому більш ніж на 5% [29].

Арріола К. та ін. також зазначають, що зменшення міжнародних зв'язків призведе до зниження ефективності та стабільності національної економіки. Вчені провели кількісну оцінку ефективності та стабільності у 22 країнах у випадку збереження взаємозв'язку зі світовою економікою та у випадку запровадження локалізації. Результати проведеного дослідження дозволили вченим зробити висновок, що «експорт, як правило, зосереджений на кількох країнах, тоді як напрямки імпорту є більш диверсифікованими, тому фірми, які працюють у багатьох країнах із розосередженими фазами виробництва та/або

взаємозв'язками з постачальниками ресурсів у різних країнах, створюють більшу ймовірність того, що на такі фірми можуть вплинути певні види ризиків, властиві конкретній країні» [30].

Результати аналізу наукових публікацій свідчать про те, що альтернативи інтернаціоналізації немає, але в майбутніх процесах розвитку міжнародної кооперації можуть виникнути нові напрямки, які, ймовірно, будуть мати вищий ступінь регіоналізації. Отже, під впливом пандемії можуть відбутися істотні зміни у структурі та довжині глобальних ланцюжків створення вартості.

Вербеке А. дослідив вплив пандемії COVID-19 на управління ГЛСВ та визначив основні сфери, які активізувалися під час пандемії, зокрема інвестиції в розвідку та гарантії укладання контрактів. Вчений дійшов висновку, що «в умовах великомасштабних, неконтрольованих ризиків фірми будуть коригувати свої системи управління, щоб пом'якшити нові виклики обмеженої раціональності та надійності та створити модель управління, яка забезпечить стійку діяльність» [31].

Кано Л. та Хун О. обґрунтували припущення, що ГЛСВ у період після пандемії, ймовірно зазнають таких змін, як локалізація та диверсифікація, але вони не очікують змін у принципах управління ГЛСВ. На думку вчених, зміни, які відбудуться, будуть «результатом існуючих тенденцій, які вплинуть на ГЛСВ (відновлений протекціонізм, декітаїзація та цифровізація)», та стосуватимуться «коригування управлінських процедур для надійності та заповнення прогалин у знаннях щодо управління ГЛСВ, географічне охоплення ГЛСВ, неоднорідність учасників та ефективність ГЛСВ» [32].

З початку пандемії спостерігалось зростання торгівлі товарами, пов'язаними з COVID-19. Ця група товарів включає захисний одяг, засоби для стерилізації, кисневе обладнання, обладнання для діагностичного тестування, медичні транспортні засоби та меблі, медичне обладнання та медичні витратні матеріали. Багато країн світу запровадили експортні обмеження на цю продукцію з березня 2020 р. За даними СОТ обмежувальні заходи у торгівлі товарами були запроваджені у 276-ти країнах, зокрема ЄС запровадив 11

торговельних заходів, а країни-члени ЄС - 21 національний захід [20]. За оцінками СОТ, торгівля медичними товарами збільшилася на 16% у першій половині 2020 р. порівняно з аналогічним періодом 2019 р., а найбільше зростання спостерігалось у торгівлі медичними масками (84%), де провідним експортером був Китай. У вартісному відношенні ліки стали найбільшою товарною групою, яка становила понад 50% усіх проданих медичних товарів. Китай, Німеччина та США стали світовими лідерами в торгівлі товарами, які критично важливі в умовах пандемії [20].

Згідно з даними Євростату, ЄС також мав профіцит торгового балансу у торгівлі товарами, пов'язаними з COVID-19, тоді як більшість країн мали дефіцит у такій торгівлі всередині ЄС або у торгівлі за межами ЄС. Частка експорту та імпорту товарів, пов'язаних з COVID-19, всередині ЄС становила близько 50%. Це свідчило про істотну залежність від імпорту з-за меж ЄС і загрозу дефіциту деяких продуктів. Медичні витратні матеріали імпортувалися в основному зі Швейцарії, засоби захисту – з Китаю, а обладнання для діагностики – зі США. Найбільше зростання імпорту країн ЄС у першій половині 2020 р. порівняно з аналогічним періодом 2019 р. зафіксоване у торгівлі захисним одягом (187%) та продуктами для стерилізації (73%) [33].

Отже, пандемія COVID-19 призвела до ускладнення діяльності національних виробників та міжнародної торгівлі внаслідок запровадження численних обмежень: закриття кордонів для переміщення людей, заборони на експорт (схеми авторизації), зниження споживчого попиту, зменшення доходів, підвищення національного егоїзму, невизначеність щодо подорожей. «Нова нормальна» реальність була значною мірою орієнтована на національні інтереси, насамперед на вакцинацію більшості населення. Проведений аналіз наукової літератури показав, що ренаціоналізація не є перспективним рішенням для майбутнього функціонування ГЛСВ, навпаки, вони повинні бути більше орієнтовані на диверсифікацію та розширення ланцюгів постачання, щоб мати можливість замінити імпорт та експорт, що здійснюються на великі відстані, найближчими (регіоналізація). Таким чином, стійкість і регіоналізація – це

процеси, які активізувалися в умовах пандемії та можуть розвинутиися ще більше у майбутньому. У процесі встановлення обмежень країни інтеграційного об'єднання (ЄС) перенаправляли виробничі ланцюжки та потоки у своїх національних (регіональних) рамках.

Пандемія COVID-19 порушила виробництво вздовж ГЛСВ і ускладнила транспортування проміжної продукції, що призвело до збитків у багатьох ТНК і, як наслідок, до зниження світового ВВП. У торговельній політиці посилюється протекціонізм, пов'язаний з внутрішнім постачанням медичного обладнання. Новий вид кризи та безпрецедентне блокування економіки швидко призвели до дискусій про витрати на виробництво в усьому світі та втрати, які були б критичними, якби виробництво було локалізовано в окремих країнах.

В умовах пандемії набули актуальності такі нові напрями розвитку міжнародного виробництва, як компроміс між ефективністю та стійкістю, скорочення ланцюжка створення вартості, переорієнтація на регіональні торговельні зв'язки замість ГЛСВ. Водночас, досвід функціонування національних економік під час пандемії показав, що інтернаціоналізація та ГЛСВ сприятимуть подоланню збоїв, спричинених пандемією, і продовжуватимуть свою діяльність із більш стійкими стратегіями та постійним пристосуванням до нових умов глобального ринку.

1.3. Стійкість міжнародної торгівлі та пандемія COVID-19

Пандемія Covid-19 вважається однією з найглибших криз останнього десятиліття, наслідки якої були руйнівними для економік багатьох країн і будуть відчутні в наступні роки. Хоча глобалізація створила багато переваг світовій економіці, вона також стала джерелом системних ризиків та загроз у ланцюгах постачання сировини та готових товарів до країн, транснаціональних корпорацій та дрібних фірм. Криза, спричинена пандемією Covid-19 є надзвичайним прикладом такого ризику, який спричинив широкомасштабний і стійкий дефіцит певних продуктів чи послуг без альтернативи чи заміни, а також призвів до послаблення глобалізаційних процесів.

Країни застосовували різні регуляторні механізми у відповідь на пандемію. Наприклад, Китай запровадив суворі регіональні обмеження, Швеція прийняла більш вільний підхід до регулювання економічних та соціальних процесів, а Велика Британія кілька разів змінювала курс під час кризи [34]. Складно оцінити, яка державна політика була більш ефективною з точки зору пост-пандемічного відновлення та подальшого розвитку у довгостроковій перспективі. Тому вчені та експерти проводять дослідження, ґрунтуючись на фактичних даних, щоб виявити найефективніші способи боротьби із системними ризиками, такими як пандемія Covid-19.

Країни обмінюються товарами та послугами через імпорт та експорт у міжнародній торговій системі, стійкість якої у кризові періоди є надзвичайно важливою умовою економічного розвитку та стабільності країн. У цьому контексті вчені визначають стійкість міжнародної торгівлі через п'ять резильєнтності, що означає «здатність країн протистояти збоям у міжнародній торгівлі та відновлюватися після збоїв» [35]. Це визначення охоплює два відмінні аспекти стійкості - здатність протистояти кризі і здатність швидко долати її наслідки.

Пандемія Covid-19 спричинила істотний негативний вплив на всі аспекти людського життя, «змінивши умови функціонування бізнесу та знищивши міжнародну торгівлю» [36]. Пандемія Covid-19 розглядається як явище, що характеризується складністю та невизначеністю, впливає на урядову політику, систему охорони здоров'я, поведінку фірм та рішення окремих осіб, але водночас і зазнає впливу від регуляторних заходів, що впроваджувалися в різних країнах [37]. Деякі автори використовували термін «хаордичний», підкреслюючи хаотично-впорядкований характер пандемії як глобальної загрози [38]. Хоча складність і невизначеність пандемії Covid-19 вплинули на бізнес-середовище в усьому світі, ці наслідки не були однорідними в різних країнах. Зовнішня торгівля окремих країн серйозно постраждала, тоді як в інших країнах залишилася відносно стійкою до кризових явищ. Саме цю

стійкість до викликів надзвичайно складного та невизначеного середовища в умовах пандемії вчені окреслюють як «резильєнтність».

Резильєнтність може розглядатися на багатьох рівнях - від мікрорівня до великомасштабних макросистем, таких як національна або навіть глобальна економіка чи суспільство загалом [39]. Хоча існують відмінності в концептуалізації стійкості на різних рівнях, усі підходи стосуються здатності системи протистояти збоям, а вчені проводять дослідження, щоб виявити основні чинники стійкості систем та їх здатності до відновлення.

Дослідники виділяють два різні набори можливостей стійкої системи. З одного боку, стійка система може витримати збій. Дослідники називають цю здатність надійністю, яка визначається як «здатність системи підтримувати свою роботу, незважаючи на внутрішні чи зовнішні збої» [40]. З іншого боку, стійка система також повинна «реагувати після збою і повертатися до свого початкового стану або переходити до нового, більш бажаного стану» [41], що також означає «чутливість» системи. Надійність і чутливість взаємозалежні, але, як стверджують вчені, іноді підвищення надійності може негативно впливати на здатність системи реагувати, і навпаки [42]. З цієї причини вкрай важливо дослідити, як різні фактори впливають як на надійність, так і на реакцію оціально-економічної системи.

Упродовж останніх десятиліть глобальні ланцюжки поставок розширювалися відповідно до зростаючих рівнів глобалізації, що призвело до більшого взаємозв'язку та взаємозалежності між фірмами різних країн [43]. Незважаючи на те, що взаємозалежність країн підвищила ефективність ланцюгів постачання завдяки інноваційним практикам економічного виробництва, паралельного проектування та поставок «just-in-time», вона також зумовила більшу вразливість цих ланцюжків [44].

Важливим чинником розвитку міжнародної торгівлі та забезпечення безперебійного функціонування глобальних ланцюгів постачання є ефективна логістика та транспортна система країни [45]. Основними чинниками продуктивності логістики на рівні країни є чинники, що включають якість

торгової та транспортної інфраструктури (наприклад, порти, дороги, аеропорти), ефективність митниці (легкість і швидкість оформлення) і рівень впровадження технологій. Своєю чергою, ці фактори можуть впливати на економічне зростання країни чи регіону і на ефективність усіх ланцюгів постачання в країні та поза нею [46]. Таким чином, в умовах глобальних викликів слабка логістична інфраструктура та недостатні компетенції можуть послабити стійкість країни в сфері міжнародної торгівлі.

Логістична інфраструктура країни може бути вразливою до зовнішніх шоків, зокрема пандемії. Це було підтверджено вченими, які дослідили вплив Covid-19 за допомогою опитування портових адміністрацій та операторів у всьому світі. Результати показали, що багато портів постраждали від зниження попиту, обмеження пропускної здатності, нестачі робочої сили та затримок, спричинених змінами в процедурах [47]. Крім того, перебої в міжнародних поставках можуть виникати через обмежену гнучкість логістики. Наприклад, відсутність інфраструктури з обладнанням, яке б забезпечувало відповідний температурний режим, в низці країн було названо перешкодою для розповсюдження вакцин [48]. З іншого боку, розвинена логістична система країни може сприяти відновленню економіки, забезпечуючи своєчасну доставку продуктів в потрібні місця.

Пандемія призвела до нестабільності попиту та пропозиції, спричинивши тиск на логістичні системи та дефіцит певних медичних товарів та обладнання [49]. Як стверджують Ноттебум Т. і Палліс Т., «портовий попит є похідним попитом», і, таким чином, «зміни попиту та пропозиції продуктів безпосередньо впливають на рівень активності в портах» [47]. Цей аргумент залежного попиту може бути поширний на всі елементи національної логістичної системи, включаючи дороги, аеропорти, митниці та окремих постачальників логістичних послуг. Отже, важливим чинником стійкості національної економіки в кризових умовах є здатність її логістичної системи справлятися з коливаннями попиту та пропозиції.

Іншим важливим фактором, що визначає рівень торговельної активності країни, є стійкість її фінансової системи та здатність витримувати тривалі обмеження [50]. Це може приймати форму національних пакетів допомоги, доступу до кредитів для бізнесу або можливості використовувати більші рівні особистих заощаджень. Багатші країни також мають кращі можливості для забезпечення доступу до критично важливих ресурсів, таких як медичне обладнання та вакцини. Для багатьох країн з низьким рівнем доходу криза виявила, що за відсутності політичного впливу чи при низькій купівельній спроможності забезпечити доступ до дефіцитних глобальних можливостей виробництва медичних послуг було майже неможливим. Через брак справедливого доступу до необхідних продуктів охорони здоров'я пандемія мала непропорційний вплив на країни [35]. Виходячи з цього, фінансову потужність країни слід вважати ключовим фактором забезпечення стійкості міжнародної торгівлі.

Уряди країн відреагували на пандемію Covid-19, використовуючи різні підходи, такі як заходи стримування (блокування кордонів, закриття підприємств і заборона на поїздки), заходи охорони здоров'я (тестування, відстеження контактів, вакцини), економічні заходи (підтримка доходів і зменшення боргового навантаження, утримання робочої сили) та соціальні заходи (підвищення соціального захисту) [51]. У міру того, як пандемія розгорталася в різних країнах, обсяг і жорсткість цих заходів адаптувалися до кризових умов, щоб збалансувати охорону здоров'я, економічні та соціальні результати.

Дуже складно оцінити, політика яких країн була найефективнішою, але всі країни об'єднані в глобальну торгову систему. Отже, навіть якщо деяким країнам вдалося стримати вірус і обмежити кількість жертв, їхні обсяги торгівлі навряд чи залишилися незмінними. Більшість підприємств прямо чи опосередковано беруть участь у глобальних ланцюгах поставок і є частиною ширшої системи міжнародної торгівлі [52]. Вони повинні дотримуватись правил міжнародної торгівлі, використовувати інфраструктуру, доступну в

країнах, де вони працюють або звідки надходять, і покладатися на постачальників і клієнтів у цих країнах. Отже, для кожного підприємства важливими є фактори, що забезпечують основи стійкості системи міжнародної торгівлі.

Мена К., Карацас А., Хансен К. дослідили роль різних факторів на рівні країни в обох аспектах стійкості: стійкість, щоб витримати початковий вплив зовнішніх шоків, і оперативність, щоб сприяти відновленню міжнародної торгівлі під час пандемії Covid-19 [35]. Вчені виділили сім видів державної політики, яку застосовували країни, та згрупували країни у відповідні групи залежно від інституційних інструментів та їх впливу на резильєнтність міжнародної торгівлі під час пандемії.

До першої групи, які реалізовували «надійну і чутливу» політику, вчені включили країни з високим рівнем доходу, глобалізовані і добре підготовлені, з розвиненою логістичною інфраструктурою, які продемонстрували стійкість зовнішньої торгівлі (Нова Зеландія, Південна Корея, Ісландія і Норвегія) [35]. Найголовнішим є те, що цим країнам вдалося уникнути високої смертності під час пандемії. Уряди цих країн застосували суворий підхід у перші місяці пандемії, що значно пом'якшило кількість захворювань. Це дозволило їм послабити багато обмежень у наступні місяці, сприяючи (поряд із інфраструктурними факторами) економічному відновленню в травні.

Друга група включає країни, які застосували «жорстку, але крихку» політику. Реакція урядів країн була сильною, але слабка інфраструктура охорони здоров'я та логістики стали бар'єрами для стійкості міжнародної торгівлі. Прикладом таких країн є Україна, ситуація в якій була нестійкою упродовж усіх місяців першого року пандемії, крім червня. В Україні було запроваджено жорсткі обмеження, включаючи заборону на міжнародні поїздки та припинення роботи більшості закладів, у тому числі тих, що передбачають фізичну взаємодію з клієнтами. Досвід країн цієї групи країн показує несприятливі побічні ефекти надто суворих заходів за відсутності надійної інфраструктури охорони здоров'я та матеріально-технічного забезпечення [35].

Країни третьої групи, політика яких базувалася на «принципі невтручання», наприклад Швеція, упродовж чотирьох з п'яти місяців продемонстрували стійкість торгівлі. Для цих країн характерні високий національний дохід, розвинена логістика і система охорони здоров'я, високий рівень соціальної та економічної глобалізованості. При цьому, важливою рисою політики була відносно слабка реакція уряду, яка дозволила підприємствам залишатися відкритими, підтримуючи економіку і здійснюючи імпорту та експорт. Важливо зазначити, що, хоча Швеція зберігала стабільність торгівлі та оперативність під час першої хвилі пандемії, спостерігався високий рівень смертності, що стало занадто високою ціною за торговельну стійкість [35].

Четверта група країн, політика яких охарактеризована вченими як «прокрастинація», охоплює відносно менш глобалізовані економіки, але з розвиненою інфраструктурою охорони здоров'я і логістики, яка в поєднанні з незначною ранньою реакцією уряду забезпечила стійкість зовнішньої торгівлі [35]. Однак, незважаючи на ознаки стійкості в перші місяці, їх показники міжнародної торгівлі зрештою істотно скоротилися. Ця група країн включає Бразилію та Індонезію, в яких спостерігалася відсутність жорсткої реакції уряду на початку пандемії, що сприяло забезпеченню стабільності, оскільки бізнес залишався відкритим [35]. Однак, із зростанням кількості захворюваності та рівня смертності, уряди були змушені запровадити більш суворі заходи, що негативно вплинуло на економіку.

Група країн, які стали «ранніми жертвами» пандемії, включає глобалізовані європейські країни, такі як Бельгія, Португалія, Франція, Нідерланди та Італія [35]. У цих країнах від початку пандемії спостерігався високий рівень смертності внаслідок інфекції та різке зниження обсягів зовнішньої торгівлі. Незважаючи на високий рівень доходу та розвинену інфраструктуру, ці країни серйозно постраждали в березні та квітні 2020 р., коли вірус був ще недостатньо вивченим, а поставки захисного та тестового обладнання були обмежені. Це призвело до великої кількості людських жертв і

запровадження дуже жорстких заходів уряду, що підірвало стійкість зовнішньої торгівлі цих країн. Хоча показники торгівлі деяких країн (наприклад, Франції, Нідерландів) відновилися в наступні місяці (як реакція на зміни політики), в інших – позитивних змін не відбулося (наприклад, в Португалії, Італії) [35].

Країни, які були «пізніми жертвами», постраждали пізніше, ніж більшість європейських країн, тому їхня міжнародна торгівля залишалася відносно стійкою у перший місяць пандемії [35]. Однак із поширенням вірусу та зростанням смертності уряди цих країн були змушені запровадити суворі обмеження на економічну діяльність, що негативно вплинуло на стійкість їхньої торгівлі. До цієї групи країн вчені включили Аргентину, Колумбію, Південну Африку, Росію і Сполучені Штати.

До групи країн, в яких «ніколи не було шансів» протистояти пандемії, вчені віднесли країни з низьким рівнем доходу та відсутністю стійкості зовнішньої торгівлі упродовж більшості періодів [35]. Через численні недоліки, такі як слабка система охорони здоров'я, низький рівень глобалізованості і погана логістика, цим країнам було надзвичайно складно протистояти викликам пандемії та швидко відновитися від такого масштабного зовнішнього шоку. Ця група країн включає країни Африки (Марокко, Туніс, Єгипет), Центральної Америки (Гватемала, Сальвадор) і Південної Америки (Болівія, Парагвай, Перу) [35].

Отже, пандемія Covid-19 стала неочікуваним та значним зовнішнім чинником, який негативно вплинув на економіки багатьох країн світу. Внаслідок відсутності досвіду у реагуванні на подібні явища глобального масштабу, країни розробляли і впроваджували обмежувальні та регуляторні заходи, виходячи із власного розуміння ситуації та швидкості поширення вірусу. Відповідно, швидкість та якість реакції уряду в комплексі з рівнем національного доходу, розвиненістю медичної інфраструктури та ступенем глобалізованості в умовах пандемії стали основними чинниками, що визначали стійкість економіки та резильєнтність зовнішньої торгівлі.

РОЗДІЛ 2. ТРАНСФОРМАЦІЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ПЕРІОД ПОСТ-ПАНДЕМІЇ

2.1. Зміна динаміки міжнародної торгівлі під впливом пандемії

Пандемія COVID-19 негативно вплинула на економіки та суспільства в усьому світі, спричинивши катастрофічні зміни в динаміці світової торгівлі. Пандемія прискорила існуючі тенденції та сприяла появі нових парадигм у міжнародній торгівлі, починаючи від збоїв у ланцюжках поставок і закінчуючи змінами в поведінці споживачів.

Незважаючи на те, що пандемія серйозно вплинула на світову економіку в 2020 році, країни та міжнародні організації почали вживати швидких заходів і реагувати на пандемію. Багатьом компаніям, секторам і вразливим частинам суспільства було надано підтримку для підвищення їхньої стійкості до негативних наслідків пандемії. Усі ці зусилля почали давати позитивні результати, і з базовим ефектом 2021 року економіки в усьому світі почали відновлюватися. Усі ці позитивні зміни були практично призупинені глобальною інфляцією, яка стрімко зросла в результаті підвищення цін на сировину, особливо на енергетичні товари, та повномасштабною регресією Росії в Україні.

Пандемія виявила вразливі місця в складних глобальних ланцюгах поставок, що спонукало до переоцінки моделі «just-in-time». Країни та компанії однаково визнали необхідність диверсифікації та локалізації ланцюгів постачання, щоб пом'якшити майбутні збої. Дослідження Всесвітнього економічного форуму свідчать про зростаючий інтерес країн до регіоналізації та відновлення критичних ланцюгів поставок, що забезпечує більшу стійкість до майбутніх шоків [53].

Поведінка споживачів зазнала істотних змін під час карантину та заходів соціального дистанціювання. Електронна комерція, яка вже перебувала на підйомі в той час, почала стрімко зростати, оскільки споживачі переважно стали використовувати онлайн-платформи для покупок товарів. У дослідженні McKinsey & Company зазначено, що під час пандемії рівень проникнення

електронної комерції зріс за лічені місяці на обсяг, який порівнюваний з обсягами за три-шість років [54]. Ця зміна потребує переосмислення стратегій маркетингу та дистрибуції для бізнесу, щоб задовольнити зміни у споживчому попиті.

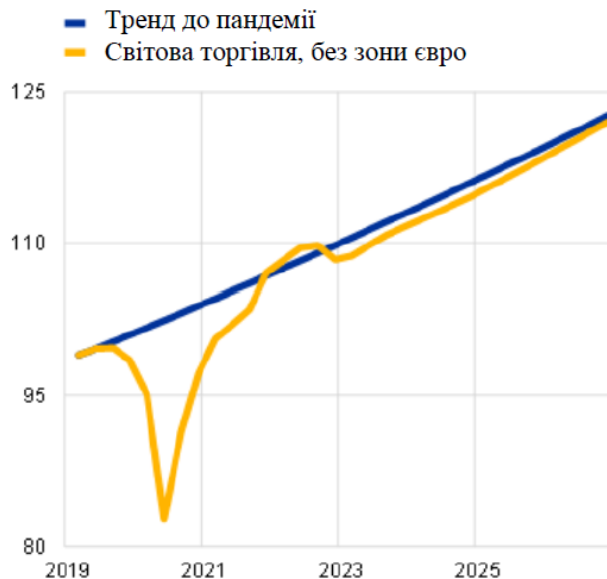
Пандемія стала каталізатором стрімкого прискорення цифрової торгівлі. Безконтактні транзакції, віддалена робота та віртуальна співпраця стали нормою. Технологія блокчейн з її прозорістю та безпекою набула популярності для перевірки інформації про ланцюги поставок. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), пандемія посилила необхідність посилення цифровізації торговельних процесів, уможливлюючи безперебійні транскордонні операції [55].

Економічний спад, спричинений пандемією, спонукав країни переглянути своє міжнародне партнерство. З'явилися нові торговельні альянси та угоди, оскільки країни прагнуть зміцнити своє відновлення після пандемії. Регіональне всеохоплююче економічне партнерство (RCEP) і Всеохоплююча та прогресивна угода про транстихоокеанське партнерство (CPTPP) є прикладами торгових блоків, створених для сприяння співпраці та економічному зростанню в умовах глобальної невизначеності.

Динаміка світової торгівлі у 2023 році все ще була під впливом наслідків пандемічного шоку. Коли глобальна активність знизилася на початку пандемії, викликавши найглибшу світову рецесію (хоча й короткочасну) з часів Другої світової війни на тлі широкомасштабної підтримки політики, відбулося також різке скорочення обсягів світової торгівлі. У перші два квартали 2020 року світова торгівля скоротилася на 16%, перевищивши навіть шок, який спостерігався під час світової фінансової кризи. У 2021-2022 роках торгівля почала швидко відновлюватися, її обсяг зріс на 12,8% і 5,5% відповідно і досяг допандемічного рівня до першого кварталу 2021 року (рис. 2.1, А). Однак у другій половині 2022 р. зростання світової торгівлі почало помітно сповільнюватися і, знизившись до негативного значення в четвертому кварталі, почало поступово відновлюватися лише упродовж 2023 р. Згідно з

макроекономічними прогнозами співробітників Євросистеми за грудень 2023 р., світова торгівля могла зрости лише на 1,1% у 2023 році, що значно нижче її середньорічного зростання за період до пандемії (з 2012 р. по 2019 р.) і нижче рівня зростання світового ВВП у 2023 році (рис. 2.1, Б).

А) Рівень змін торгівлі (Індекс, 2019=100)



Б) Темпи зростання (% до попереднього року)

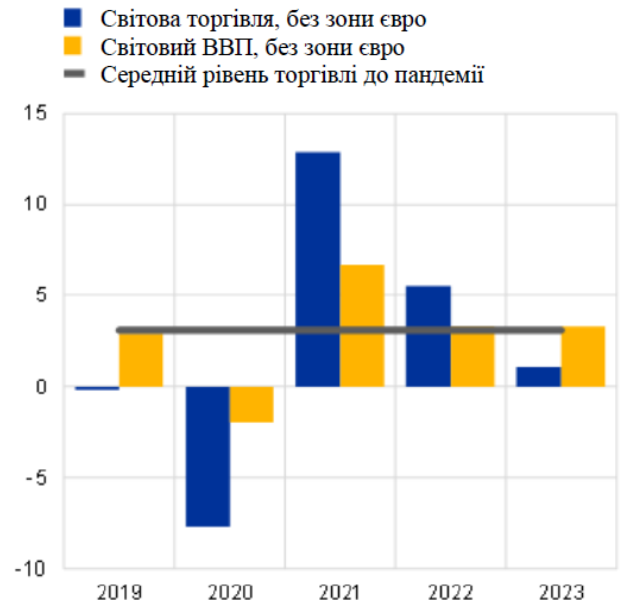


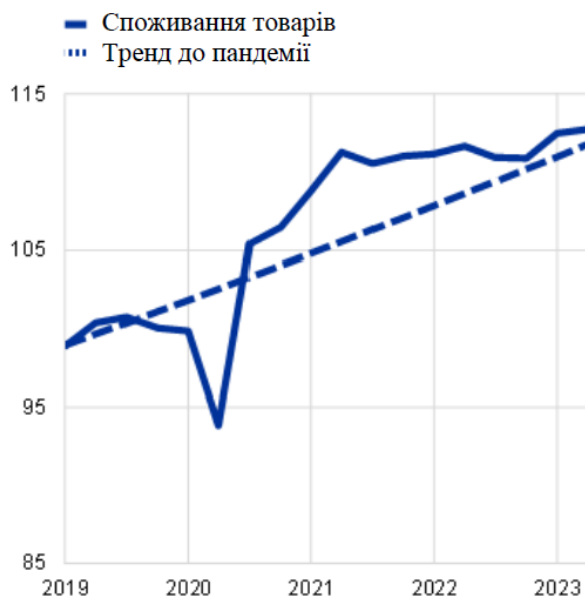
Рис. 2.1. Основні тренди світової торгівлі у 2019-2023 рр.

Джерело: [56]

Стрімке зростання світової торгівлі у 2021 році та на початку 2022 року було зумовлене факторами, пов'язаними з пандемією. Найважливішим із них було відновлення загальної економічної активності після початкового шоку від COVID-19. Це посилювалося переорієнтацією глобального попиту з послуг на товари. Починаючи з другої половини 2020 року, спостерігалось різке відновлення попиту на товари, оскільки моделі споживання зазнали виняткових змін, причому споживання контактних послуг обмежувалося заходами стримування, пов'язаними з пандемією (рис. 2.2), на тлі масштабної фіскальної підтримки для пом'якшення шоку від пандемії COVID-19. Враховуючи вищу інтенсивність торгівлі товарами порівняно з послугами, ця зміна в структурі попиту посилювала значне відновлення торгівлі, яке перевищило тенденцію до пандемії наприкінці 2021 року (рис. 2.1). Водночас пов'язані з пандемією перебої з поставками запобігли ще більшому зростанню світової торгівлі,

збільшивши терміни доставки в усьому світі. У 2022 році зростання торгівлі було тимчасово підтримано компаніями, які нарощували свої запаси через побоювання щодо нестачі запасів. Нормалізація вузьких місць у постачанні та ослаблення світового попиту допомогли компаніям поступово ліквідувати відставання від замовлень. Відновлення міжнародних туристичних подорожей і перевезень було додатковим супутнім трендом для світової торгівлі упродовж цього року.

Споживання товарів (Індекс, 2019=100)



Споживання послуг (Індекс, 2019=100)

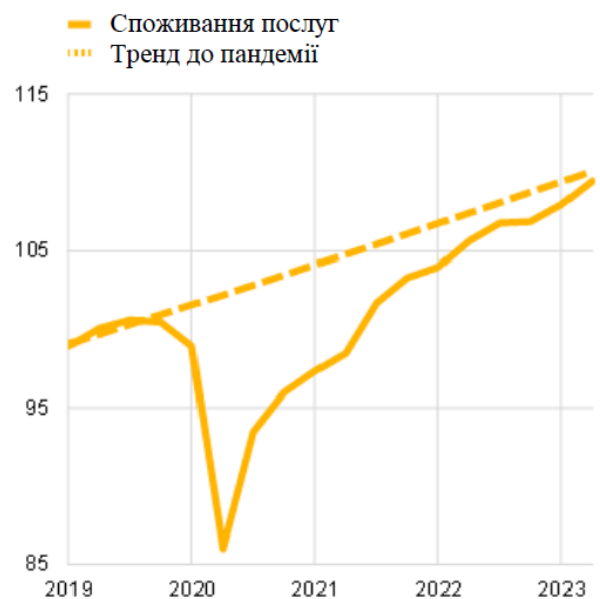


Рис. 2.2. Основні тенденції світового споживання товарів та послуг (за винятком зони євро)

Джерело: [56]

Подальший спад у світовій торгівлі у 2023 році відображає менш сприятливу для торгівлі структуру глобальної економічної діяльності та збільшення впливу вищезгаданих виняткових факторів. По-перше, зростання реального ВВП уповільнилося сильніше в країнах з розвиненою економікою, де внутрішній попит є більш інтенсивним для імпорту, ніж у країнах з ринковою економікою, що розвивається.

По-друге, хоча приватне споживання різко відновилося, приватні інвестиції залишалися слабкими, що відображає поєднання більш жорсткої монетарної політики, більшої невизначеності на тлі посилення геополітичної

напруженості та згортання пов'язаних з пандемією заходів фінансової підтримки. Оцінки на основі динаміки попиту на імпорту свідчать про те, що приблизно половину скорочення світової торгівлі з 2022 року можна пояснити цими слабшими фундаментальними показниками, зокрема слабкою динамікою інвестицій, яка стала негативною в останньому кварталі 2022 року (рис. 2.3).

Окрім ролі фундаментальних факторів, на початку 2023 року діяли й інші фактори (активізувавшись наприкінці 2022 року). Цей негативний вплив факторів, пов'язаний зокрема з тим фактом, що попит почав повертатися від товароємних товарів до послуг через повне пом'якшення заходів стримування пандемії (рис. 2.2), що додатково вплинуло на торговий імпульс. Цей зсув у споживанні також узгоджується зі спостережуваною поміркованістю глобальної виробничої активності. Оскільки виробничий сектор є дуже інтенсивним, різке уповільнення виробництва пов'язане з більш вираженим падінням світової торгівлі, ніж глобального ВВП. Промислові товари становлять 81% загального світового імпорту товарів і послуг, але лише 20% світової доданої вартості (при цьому послуги становлять 19% і 80% відповідно).

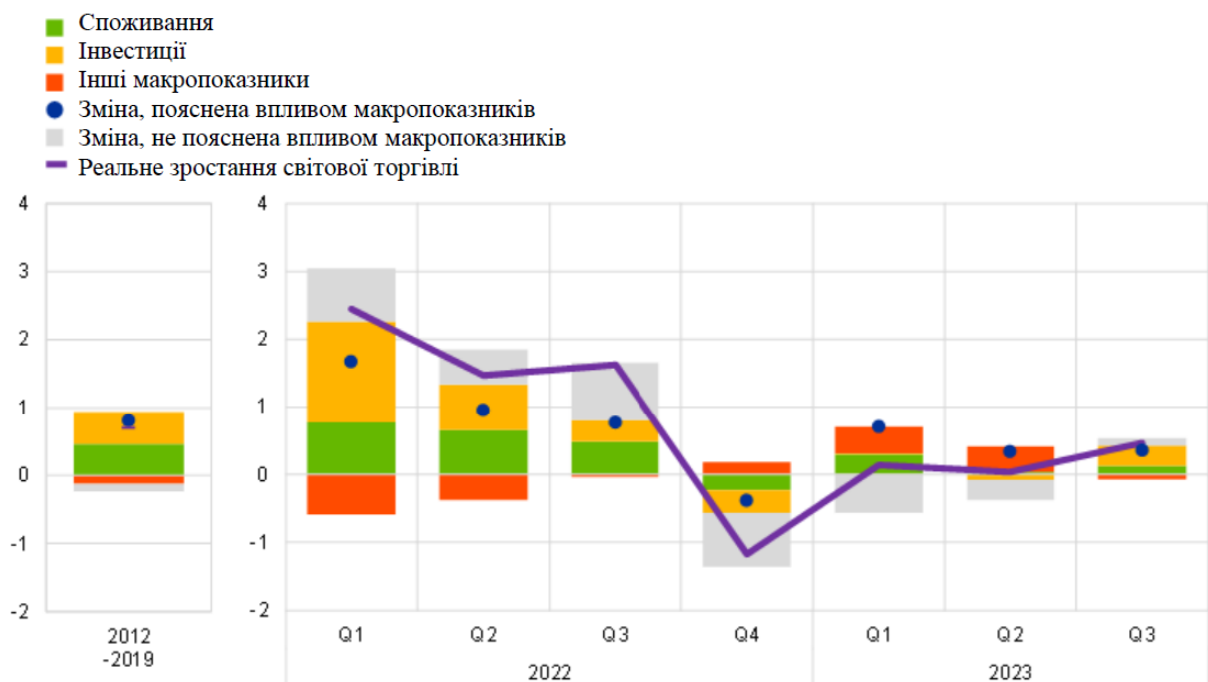


Рис. 2.3. Внесок факторів у зростання світової торгівлі (квартальні відсоткові зміни, відсоткові пункти)

Джерело: [56]

Рушійні сили зазначених змін можна проілюструвати структурною декомпозицією світової торгівлі, яку розробили вчені на основі моделі векторної авторегресії (рис. 2.4).

Початковий колапс торгівлі пояснюється різким падінням попиту в першій половині 2020 року, за яким настав період зростання попиту, дещо послабленого вузькими місцями пропозиції, які виникли упродовж 2021 року. Шок від вузьких місць пропозиції змінився з негативного до позитивного на початку 2022 року на тлі поступової нормалізації збоїв у постачанні, підтримуючи торгівлю, навіть коли попит почав зменшуватися та почався шок у постачанні енергії. Тоді падіння внутрішнього попиту спричинило помітне уповільнення світової торгівлі, особливо в четвертому кварталі 2022 року. Внесок попиту у світову торгівлю поступово відновлювався упродовж 2023 року, причому фактори, пов'язані з пандемією, загалом нормалізувалися.

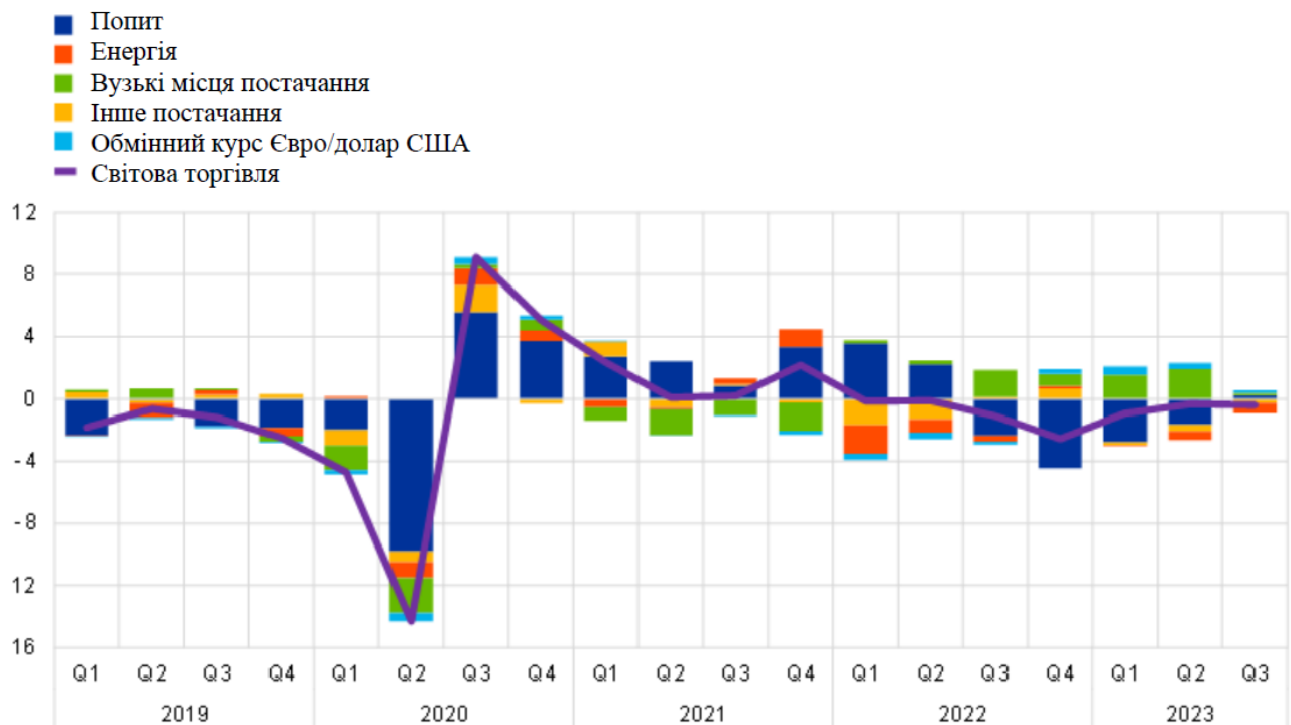


Рис. 2.4. Шокова декомпозиція зростання світової торгівлі (квартальна відсоткова зміна відхилення від середнього за 2012-2019 рр., п.п)

Джерело: [56]

Прогнозується, що зростання світової торгівлі відновиться протягом прогнозного горизонту, причому очікується, що торговельні потоки будуть

більш узгоджуватися з фундаментальними показниками (рис. 2.3) і наближатимуться до довгострокової тенденції (рис. 2.1, А). Тепер, коли вузькі місця постачання та цикл інвентаризації загалом повернулися до нормального рівня, очікується, що накопичення запасів розвиватиметься у спосіб, який більше відповідає історичним нормам. Більше того, отримані дані опитування щодо виробництва галузевих послуг вказують на значне уповільнення порівняно зі значним зростанням, зафіксованим у першій половині 2023 року, і свідчать про те, що поштовх від повторного відкриття після пандемії в основному вичерпано [56]. Це означає, що структура споживчого попиту поступово нормалізується і повернення до споживання послуг майже завершено – про що також свідчить споживання товарів і послуг, обсяги яких наближаються до перед-пандемічного рівня (рис. 2.2). Макроекономічні прогнози спеціалістів Євросистеми від грудня 2023 року передбачають поступове відновлення зростання світової торгівлі (за винятком зони євро) до 3,0% у 2024 році (з 1,1% у 2023 році), що в цілому відповідає довгостроковій унітарній еластичності світової торгівлі до світового ВВП [56]. Це також означає, що рівень торгівлі поступово повернеться до тенденції до пандемії до кінця прогнозного горизонту (рис. 2.1, А). Прогнози торгівлі також узгоджуються з прогнозами аналогічних установ, які вказують на нормалізацію перспектив світової торгівлі з 2024 року. Наприклад, у 2024 році річний темп зростання світової торгівлі за прогнозами Міжнародного валютного фонду (МВФ) становитиме 3,5%, ОЕСР – 2,7%, Світова організація торгівлі (СОТ, лише торгівля товарами) – 3,3%, Європейська комісія - 3,0% та 2,8% Світовий банк [57].

Отже, баланс ризиків для світової торгівлі оцінюється як загалом зрівноважений. Торгівля товарами та послугами може у подальшому зростати, зокрема, за рахунок збільшення використання цифрових послуг, у тому числі пов'язаних зі штучним інтелектом. Водночас запровадження політики, спрямованої на відновлення виробництва (особливо критично важливих товарів і технологій) у контексті зростаючої торгової напруженості, зокрема між

Сполученими Штатами та Китаєм може зменшити обсяги торгівлі. Загалом, фрагментація торгівлі за сферами політичного впливу може негативно впливати на торгівлю, навіть коли циклічні фактори нормалізуються.

2.2. Структурні трансформації міжнародної торгівлі внаслідок пандемії

У 2020 р. відбулося одне із найбільших скорочень обсягів торгівлі та виробництва з часів Другої світової війни. Зменшення обсягів як світового промислового виробництва, так і торгівлі товарами в першій половині 2020 року було подібним до скорочення, яке відбулося під час світової фінансової кризи (рис. 2.5). Тим не менш, обсяги світового виробництва та торгівлі товарами почали відновлюватися в 2020 р. Торгівля продовжувала значно зростати в 2021 р. і компенсувала деякі, але не всі, втрати, накопичені в результаті стрімкого зниження, яке спостерігалось раніше.



Рис. 2.5. Обсяг світової торгівлі та промислового виробництва сезонно скоригований (2010=100)

Джерело: [58]

Початкові прогнози експертів на початку пандемії щодо двозначного падіння світової торгівлі товарами у 2020 році не виправдалися. Приблизно з

середини 2020 року обсяг світової торгівлі надзвичайно швидкими темпами відновився до рівня, який спостерігався до пандемії.

Однак відносно позитивні показники загального обсягу міжнародної торгівлі характеризуються істотними відмінностями між продуктами, економічними секторами та географічною структурою торгівлі. Різке зниження обсягів міжнародної торгівлі на початку 2020 року було не однаковим для всіх продуктів, і зростання і період пост-пандемії також не однаково відобразилося у різних складових глобальної торгової системи. Вплив пандемії на торгівлю конкретними товарами, послугами та географічну структуру торгівлі був різноманітним, криза в окремих секторах та ланцюжках поставок була набагато глибша, ніж під час світової економічної кризи 2008-2009 рр.

У 2020 році торгівля послугами зменшилася істотніше і відновлювалася повільніше, ніж торгівля товарами (рис. 2.6).

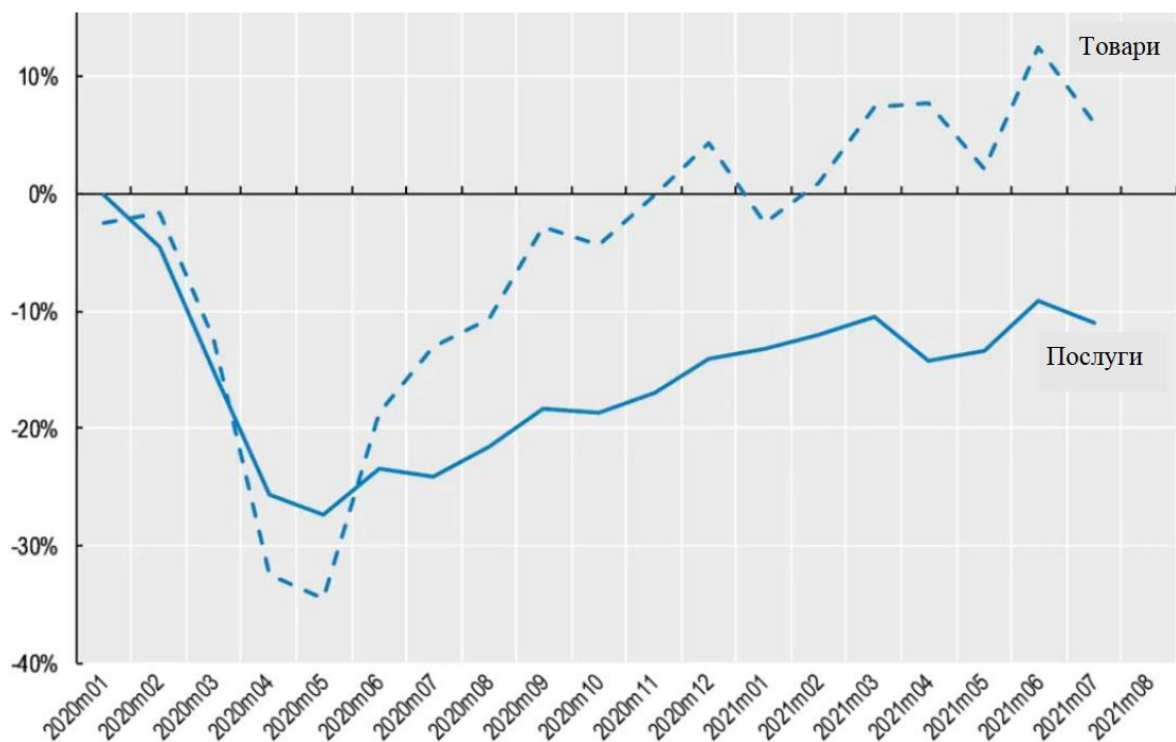


Рис. 2.6. Експорт послуг і товарів країн G7 порівняно з аналогічним періодом 2019 р.

Джерело: [58]

Проте, варто звернути увагу, що торгівля туристичними послугами різко знизилася, але торгівля цифровими послугами, такими як телекомунікаційні та

інформаційно-технологічні послуги, була успішною. Загалом вартість експорту послуг у країнах ОЕСР у 2020 році зменшилася на -16,7%, що вдвічі більше, ніж вартість експорту товарів, яка скоротилася на -8,2%. Це також було одним із факторів, що забезпечили порівняно значні коригування обсягів виробництва порівняно з обсягами торгівлі, оскільки послуги становлять більшу частку економіки, ніж їхня вага в міжнародній торгівлі.

Торгівля окремими видами товарів і послуг різко зменшилася, а іншими – помітно зросла. Продуктова структура товарної торгівлі істотно змінилася: торгівля такими товарами, як, наприклад, паливо, літаки, автомобілі, механічне обладнання, сталь, скоротилася, тоді як торгівля іншими товарами зросла (наприклад, захисне обладнання та фармацевтичні продукти, продукти харчування, побутова техніка та електроніка) (рис. 2.7).

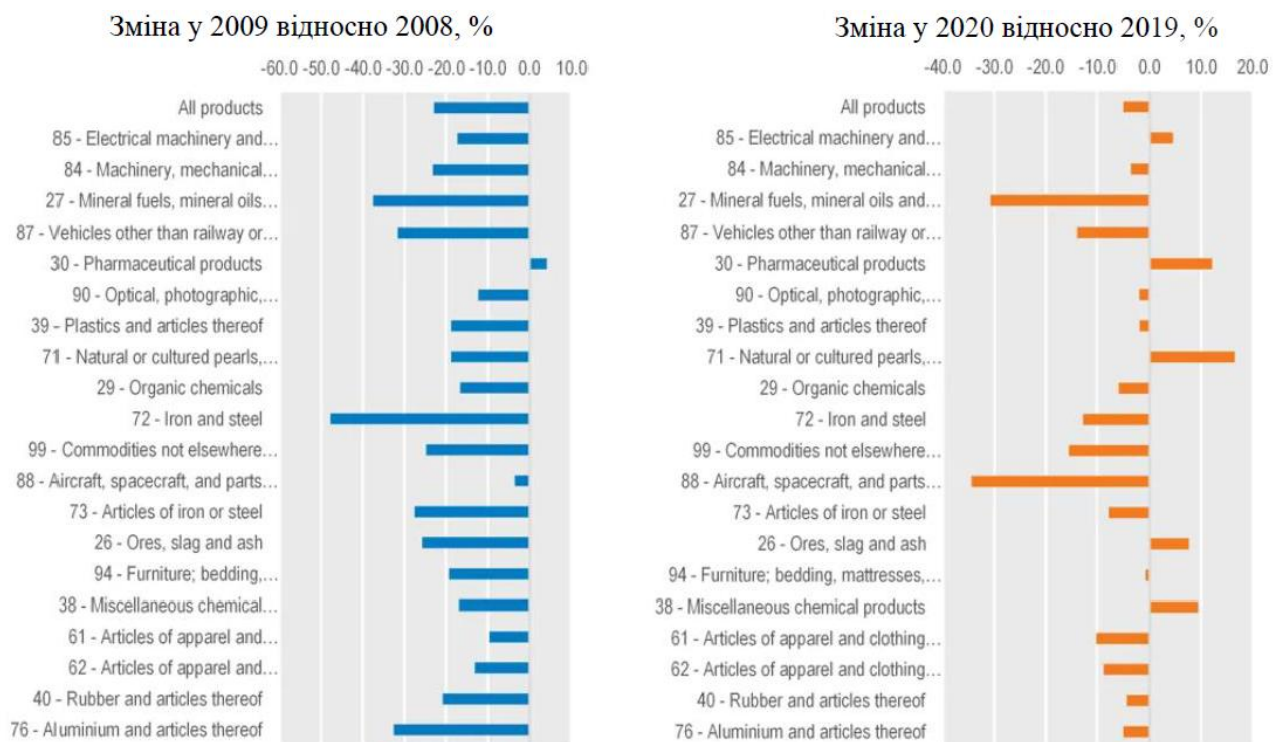


Рис. 2.7. Зміни в світовій торгівлі 20 найбільших товарних груп

Джерело: [59]

Як показано на рисунку, коливання впливу пандемії на торгівлю різними категоріями продуктів у 2020 році були не тільки більшими, ніж під час світової фінансової кризи, але й більшими, ніж у будь-який інший період за останні два десятиліття. Зміни в структурі торгівлі, спричинені пандемією

COVID-19 за один рік, були такого ж масштабу, як зміни, що зазвичай спостерігаються упродовж 4-5 років.

Деякі міжнародні ланцюги поставок зазнали негативних змін в перші місяці пандемії через надзвичайний попит (наприклад, на засоби індивідуального захисту), але дані статистики також свідчать, що деякі основні ланцюги поставок залишалися стійкими та відіграли важливу роль у відновленні економіки наприкінці 2020 року. Наприклад, торгівля деталями та компонентами, які використовуються для виробництва легкових автомобілів, зменшувалася повільніше, а відновлювалася швидше, ніж торгівля готовими легковими автомобілями (рис. 2.8). Це свідчить про те, що в 2020 році попит на автомобілі різко зменшився, відповідно й виробництво та пропозиція також істотно скоротилися. При цьому, корпорації та інші учасники глобальних мереж продовжували поповнювати запаси компонентів, сподіваючись, що попит скоро відновиться.

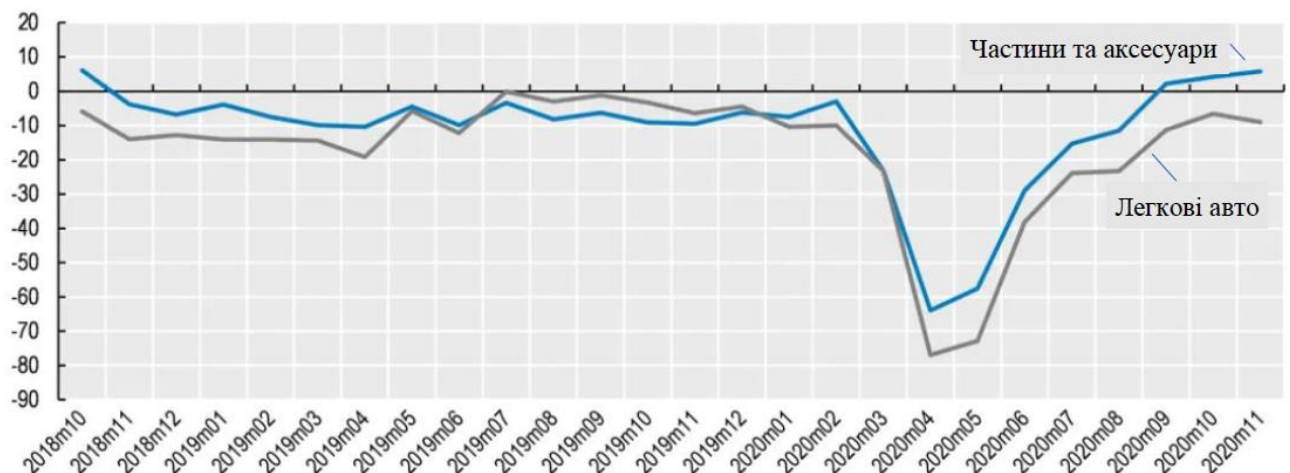


Рис. 2.8. Річні темпи зростання експорту легкових автомобілів, автомобільних запчастин і аксесуарів (% до попереднього року)

Джерело: [59]

Іншим прикладом є напівпровідникова промисловість, де дефіцит поставок спричинив перебої в «нижніх» галузях ланцюгів створення вартості під час пандемії COVID-19. Дані статистики вказують на те, що торгівля напівпровідниками загалом розширюється швидкими темпами. У 2020 році вартість експорту 10 найбільших виробників цієї продукції зростає на 11,5%

порівняно з 2019 роком, а в січні-квітні 2021 року вона збільшилася на 26,3% порівняно з аналогічним періодом 2020 року. Тоді як деякі провідні постачальники раніше мали негативні темпи приросту експорту, то у 2020 році ситуація покращилася і за рік темпи зростання стали позитивними.

Загалом кумулятивна вартість експорту напівпровідників десяти найбільших експортерів під час пандемії в період з січня 2020 року по квітень 2021 року була на 17,3% вищою, ніж зазвичай прогнозувалося, виходячи з тенденцій 2019 року [60].

Азія стала центром розвитку ланцюгів поставок у 2020 році, причому спостерігалось значне розширення попиту на поставки товарів з Китаю. Відстань, яку подолали імпортовані продукти, також продовжувала збільшуватися в 2020 році, головним чином через те, що Китай та інші азіатські країни заповнювали прогалини в пропозиції через карантини та зміни попиту. Ці зрушення відбулися в контексті значних проблем у забезпеченні роботи міжнародного транспортного сектора.

У січні 2020 року обсяги виробництва товарів в Китаї сильно зменшилися, але вони відновилися набагато швидше, ніж виробництво в інших регіонах світу. Це сприяло задоволенню попиту інших країн на побутову техніку та певні медичні продукти та зумовило різке відновлення експорту. Виробництво товарів в США та Єврозоні відновилося пізніше, і розрив із обсягом виробництва до пандемії не було подолано у 2021 р. У той час як динаміка імпорту у Єврозоні тісно пов'язана з виробництвом, у Сполучених Штатах імпорту зріс більше, ніж промислове виробництво, що свідчить про наявність важливих макроекономічних чинників, що сприяють цьому дисбалансу. Сукупний розрив експорту Сполучених Штатів тривалий час був від'ємним і становив близько 8% у листопаді 2021 року, тоді як розрив імпорту було ліквідовано в травні 2021 року та спостерігалось його зростання на рівні 1,8% у листопаді, оскільки імпорту значно перевищив обсяги, які були зафіксовані до пандемії.

Експорт азійських країн, що розвиваються, збільшувався після відновлення Китаю, хоча й не настільки високими темпами. Латинська Америка певною мірою зберегла обсяги експорту на докризовому рівні, в основному за рахунок сировинної продукції. Але відновлення Африки та Близького Сходу відбувалося значно повільнішими темпами, виробництво та експорт значно відставали від тенденції до пандемії, а імпорту тривалий час залишався на минулому рівні. У результаті частка Китаю у світовому експорті зросла з 12% у грудні 2019 року до 15% у січні 2021 року, але потім знизилася до 13% у листопаді 2021 року. Оскільки китайська економіка відновилася відносно рано у 2020 році, частка Китаю у світовому імпорті різко зросла в 2020 році, але потім знизилася в результаті збільшення імпорту з інших країн, економіка яких почала також відновлюватися з часом.

Усунення торгових розривів також відбувалося нерівномірно в різних категоріях продуктів. Серед 10 найпопулярніших товарів, якими торгували до пандемії, лише за чотирма спостерігалось істотне скорочення торгового розриву до кінця квітня 2021 року. Дорогоцінні метали та каміння, а також фармацевтична продукція, попит на які зріс у всьому світі, зафіксували значне зростання обсягів торгівлі упродовж пандемії, яке у липні 2021 року становило відповідно на 23% та 16% порівняно з аналогічним періодом попереднього року. У торгівлі електричними машинами, електронним обладнанням та пластмасами спостерігалось зниження негативних розривів із середини 2020 року, а у жовтні 2020 року та лютому 2021 року відповідно відбулося одночасне збільшення обсягів торгівлі (через збільшення споживчого попиту) та зростання цін на ці товари. Навпаки, розрив у вартості торгівлі мінеральним паливом і олівами у 2021 р. все ще становив -21%, а розрив у вартості торгівлі автомобілями і органічними хімікатами також залишався від'ємним (-8,4% і -1%, відповідно). Деяке зростання вартості торгівлі було зумовлене зростанням ціни, тому позитивна динаміка торгівлі не за всіма товарними групами на рисунку 2.9 пов'язана саме зі збільшенням обсягів торгівлі товарами у фізичному вимірі.

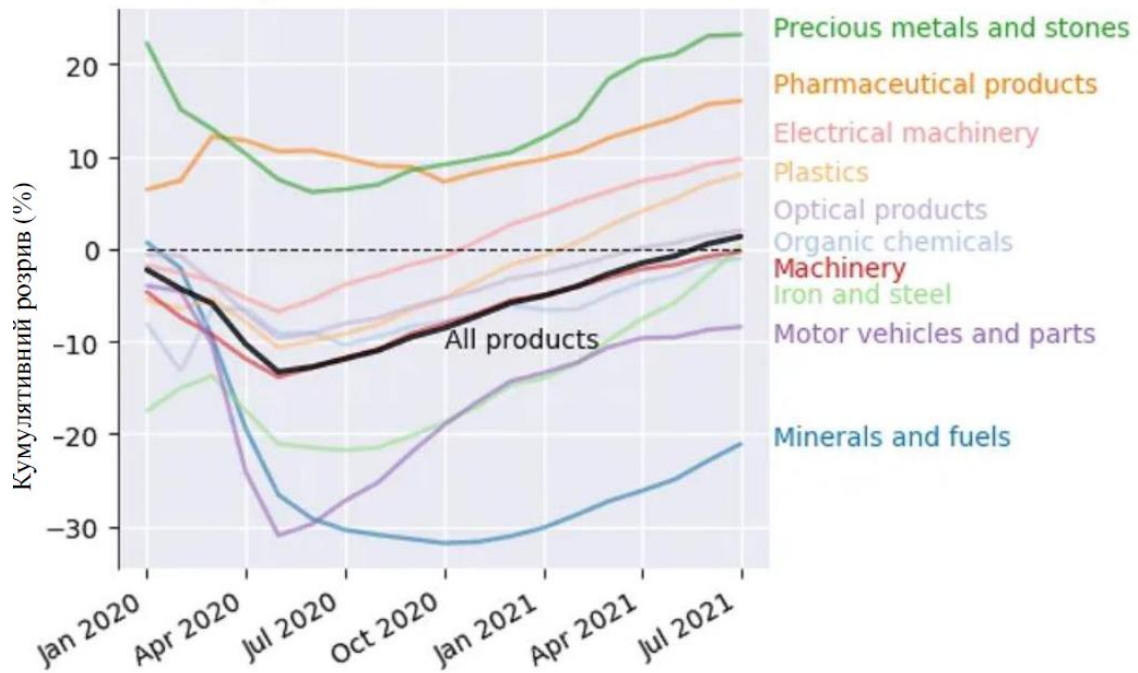


Рис. 2.9. Розрив у сукупній вартості торгівлі протягом 2020-2021 років для 10 найпопулярніших товарів у 2019 році

Джерело: [58]

Морське судноплавство займає центральне місце в торгівлі товарами. Понад 85% імпорту ЄС з Китаю, включаючи вироби із заліза та сталі, меблі та постільну білизну, іграшки, ігри та спортивне обладнання, транспортуються морськими шляхами. Крім того, навіть для таких товарів, як електронні та оптичні вироби, які іноді доставляються повітрям, частка поставок морським транспортом перевищує 40% [58].

Міжнародні контейнерні перевезення, які є важливою складовою глобальних ланцюгів поставок, продовжували відновлюватися як наприкінці 2020 року, так і в 2021 році. Тим не менш, ставки як наливних, так і контейнерних фрахтів почали зростати з середини 2020 року і до середини 2021 року досягли найвищого рівня з часу світової фінансової кризи. Рекордно високі фрахтові ставки забезпечили зростання доходів і прибутків судноплавних компаній. Контейнерні фрахтові ставки особливо стрімко зростали упродовж 2021 року, але ближче до кінця року форвардні ціни були

нижчими, ніж спотові ціни, що свідчить про те, що негативний вплив пандемії послабився.

Незважаючи на те, що ціни на сиру нафту стали зростати після досягнення мінімуму, спричиненого пандемією, та зумовили інфляційний тиск, це не було основною причиною масштабного підвищення цін на морський транспорт. По-перше, підвищення ставок морських фрахтів почалося, незважаючи на дуже низькі ціни на паливо в другому кварталі 2020 року, які були на рівні зафіксованих востаннє на початку 2000-х років. По-друге, хоча ціни на сиру нафту у 2021 р. повернулися до рівня 2018-2019 років, витрати на доставку стали набагато вищі, ніж у допандемічний період. Це свідчить про те, що обмеження місткості суден, недостатня кількість контейнерів, доступних у потрібному порту в потрібний час, і вузькі місця морської та берегової логістики стали головним фактором зростання ставок морських фрахтів. Цьому зростаючому тиску на морські фрахтові ставки також сприяло триваюче та регіонально нерівномірне відновлення авіаційних фрахтових перевезень [58].

У Європейському Союзі пандемія COVID-19 більш негативно вплинула на обсяги торгівлі продукцією, яка традиційно транспортується морем, порівняно з товарами, які традиційно експортуються повітряним транспортом. Експорт Європейського Союзу зафіксував найменші негативні розриви або найбільші позитивні розриви у торгівлі продуктами, які зазвичай експортуються повітряним транспортом (дорогоцінні метали, оптичні інструменти, фармацевтичні препарати та електроніка). Найбільші негативні розбіжності були зафіксовані для продуктів, які зазвичай не експортуються повітряним транспортом, таких як мінеральне паливо (99% експортується морським транспортом), транспортні засоби (85% морським транспортом і ще 10% залізничним транспортом) або пластмаси (77% морським транспортом і тільки 17% по повітрю) [58].

Обсяги міжнародної торгівлі у 2021 році значно відновилися після різкого зниження в 2020 році. Незважаючи на високі темпи зростання світових торгових потоків, накопичені втрати ще не були відновлені до кінця 2021 року,

але очікувалося, що розрив скоротиться в першому кварталі 2022 року. Хоча загальні торговельні потоки зараз перевищують допандемічний рівень, вплив пандемії на торгівлю за конкретними товарами, послугами та торговими партнерами дуже різноманітний і створює загрози функціонуванню окремих секторів економіки та ланцюгів поставок. Наприкінці 2021 року зберігалися значні дисбаланси між торговельними партнерами та продуктами, зокрема збільшення активного сальдо торгівлі товарами в Азії та підвищення дефіциту торгівлі товарами в Сполучених Штатах, а також в Африці.

Наразі складно оцінити, які зі структурних змін, що відбулися у 2020 та 2021 роках, будуть мати короткочасний характер, а які призведуть до довготермінових зрушень або потребуватимуть довгострокових коригувань за допомогою політичних інструментів. За прогнозами експертів, істотне зміщення споживчих витрат у бік товарів тривалого користування, а також зменшення попиту на послуги, які вимагають особистої взаємодії, навряд чи збережеться у довгостроковому періоді. З іншого боку, можна очікувати, що істотний імпульс до масштабної цифровізації, який спостерігався як у професійній сфері, так і в особистому житті, матиме тривалий вплив на структуру попиту на продукти та послуги та спосіб здійснення міжнародних торговельних операцій.

Безпрецедентна неоднорідність змін у торгових потоках між продуктами, джерелами походження та пунктами призначення свідчить про високу невизначеність і витрати на адаптацію національних економік, а також передбачає додаткові стимули для споживачів, компаній та урядів приймати нові або активізувати існуючі стратегії зменшення ризиків. Деякі фірми, змушені переглядати стійкість і надійність своїх ланцюгів поставок і можуть приймати рішення про скорочення відстані від заводів до споживачів або інтерналізувати більші сегменти своїх ланцюжків створення вартості у власні корпоративні структури (наприклад, філія постачає компоненти, а не зовнішня фірма). Це може сприяти підвищенню стійкості деяких ланцюгів постачання,

але також може мати негативний вплив на продуктивність і не обов'язково може підвищити системну стійкість і стабільність глобальної економіки.

2.3. Розвиток міжнародної торгівлі та ланцюжків поставок у світі після пандемії

Два роки глобальної пандемії зумовили істотне зниження обсягів міжнародної торгівлі, а сформований до кризи механізм ланцюгів постачання товарів став нестабільним, впливаючи на всі регіони світу. Країни з економікою, що розвивається, зазнали найбільш істотних економічних втрат внаслідок обмежень ділової активності, спричинених пандемією. Країни, які інвестували у приєднання до міжнародного ланцюга створення вартості, виробляючи текстиль, деталі машин, електронні компоненти та сільськогосподарську продукцію, під час пандемії опинилися в скрутній ситуації. Банани накопичувалися в морських портах через брак контейнерів і картонних коробок; виробники автозапчастин не виконували угоди про обслуговування через несвоєчасне надходження компонентів на складальні підприємства; а нові мікропідприємства електронної комерції відчували труднощі через збільшення транспортних витрат.

Але криза також може стати каталізатором змін, і сам масштаб цієї пандемії відкриває безпрецедентну можливість для реформ. Великі підприємства, усвідомлюючи крихкість своїх виробничих процесів, змушені були переглянути свою діяльність. Менеджери різних рівнів повинні розглядати можливість розподілу ризиків між кількома виробничими підприємствами, збільшення кількості постачальників компонентів, скорочення відстані між виробничими та складальними підприємствами та наближення виробництва до клієнтів.

На початку пандемії заводи в багатьох частинах світу простоювали через карантинні заходи та нестачу персоналу, тоді як транспортні операції значно сповільнилися через посилення транскордонних обмежень, закриття портів та інші логістичні перебої. Глобальна виробнича модель, заснована на віддалених

постачальниках, які працюють за моделлю своєчасної доставки, виявилася неефективною в умовах збоїв через пандемію. Дефіцит засобів для боротьби з пандемією, таких як маски для обличчя, апарати штучної вентиляції легенів та інше необхідне обладнання, сприяв визнанню необхідності перегляду моделі виробництва та розподілу, яка надмірно залежала від іноземних виробників і постачальників [61]. Однак із поширенням пандемії глобальні операції в ланцюжку створення вартості адаптувалися до нових викликів. Ланцюжки створення вартості з виробничими процесами, розташованими у Східній Азії, відносно швидко відновилися, щоб задовольнити зростаючий глобальний попит на медичні вироби та обладнання для домашніх офісів [62].

Коли світова торгівля відновилася після початкових наслідків пандемії, постали нові виклики щодо глобальних ланцюжків створення вартості. У 2021 році ланцюжки створення вартості виявилися неготовими для задоволення раптового зростання попиту через рівень інвестицій, нижчий за середній, і через те, що операції продовжували стикатися з перебоями в постачанні та логістикою через повторювані карантинні заходи. Перевантаженість портів, збільшення часу доставки та дефіцит контейнерів уздовж деяких основних морських шляхів збільшили торговельні витрати та ускладнили операції в ланцюжку створення вартості до 2021 року. Крім того, світовий дефіцит напівпровідників суттєво вплинув на світове виробництво, особливо в автомобільному та електронному секторах. Однак до кінця 2021 року, коли світова економіка стабілізувалася, багато проблем, які впливають на роботу глобальних ланцюжків створення вартості, почали зменшуватися [63].

Незважаючи на виклики, спричинені пандемією, реструктуризація глобальних виробничих процесів була менш поширеною, ніж очікувалося спочатку, і в основному відповідала довгостроковим тенденціям, спричиненим технологічними змінами (роботизація, автоматизація та цифровізація); посилення протекціонізму та регіоналізації; і необхідність досягнення цілей сталого розвитку. Глобальна ефективність і стратегії скорочення витрат залишаються головною метою глобальних компаній. Економія від масштабу,

географічне розташування ресурсів, довгострокові інвестиції у виробничі потужності та значні інвестиції, необхідні для створення нової торговельної та логістичної інфраструктури, можуть призвести до того, що істотні зміни в поточних моделях глобального виробництва будуть дорогими. Багато дискусій відбулося щодо рещорингу та ніршорингу, але є мало даних, які б вказували на системні зміни в організації глобального виробництва. Навпаки, перші успіхи економік Східної Азії в пом'якшенні економічних наслідків пандемії, можливо, призвели до більшої залежності в глобальних ланцюжках створення вартості від виробничої продукції, що походить зі Східної Азії.

Свідчення того, що практики офшорингу зберігаються, є в останній статистиці торгівлі Європейського Союзу. У середньому близько 70% імпорту проміжних ресурсів для обробної промисловості Європейського Союзу походить з Європейського Союзу, тоді як Східна Азія припадає на частку близько 15%. Ці цифри суттєво відрізняються в різних секторах. Наприклад, автотранспортна промисловість дуже локалізована в Європейському Союзі, де близько 85% торгівлі проміжними ресурсами походять з держав-членів. Навпаки, сектор комунікаційного обладнання значно більше залежить від офшорингу, де близько 45% торгівлі проміжними ресурсами походять із держав-членів. Динаміка співвідношення цих двох статистичних даних у 2020 та 2021 роках показує залежність ланцюгів створення вартості в Європейському Союзі від постачальників зі Східної Азії (рис. 2.10).

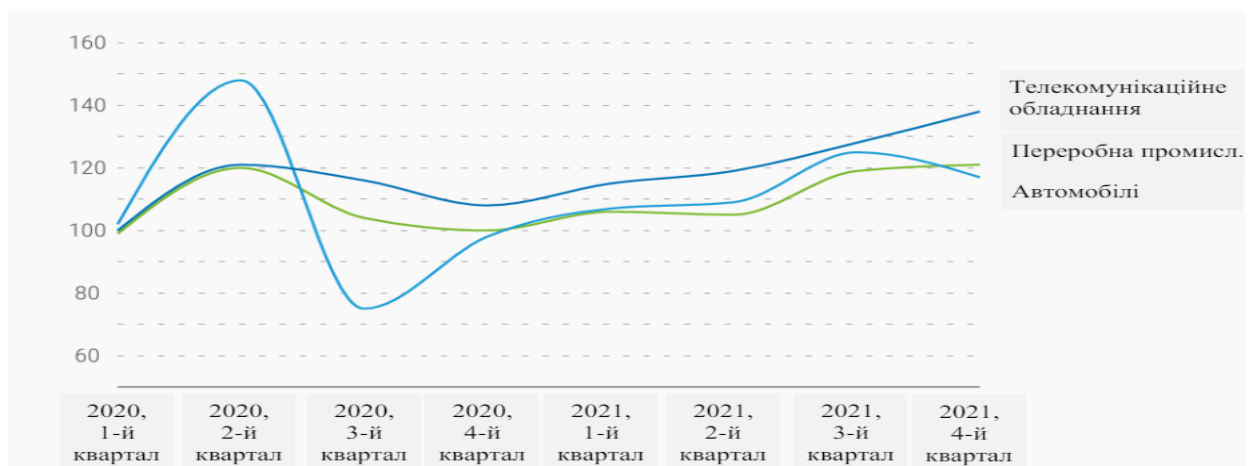


Рис. 2.10. Співвідношення проміжних надходжень зі Східної Азії та надходжень із Європейського Союзу (2019=100%)

Джерело: [64]

Ця залежність зросла під час пандемії і до четвертого кварталу 2021 року була в середньому приблизно на 20% вище рівня до пандемії в 2019 році (окрім показників для автомобільного сектору в третьому кварталі 2020 року, які відображають попередні замовлення). Така тенденція спостерігається як у секторах, які вже залежать від постачальників зі Східної Азії (наприклад, комунікаційне обладнання), так і в секторах з ланцюжками створення вартості, які працюють переважно в межах Європейського Союзу (наприклад, автотранспорт).

Пандемія різною мірою вплинула на глобальні ланцюжки створення вартості, значною мірою залежно від конфігурації ланцюга постачання, яка вимірюється довжиною та географічним розподілом, що забезпечує оцінку ризиків реконфігурації мережі [65]. Довжина вимірюється кількістю транскордонних проміжних етапів виробництва; а географічний розподіл відображає ступінь участі у виробничих процесах у різних країнах. Реструктуризацію мережі, спрямовану на підвищення стійкості, можна простежити як широкий діагональний перехід від довгих і концентрованих конфігурацій до коротких і розподілених конфігурацій. Такий перехід можливий за допомогою рещорингу або неаршорингу (зменшення експозиції щодо довжини) та диверсифікації (зменшення експозиції щодо географічного розподілу). Найбільш вразливі сектори включають галузі з інтенсивним створенням вартості (наприклад, автомобілебудування, електроніка, машини та обладнання, текстиль і одяг), на які припадає близько 20% нових інвестицій у всіх галузях, але майже 50%, якщо розглядати лише інвестиції у виробництво. Вони, як правило, є основою стратегій індустріалізації в економіках, що розвиваються, і відіграють більшу роль у міжнародному виробництві та розвитку, ніж це може припустити розмір їх інвестицій. Перехід до реконфігурації виробничої мережі в цих галузях може мати важливі наслідки для розвитку.

У кластері галузей, що характеризуються середнім рівнем впливу, дві групи (харчові продукти та напої; і хімікати) характеризуються довгими, але

регіонально диверсифікованими виробничими мережами. Це регіональні переробні галузі, зазвичай організовані в регіональні ланцюги створення вартості, що відтворюють у локальному масштабі довгу і вертикально спеціалізовану глобальну модель ланцюга створення вартості. Інша група має більш короткі та більш концентровані глобальні ланцюги поставок, у яких операції розподілені, але основна частина вартості розподіляється між кількома місцями. Ця структура відповідає більш наукомістким галузям, таким як фармацевтика, а також галузям послуг, які характеризуються декількома центрами з високою доданою вартістю та багатьма операційними спицями. Галузі з низьким рівнем впливу – це або передові галузі, які залежать від природних ресурсів, що спричиняють розосереджене виробництво (наприклад, видобувна та переробна промисловість і галузі, що базуються на сільському господарстві), або наближені послуги з нижчою доданою вартістю, важливі для місцевих операцій або доставки (наприклад, галузі послуг, такі як транспорт і логістика та роздріб і оптом). Ці види діяльності, як правило, мають короткі ланцюжки створення вартості та додану вартість, що створюється активами, що залежать від місця розташування. Набір галузей з інтенсивним створенням ланцюга створення вартості, тобто набір найбільш вразливих до ризиків ланцюга постачання, також характеризується найвищими економічними бар'єрами для повторного використання або реструктуризації виробничих мереж. Усі ці галузі мають високорентабельні виробничі мережі, про що також свідчить капітало- та трудомісткість типових інвестиційних проектів (таблиця 2.1).

Капіталомісткі галузі, такі як автомобілебудування та електроніка, використовують ефект масштабу, створений концентрованими та спеціалізованими виробничими центрами, які оптимізують операційну ефективність і знижують витрати. Працемісткі галузі, такі як текстильна та швейна, використовують різні ставки заробітної плати в різних країнах, щоб мінімізувати собівартість виробництва. Фізичне переміщення основних (матеріальних) активів спричиняє значні витрати, пов'язані із зайвими

виробничими ділянками та фінансовими витратами, пов'язаними зі створенням нових потужностей, особливо для більш капіталомістких видів діяльності. Загалом заходи з реструктуризації мережі для підвищення стійкості наражають багатонаціональні підприємства в галузях з інтенсивним створенням вартості до значного та потенційно непомірного тиску, пов'язаного з витратами. Деякі галузі, які стикаються з менш екстремальними компромісами між витратами та вигодами (наприклад, галузі, що характеризуються відносно меншими розмірами інвестицій, такі як машини та обладнання), швидше за все, зазнають певної реконфігурації.

Таблиця 2.1

Рівень ризику і відповідні бізнес-індикатори за галузями промисловості та секторами економіки

Рівень ризику	Галузь промисловості / Сектор економіки	Частка транскордонних інвестицій у загальній вартості, %		Капіталомісткість: середній розмір інвестицій, млн дол. США		Трудомісткість: середня кількість робочих місць на 1 млн дол. інвестицій	
		2015-2019	2020-2021	2015-2019	2020-2021	2015-2019	2020-2021
Високий	Автомобільна	8	5	58	54	4,6	3,9
	Електроніка	6	14	45	85	4,3	2,2
	Машинобудування	1	1	15	12	5,8	5,4
	Текстильна пром.	3	2	16	17	6,7	5,7
Середній	Ділові послуги	9	17	19	21	3,8	3,4
	Хімічна пром.	7	6	67	76	1,8	1,6
	Фінансові послуги	3	3	25	24	2,6	2,4
	Харчова пром.	3	3	43	42	3,6	3,1
	Фармацевтична	2	3	36	46	2,4	1,8
Низький	АПК	0	0	43	44	5,2	4,3
	Добувна пром.	4	2	405	208	0,7	1,0
	Транспорт, логістика	5	5	57	44	1,9	2,2

Джерело: [64]

Фармацевтична промисловість також може зазнати тиску з боку бізнесу та політики щодо переміщення. Загалом, більшість галузей навряд чи розпочнуть систематичний і широкомасштабний процес реструктуризації мережі за відсутності політичного тиску чи стимулів у цьому напрямку. На

питання про те, наскільки пандемія прискорила реконфігурацію глобального ланцюжка створення вартості, експерти ще не відповіли остаточно, оскільки вичерпних даних немає. Однак, на основі даних з нових інвестиційних проєктів, фахівці порівняли період до пандемії (до 2020 року) з періодом під час пандемії (2020–2021 роки), і чіткої закономірності між цими двома періодами не виявили [64]. Серед галузей із високим рівнем ризику, в автомобілебудуванні, зменшилася частка нових проєктів та середній розмір інвестицій компаній; в електроніці зросла частка нових проєктів, а середній розмір інвестицій зріс майже вдвічі. Серед галузей із середнім рівнем ризику, у хімічній та фармацевтичній промисловості, середній розмір інвестицій зріс; тенденція, ймовірно, через пандемічний попит на фармацевтичні препарати. Серед галузей із низьким рівнем ризику, у транспорті, логістиці та видобувній промисловості, середня вартість інвестицій значно знизилася, а у видобувній промисловості частка та вартість нових проєктів скоротилися майже вдвічі. Що стосується трудомісткості інвестицій, загальне зниження майже в усіх галузях промисловості (за винятком транспорту, логістики та видобувної промисловості) може сигналізувати про тривожні наслідки для країн, що розвиваються, з точки зору створення робочих місць завдяки іноземним інвестиціям.

Пандемія дала цінні уроки як урядам, так і компаніям щодо того, як зробити виробничі мережі більш стійкими. Багато урядів звернули увагу на ризики, пов'язані з міжнародною залежністю. Операції в ланцюжку створення вартості в основному обумовлюються прагненням до підвищення ефективності, але цілі політиків, як правило, ширші. Підтримка національного виробництва часто була пріоритетною під час пандемії, про що свідчить кількість ініціатив «купуй національне». Обґрунтуванням такої політики є забезпечення наявності важливих продуктів, а також покращення можливостей працевлаштування всередині країни. Решорінг можна розглядати як відповідну стратегію для пом'якшення ризиків, пов'язаних із надмірною залежністю від іноземних постачальників, не лише в контексті глобального економічного шоку, але й у

поточній ситуації зміни геополітики. Крім того, під час пандемії зросли соціальні проблеми, як-от щодо створення робочих місць, що додало аргументів на користь перенесення деяких галузей промисловості ближче до споживачів [66]. Однак решорінг може призвести до втрати ефективності для фірми через використання менш конкурентоспроможних постачальників, тим самим знижуючи міжнародну конкурентоспроможність. Уряди все більше намагаються поєднати політику решорінгу з неаршорінгом, передбачаючи перебудову мереж постачання в бік географічно ближчих країн. Неаршорінг може зменшити втрати ефективності водночас забезпечуючи певну диверсифікацію. Неаршорінг може також зменшити ризики, пов'язані з надмірною залежністю від віддалених постачальників, і пом'якшити наслідки зростання транспортних витрат. Оскільки торговельна політика дедалі більше стає інструментом зовнішньої політики, почастишали дискусії щодо перебудови мереж постачання для включення геополітично ближчих країн. Торговельна напруженість між деякими з найбільших світових економік і посилення протекціонізму збільшували невизначеність ще до пандемії, а в умовах пандемії виникла нова геополітична напруженість. Посилення взаємозв'язків з ближніми країнами, хоча й призводить до втрати ефективності, може пом'якшити ризики, пов'язані з можливим посиленням обмежувальної торговельної політики з економічних і геополітичних міркувань. Неаршорінг і френд-шорінг можуть підтримуватися спрощенням торгівлі та торговельними угодами, спрямованими на глибшу інтеграцію між членами ЄС [67].

Незважаючи на перебої через пандемію, зміни в глобальних операціях ланцюга поставок не проявилися у формі короткострокової екстреної реструктуризації, але сприятимуть довгостроковому поступовому перебалансуванню. Оскільки безповоротні витрати не впливають на нові інвестиції, економічне обґрунтування відновлення балансу є більш надійним, ніж реструктуризація. Більша увага до стійкості докорінно не змінить те, як бізнес робить стратегічний вибір. Рішення, пов'язані з місцезнаходженням, усе ще ґрунтуватимуться на фінансових витратах і вигодах. Однак процес

відновлення балансу, швидше за все, змінить відносну вагу двох сторін рівняння, оскільки багатонаціональні підприємства, як очікується, відмовляться від часткової ефективності витрат, щоб забезпечити підвищення стійкості. Аналіз витрат і вигод, заснований на бізнес-міркуваннях, демонструє складність реконфігурації міжнародних виробничих мереж транснаціональних компаній у відповідь на пандемію [64].

У короткостроковій перспективі реструктуризація ланцюга постачання (тобто повторне розміщення, переміщення та диверсифікація) може стати реальністю лише в результаті політичного тиску чи конкретних політичних втручань, а також у випадках, коли стимули чи субсидії змінюють економічне рівняння. Будь-яке таке втручання віддаватиме пріоритет ланцюжкам постачання товарів першої необхідності та секторам стратегічного зростання. За відсутності політичних рушійних сил більшість транснаціональних підприємств, швидше за все, зосередяться на покращенні практик управління ризиками в ланцюзі поставок, які не передбачають реконфігурації виробничих мереж. Таким чином, очікується, що безпосередній вплив переходу на більш стійкі ланцюги поставок на моделі прямих іноземних інвестицій буде обмеженим [64].

Довгострокові наслідки пошуку підвищеної стійкості будуть більш значними. Довгострокові міркування стануть частиною ширшого процесу трансформації, який уже розпочався до пандемії, зокрема через тенденції, пов'язані з технологіями, політикою та стійкістю. Оскільки міркування стійкості стають частиною рушійних сил і визначальних факторів інвестицій, цілком ймовірно, що відбудеться поступове перебалансування міжнародних виробничих мереж у бік вищих рівнів диверсифікації та регіоналізації та, цілком ймовірно, менше використання офшорингу [64].

Підвищення стійкості глобальних ланцюжків створення вартості та торгівлі також залежить від добре функціонуючої торгової логістики. Пандемія дає кілька уроків у цій сфері. Перебої посилили потребу в управлінні ризиками та готовності в транспортних і розподільчих мережах. Пріоритетне управління

ризиками та готовність, розробка та впровадження стратегій управління ризиками та безперервності бізнесу, побудова міцних відносин із ключовими партнерами (наприклад, портами, вантажовідправниками та постачальниками внутрішнього транспорту) та забезпечення видимості в розширеній мережі постачання, а також використання цифрових технологій, даних і моделі прогнозування для передбачення та планування змін все частіше визнаються критично важливими для забезпечення більш стійких і стійких ланцюгів постачання [68].

Отже, серед основних методів зниження вразливості ланцюгів постачання та підвищення їх стійкості, які були використані компаніями під час пандемії, виділимо більш локалізований пошук партнерів, диверсифікацію бази постачання та збільшення запасів у критичних місцях. Ефективним засобом подолання негативного впливу пандемії на ланцюги постачання також стали раціоналізація асортименту продукції, зменшення складності процесів і збільшення залежності від циклічних ланцюгів поставок, які, як правило, є більш локалізованими та надійними. Пандемія прискорила автоматизацію логістичної діяльності, зменшивши її вразливість до майбутніх епідеміологічних ризиків. Логістичні комплекси та обладнання стали більш адаптованими до функціонування в умовах пандемії з урахуванням необхідності забезпечення соціальної дистанції та санітарної обробки.

РОЗДІЛ 3. ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ У ПЕРІОД ПОСТ-ПАНДЕМІЇ

3.1. Вплив пандемії на зовнішню торгівлю України

Економіка України є інтегрованою у глобальне середовище, а тому є надзвичайно чутливою до впливу зовнішніх шоків, пов'язаних з такими глобальними явищами, як світові фінансові кризи та пандемії. Відповідно, пандемія Covid-19 дуже швидко поширилася й на територію України, завдавши значних економічних збитків та людських втрат у 2020 р. Український уряд відреагував дуже швидко, запровадивши низку жорстких карантинних обмежень, спрямованих на протидію пандемії: блокування державного кордону; закриття багатьох підприємств, особливо в сфері послуг; припинення міжнародних пасажирських перевезень та обмеження внутрішньої логістики.

Економіка України на момент початку пандемії була вже ослаблена війною та втратою економічного потенціалу анексованого Росією Криму та частини окупованих Донецької та Луганської областей, тому вплив пандемії був вкрай негативними. Сповільнення ділової активності бізнесових структур, ускладнення функціонування великих промислових підприємств та обмеження міжнародних зв'язків призвели до значного економічного спаду в Україні.

За оцінками МВФ, внаслідок зниження економічної активності під час пандемії обсяги ВВП України зменшилися на 9,1% у 2020 р. у порівнянні з 2019 р. і, згідно прогнозів фахівців, повинен був зрости на 3% у 2021 р. та 3,2% у 2022 р., з огляду на відновлення світової економіки у період пост-пандемії [69]. За даними Державної служби статистики України, падіння ВВП України у 2-му кварталі 2020 р. становило 11,4%, у 3-му кварталі 2020 р. цей показник знизився на 3,5%, а у 4-му кварталі 2020 року сповільнення зростання було значно меншим і становило 0,7%. Реальний ВВП у 1-му кварталі 2021 р. знизився порівняно з попереднім кварталом на 1,1%, а порівняно з першим кварталом 2020 р. – на 2,0% [70].

Істотне скорочення ВВП України внаслідок пандемії призвело до збільшення дефіциту державного бюджету, який зріс з 1,8% у 2019 р. до 5,18%

від ВВП у 2020 р., а у 2021 р. знизився до 3,63% від ВВП [71]. Також відбулося збільшення відношення державного боргу України до ВВП - з 50,3% у 2019 р. до 60,8% у 2020 р. [72]. Рівень безробіття в Україні знижувався до 2019 р., але через негативний вплив пандемії на економіку у 2020 р. збільшився до 11% і у 2021 р. також залишався на високому рівні – 9,6% [73].

Дані, наведені в таблиці 3.1, свідчать про те, що найбільше вплив пандемії проявився у негативній динаміці зовнішньої торгівлі, яка характеризувалася скороченням обсягів експорту у 2020 р. на 4,71% відносно 2019 р. та обсягів імпорту – на 18,13% відповідно. Проте, швидші темпи зниження обсягів імпорту порівняно з темпами зниження експорту, зумовили позитивний ефект, який полягав у зменшенні від’ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту на 10,8 млрд дол. США або на 86,4% у 2020 р. порівняно з 2019 р. Це пояснюється тим, що в експорті України переважає сировинна продукція, тому скорочення його обсягу було порівняно не значним. При цьому імпорт, в якому більшу частку займають промислові товари, скоротився значно більше, ніж експорт.

Таблиця 3.1

Динаміка основних макроекономічних показників України у 2018-2020 рр.

Показник	2018	2019	2020	Відхилення 2020/2019	
				Абсолютне	Відносне
ВВП, млрд дол. США	130,93	154,69	142,25	-12,44	-8,04
Зовнішній борг, млрд дол. США	114,449	117,409	122,799	5,39	4,59
Інфляція, %	9,8	4,1	5,0	0,9	21,9
Рівень безробіття, %	9,0	8,5	11,0	2,5	29,41
Експорт товарів та послуг, млрд дол. США	59,2	63,6	60,6	-3,0	-4,71
Імпорт товарів та послуг, млрд дол. США	70,6	76,1	62,3	-13,8	-18,13
Зовнішньоторговельний оборот, млрд дол. США	129,8	139,7	122,9	-16,8	-12,02
Сальдо зовнішньої торгівлі, млрд дол. США	- 11,4	- 12,5	- 1,7	10,8	-86,4

Джерело: розраховано автором за даними [70-72]

Відмінності у спадній динаміці експорту та імпорту України упродовж 2020 р. були зумовлені товарною та географічною структурою зовнішньої торгівлі. Так, крім впливу пандемії як загального чинника зниження обсягів експорту та імпорту упродовж цього року, експерти виявили додаткові фактори. До таких факторів було віднесено зміну умов торгівлі України з країнами партнерами через запровадження нашою країною низки торговельних обмежень щодо експорту окремих груп товарів, а також запровадження урядом Китаю більш жорсткої торговельної політики щодо Австралії [74]. Економічне відновлення китайської економіки почалося ще тоді, як в інших країнах тривав спад економіки, що сприяло зростанню його експорту, який значною мірою забезпечував споживчий попит на імпортні товари багатьох країн, у тому числі й України.

Водночас, швидке покращення ситуації в Китаї також сприяло експорту українських товарів, оскільки починаючи з 2019 р. Китай став основним торговельним партнером України і мав найбільшу частку в зовнішньоторговельному обороті нашої країни. Крім цього, у 2020 р. відбулося збільшення обсягів українського експорту до Китаю майже удвічі. Так, обсяги експорту ячменю з України до Китаю у 2020 р. збільшилися на 195% порівняно з 2019 р., кукурудзи та залізної руди – відповідно на 81% та на 77%. Істотне збільшення обсягів поставок залізної руди з України відбулося завдяки збільшенню попиту китайських металургійних підприємств на сировину. Збільшення експорту українських зернових культур, зокрема кукурудзи та ячменю, було зумовлено змінами в торговельній політиці Китаю, який з травня 2020 р. запровадив 80% мита на імпорт ячменю з Австралії і фактично закритий свій ринок для австралійської продукції. З одного боку, поглиблення торгівлі України з Китаєм збільшило експортні можливості українського аграрного сектору та зменшило спадну динаміку експорту під час пандемії. З іншого боку, це призвело до підвищення сировинної складової аграрного експорту України, знизивши його ефективність.

У зв'язку з вищенаведеним, темпи зниження експорту товарів були значно меншими порівняно з темпами скорочення імпорту (рис. 3.1). З огляду на те, що український експорт до Китаю складався переважно з зернових культур, більш істотне скорочення його обсягу спостерігалось у вересні (на 34,9% відносно вересня 2019 р.), оскільки накопичені запаси аграрної продукції були вичерпані. Однак, після збору нового врожаю експорт зернових збільшився, відповідно й загальні обсяги експорту у вересні 2020 р. були лише на 3,5% менші порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

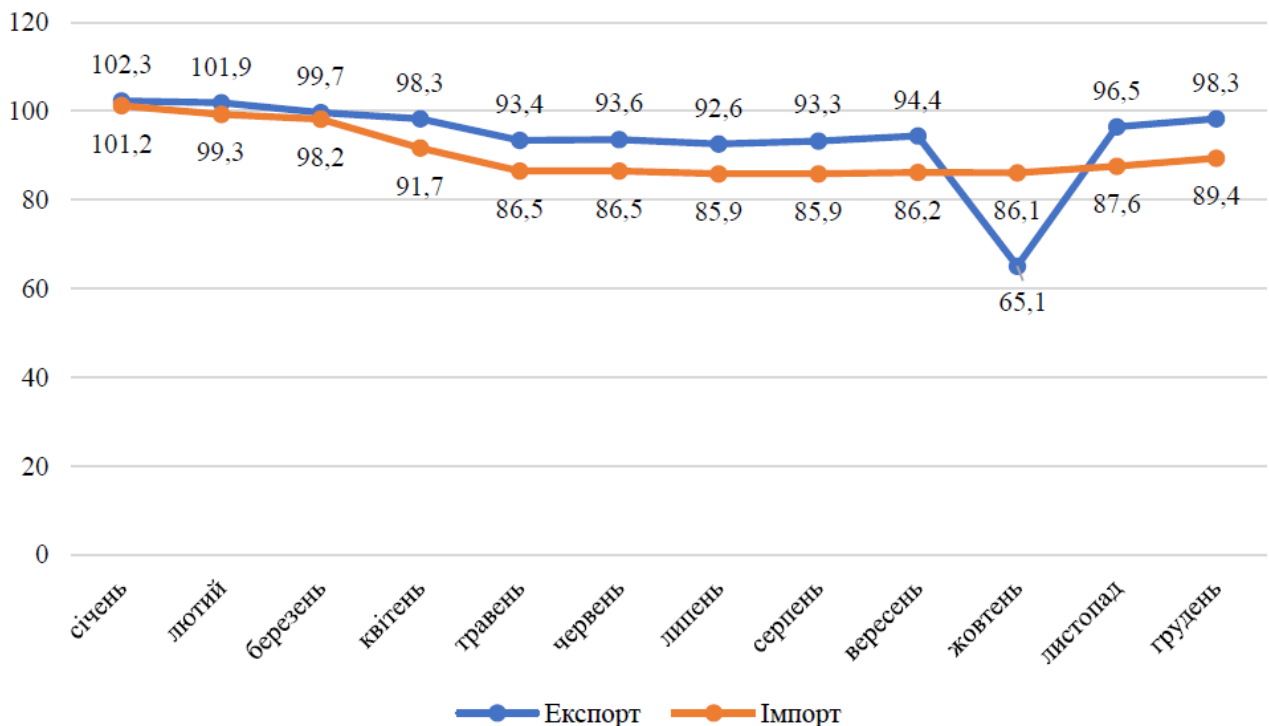


Рис. 3.1. Темпи зміни обсягів експорту та імпорту товарів України упродовж 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [75]

Як вже зазначалося, найбільшу частку в експорті товарів традиційно займає сільськогосподарська сировина. Зокрема, у 2020 р. частка продуктів рослинного походження становила 24,2% від загального обсягу експорту товарів України, а в цій товарній групі переважали зернові культури з часткою 19,1% у загальному експорті товарів. Загалом, річне скорочення обсягу експорту зернових культур становило 2,8% порівняно з 2019 р., а експорт рослинної продукції зменшився на 8% за цей же період. При цьому зазначимо,

що за перший місяць пандемії обсяги експорту зернових культур зменшилися неістотно (на 89 млн дол. США) і у квітні 2020 р. становили 839,7 млн дол. США. Найбільше скорочення експорту зернових культур було зафіксоване у червні 2020 р. – до 354,9 млн дол. США. Потім експорт зернових почав поступово відновлюватися і у листопаді 2020 р. досяг 905,7 млн дол. США, що було лише на 4,9% менше порівняно з січнем 2020 р. (952,4 млн дол. США).

На другому місці за обсягами експорту у 2020 р. була продукція, яка відноситься до товарної групи «Недорогоцінні метали і вироби з них», що становила 18,4% загального експорту товарів України. Основною продукцією у цій товарній групі були чорні метали, частка яких у загальних обсягах експорту дорівнювала 15,6%. За рік пандемії відбулося більш істотне скорочення експорту цієї групи товарів, порівняно з зерновими культурами, - на 12,0% відносно 2019 р. Загалом, поступове зниження обсягів експорту чорних металів почалося ще з лютого 2020 р., коли експорт зменшився на 30,9 млн дол. США порівняно з січнем 2020 р. і становив 682,4 млн дол. США. Найбільше скорочення експорту чорних металів відбулося у листопаді 2020 р. – до 572 млн дол США або на 19,8% порівняно з січнем 2020 р. (713,3 млн дол. США).

На третьому місці в експорті товарів України у 2020 р. були жири та олії тваринного або рослинного походження, частка яких становила 11,7%. При цьому зазначимо, що за перший рік пандемії експорт цієї продукції збільшився на 21,4% порівняно з 2019 р. Хоча обсяги експорту жирів та олій тваринного і рослинного походження упродовж травня-жовтня 2020 р. зменшилися, починаючи наприкінці року відбулося істотне їх зростання. Так, у листопаді 2020 р. експорт жирів та олій збільшився до 684,8 млн дол. США або на 50,8% порівняно з січнем 2020 р. (454,1 млн дол. США), а у грудні 2020 р. зростання було повільніше і становило 32,3% відносно січня місяця цього ж року.

На початку пандемії український уряд запровадив обмеження на експорт низки товарів. Нульовий обсяг квоти було встановлено на експорт спирту (80%), спирту етилового та спиртових дистилятів, що було зумовлено зростанням внутрішнього попиту на цю продукцію, необхідністю постачання

вітчизняним медичним закладам цієї продукції у достатній кількості та забезпечення вітчизняних фармацевтичних підприємств сировиною для виробництва відповідних препаратів. Також, з метою забезпечення продовольчої безпеки України в умовах пандемії також було запроваджено часткове обмеження експорту з України гречки та зерна гречки лущеного [76].

Попри це, у річному вимірі динаміка експорту української фармацевтичної продукції та готових продуктів з зерна була зростаючою. Так, у 2020 р. експорт фармацевтичних товарів збільшився на 6,9% порівняно з 2019 р., а експорт готових продуктів з зерна – на 16,2% відповідно. У зв'язку із запровадженням обмежень на продаж гречки за кордон до 1 липня 2020 р., експорт готових продуктів із зерна зменшився з 24,7 млн дол. США у березні 2020 р. до 19,0 млн дол. США у травні 2020 р, а потім відбулося зростання експорту до 27,3 млн дол. США у серпні 2020 р. після зняття обмежень. Максимального значення обсяги експорту готових продуктів із зерна досягли у жовтні 2020 р. і становили 33 млн дол. США. Експорт фармацевтичної продукції, попри встановлені обмеження, збільшувався упродовж 2020 р. Якщо у січні було експортовано фармацевтичних товарів на 13,6 млн дол. США, то у грудні експорт зріс до 33 млн дол. США, що певною мірою було зумовлене й підвищенням цін на цю продукцію. Проте, збільшення обсягів експорту цих товарів не відігравала істотної ролі в загальній динаміці експорту товарів України, оскільки їхня частка у загальних обсягах експорту була низькою (фармацевтична продукція – 0,5%, готові продукти із зерна – 0,6%).

Як було зазначено вище, темпи зниження імпорту були більшими, ніж темпи скорочення експорту. Істотне зменшення обсягів імпорту товарів до України було зумовлене як істотним сповільненням економічної активності внаслідок обмежень, запроваджених у зв'язку з пандемією, так і через зниження споживчого попиту на внутрішньому ринку через зростання безробіття, зменшення доходів населення та негативні очікування покупців щодо добробуту в умовах невизначеності.

Одним з основних наслідків посилення песимістичних очікувань підприємств стало зниження попиту на інвестиції, оскільки через невизначену перспективу подальшого розвитку вони стали менше закуповувати машин та обладнання. За період з першого по третій квартал 2020 р. інвестиції в економіку України зменшилися на 24% порівняно з аналогічним періодом 2019 р., тоді як темпи зниження інвестицій в країнах ЄС у середньому становили 6% за цей же період. В імпорті товарів до України технологічна продукція становить значну частину. Так, частка машин та обладнання в імпорті у 2020 р. становила 21,3%, транспортних засобів – 10,6%, приладів та апаратів оптичних – 2,3%.

Відповідно, зниження попиту на ці товари призвело до істотного зменшення обсягів імпорту. У 2020 р. обсяги імпорту машин та обладнання зменшилися на 13,2% порівняно з 2019 р., а імпорт транспортних засобів – на 6,8%. Найбільше скорочення імпорту машин та обладнання відбулося у квітні 2020 р., коли його обсяги зменшилися до 625,4 млн дол. США або на 30,1% порівняно з березнем 2020 р. Проте, упродовж наступних місяців підприємства адаптували свою діяльність до умов пандемії і обсяги імпорту почали збільшуватися, а наприкінці року вартість імпорту машин та обладнання становила 1275,2 млн дол. США, що удвічі перевищило показник, зафіксований у квітні.

Динаміка імпорту транспортних засобів була подібною до імпорту машин та обладнання. У квітні 2020 р. імпорт транспортних засобів зменшився на 42,9% порівняно з березнем і становив 268,9 млн дол. США, що було найменшим значенням цього показника за цей рік. Починаючи з травня 2020 р. імпорт поступово відновлювався і у січні досягнув 606,2 млн дол. США.

Водночас, імпорт приладів і обладнання у 2020 р. збільшився на 17,9% порівняно з 2019 р., що було зумовлено збільшенням закупівлі медичної техніки, зокрема апаратів штучної вентиляції легень. Зростання імпорту цих товарів почалося саме з квітня 2020 р., коли в Україну їх було поставлено на

15,2% більше порівняно з березнем. До кінця року обсяги імпорту приладів і обладнання збільшилися у понад 2,5 раза і становили 237,2 млн дол. США.

Відновлення споживчого попиту у другому кварталі 2020 р. також сприяло зростанню імпорту інших товарів. Зокрема, імпорт готових харчових продуктів, частка яких в імпорті товарів становила 5,5%, збільшився у 2020 р. на 13,5% порівняно з 2019 р. Продукти рослинного походження становили 3,2% загального імпорту товарів у 2020 р., а вартість їх імпорту за цей рік збільшилася на 10,8%.

Отже, пандемія більшою мірою вплинула на динаміку імпорту товарів до України, про що свідчать вищі темпи зниження імпортних поставок у 2020 р. відносно з 2019 р. порівняно з темпами зниження експорту. Основною причиною такої асиметрії є товарна незбалансованість експорту та імпорту України, що проявляється у переважанні сировинної продукції в експорті та технологічних товарів – в імпорті. Така тенденція відповідала загальній ситуації в світі, коли попит на продовольство знизився не так сильно, як на інвестиційні товари. Відповідно, обсяги експорту українських товарів відновилися швидше до кінця 2020 р., ніж обсяги імпорту, що значною мірою покращило економічні умови для пост-пандемічного відновлення України.

3.2. Динамічно-структурні характеристики зовнішньої торгівлі України після пандемії

Відновленню української економіки після пандемії сприяла активізація співпраці з міжнародними фінансовими інституціями та допомога Європейського Союзу. Україна ще під час пандемії, у червні 2020 р., підписала угоду з МВФ про отримання фінансування за програмою Stand-By у розмірі 5 млрд дол. США. Ці кошти призначалися на реалізацію заходів з подолання негативних наслідків пандемії, забезпечення відновлення економіки та запровадження структурних реформ для зменшення інституційної вразливості України. Проте, лише у листопаді 2021 р. представники МВФ провели моніторинг економічних показників України та прийняли рішення про надання

Україні 700 млн дол. США, а також продовження програми фінансування до липня 2022 р. [77]. Згідно угоди з МВФ уряд України зобов'язався впроваджувати економічні, фінансові та структурні заходи для подолання економічної кризи та кризи в сфері охорони здоров'я, спричиненої пандемією, а надані кошти МВФ мали сприяти забезпеченню макроекономічної та фінансової стабільності, зменшенню вразливості і подоланню основних перешкод для залучення приватних інвестицій. Серед основних заходів, які впроваджувалися у цей період, варто виділити посилення незалежності Національного банку України, фіскальну консолідацію та податкові реформи, судову реформу та удосконалення системи управління державними підприємствами.

У лютому 2022 р. Європейська комісія започаткувала нову програму макрофінансової допомоги для України у розмірі 1,2 млрд євро, виплативши практично відразу перший транш обсягом 600 млн євро для послаблення впливу глобальної нестабільності на економіку нашої країни [77]. Ця допомога стала важливим доповненням до кредитної угоди, яка була підписана ще у липні 2020 р. і передбачала надання Україні 1,2 млрд євро для оперативного подолання наслідків пандемії.

Важливою також була підтримка України Світовим банком, який від початку пандемії надав фінансування у розмірі 2,3 млрд дол. США для збалансування державного бюджету та реалізації інвестиційних проектів. Світовий банк у грудні 2021 р. прийняв рішення про надання Україні другої позики у розмірі 300 млн євро для фінансування заходів в рамках політики відновлення економіки (DPL) для здійснення реформ з метою пришвидшення відновлення економіки, забезпечення економічного зростання та зменшення негативних наслідків пандемії [77]. У червні 2020 р. Україна отримала першу частину позики DPL у розмірі 350 млн дол. США, яка призначалася для впровадження заходів земельної реформи та пришвидшення інвестиційних надходжень в аграрний сектор, а також для реалізації соціальних програм із захисту малозабезпечених верств населення від економічної кризи в умовах

пандемії. Крім цього, у грудні 2021 р. Світовий банк надав Україні фінансування на суму 150 млн дол. США для реалізації Проекту екстрених заходів та вакцинації проти Covid-19.

Завдяки фінансовій допомозі, яка була спрямована на реалізацію заходів з протидії загрозам, що виникали в умовах пандемії та посилення геополітичної напруженості з Росією, економічна ситуація в Україні покращилася і ВВП збільшився на 3,2% у 2021 р. Таке зростання відбулося після зниження на 4% у 2020 р. та було меншим, ніж очікувалося, через четверту хвилю Covid-19 у жовтні-листопаді, а також внаслідок різкого зростання цін на газ і посилення військової напруженості у відносинах з Росією. Незначний прогрес у реформах і повільне розгортання кампаній вакцинації також сповільнили темпи економічного відновлення. Прогнози зростання ВВП України на 2022 р. коливалися між 3,2% і 3,4% (рис. 3.2) на тлі загострення напруженості з Росією та подальшого зростання цін на газ, у той час, як економічне відновлення Латвії, Польщі та Литви відбувалися вищими темпами.

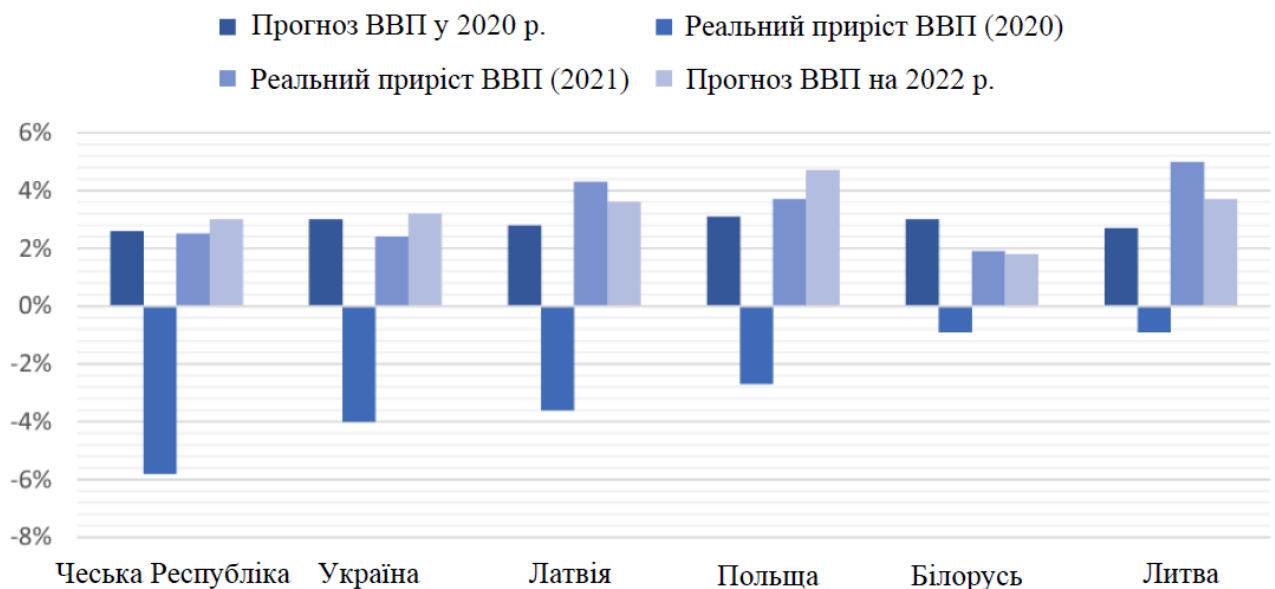


Рис. 3.2. Зростання ВВП у 2020, 2021 роках та прогноз на 2022 рік для України та окремих країн

Джерело: [77]

В Україні відбувся чистий відтік інвестицій у 2020 р. (-860 млн дол. США), після чотирьох років відносно стабільного річного чистого надходження

від 3,8 до 5,9 млрд дол. США. Щоб залучити більше іноземних інвестицій і сприяти відновленню, на початку 2021 р. уряд ухвалив новий закон, який надає значні фінансові стимули та операційну підтримку для великих інвестицій в Україні (закон про «інвестиційних нянь»). Крім того, Європейський Союз планував спрямування до 7 млрд дол. інвестицій упродовж наступних семи років, насамперед у зелену енергетику, цифровізацію, інфраструктурні проекти та підтримку малого та середнього бізнесу в Україні. За даними Міністерства фінансів України, у першому півріччі 2021 р. чистий приплив ПІІ в Україну становив 2,83 млрд дол. США, з яких 2,33 млрд дол. надійшли з ЄС [78].

Поступове відновлення промислового виробництва та зниження загрози посилення пандемії сприяло збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі України у 2021 р. За даними Державної служби статистики України, експорт товарів у 2021 р. підвищився до 68,2 млрд дол. США порівняно з 49,2 млрд дол. у 2020 р., причому темпи зростання експорту становили 138,4% відносно 2020 р. і перевищували темпи зростання імпорту (134,1%) [79]. Покращення умов торгівлі допомогло зберегти позитивний рахунок поточних операцій, що збільшило пропозицію іноземної валюти та сприяло ревальвації гривні. Крім того, протягом 2021 р. чисті міжнародні резерви України зросли на 7% і станом на 1 січня 2022 р. досягли 31 млрд дол. США. З іншого боку, інфляція сягнула 10% у 2021 р., найвищого рівня з 2017 року, через інші фактори, крім пандемії.

Світова економіка у 2021 р. почала стрімко відновлюватися і виходити з глибокої кризи, зумовленої пандемією. Як було зазначено у підрозділі 3.1, ключовим чинником скорочення світового імпорту у 2020 р. було істотне зменшення споживання, що призвело до зниження обсягів виробництва промислових товарів та продукції масового споживання. Значне зростання попиту, яке відбулося у 2021 р. після зняття більшості карантинних обмежень, призвело до неспроможності промисловості швидко відреагувати і задовольнити потреби споживачів, що, своєю чергою, зумовило підвищення світових цін на сировину. З огляду на значну сировинну складову експорту України, одночасне зростання попиту і цін на цю продукцію сприяло

активізації діяльності українських експортерів сировинної продукції і забезпечило відновлення української економіки та збільшення номінального ВВП у 2021 р. понад 3% [80].

Таким чином, зовнішня торгівля України у 2021 р. характеризувалася позитивною динамікою, про що свідчить збільшення обсягів експорту на 38,4%, а імпорту на 34,1% у порівнянні з 2020 р. Відповідно, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України дещо збільшилося – з 5,0 млрд дол. США у 2020 р. до 5,2 млрд дол. США у 2021 р. Високі темпи зростання показників зовнішньої торгівлі України у 2021 р. у порівнянні з 2020 р. певною мірою зумовлені низькою базою порівняння, оскільки у 2020 р. відбулося значне скорочення товарообороту внаслідок запровадження карантинних обмежень і сповільнення ділової активності в Україні та в інших країнах-торговельних партнерах. Тому, якщо порівняти показники зовнішньої торгівлі 2021 р. з показниками 2019 р., то можемо зробити висновок про зростання експорту на 35,9% та імпорту – на 19,8%, що забезпечило приріст товарообороту на 28%.

Позитивна динаміка відновлення зовнішньої торгівлі України була перервана у 2022 р. повномасштабним вторгненням російських військ. Внаслідок війни було порушено логістичні маршрути, якими здійснювалися експортно-імпортні поставки товарів. Якщо значні обсяги сировинного експорту у 2021 р. стали одним з ключових чинників відновлення економіки, то у 2022 р. блокування чорноморських портів України унеможливило доставку значних обсягів експорту сільськогосподарської сировини, залізної руди та чорних металів в інші країни. Експортерам довелося використовувати сухопутні маршрути і транспортувати продукцію через західний кордон України, пропускна спроможність якого виявилася недостатньою для таких значних обсягів експорту.

У перший рік війни від'ємне сальдо зовнішньоторговельного обороту збільшилося до 15,3 млрд дол. США, основною причиною чого було різке збільшення обсягів імпорту товарів, попит на які підвищився у зв'язку із зростаючими потребами збройних сил та стратегічних галузей промисловості

(енергоресурси, паливно-мастильні матеріали, машини, обладнання, транспортні засоби, продукція хімічної промисловості). Це призвело до того, що скорочення імпорту у 2022 р. порівняно з 2021 р. було значно меншим (-24,1%), ніж скорочення експорту (-35,2%) (рис. 3.3).

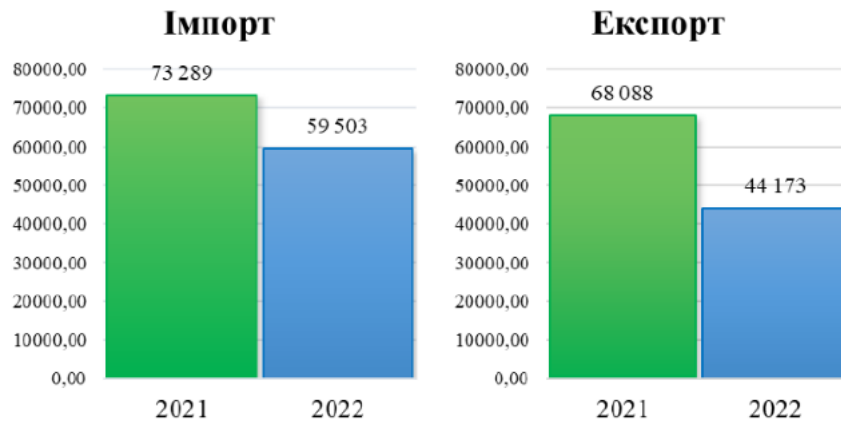


Рис. 3.3. Динаміка експорту та імпорту товарів України у 2021-2022 рр., млн дол. США

Джерело: побудовано за даними [81]

Зауважимо, що реальний негативний вплив повномасштабної війни на обсяги зовнішньої торгівлі України був істотнішим, оскільки в офіційній статистиці враховані два місяці 2022 р. до початку воєнних дій, упродовж яких українська економіка демонструвала стрімке відновлення після пандемії Covid-19. Результатом відновлення української економіки після пандемії стало щомісячне зростання обсягів експорту товарів у 2021 р., що дозволяло очікувати продовження цієї тенденції й у 2022 р.

Як видно з рис. 3.4, у січні 2022 р. обсяги експорту майже удвічі перевищили експорт 2021 р. і така позитивна динаміка могла б зберегтися до кінця року, якби не почалася повномасштабна війна. Проте, вже у березні 2022 р. відбулося різке скорочення експорту, обсяги якого удвічі були меншими як порівняно з лютим 2022 р., так і відносно березня 2021 р.



Рис. 3.4. Динаміка експорту товарів з України у 2021-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними [82]

У період пост-пандемії особливістю експорту товарів з України було зростання вартості експортних поставок при одночасному зменшенні їх фізичних обсягів, що було зумовлене підвищенням світових цін та зростання попиту на сировинні товари, які становлять основу українського експорту (зернові культури, рослинна олія, залізна руда, чорні метали). Попри прогнози Світового банку про зниження світових цін внаслідок зменшення споживчого попиту, кон'юнктура на світових ринках сировини виявилася позитивною для українських експортерів у 2021 р., що зумовило переорієнтацію багатьох агрохолдингів на виробництво сільськогосподарської сировини, попит і ціни на яку збільшилися, що, своєю чергою призвело до подальшого зростання частки агропродовольства в загальних обсягах експорту України.

Такі структурні трансформації стали джерелом низки загроз для українських експортерів сировинної продукції у 2022 р. після початку повномасштабної війни, оскільки виробники не могли експортувати продукцію у повному обсязі. Тому, у березні 2022 р. обсяги експорту товарів скоротилися на 50% порівняно з лютим цього року. Однак, вже у травні 2022 р. відбулося незначне зростання обсягів експорту українських товарів, його відновлення було повільним. Максимальне значення експорту за 2022 р. було зафіксоване у

вересні, коли експорт сягнув 4135 млн дол. США в результаті розблокування чорноморських портів України в межах Чорноморської зернової ініціативи ООН. Створення і забезпечення функціонування «зернового коридору» сприяло частковому вирішенню проблем експортної логістики, що позитивно вплинуло на доходи українських експортерів аграрної продукції, збереження позицій України на світовому ринку та покращило економічну ситуацію в країні. Завдяки Чорноморській зерновій ініціативі упродовж 2022 р. з портів України було відправлено 615 суден, на які було завантажено 16,2 млн т агропродовольства (7,4 млн т кукурудзи, 4,7 млн т пшениці, 256,2 тис. т насіння соняшника, 997,6 тис. т. рослинної олії) [83].

Упродовж 2021 р. також спостерігалось щомісячне зростання обсягів імпорту товарів, оскільки внутрішній попит на імпортні товари, сировину і комплектуючі відновився. Так, за рік вартість імпорту збільшилася майже удвічі (рис. 3.5), що дозволяло прогнозувати позитивну динаміку економічного відновлення та зовнішньої торгівлі України й упродовж 2022 р. Проте, внаслідок повномасштабної війни відбулося різке, майже в два рази, зниження обсягів імпорту товарів у березні 2022 р. порівняно з лютим.



Рис. 3.5. Динаміка імпорту товарів до України у 2021-2022 рр.

Джерело: побудовано за даними [82]

З метою забезпечення роботи вітчизняних підприємств в умовах війни згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 25 лютого 2022 р. було визначено перелік товарів критичного імпорту, а також порядок проведення транскордонних валютних операцій з оплати імпорту цих товарів. До товарів критичного імпорту було віднесено нафту та нафтопродукти, газ нафтовий та вугілля, фармацевтичну продукцію та медичні вироби і обладнання [84].

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що економіка України виявилася більш стійкою до кризи пандемії, ніж до повномасштабної війни. У 2021 р. спостерігалось зростання обсягів зовнішньої торгівлі України, що свідчить про спроможність нашої країни ефективно використовувати внутрішні ресурси та можливості, які були створені у зовнішньому середовищі завдяки відновленню світової економіки після пандемії та покращенню кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів. Позитивна динаміка експорту та імпорту була перервана повномасштабним вторгненням російських військ в Україну, внаслідок чого відбулося істотне скорочення зовнішньої торгівлі у березні 2022 р., а відновлення її обсягів було дуже повільним і не забезпечило повернення до довоєнного рівня наприкінці 2022 р. Проте, в умовах війни проявилися негативні наслідки структурних змін в торгівлі України, які відбулися не лише внаслідок масштабних воєнних дій. Трансформації в структурі експорту, що відбулися у період пост-пандемії і полягали у збільшенні сировини в експорті, призвели до труднощів транспортування цієї продукції під час війни.

ВИСНОВКИ

Міжнародна торгівля є важливою складовою глобальної економіки, яка забезпечує низку переваг країнам і підприємствам, які залучені до виробництва товарів, надання послуг та їх продажу за кордон. Участь країни у міжнародній торгівлі сприяє розширенню доступу до ринків інших країн, покращенню конкурентного середовища на внутрішньому ринку, полегшенню доступу до сировинних та інвестиційних ресурсів, збільшенню рівня зайнятості в країні. В результаті розширення міжнародної торгівлі населення отримує доступ до більшої кількості товарів і послуг та підвищується заробітна плата працівників, які задіяні у виробництві експортної продукції. Міжнародна торгівля є важливим чинником стабільності світової економіки, створюючи нові економічні можливості для співпраці країн і зміцнення взаємовідносин.

Глобалізована економіка не лише створює додаткові можливості для розвитку національних економік через міжнародну торгівлю, а й стає джерелом загроз в умовах поширення світових економічних криз та пандемій різного характеру. Пандемія Covid-19 порушила виробництво вздовж ГЛСВ і ускладнила транспортування проміжної продукції, що призвело до збитків у багатьох ТНК та до зниження світового ВВП. У торговельній політиці посилювався протекціонізм, активізувалися дискусії про локалізацію виробництва в окремих країнах. Досвід функціонування національних економік під час пандемії показав, що інтернаціоналізація та участь у ГЛСВ сприяли подоланню збоїв, спричинених пандемією, і продовженню діяльності підприємств із більш стійкими стратегіями та високою здатністю адаптуватися до нових умов глобального ринку.

Пандемія Covid-19 стала неочікуваним зовнішнім чинником, який негативно вплинув на економіки багатьох країн світу та змінив динаміку міжнародної торгівлі. В умовах пандемії стійкість економіки та резильєнтність зовнішньої торгівлі залежали від реакції уряду, рівня національного доходу, рівня розвитку медичної інфраструктури та ступеня глобалізованості країни. У відповідь на виклики пандемії ланцюжки поставок стали більш стійкими та

регіоналізованими, уподобання споживачів змістилися в бік електронної комерції і активізувався розвиток цифрової торгівлі. У період пост-пандемії важливими чинниками розвитку міжнародної торгівлі стали адаптивність підприємств, інновації та поглиблення кооперації.

Пандемія негативно вплинула на економічний розвиток багатьох країн, спричинивши істотне зниження обсягів світової торгівлі. Упродовж перших 6-ти місяців 2020 р. світова торгівля скоротилася на 16%. У 2021-2022 рр. торгівля почала швидко відновлюватися, її обсяг зріс на 12,8% і 5,5% відповідно і досяг допандемічного рівня у першому кварталі 2021 р. У другій половині 2022 р. зростання світової торгівлі помітно сповільнилося і, знизившись до негативного значення в четвертому кварталі, почало поступово відновлюватися лише упродовж 2023 р.

Обсяги міжнародної торгівлі у 2021 р. значно відновилися після різкого зниження в 2020 р. Деякі міжнародні ланцюги поставок зазнали негативних змін в перші місяці пандемії через надзвичайний попит (наприклад, на засоби індивідуального захисту), а інші ланцюги поставок залишалися стійкими та відіграли важливу роль у відновленні економіки наприкінці 2020 року. Незважаючи на високі темпи зростання світових торгових потоків, накопичені втрати ще не були відновлені до кінця 2021 року, але очіувалося, що розрив скоротиться в першому кварталі 2022 року. Хоча загальні торговельні потоки перевищили допандемічний рівень, вплив пандемії на торгівлю за конкретними товарами, послугами та торговими партнерами дуже різноманітний. Наприкінці 2021 р. зберігалися значні дисбаланси між торговельними партнерами та продуктами, зокрема збільшення активного сальдо торгівлі товарами в Азії та підвищення дефіциту торгівлі товарами в Сполучених Штатах, а також в Африці.

Основними методами зниження вразливості ланцюгів постачання та підвищення їх стійкості, які використали компанії під час пандемії, стали: більш локалізований пошук партнерів, диверсифікація бази постачання та збільшення запасів у критичних місцях. Подоланню негативного впливу

пандемії на ланцюги постачання також сприяли раціоналізація асортименту продукції, зменшення складності процесів і збільшення залежності від циклічних ланцюгів поставок. Пандемія прискорила автоматизацію логістичної діяльності, зменшивши її вразливість до майбутніх епідеміологічних ризиків. Логістичні комплекси та обладнання стали більш адаптованими до функціонування в умовах пандемії з урахуванням необхідності забезпечення соціальної дистанції та санітарної обробки.

Економіка України є інтегрованою у глобальне середовище, а тому є чутливою до впливу зовнішніх шоків. Пандемія Covid-19 поширилася на територію України, завдавши значних економічних збитків та людських втрат у 2020 р., що відобразилося й на динаміці та структурі зовнішньої торгівлі. Обсяги експорту українських товарів у 2020 р. зменшилися на 4,71% відносно 2019 р., а обсяги імпорту – на 18,13%. Швидші темпи скорочення імпорту порівняно з експортом сприяли зменшенню від’ємного сальдо зовнішньоторговельного обороту на 86,4%, що було зумовлене переважанням в експорті України сировинної продукції, світовий попит на яку знизився не істотно.

Отримання міжнародної фінансової допомоги та реалізація заходів з протидії загрозам в умовах пандемії сприяли поступовому відновленню промислового виробництва та збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі України у 2021 р. Експорт товарів у 2021 р. збільшився на 38,4% порівняно з 2020 р., а імпорт зріс на 34,1% відповідно. Зростаючій динаміці експорту України значною мірою сприяло відновлення промислового виробництва в інших країнах та зростання попиту і цін на сировинну продукцію, яка традиційно є основою українського експорту. Позитивна динаміка експорту та імпорту була перервана повномасштабним вторгненням російських військ в Україну, внаслідок чого відбулося істотне скорочення зовнішньої торгівлі у березні 2022 р., а відновлення її обсягів було повільним і не забезпечило повернення до довоєнного рівня наприкінці 2022 р. В умовах війни проявилися негативні наслідки структурних змін в торгівлі України, які відбулися під впливом

пандемії. Трансформації в структурі експорту, що полягали у збільшенні сировини в експорті, призвели до труднощів транспортування цієї продукції під час війни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ramirez R. and Crisologo A. and Vigonte F. and Abante M. V. International Trade: the Whys and Its Impact to Global Economy (January 28, 2023). URL: <https://ssrn.com/abstract=4340167>.
2. Gujrati R. The role of International Trade in the Global Economy & Its Effects On Economic Growth. *International Journal of Innovative Science, Engineering & Technology*. 2015. Vol. 2 Issue 7. P. 453-462.
3. Chen Z. Research on International Trade Theory and the Status Quo of World International Trade. *American Journal of Industrial and Business Management*. 2022. Vol. 12. P. 1079-1087.
4. Wang, L. Y., Yuan, Z. Q., & Ji, Y. Trade Openness and Fiscal Policy Volatility. *Economic Research Journal*. 2021. No. 2. P. 89-102.
5. Li W. J., & Zheng M. N. Where to Go: Trade Protectionism or Open Competition? Evidence from Micro-Enterprise Innovation. *Journal of Finance and Economics*. 2018. Vol. 44. P. 20-31.
6. Zheng, Y. Liberalization or Protection: How Do States Respond to the Global Financial Crisis? *World Economics and Politics*. 2018. No. 12. P. 135-160.
7. Lu, H. (2021). RCEP in the Regionalization of International Trade. *International Business Daily*, 2021-11-18.
8. Yang, W. L., Shi, W. T., & Du, D. B. The Spatial Model and Spatial Mechanism of the Global Geo-Economic Co-Operation: An Empirical Research Based on the Scale of Commodity Trade. *Scientia Geographica Sinica*. 2021. Vol. 41. P. 1875-1883.
9. Zhang, B. S. WTO's Anti-Discrimination Reform Model and EU's Trade Policy towards China. *International Trade*. 2007. No. 8. P. 56-59.
10. Yu, Z., Zhou, B. H., Xie, X. B. Participation in the Reconstruction of the GVCs and Sino-U.S. Trade Frictions. *China Industrial Economics*. 2018. No. 7. P. 24-42.

11. Liu, Y. F. Wave Phenomenon and the Reconstruction of Macroeconomic Theories for Developing Countries. *Economic Research Journal*. 2007. No. 1. P. 126-131.
12. Udo, B., Alexander, K., & Vivekananda, M. Globalization, Inequality and Economic Policy. *Economics and Business Review*. 2019. Vol. 5. P. 3-11.
13. He, D. X., Miao, W. l., Yan, J. J. Analysis on the Global Systemic Financial Risks Cross-Market Contagion Effect. *Economic Research Journal*. 2021. No. 8. P. 4-21.
14. Miao, Y. L., Hao, Y., & Yang, Y. Y. Foreign Exchange Reserves, Global Liquidity and Exchange Rate Determination. *Economic Research Journal*. 2021. No. 8. P. 39-55.
15. Gai, Q., Zhu, X., Cheng, M. W. Factor Market's Distortion, Markup and TFP. *Economic Research Journal*. 2015. No. 5. P. 61-75.
16. Wang, D. X., Li, L. L., & Ran, G. H. Financial Capital Formation and Economic Growth. *Economic Research Journal*. 2009. No. 9. P. 39-51.
17. Kersan- Škabić, I. The COVID- 19 pandemic and the internationalization of production: A review of the literature. *Development Policy Review*. 2022. Vol. 40. e12560. 10.1111. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8239906/>.
18. UNCTAD. Impact of the COVID- 19 pandemic on global FDI and GVCs: Updated analysis. *Global Investment Trend Monitor*. 2020. No. 35. https://unctad.org/system/files/official- document/diaeiainf2020d3_en.pdf.
19. UNCTAD. Trade and development report 2020. From global pandemic to prosperity for all: Avoiding another lost decade. https://unctad.org/system/files/official- document/tdr2020_en.pdf.
20. World Trade Organization. COVID- 19: Measures affecting trade in goods. (2021, July 2). https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/trade_related_goods_measure_e.htm
21. UNCTAD. World investment report 2020. <https://unctad.org/webflyer/world- investment- report- 2020>.

22. Gruszczynski, L. The COVID- 19 pandemic and international trade: Temporary turbulence or paradigm shift? [Special issue]. *European Journal of Risk Regulation*. 2020. Vol. 11(2). P. 337–342.

23. Hayakawa, K., & Mukunoki, H. The impact of COVID- 19 on international trade: Evidence from the first shock. *Journal of the Japanese and International Economies*. 2021. Vol. 60. 101135.

24. Bekkers, E., & Koopman, R. B. Simulating the trade effects of the COVID- 19 pandemic: Scenario analysis based on quantitative trade modelling. *World Economy*. 2022. Vol. 45(2). P. 445-467.

25. Vidya, C. T., & Prabheesh, K. P. Implications of COVID- 19 Pandemic on the Global Trade Networks. *Emerging Markets Finance and Trade*. 2020. Vol. 56(10). P. 2408–2421.

26. Pauwelyn J. Export restrictions in times of pandemic: Options and limits under international trade agreements. *Journal of World Trade* 2020. Vol. 54(5). P. 727–747.

27. Evenett, S. J. , Hoekman, B. , Rocha, N. , & Ruta, M. The Covid- 19 vaccine production club: Will value chains temper nationalism? Policy Research Working Paper. 2021. No. 9565. World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35244>.

28. Bonadio, B., Huo, Z., Levchenko, A. A., & Pandalai- Nayar, N. Global supply chains in the pandemic. NBER Working Paper. 2020. No. 27224. <https://www.nber.org/papers/w27224>.

29. OECD. Shocks, risks and global value chains: Insights from the OECD METRO model. (Jun 29, 2020). <https://www.oecd.org/trade/documents/shocks-risks-gvc-insights-oecd-metro-model.pdf>.

30. Arriola, C., Guilloux- Nefussi, S., Koh, S.- H., Kowalski, P., Rusticelli, E., & van Tongeren, F. Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID- 19. OECD Economics Department Working Paper. 2020. No. 1637. OECD Publishing. 10.1787/3e4b7ecf-en.

31. Verbeke, A. Will the COVID- 19 pandemic really change the governance of global value chains? *British Journal of Management*. 2020. Vol. 31(3). P. 444–446.

32. Kano, L., & Hoon Oh, C. Global value chains in the post- COVID world: Governance for reliability. *Journal of Management Studies*. 2020. Vol. 57(8). P. 1773–1777.

33. EU trade in COVID- 19 related products. *Statistics Explained Eurostat*. (2021, March). https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_trade_in_COVID-19_related_products#Per_capita_trade_largest_in_Ireland.2C_Belgium.2C_the_Netherlands_and_Slovenia.

34. IMF (2021) Policy responses to Covid-19. URL: <https://www.imf.org/en/Topics/imf-and-covid19/Policy-Responses-to-COVID-19#top>.

35. Mena C., Karatzas A., Hansen C. International trade resilience and the Covid-19 pandemic. *Journal of Business Research*. 2022. Vol. 138. P. 77-91.

36. Verma S., Gustafsson A. Investigating the emerging COVID-19 research trends in the field of business and management: A bibliometric analysis approach. *Journal of Business Research*. 2020. Vol. 118. P. 253-261.

37. Pappas N., Glyptou K. Accommodation decision-making during the COVID-19 pandemic: Complexity insights from Greece. *International Journal of Hospitality Management*. 2021. Vol. 93. p. 102767.

38. Pappas N. COVID19: Holiday intentions during a pandemic. *Tourism Management*. 2021. Vol. 84. p. 104287.

39. Cacioppo J.T., Reis H.T., Zautra A.J. Social resilience: The value of social fitness with an application to the military *American Psychologist*. 2011. Vol. 66 (1). P. 43.

40. Bode C., Hübner D., Wagner S.M. Managing financially distressed suppliers: An exploratory study. *Journal of Supply Chain Management*. 2014. Vol. 50 (4). P. 24-43.

41. Christopher M., Peck H. Building the resilient supply chain. *The International Journal of Logistics Management*. 2004. Vol. 15 (2). p. 1-14.
42. Melnyk S.A., Closs D.J., Griffis S.E., Zobel C.W., Macdonald J.R. Understanding supply chain resilience. *Supply Chain Management Review*. 2014. Vol.18 (1). p. 34-41.
43. Christopher M., Holweg M. "Supply Chain 2.0": Managing supply chains in the era of turbulence. *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*. 2011. Vol. 41 (1). p. 63-82.
44. World Economic Forum (2019). Outbreak Readiness and Business Impact Protecting Lives and Livelihoods across the Global Economy. (January, 2019). P. 1–22. <https://www.weforum.org/whitepapers/outbreak-readiness-and-business-impact-protecting-lives-and-livelihoods-across-the-global-economy>.
45. Ekici Ş.Ö., Kabak Ö., Ülengin F. Linking to compete: Logistics and global competitiveness interaction. *Transport Policy*. 2016. Vol. 48. P. 117-128.
46. Kurth M., Kozłowski W., Ganin A., Mersky A., Leung B., Dykes J., Linkov I. Lack of resilience in transportation networks: Economic implications. *Transportation Research. Part D: Transport and Environment*. 2020. Vol. 86. 102419.
47. Notteboom T., & Pallis, T. 2020. IAPH-WPSP Port economic impact barometer half year report: A survey-based analysis of the impact of COVID-19 on world ports in the period April to September 2020. URL: <https://biblio.ugent.be/publication/8675723/file/8675725>.
48. Wight, A. Expert warns cold chain infrastructure overhaul needed for Covid-19 vaccine rollout. *Forbes*. 2020. URL: <https://www.forbes.com/sites/andrewwight/2020/11/15/health-expert-from-zimbabwe-warns-of-covid-19-vaccine-cold-chain-challenges/?sh=57061c682055>.
49. Shih W.C. Global supply chains in a post-pandemic world *Harvard Business Review*. 2020. Vol. 98 (5). P. 82-89.
50. Chowdhury R., Luhar S., Khan N., Choudhury S.R., Matin I., Franco O.H. Long-term strategies to control COVID-19 in low and middle-income countries: An

options overview of community-based, non-pharmacological interventions. *European Journal of Epidemiology*. 2020. Vol. 35 (8). P. 743-748.

51. Hale, T., Petherick, A., Phillips, T. & Webster, S. Variation in government responses to COVID-19. Blavatnik School of Government Working Paper. 2020. N 31. URL: <https://www.bsg.ox.ac.uk/sites/default/files/2020-09/BSG-WP-2020-032-v7.0.pdf>.

52. Goldin I., Mariathasan M. The butterfly defect: How globalization creates systemic risks, and what to do about it. Princeton University Press, 2015.

53. World Economic Forum. Davos Agenda: What you need to know about technology. January 2021. <https://www.weforum.org/agenda/2021/01/davos-agenda-what-you-need-to-know-about-technology-fourth-industrial-revolution-tech-for-good-cyberattacks-cybercrime-digital-skills-5g/>.

54. McKinsey & Company. «How COVID-19 Is Changing Consumer Behavior - Now and Forever». July 2020. <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/how-covid-19-is-changing-consumer-behavior-now-and-forever>.

55. UNCTAD. COVID-19 and e-commerce: impact on businesses and policy responses. April 2020. <https://unctad.org/publication/covid-19-and-e-commerce-impact-businesses-and-policy-responses>.

56. Attinasi M. G., Boeckelmann L., Hespert L., Linzenich J. and Meunier B. Global trade in the post-pandemic environment. URL: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/focus/2024/html/ecb.ebbox202401_01~d1c3b1b0a5.en.html.

57. IMF, 2023. World Economic Outlook: Navigating Global Divergences. October 2023. <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/10/10/world-economic-outlook-october-2023>.

58. OECD, 2022. International trade during the COVID-19 pandemic: Big shifts and uncertainty. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>.

59. Arriola, C., P. Kowalski and F. van Tongeren. The impact of COVID-19 on directions and structure of international trade. OECD Trade Policy Papers. 2021. No. 252. OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/0b8eaafe-en>.

60. Arriola, C. Efficiency and risks in global value chains in the context of COVID-19. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/economics/efficiency-and-risks-in-global-value-chains-in-the-context-of-covid-19_3e4b7ecf-en.

61. Gereffi G. What does the COVID-19 pandemic teach us about global value chains? The case of medical supplies. Journal of International Business Policy. 2020. Vol. 3(3). P. 287–301.

62. Brenton P., Ferrantino M. J. and Maliszewska M. Reshaping Global Value Chains in Light of COVID-19: Implications for Trade and Poverty Reduction in Developing Countries. World Bank. Washington, 2022.

63. Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/00_gvc_dev_report_2021_e.pdf.

64. UNCTAD, 2022. The Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and Development: Lessons Learned. https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf.

65. UNCTAD (2020). World Investment Report 2020: International Production beyond the Pandemic. United Nations publication. Sales No. E.20.II.D.23. <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2020>.

66. Using trade to fight COVID-19: Manufacturing and distributing vaccines. OECD Policy Responses to Coronavirus. 2021. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/using-trade-to-fight-covid-19-manufacturing-and-distributing-vaccines-dc0d37fc/>.

67. European Union (2021). Post COVID-19 value chains: Options for reshoring production back to Europe in a globalized economy. [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EXPO_STU\(2021\)653626](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EXPO_STU(2021)653626).

68. UNCTAD (2021). Review of Maritime Transport 2021 (United Nations publication. Sales No. E.21. II.D.21. <https://www.un-ilibrary.org/content/books/9789210000970>.

69. Coronavirus puts up to 50 million Travel & Tourism jobs at risk. URL: <https://wtcc.org/Portals/0/Documents/Press%20Releases/Coronavirus%20puts%20up%20to%2050%20million%20Travel%20and%20Tourism%20jobs%20at%20risk%20says%20WTTC.pdf?ver=2020-10-26-143855-200>.

70. Валовий внутрішній продукт у I–IV кварталах 2020 року й у 2020 році. Державна служба статистики України. Експрес випуск від 22.03.2021 р. www.ukrstat.gov.ua.

71. Виконання державного бюджету України з 2008 по 2024 рр. Міністерство фінансів України. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2021/>.

72. Динаміка сукупного державного боргу і ВВП України з 2009 по 2024 рр. Міністерство фінансів України. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov/>

73. Безробіття населення (за методологією МОП) за статтю, типом місцевості та віковими групами. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/rp/eans/eans_u/arch_bnsmv_u.htm.

74. Дейсан І., Шоломицький Ю. Пандемічна зовнішня торгівля: Як непрості часи коронакризи впливають на український товарообіг зі світом. Дзеркало тижня, 25 березня 2021. <https://zn.ua/ukr/international/pandemichna-zovnishnja-torhivlja.html>.

75. Щомісячні обсяги товарної структури зовнішньої торгівлі у 2020 році. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/str_eit/arh_s_eit_u.htm.

76. Уряд ввів квотування на експорт гречки до 1 липня 2020 року. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-vviv-kvotuvannya-na-eksport-grechki-do-1-lipnya-2020-roku>.

77. OECD, 2022. The COVID-19 crisis in Ukraine. URL: <https://www.oecd.org/eurasia/competitiveness-programme/eastern-partners/COVID-19-CRISIS-IN-UKRAINE.pdf>.

78. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну. Міністерство фінансів України. <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>.

79. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2021 р. Державна служба статистики України. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/tsztt/tsztt_u/arh_tsztt2021_u.html.

80. Тенденції зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками 2021 року. Національний інститут стратегічних досліджень. 2022. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/tendentsiyi-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-za>.

81. Зовнішня торгівля товарами. Державна служба статистики України. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.

82. Щомісячні обсяги товарної структури зовнішньої торгівлі у 2021-2022 рр. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/str_eit/arh_s_eit_u.htm.

83. Обсяги експорту агропродукції зерновим коридором. 2023. URL: <https://uga.ua/ru/statistika-zernovogo-koridora>.

84. Деякі питання товарів критичного імпорту: Постанова Кабінету Міністрів України від 16 березня 2022 р. № 289. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/289-2022-%D0%BF#Text>.