

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра міжнародних економічних відносин
та європейської інтеграції

Кваліфікаційна робота на правах рукопису

БУКАТА Єлізавета Вікторівна

УДК 339.9 G7

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

“Економіка країн G-7 ”

за ОПП “Міжнародні економічні відносини” спец. 292 “Міжнародні економічні відносини”
галузі знань 29 “Міжнародні відносини”

Подається на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень.
Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання
на відповідне джерело

_____ Є.В.Буката

Керівник роботи
Куцмус Н.М.
д. е. н, професор

Житомир – 2024

Буката Є.В. Економіка країн G-7. – Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) освітнього ступеня за ОПП “Міжнародні економічні відносини” галузі знань 29 «Міжнародні відносини» спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини». – Поліський національний університет, Житомир, 2024.

В кваліфікаційній роботі було вивчено теоретичні засади формування моделей економічного розвитку розвинених країн світу, розглянуто підходи та чинники, що визначають успішність національних економік. Було проаналізовано різні теоретичні концепції економічного зростання, виділено ключові фактори, такі як інвестиції в людський капітал, інновації, інституційне середовище, відкритість до торгівлі та ефективне державне регулювання. Вивчено роль лісгосподарської галузі в економіці країн G-7, проаналізовано обсяги виробництва та торгівлі лісгосподарською продукцією, оцінено перспективи розвитку цього сектору. Визначено можливості застосування досвіду країн G-7 у формуванні економічних моделей та стратегій розвитку для повоєнної відбудови України, обґрунтовано доцільність адаптації успішних практик до національних реалій.

Ключові слова: інвестиції, інновації, лісгосподарська галузь, торгівля, людський капітал, державне регулювання.

Bukata Y.V. Economy of the G-7 countries. - Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work for the first (bachelor's) degree in EP «International Economic Relations» in the field of knowledge 29 «International Relations» specialty 292 « International Economic Relations». – Polissia National University, Zhytomyr, 2024.

In the qualification work, the theoretical foundations of the formation of models of economic development of the developed countries of the world were studied, the approaches and factors determining the success of national economies were considered. Different theoretical concepts of economic growth were analyzed and key factors such as investment in human capital, innovation, institutional environment, openness to trade and effective government regulation were highlighted. The role of the forestry industry in the economy of the G-7 countries was studied, the volumes of production and trade in forestry products were analyzed, and the prospects for the development of this sector were assessed. The possibilities of applying the experience of the G-7 countries in the formation of economic models and development strategies for the post-war reconstruction of Ukraine are determined, the feasibility of adapting successful practices to national realities is substantiated.

Key words: investments, innovations, forestry industry, trade, human capital, state regulation.

Зміст

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ	7
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН G-7 В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	16
2.1. Країни великої сімки: тенденції розвитку економіки та геополітичний вплив.....	16
2.2. Роль країн G-7 в міжнародній торгівлі	24
2.3. Ринок країн G-7 в географії експорту вітчизняних підприємств: кейс «Юро Ламбер».....	31
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ КРАЇН G-7 У ПРОЦЕСАХ ПОВОЄННОГО РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	37
ВИСНОВКИ	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	43
ДОДАТКИ	47

ВСТУП

Країни "Великої сімки" – група, яка об'єднує найбільш розвинені країни світу, такі як США, Канада, Великобританія, Франція, Німеччина, Італія та Японія, демонструє значний вплив на глобальні економічні та політичні процеси. Дослідження економічного розвитку цих країн, їхніх моделей економічного зростання та торговельних зв'язків є вкрай важливим для розуміння тенденцій світової економіки та пошуку шляхів ефективної інтеграції інших держав у систему міжнародних економічних відносин. Особливої актуальності це питання набуває в контексті повоєнної відбудови України, яка потребує ефективних стратегій економічного відновлення та розвитку. Вивчення досвіду країн G-7, їхніх підходів до формування національних економічних моделей, а також ролі у міжнародній торгівлі, зокрема в галузі лісового господарства, може надати цінні знання та інструменти для розбудови конкурентоспроможної та стійкої економіки України в повоєнний період. Дослідження ринків країн G-7 та їхнього потенціалу для імпорту вітчизняної продукції, зокрема лісогосподарської, є важливим кроком для диверсифікації експортних потоків та зміцнення позицій українських підприємств на глобальних ринках.

Об'єктом дослідження є процес економічного розвитку країн "Великої сімки" (G-7) та їхня участь у міжнародній торгівлі, зокрема, у сфері лісогосподарської продукції. *Предмет дослідження* – сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів розвитку та інтеграції країн світу в умовах глобалізації.

Мета роботи полягає у комплексному дослідженні особливостей економічного розвитку країн «Великої сімки» (G-7) та ролі в міжнародній торгівлі, зокрема, у сфері експорту та імпорту лісогосподарської продукції, а також визначенні можливостей використання їх досвіду для повоєнної відбудови національної економіки. Для досягнення поставленої мети передбачається виконання таких завдань:

- узагальнити теоретичні засади формування моделей економічного розвитку розвинених країн світу;
- проаналізувати макроекономічні показники та тенденції економічного зростання країн G-7, оцінити їхній вплив на функціонування світової економіки та глобальні економічні процеси.
- здійснити оцінку ролі країн "Великої сімки" в системі міжнародної торгівлі, визначити структуру їхнього експорту та імпорту, особливості торговельних відносин з іншими учасниками світового ринку.
- встановити позиції лісогосподарської галузі в економіці країн G-7, проаналізувати обсяги виробництва та торгівлі лісогосподарською продукцією, оцінити перспективи розвитку цього сектору.
- дослідити торговельні потоки лісогосподарської продукції між країнами G-7 та іншими державами світу, виявити тенденції попиту та пропозиції на ринку лісогосподарських товарів.
- визначити можливості та перспективи виходу українських підприємств галузі лісового господарства на ринки країн "Великої сімки", оцінити потенційні обсяги експорту та конкурентоспроможність вітчизняної продукції.
- аргументувати можливості застосування досвіду країн G-7 у формуванні економічних моделей та стратегій розвитку для повоєнної відбудови України.

Інформаційною основою дослідження виступають різноманітні джерела інформації, які дозволять всебічно та ґрунтовно вивчити економічний розвиток країн "Великої сімки" (G-7), їхню роль у міжнародній торгівлі, зокрема у сфері лісогосподарської продукції, а також можливості використання їхнього досвіду для повоєнної відбудови української економіки.

Наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, монографії, наукові статті у фахових виданнях, які присвячені теоретичним засадам формування моделей економічного розвитку, особливостям функціонування економік

розвинених країн світу, тенденціям у міжнародній торгівлі та ролі лісогосподарської галузі у світовій економіці [1; 2; 3; 4; 5; 6; 11; 17; 18; 19; 22; 24]. Офіційні статистичні дані міжнародних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) та інших. Ці матеріали дозволять проаналізувати макроекономічні показники, торговельні потоки, обсяги виробництва та експорту/імпорту лісогосподарської продукції в країнах G-7 та світі [11; 12; 14; 15; 16]. Звіти, аналітичні огляди та дослідження провідних міжнародних консалтингових компаній та галузевих асоціацій, присвячені економічному розвитку країн G-7, їхній ролі в міжнародній торгівлі та перспективам розвитку лісогосподарської галузі [21; 23; 26; 28]. Офіційні урядові джерела країн "Великої сімки", такі як міністерства економіки, торгівлі, лісового господарства, а також національні статистичні служби [13; 15;].

Аналітичні огляди та звіти українських державних органів, таких як Міністерство економіки України, Державна служба статистики України, Державна митна служба України тощо, які стосуються зовнішньоекономічної діяльності, експорту/імпорту, торговельних відносин з країнами G-7.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

Національна економіка є ключовим поняттям, що відображає економічну систему окремої країни, її господарську діяльність та взаємодію з іншими учасниками світового економічного простору. Під терміном "національна економіка" розуміється сукупність економічних процесів, що відбуваються в межах певної держави та забезпечують виробництво, розподіл, обмін і споживання товарів та послуг для задоволення потреб її населення.

Вчений-економіст П. Самуельсон визначає національну економіку як "сукупність господарських одиниць, які виробляють товари та послуги для задоволення кінцевих потреб населення певної країни". Схожим є визначення А. Сміта, який розглядав національну економіку як "великий механізм, що координує зусилля мільйонів людей для задоволення їхніх потреб" [30]. На відміну від глобальної економіки, яка охоплює світову економічну систему в цілому, або регіональної економіки, що стосується окремого географічного регіону чи об'єднання країн, національна економіка обмежується кордонами конкретної держави та підпорядковується її законодавству, економічній політиці та регуляторним нормам. Наприклад, національна економіка України регулюється законами, прийнятими Верховною Радою, та економічною політикою, розробленою Кабінетом Міністрів.

Національна економіка виконує низку ключових функцій, які забезпечують її стабільне функціонування та розвиток. Першочергово це виробнича функція, яка передбачає створення матеріальних та нематеріальних благ для задоволення потреб населення. Розподільча функція забезпечує справедливий розподіл ресурсів, доходів та благ між різними секторами економіки та верствами населення. В Україні це відбувається через систему оподаткування та соціальні програми.

Функція обміну полягає у здійсненні торговельних операцій та обміну товарами та послугами як всередині країни, так і на міжнародному рівні. Нарешті, споживча функція забезпечує використання вироблених благ для задоволення матеріальних та нематеріальних потреб громадян [33]. Держава відіграє ключову роль у функціонуванні національної економіки, визначаючи економічну політику, регулюючи економічні процеси, забезпечуючи сприятливе середовище для розвитку бізнесу та створюючи умови для підвищення добробуту населення. Державні органи відповідають за розробку та впровадження законодавчих актів, що регламентують економічну діяльність, здійснюють фіскальну та монетарну політику, регулюють зовнішньоекономічні відносини та забезпечують макроекономічну стабільність.

Національна економіка є складною системою, яка складається з різних секторів та галузей, що взаємодіють між собою. Традиційно економіку поділяють на три основні сектори: первинний, вторинний та третинний. *Первинний сектор* охоплює галузі, пов'язані з видобутком та первинною обробкою природних ресурсів. До нього належать сільське господарство, лісове господарство, рибальство, видобувна промисловість (нафтова, газова, гірничодобувна тощо). Як зазначає економіст Д. Ліндауер, "первинний сектор є основою для функціонування інших секторів економіки, забезпечуючи їх необхідними ресурсами" [12]. *Вторинний сектор*, або промисловість, включає галузі, що займаються переробкою сировини та виробництвом готової продукції. Сюди відносять обробну промисловість, машинобудування, хімічну промисловість, будівництво тощо. За словами економіста М. Портера, "вторинний сектор є ядром індустріальної економіки, де створюється основна частина доданої вартості" [30].

Третинний сектор, або сфера послуг, охоплює широкий спектр галузей, що надають різноманітні послуги. До нього належать транспорт, торгівля, фінанси, освіта, охорона здоров'я, туризм, телекомунікації та багато інших. Як зазначає економіст Дж. Гелбрейт, "третинний сектор відіграє ключову роль у

сучасній економіці, забезпечуючи обслуговування всіх інших секторів та задовольняючи потреби населення у різноманітних послугах" [31, с. 855].

Ефективне функціонування національної економіки забезпечується наявністю розвиненої інституційної та інфраструктурної бази. Економічні інститути відіграють ключову роль у регулюванні, координації та забезпеченні стабільності економічних процесів у країні. До основних економічних інститутів належать: 1) *банки* – фінансові установи, що акумулюють кошти та надають кредити для фінансування економічної діяльності. 2) *біржі* – організовані ринки, де здійснюються торги цінними паперами, валютами, товарами та іншими активами; 3) *регулятори* – державні органи, що відповідають за регулювання та нагляд у певних секторах економіки. Наприклад, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку регулює ринок цінних паперів, Антимонопольний комітет контролює дотримання конкурентного законодавства [12; 29].

Як зазначає економіст Е. Тіан, "інститути є "правилами гри" в суспільстві, які структурують взаємодію між людьми та організаціями, зменшуючи невизначеність та підвищуючи ефективність економічної діяльності" [32, с. 1915–1932]. Валовий внутрішній продукт (ВВП) є одним з найважливіших показників, що використовується для оцінки розміру та стану національної економіки. ВВП відображає сукупну ринкову вартість кінцевих товарів та послуг, вироблених у межах країни за певний період часу, зазвичай за рік. Економіст Т. Сандлер, лауреат Нобелівської премії, визначав ВВП як "грошове вираження сукупної ринкової вартості всіх кінцевих товарів та послуг, вироблених у межах країни протягом певного періоду часу" [32].

ВВП є важливим індикатором економічного розвитку країни з кількох причин. По-перше, він відображає загальний обсяг виробництва товарів та послуг, що свідчить про рівень економічної активності та потенціал національної економіки. По-друге, динаміка ВВП є ключовим показником економічного зростання або спаду. Позитивна динаміка ВВП свідчить про економічне зростання, тоді як негативна – про спад виробництва та рецесію [36].

Незважаючи на певні обмеження та критику, ВВП залишається одним з найважливіших інструментів для оцінки економічного розвитку країн та порівняння їх економічних показників. Його регулярне вимірювання та аналіз допомагають урядам та економічним аналітикам відслідковувати тенденції та приймати обґрунтовані рішення у сфері економічної політики. Рівень зайнятості та безробіття є одними з ключових показників, які відображають стан економічного розвитку країни. Зайнятість населення є важливим фактором, який впливає на економічне зростання, добробут громадян та соціальну стабільність у суспільстві. Згідно з визначенням Міжнародної організації праці (МОП), зайнятими вважаються особи віком від 15 років і старше, які протягом певного періоду часу виконували роботу за наймом за винагороду, а також особи, які тимчасово були відсутні на роботі. Рівень зайнятості розраховується як відношення кількості зайнятого населення до загальної кількості населення працездатного віку, виражене у відсотках. Цей показник дозволяє оцінити, яка частка населення країни залучена до економічної діяльності та створення доданої вартості [8]. Як зазначає економіст П. Кругман, безробіття є не лише економічною, а й соціальною проблемою, оскільки воно призводить до зниження доходів населення, посилення соціальної напруги та нерівності в суспільстві [26]. Тому забезпечення високого рівня зайнятості та зниження безробіття є одним із пріоритетних завдань економічної політики держави.

Інфляція є одним із показників економічного розвитку, який відображає зміну загального рівня цін на товари та послуги в економіці протягом певного періоду часу. За визначенням відомого економіста Пола Самуельсона, інфляція - це стійке і відчутне зростання загального рівня цін, яке призводить до знецінення грошової одиниці та зниження купівельної спроможності населення [28, с.25]. Як зазначає П. Кругман, платіжний баланс є важливим індикатором зовнішньоекономічної стабільності країни. Стійкий дефіцит рахунку поточних операцій може свідчити про надмірне споживання імпортованих товарів та послуг, недостатню конкурентоспроможність національного експорту або низьку інвестиційну привабливість країни. З іншого боку, профіцит рахунку поточних

операцій може бути результатом успішної експортної стратегії, високої інвестиційної активності або недостатнього внутрішнього попиту [22].

Класичні теорії економічного розвитку заклали фундамент для розуміння процесів економічного зростання та функціонування ринкової економіки. Ці теорії були розроблені видатними економістами XVIII-XIX століть, серед яких особливе місце посідають А. Сміт та Д. Рікардо. Їхні ідеї та концепції стали основою для подальшого розвитку економічної науки та формування сучасних моделей економічного розвитку [24]. А. Сміт, якого часто називають "батьком економіки", у своїй праці "Дослідження про природу і причини багатства народів" сформулював основні принципи класичної економічної теорії. Сміт стверджував, що економічний розвиток базується на поділі праці, вільній конкуренції та невтручанні держави в економічні процеси. На його думку, ринкова економіка, заснована на принципах "невидимої руки", здатна самостійно регулювати попит і пропозицію, забезпечуючи ефективний розподіл ресурсів та максимізацію суспільного добробуту [29, с. 13–15]. Сміт також наголошував на важливості нагромадження капіталу та інвестицій як ключових факторів економічного зростання.

Кейнсіанська економіка, заснована на ідеях видатного економіста XX століття Дж. М. Кейнса, стала одним із найвпливовіших напрямків економічної думки та основою для формування макроекономічної політики у багатьох країнах світу. Кейнс, у своїй праці "Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей", запропонував новий підхід до розуміння економічних процесів, який суттєво відрізнявся від класичної економічної теорії [19, с. 1–113]. Центральною ідеєю кейнсіанської економіки є те, що сукупний попит відіграє ключову роль у визначенні рівня економічної активності та зайнятості. На відміну від класиків, які вважали, що економіка здатна самостійно досягати повної зайнятості, Дж. М. Кейнс стверджував, що ринкові механізми не завжди спроможні забезпечити рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією. У періоди економічних спадів та криз, коли сукупний попит є недостатнім, економіка може опинитися у стані неповної зайнятості та тривалої рецесії (рис. 1.1).

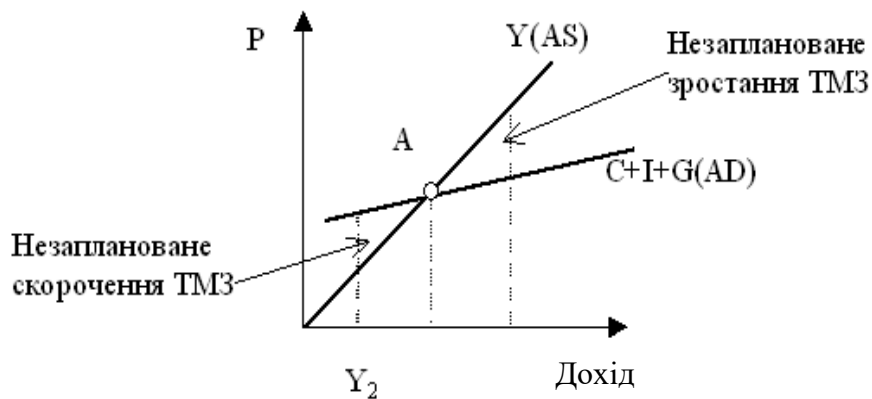


Рис. 1.1. Кейнсіанська теорія державного регулювання економіки

Згідно з кейнсіанською теорією, під час рецесії держава повинна збільшувати бюджетні видатки та знижувати податки, щоб стимулювати сукупний попит та сприяти економічному зростанню. І навпаки, у періоди економічного буму держава має скорочувати видатки та підвищувати податки, щоб стримувати інфляційний тиск. Кейнсіанська економіка також приділяє значну увагу проблемі безробіття.

Протягом декількох десятиліть після Другої світової війни кейнсіанська економіка домінувала в економічній політиці розвинених країн. Проте, починаючи з 1970-х років, кейнсіанство зазнало критики з боку представників неокласичної економічної теорії, які вказували на проблеми інфляції та неефективності державного втручання в економіку. Незважаючи на це, кейнсіанські ідеї продовжують відігравати важливу роль у сучасній економічній думці та макроекономічній політиці, особливо у періоди економічних криз та рецесій.

У сучасному світі існують різні моделі економічного розвитку, які відображають особливості історичного, культурного та інституційного розвитку окремих країн. Розглянемо основні типи моделей економічного розвитку та їх характерні риси на прикладі розвинених країн світу. Ліберальна модель економічного розвитку базується на принципах вільного ринку, обмеженого

втручання держави в економічні процеси та захисту прав приватної власності. Яскравими прикладами країн з ліберальною моделлю є США та Великобританія. У цих країнах панує ідеологія індивідуалізму та підприємництва, а роль держави зводиться переважно до створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Ліберальна модель характеризується високим рівнем економічної свободи, гнучким ринком праці, розвиненою фінансовою системою та активним розвитком інноваційних галузей економіки.

Неокейнсіанська модель економічного розвитку, яка знайшла своє відображення в економічній політиці Японії та Італії у другій половині ХХ століття, ґрунтується на ідеях Дж. М. Кейнса щодо необхідності активного втручання держави в економічні процеси з метою забезпечення макроекономічної стабільності та стимулювання економічного зростання. У рамках цієї моделі держава використовує інструменти фіскальної та монетарної політики для регулювання сукупного попиту, зниження безробіття та досягнення повної зайнятості.

Проте, слід зазначити, що в реальності моделі економічного розвитку окремих країн не є "чистими" прикладами того чи іншого типу, а зазвичай поєднують у собі елементи різних підходів. Так, наприклад, у США, незважаючи на домінування ліберальної моделі, держава відіграє важливу роль у забезпеченні національної безпеки, розвитку інфраструктури та підтримці соціально незахищених верств населення. У свою чергу, в Німеччині та Франції, попри значну роль держави в економіці, ринкові механізми та принципи вільної конкуренції залишаються основою економічної системи.

Країни з неокейнсіанською моделлю (Японія, Італія) характеризуються нижчими показниками ВВП на душу населення та високим рівнем державного боргу, що свідчить про активне використання інструментів фіскальної політики для стимулювання економічного зростання. Проте, ці країни також мають відносно низькі показники безробіття (за винятком Італії), що може бути результатом ефективної політики зайнятості та підтримки стратегічних галузей економіки. Основні риси кожної моделі економічного розвитку визначають

специфіку функціонування національних економік та роль держави у регулюванні економічних процесів. Розглянемо детальніше ключові характеристики ліберальної моделі, соціально орієнтованої ринкової економіки та неокейнсіанської моделі.

Ліберальна модель економічного розвитку ґрунтується на ідеї ринку як основного регулятора економічних відносин. У рамках цієї моделі державне втручання в економіку зводиться до мінімуму, а основна увага приділяється створенню сприятливих умов для функціонування вільного ринку. Ліберальна модель передбачає низький рівень оподаткування, дерегуляцію економіки, приватизацію державних підприємств та обмеження ролі профспілок. Прикладом країн, які дотримуються ліберальної моделі, є США та Великобританія, де панує ідеологія вільного підприємництва та індивідуальної відповідальності.

Соціально орієнтована ринкова економіка, яка характерна для таких країн як Німеччина та Швеція, поєднує ринкові механізми з активною соціальною політикою держави. У рамках цієї моделі держава бере на себе відповідальність за забезпечення соціальної справедливості та добробуту громадян, надаючи широкий спектр соціальних послуг та гарантій. Водночас, ринкові принципи залишаються основою економічної системи, а держава створює умови для чесної конкуренції та ефективного функціонування ринків. Соціально орієнтована ринкова економіка характеризується високим рівнем перерозподілу доходів через систему оподаткування та соціальних трансфертів, розвиненою системою соціального партнерства та активною політикою зайнятості.

Неокейнсіанська модель економічного розвитку базується на ідеях Дж. М. Кейнса щодо необхідності активного державного регулювання економіки з метою забезпечення макроекономічної стабільності та стимулювання економічного зростання. У рамках цієї моделі держава використовує інструменти фіскальної та монетарної політики для впливу на сукупний попит та пропозицію. Неокейнсіанська модель передбачає значні державні інвестиції в інфраструктуру, освіту та інноваційні сектори економіки, а

також активну промислову політику, спрямовану на підтримку стратегічних галузей. Прикладом успішної реалізації неокейнсіанської моделі є економічна політика Японії у другій половині ХХ століття, яка дозволила країні досягти надзвичайно високих темпів економічного зростання [2, с.55-67].

Кожна з розглянутих моделей економічного розвитку має свої переваги та недоліки. Ліберальна модель сприяє розвитку підприємництва, інноваційності та ефективному розподілу ресурсів, але може призводити до значної нерівності доходів та соціальної напруженості. Соціально орієнтована ринкова економіка забезпечує високий рівень соціального захисту та згуртованості суспільства, але може стримувати економічну динаміку через високе податкове навантаження та надмірне регулювання. Неокейнсіанська модель дозволяє ефективно долати економічні кризи та стимулювати зростання, але може призводити до накопичення державного боргу та виникнення "бульбашок" на фінансових ринках.

Слід зазначити, що в реальності моделі економічного розвитку окремих країн не є "чистими" прикладами того чи іншого типу, а зазвичай поєднують у собі елементи різних підходів. Вибір оптимальної моделі залежить від історичних, культурних та інституційних особливостей кожної країни, а також від поточних економічних та соціальних викликів. Водночас, розуміння переваг та недоліків різних моделей дозволяє формувати більш ефективну економічну політику та адаптувати її до мінливих умов сучасного світу.

РОЗДІЛ 2

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇН G-7 В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.1. Країни Великої сімки: тенденції розвитку економіки та геополітичний вплив

Країни Великої сімки (G-7) є одними з найрозвиненіших економік світу, які характеризуються високим рівнем економічного розвитку, інноваційності та впливу на глобальні економічні процеси. Аналіз загальних економічних показників країн G-7 дозволяє виявити ключові тенденції та особливості їх розвитку. Протягом останніх десятиліть країни G-7 демонстрували стабільне економічне зростання, незважаючи на періодичні кризові явища, такі як фінансова криза 2008-2009 років та пандемія COVID-19. За даними Світового банку, сукупний ВВП країн G-7 у 2021 році склав близько 45 трильйонів доларів США, що становить майже половину світового ВВП. Лідерами за обсягом ВВП серед країн G-7 є США (22,9 трлн дол.), Японія (5,1 трлн дол.) та Німеччина (4,2 трлн дол.). Темпи економічного зростання країн G-7 в останні роки коливалися в межах 1-3% на рік, що є дещо нижчим показником порівняно з країнами, що розвиваються, але свідчить про зрілість та стабільність їх економік. В економіці США на третинний сектор припадає близько 80% ВВП, у той час як в економіці Нігерії первинний сектор становить близько 25% ВВП (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Структура економіки за секторами у 2022 р. (частка у ВВП, %)

Країна	Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор
США	0,9	18,9	80,2
Німеччина	0,6	25,7	73,7
Японія	1,1	29,6	69,3
Канада	1,6	26,6	71,8
Великобританія	0,6	18,6	80,8
Франція	1,6	18,5	79,9
Італія	2,1	23,9	74,0
Україна*	10,1	22,8	67,1
Нігерія	25,7	22,9	51,4

Джерела: [13; 20; 32; 34].

У високорозвинених країнах, таких як США, Німеччина, Японія, Канада, Великобританія, Франція та Італія, найбільшу частку у ВВП займає третинний сектор (послуги), що становить від 69% до 81%. Вторинний сектор (промисловість) посідає друге місце з часткою 18-30%. А первинний сектор (сільське господарство, видобуток) має незначну частку – менше 3%. Для порівняння, в Україні первинний сектор становить 10,1% ВВП, що значно більше, ніж у розвинених країнах, а третинний сектор - 67,1%, що також є нижчим показником. Зі зростанням рівня економічного розвитку країни відбувається зміщення акцентів від первинного сектору до вторинного та третинного, де створюється більша додана вартість [13].

Інфляція в країнах G-7 в останні роки залишається на низькому рівні, зазвичай не перевищуючи 2-3% на рік. Одним з ключових трендів в економічному розвитку країн G-7 є структурні зміни, пов'язані з переходом від індустріальної до постіндустріальної економіки. Протягом останніх десятиліть частка промисловості у структурі ВВП цих країн поступово знижувалася, тоді як сектор послуг набував все більшого значення. Сьогодні сектор послуг формує 70-80% ВВП країн G-7, що відображає зростання ролі знань, інформації та інновацій в сучасній економіці.

Інновації та технологічний прогрес є ключовими драйверами економічного розвитку країн G-7. Ці країни є лідерами в сфері досліджень та розробок (R&D), інвестуючи значні кошти в науку, освіту та інноваційну діяльність. США є беззаперечним лідером за обсягом ВВП (22,9 трлн дол. США), значно випереджаючи інші країни групи. Водночас, за показником ВВП на душу населення лідерство утримують США (69,2 тис. дол. США) та Канада (51,0 тис. дол. США). Темпи економічного зростання були найвищими у Великій Британії (7,5%) та Франції (7,0%), що пов'язано з відновленням економіки після кризи, спричиненої пандемією COVID-19. Японія демонструє найнижчі темпи зростання ВВП (1,7%) серед країн G-7. Рівень безробіття є найнижчим в Японії (2,8%) та Німеччині (3,6%), тоді як в Італії цей показник сягає 9,5%. Рівень інфляції в більшості країн G-7 знаходиться в межах цільових орієнтирів

центрального банків (2-3%), за винятком США, де інфляція в 2021 році становила 4,7%.

Таблиця 2.2

Основні економічні показники країн G-7, 2021 р.

Країна	ВВП (трлн дол. США)	ВВП на душу населення (тис. дол. США)	Темпи зростання ВВП (%)	Рівень безробіття (%)	Рівень інфляції (%)	Частка сектору послуг у ВВП (%)
США	22.9	69.2	5.7	5.4	4.7	77.3
Японія	5.1	40.7	1.7	2.8	-0.2	69.1
Німеччина	4.2	50.8	2.9	3.6	3.2	62.1
Велика Британія	3.2	47.3	7.5	4.5	2.6	71.1
Франція	2.9	43.5	7.0	7.9	2.1	70.1
Італія	2.1	35.6	6.6	9.5	1.9	66.3
Канада	1.9	51.0	4.6	7.5	3.4	61.5

Джерела: [13; 20; 32; 29]

Прикладом успішної адаптації до структурних змін в економіці є досвід Німеччини, яка зуміла зберегти потужний індустріальний базис, одночасно розвиваючи високотехнологічні галузі та сектор послуг. Німецька економіка характеризується високим рівнем інноваційності, ефективною системою професійної освіти (дуальна система) та орієнтацією на експорт високотехнологічної продукції. Завдяки цьому Німеччина змогла забезпечити стабільне економічне зростання та високий рівень життя населення [35].

Іншим прикладом є Японія, яка після Другої світової війни зробила ставку на розвиток наукомістких галузей промисловості, таких як електроніка, автомобілебудування та робототехніка. Завдяки інноваційним технологіям та ефективній організації виробництва (система "ощадливого виробництва" або "кайдзен"), Японія стала одним із світових лідерів у цих галузях. Водночас, старіння населення та уповільнення темпів економічного зростання змушують Японію шукати нові джерела розвитку, зокрема в сфері сервісної економіки та креативних індустрій [8]. За словами економіста П. Ромера, "інфраструктура є критично важливим елементом, який дозволяє забезпечити ефективне переміщення ресурсів, товарів та послуг у межах національної економіки" [34].

Приклади ефективної інфраструктури можна знайти у розвинених країнах, таких як Німеччина, відома своїми високошвидкісними залізницями, США з розгалуженою мережею автомагістралей, або Японія з надійними телекомунікаційними мережами. Найвищий рівень інфраструктурного розвитку мають Японія (83,2) та Німеччина (82,1), що пояснюється високими державними інвестиціями в цю сферу протягом тривалого часу. Далі йдуть Франція (77,9), Великобританія (71,3) та США (71,3). Найнижчі показники серед країн G7 мають Канада (64,2) та Італія (62,5), що може бути пов'язано з недостатнім фінансуванням розвитку інфраструктури в останні десятиліття.

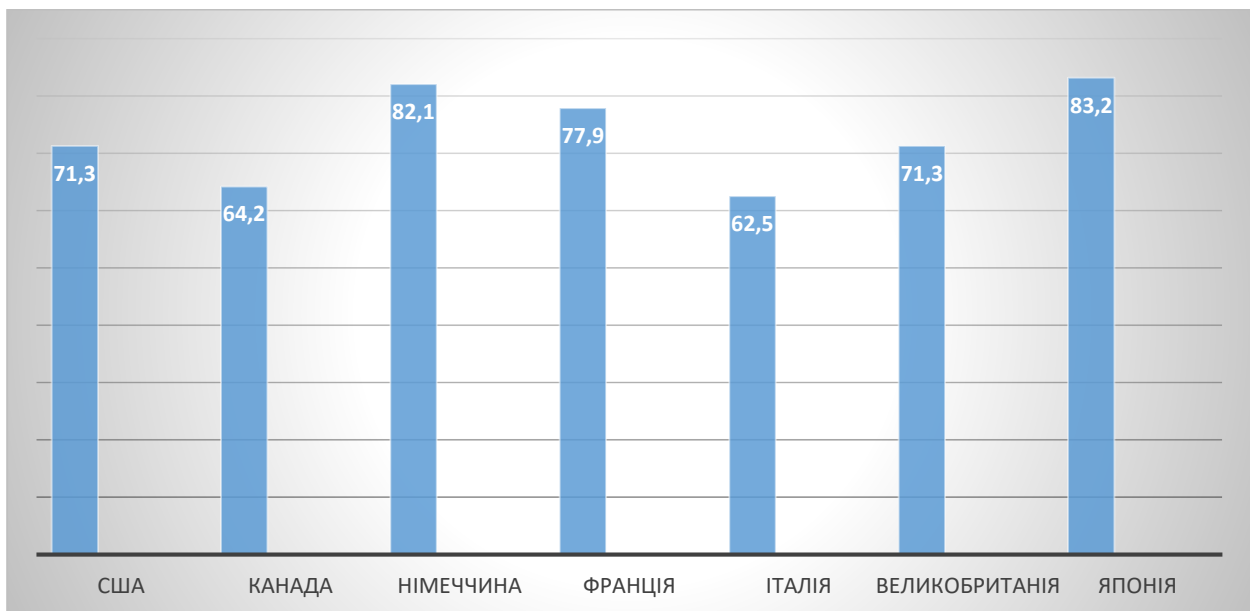


Рис. 2.1. Рівень розвитку інфраструктури у країнах G7 у 2022 р.

(за індексом інфраструктури 0-100, вищий бал - кращий рівень розвитку)

Джерела: [13; 20]

Фінансові ринки країн G-7 відіграють ключову роль у глобальній економіці, забезпечуючи ефективний розподіл капіталу та стимулюючи економічне зростання. Банківський сектор цих країн є високорозвиненим і стабільним, що сприяє довірі інвесторів та підтримує фінансову стійкість. Банки країн G-7 активно впроваджують інноваційні технології, такі як цифровий банкінг та блокчейн, для підвищення ефективності та зручності обслуговування

клієнтів. Наприклад, у США та Японії банки активно співпрацюють з фінтех-стартапами для розробки нових фінансових продуктів та послуг.

Аналізуючи фінансові та інвестиційні тенденції країн G-7, можна зробити висновок, що ці країни залишаються лідерами у глобальній економіці, володіючи потужними фінансовими ринками та сприятливим інвестиційним кліматом. Водночас, глобалізація створює нові можливості та виклики для країн G-7, спонукаючи їх до постійної адаптації та інновацій. Будучи найбільшими акціонерами та донорами МВФ і Світового банку, країни G-7 мають значний вплив на політику цих організацій, спрямовану на забезпечення фінансової стабільності та сприяння економічному розвитку країн, що розвиваються. Співпраця в рамках G-7 є важливим фактором впливу на світову економічну політику. У 2021 році країни-учасниці домовилися про запровадження глобального мінімального податку на прибуток корпорацій, що має на меті боротьбу з ухиленням від сплати податків та забезпечення справедливішого розподілу податкових надходжень [28, с.25]. Ефективна антиінфляційна політика є необхідною умовою для забезпечення сталого економічного розвитку та підвищення рівня життя громадян.

Таблиця 2.3

Рівень інфляції в країнах G-7 за період 2018-2023 рр., %

Країна	2018	2019	2020	2021	2022	2023
США	1.9	2.3	1.4	4.7	6.4	3.1
Японія	1.0	0.5	0.0	-0.2	2	3.1
Німеччина	1.9	1.4	0.4	3.2	7.9	3.7
Велика Британія	2.5	1.8	0.9	2.6	3.9	4.2
Франція	2.1	1.3	0.5	2.1	3.4	4.5
Італія	1.2	0.6	-0.1	1.9	2.1	1.9

Джерела: [13,29]

Країни G-7 загалом успішно підтримували цінову стабільність протягом досліджуваного періоду, незважаючи на певні відмінності в рівнях інфляції між окремими країнами. Ефективна монетарна політика центральних банків та зважена фіскальна політика урядів сприяли стримуванню інфляційних процесів та забезпеченню сталого економічного розвитку в цих розвинених країнах світу [6, с. 401-419]. Вони також беруть активну участь у врегулюванні міжнародних

конфліктів та здійсненні миротворчих операцій. Вони є постійними членами Ради Безпеки ООН (за винятком Японії) і мають значний вплив на прийняття рішень щодо підтримання міжнародного миру та безпеки. Країни G-7 надають фінансову та матеріально-технічну допомогу країнам, що потерпають від конфліктів, а також беруть участь у миротворчих операціях під егідою ООН. Наприклад, Канада та Велика Британія брали активну участь у миротворчих місіях в Афганістані та Іраку [26]. Аналізуючи геополітичний вплив країн G-7, можна зробити висновок, що ці країни є ключовими гравцями на світовій арені, здатними значною мірою впливати на глобальну економічну політику, енергетичну безпеку та міжнародну стабільність. Водночас, геополітичні стратегії країн G-7 також можуть бути предметом критики з боку інших країн, які вбачають у них прояви економічного та політичного домінування (рис. 2.2).

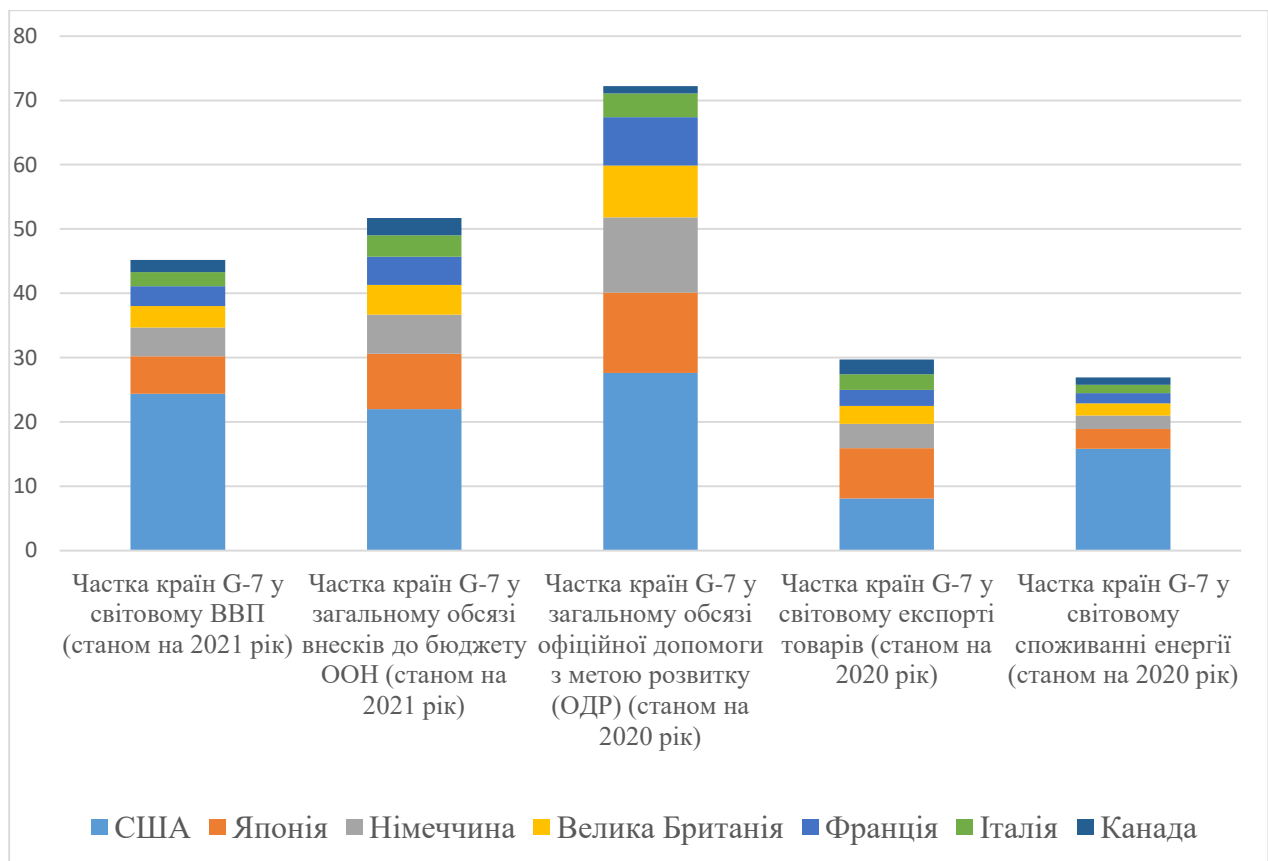


Рис. 2.2. Економічний та геополітичний вплив країн G-7, 2021 р.

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.4

Основні економічні показники країн з різними моделями економічного розвитку, 2022 р.

Показник	Ліберальна модель		Соціально орієнтована ринкова економіка		Неокейнсіанська модель	
	США	Велико-британія	Німеччина	Франція	Японія	Італія
ВВП на душу населення (дол. США)	69,231	47,334	51,203	43,519	39,285	35,551
Рівень безробіття (%)	5.4	4.5	3.6		2.8	9.5
Індекс економічної свободи (місце у світі)	74.8 (25)	78.4 (16)	72.4 (27)	71.9 (28)	68.4 (30)	67.3 (31)

Джерела: [13; 20; 23]

Ці дані демонструють, що країни з ліберальною моделлю (США, Великобританія) мають вищий рівень ВВП на душу населення та економічної свободи, але можуть характеризуватися вищим рівнем безробіття порівняно з країнами із соціально орієнтованою ринковою економікою (Німеччина, Франція). Останні, у свою чергу, мають значну частку державних витрат у ВВП, що відображає активну роль держави в забезпеченні соціального добробуту громадян.

Країни “Великої сімки” відіграють провідну роль у світовій економіці та міжнародних відносинах, що зумовлює їхню активну взаємодію з іншими економічними блоками та центрами впливу. Характер цих відносин є багатограним та охоплює як співпрацю, так і конкуренцію в різних сферах. Відносини з країнами BRICS (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка) є одним з ключових напрямків взаємодії країн G-7. З одного боку, ці держави є стратегічними торговельними партнерами та інвестиційними реципієнтами для розвинених країн Заходу, що зумовлює необхідність конструктивної співпраці [23]. З іншого боку, країни BRICS все більше позиціонують себе як альтернативний центр економічної та політичної влади, що породжує певну конкуренцію інтересів. Наприклад, обсяг торгівлі між США та Китаєм у 2022 році становив понад 690 мільярдів доларів, що робить їх одними з найбільших

торговельних партнерів у світі. Водночас, між ними існують суперечності щодо торговельної політики, захисту інтелектуальної власності та технологічного суперництва.

Відносини країн G-7 з Європейським Союзом характеризуються тісною економічною та політичною інтеграцією. Країни-члени ЄС, такі як Німеччина, Франція, Італія, є одночасно учасниками "Великої сімки". Це створює передумови для узгодження спільної позиції та просування спільних інтересів на міжнародній арені. Водночас, країни G-7 підтримують тісні зв'язки з іншими регіональними об'єднаннями, такими як угода про вільну торгівлю vs; США, Канадою та Мексикою (USMCA). Ця співпраця сприяє поглибленню економічної інтеграції та зміцненню торговельних зв'язків між учасниками [20; 21]. Незважаючи на свій вплив, країни "Великої сімки" стикаються з низкою глобальних викликів, які потребують скоординованих дій та міжнародного співробітництва. Одним з найбільших викликів є зміна клімату та пов'язані з нею екологічні проблеми. Країни G-7 є одними з найбільших джерел викидів парникових газів, відіграють ключову роль у реалізації стратегій зі зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.

Таблиця 2.5

Економічний та геополітичний вплив країн G-7, 2022 р.

Показник	Значення
Сукупний ВВП країн G-7	75,7 трлн. дол США, (30% світового ВВП)
Частка країн G-7 у світовому експорті товарів	35,5%
Частка країн G-7 у світовому імпорті товарів	30,6%
Обсяг прямих іноземних інвестицій з країн G-7	\$1,1 трильйона
Офіційна допомога у цілях розвитку від країн G-7	\$72,5 мільярдів
Частка країн G-7 у глобальних викидах CO ²	23,7%

Джерела: [13; 20]

Нарешті, однією з ключових геополітичних загроз, яка потребує рішучої відповіді від країн G-7, є агресивна зовнішня політика Росії та її воєнна інтервенція в Україну. Країни "Великої сімки" відіграли провідну роль в запровадженні санкцій проти Росії, наданні військової, економічної та

гуманітарної допомоги Україні, а також у координації міжнародних зусиль щодо припинення російської агресії та відновлення територіальної цілісності України.

Таблиця 2.6

Основні економічні показники країн з різними моделями економічного розвитку, 2021 р.

Показник	Ліберальна модель		Соціально орієнтована ринкова економіка		Неокейнсіанська модель	
	США	Велико-британія	Німеччина	Франція	Японія	Італія
ВВП на душу населення (дол. США)	69,231	47,334	51,203	43,519	39,285	35,551
Рівень безробіття (%)	5.4	4.5	3.6		2.8	9.5
Індекс економічної свободи (місце у світі)	74.8 (25)	78.4 (16)	72.4 (27)	71.9 (28)	68.4 (30)	67.3 (31)

Джерела: [13; 20; 23]

Ці дані демонструють, що країни з ліберальною моделлю (США, Великобританія) мають вищий рівень ВВП на душу населення та економічної свободи, але можуть характеризуватися вищим рівнем безробіття порівняно з країнами із соціально орієнтованою ринковою економікою (Німеччина, Франція). Останні, у свою чергу, мають значну частку державних витрат у ВВП, що відображає активну роль держави в забезпеченні соціального добробуту громадян.

2.2. Роль країн G-7 в міжнародній торгівлі

Обсяги експорту та імпорту товарів і послуг свідчать про рівень інтеграції країн у глобальну економіку та їхній вплив на світові торговельні потоки. Статистика експорту товарів та послуг для країн G-7 демонструє їхню експортну потужність та конкурентоспроможність на світових ринках. Наприклад, у 2021 р. обсяг експорту товарів і послуг із США становив \$2,5 трильйона, з Німеччини – \$1,8 трильйона, з Японії - \$0,9 трильйона. Ці показники відображають сильні

позиції цих країн у секторах високих технологій, автомобілебудування, фармацевтики та інших галузях, де їхня продукція користується попитом у всьому світі.

Статистика імпорту товарів та послуг також є важливим показником для країн G-7. Обсяги імпорту відображають потреби їхніх внутрішніх ринків, забезпечуючи доступ до різноманітних товарів та послуг з інших країн. У 2021 році обсяг імпорту товарів і послуг до США становив \$3,3 трильйона, до Великобританії - \$0,9 трильйона, до Італії - \$0,6 трильйона. Ці цифри свідчать про значний попит на імпортні товари та послуги в цих країнах [17, с. 333-369].

Торговий баланс є ключовим показником для аналізу міжнародної торгівлі країн G-7. Наприклад, у 2021 році Німеччина мала позитивне торгове сальдо у \$273 мільярди, що підкреслює її експортний потенціал та сильні позиції на світових ринках. У 2021 р. США мали дефіцит торгового балансу в розмірі \$1 трильйона. Хоча це може вказувати на певні проблеми в окремих секторах, для великої відкритої економіки США це не є критичним показником, оскільки дефіцит може бути профінансований за рахунок інших джерел надходжень, таких як прямі іноземні інвестиції або експорт послуг.

Основними торговими партнерами для країн G-7 є як країни-члени самої групи, так і інші провідні економіки світу. Наприклад, для США найбільшими торговими партнерами за експортом у 2021 році були Канада, Мексика, Китай та Японія. Для Німеччини – США, Франція, Китай та Нідерланди. Для Великобританії – США, Німеччина, Нідерланди та Франція. Ці дані свідчать про тісні торговельні зв'язки як усередині G-7, так і з іншими потужними економіками.

Розподіл експорту та імпорту за регіонами світу демонструє диверсифікацію торговельних потоків країн G-7. У 2021 році значна частка експорту США припадала на Азію (28%), Європу (22%) та Північну Америку (22%). Для Німеччини основними регіонами експорту були Європа (59%), Азія (15%) та Північна Америка (11%). Великобританія також активно експортувала до Європи (47%), Азії (18%) та Північної Америки (17%).

Структура імпорту країн G-7 також відображає їхню взаємозалежність з різними регіонами світу. США імпортували товари переважно з Азії (38%), Північної Америки (26%) та Європи (18%). Для Німеччини основними регіонами імпорту були Європа (60%), Азія (18%) та Північна Америка (7%). Великобританія імпортувала товари здебільшого з Європи (51%), Азії (23%) та Північної Америки (11%) [11; 31]. Такий географічний розподіл торгівлі ілюструє тісні економічні зв'язки між країнами G-7 та їхню інтеграцію у глобальні ланцюги постачання. Міцні торговельні відносини з країнами Азії, Північної Америки та Європи дозволяють країнам G-7 забезпечувати доступ до різноманітних товарів та ресурсів, необхідних для підтримки їхньої економічної діяльності.

Таблиця 2.7

Географічна структура експорту товарів країн G-7 у 2021 році

Країна	Експорт товарів за регіонами (%)			
	Європа	Азія	Північна Америка	Інші регіони
США	19,1	31,5	25,3	24,1
Німеччина	57,3	15,4	10,2	17,1
Франція	54,1	14,0	6,9	25,0
Італія	52,5	10,2	9,3	28,0
Великобританія	45,1	17,0	16,6	21,3
Канада	52,7	14,1	23,8	9,4
Японія	10,6	38,5	18,2	32,7

Джерела: [32; 29]

Для більшості країн G-7 Європа є найбільшим регіоном як для експорту, так і для імпорту товарів. Наприклад, для Німеччини 57,3% експорту та 61,4% імпорту товарів припадало на Європу. Ця тенденція спостерігається і для Франції, Італії, Великобританії та Канади, що свідчить про тісні економічні зв'язки між європейськими країнами. Азія також є важливим торговельним партнером для країн G-7, особливо для експорту. США експортували 31,5% своїх товарів до Азії, а Японія – 38,5%. Для імпорту товарів Азія також займає провідні позиції, особливо для США (38,9%) та Японії (40,3%).

Північна Америка, представлена здебільшого США та Канадою, є значним торговельним партнером для більшості країн G-7. Для США 25,3% експорту та

25,7% імпорту товарів припадало на Північну Америку, для Канади – 23,8% експорту та 22,6% імпорту. Інші регіони світу, такі як Латинська Америка, Африка та Близький Схід, також є частиною географічної структури торгівлі країн G-7, хоча їхня частка є меншою, ніж для основних регіонів.

Таблиця 2.8

Географічна структура імпорту товарів країн G-7, 2021 р.

Країна	Імпорт товарів за регіонами (%)			
	Європа	Азія	Північна Америка	Інші регіони
США	20,6	38,9	25,7	14,8
Німеччина	61,4	17,8	6,8	14
Франція	57,1	21,9	7,3	13,7
Італія	53	19,1	5,2	22,7
Великобританія	47,8	26,2	10,3	15,7
Канада	53,4	18,1	22,6	5,9
Японія	11,3	40,3	17,7	30,7

Джерела: [32; 29]

Усі країни G-7 є членами Всесвітньої торговельної організації (СОТ), яка встановлює правила міжнародної торгівлі та слугує платформою для багатосторонніх переговорів. Участь у СОТ забезпечує доступ країн G-7 до глобальних ринків, а також захист їхніх торговельних інтересів. Багатосторонні угоди, такі як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) та Угода про сільське господарство, сприяють лібералізації торгівлі, усуненню бар'єрів та створенню сприятливого середовища для економічного зростання [33]. Регіональні торговельні блоки, до яких входять країни G-7, також відіграють важливу роль у формуванні торговельної політики. Європейський Союз (ЄС), до якого входять Німеччина, Франція, Італія та Великобританія, є одним з найбільших торговельних блоків у світі. ЄС забезпечує вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили між країнами-членами, а також веде переговори про торговельні угоди від імені всіх держав-членів.

Угода між США, Мексикою та Канадою про вільну торгівлю (USMCA) є ще одним прикладом регіонального торговельного блоку за участю країн G-7. Ця угода замінила Північноамериканську угоду про вільну торгівлю (НАФТА) та

спрямована на поглиблення економічної інтеграції між трьома країнами, усунення торговельних бар'єрів та модернізацію правил торгівлі.

Політика державного регулювання торгівлі також є важливим інструментом для країн G-7. Вони можуть надавати субсидії та інші форми підтримки окремим галузям промисловості або застосовувати антидемпінгові та компенсаційні заходи для захисту внутрішніх виробників від недобросовісної конкуренції з боку іноземних компаній. Наприклад, США та ЄС кілька разів накладали антидемпінгові мита на імпорту сталевої продукції з Китаю, Індії та інших країн, звинувачуючи їх у продажу товарів за цінами нижче собівартості. У відповідь ці країни також вдавалися до контрзаходів, призводячи до торговельних суперечок.

Хоча країни G-7 прагнуть до лібералізації торгівлі через укладання торговельних угод, вони також використовують торгові бар'єри та регулювання для захисту своїх економічних інтересів. Ці заходи можуть сприяти розвитку окремих галузей промисловості, але можуть також призводити до торговельних конфліктів та негативно впливати на глобальну торгівлю та економічне зростання. Тому пошук балансу між вільною торгівлею та захистом національних інтересів залишається ключовим викликом для країн G-7 у формуванні своєї торговельної політики.

Лісогосподарська продукція відіграє важливу роль у зовнішній торгівлі країн Великої сімки (G-7), які є як експортерами, так і імпортерами різноманітної деревної продукції. Обсяги експорту та імпорту, а також географічна структура торгівлі лісогосподарською продукцією свідчать про значення цього сектору для економік країн G-7. Експортні обсяги лісогосподарської продукції серед країн G-7 варіюються залежно від наявності лісових ресурсів та розвитку відповідних галузей промисловості. За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), у 2020 році Канада була найбільшим експортером деревної продукції серед країн G-7, експортувавши товарів на суму \$27,3 млрд. США посіли друге місце з експортом на \$11,1 млрд, а Німеччина - третє з \$9,8 млрд.

Щодо імпорту лісогосподарської продукції, найбільшим імпортером серед країн G-7 у 2020 р. були США з обсягом імпорту \$25,6 млрд. Значними імпортерами також були Німеччина (\$13,1 млрд), Франція (\$7,7 млрд) та Великобританія (\$7,5 млрд). Ці дані свідчать про високий попит на деревну продукцію в цих країнах для задоволення потреб будівельної, меблевої та інших галузей промисловості [4, с. 188–198].

Географічна структура торгівлі лісогосподарською продукцією між країнами G-7 та іншими регіонами світу відображає тісні економічні зв'язки та залежність від імпорту деревини. Основними експортними ринками для лісогосподарської продукції країн G-7 є країни Європейського Союзу, Китай, Японія та Мексика. Наприклад, у 2020 році Канада експортувала 69% своєї деревної продукції до США, а США, у свою чергу, експортували 36% своєї продукції до Канади. Щодо імпорту, країни G-7 залежать від поставок лісогосподарської продукції з різних регіонів світу. США імпортують значну частку деревини з Канади (92% у 2020 році), тоді як Німеччина та інші європейські країни G-7 імпортують деревину з Росії, Швеції, Фінляндії та інших європейських країн, що не входять до G-7.

Таблиця 2.9

Експорт та імпорт лісогосподарської продукції країнами G-7 у 2020 р.

Країна	Експорт (млрд. дол. США)	Імпорт (млрд. дол. США)	Сальдо торгівлі (млрд. дол. США)
Канада	27,3	5,7	+21,6
США (додаток А)	11,1	25,6	-14,5
Німеччина(додаток Б)	9,8	13,1	-3,3
Японія (додаток Д)	0,9	5,6	-4,7
Франція (додаток Г)	5,6	7,7	-2,1
Великобританія	2,4	7,5	-5,1
Італія (Додаток Е)	3,2	5,2	-2,0

Джерела: [20;32; 29]

Канада є безперечним лідером з експорту лісогосподарської продукції серед країн G-7, експортувавши товарів на суму \$27,3 млрд у 2020 році. Це свідчить про значні лісові ресурси Канади та розвинений сектор лісової промисловості. США та Німеччина також є великими експортерами,

експортувавши відповідно \$11,1 млрд та \$9,8 млрд деревної продукції. Щодо імпорту, США є найбільшим імпортером лісогосподарської продукції серед країн G-7, імпортувавши товарів на суму \$25,6 млрд у 2020 році. Це відображає високий попит на деревину в різних галузях американської економіки. Німеччина (\$13,1 млрд) та Великобританія (\$7,5 млрд) також є значними імпортерами деревної продукції [16]. Канада має значне позитивне сальдо (+\$21,6 млрд), тоді як США (-\$14,5 млрд), Японія (-\$4,7 млрд), Великобританія (-\$5,1 млрд) та інші країни G-7 мають негативне сальдо, що свідчить про їхню залежність від імпорту деревини.

Торгівля лісогосподарською продукцією між країнами G-7 та іншими регіонами світу ілюструє взаємозалежність та інтеграцію глобальних ланцюгів постачання у цьому секторі. Водночас, географічна структура торгівлі також вказує на потенційну вразливість країн G-7 до коливань цін, торговельних конфліктів та інших факторів, що можуть вплинути на стабільність поставок деревини [30]. Торгівля лісогосподарською продукцією становить виклики з точки зору екологічної стійкості та збереження природних ресурсів. Економічний вплив цього сектору є значним, адже він забезпечує робочі місця, доходи та підтримує розвиток суміжних галузей, таких як будівництво, меблева промисловість та целюлозно-паперова промисловість.

Наприклад, згідно з даними Міжнародної організації праці (МОП), у 2020 році в лісовому секторі Канади було зайнято понад 205 000 працівників, що становило близько 1,1% від загальної зайнятості в країні. Для Німеччини цей показник становив близько 1,2%, або близько 430 000 робочих місць. Ці цифри демонструють важливість лісогосподарської продукції для економік цих країн та її роль у створенні робочих місць та доходів [15]. Водночас, торгівля лісогосподарською продукцією має стратегічне значення для забезпечення сталого розвитку та екологічної стійкості. Лісові ресурси відіграють ключову роль у регулюванні кліматичних процесів, збереженні біорізноманіття та підтримці екосистемних послуг. Тому збалансоване управління лісами та

відповідальне ведення лісового господарства є критично важливими для країн G-7.

Проте торгівля лісогосподарською продукцією також пов'язана з низкою екологічних проблем та викликів. Надмірна вирубка лісів, незаконні рубки та недостатнє відновлення лісових насаджень можуть призвести до деградації лісів, втрати біорізноманіття та посилення негативного впливу на навколишнє середовище [11].

Політичні та економічні виклики в торгівлі лісогосподарською продукцією також є значними. Питання сертифікації та забезпечення відповідності стандартам сталого лісокористування стають дедалі актуальнішими, оскільки споживачі та інвестори все більше уваги приділяють екологічним аспектам виробництва. Наприклад, Лісова опікунська рада (FSC) є однією з провідних організацій, що встановлює стандарти сталого лісокористування та сертифікує відповідні продукти. Згідно з даними FSC, станом на 2022 рік у Канаді було сертифіковано понад 54 мільйони гектарів лісів, що становить близько 27% від загальної площі лісів країни. Водночас, у Німеччині цей показник становив лише близько 8% [29, с. 11–26]. Загалом, торгівля лісогосподарською продукцією має суттєвий економічний вплив на країни G-7, забезпечуючи робочі місця, доходи та підтримуючи розвиток суміжних галузей. Однак ця торгівля також пов'язана з екологічними та політичними викликами, які потребують ретельного вивчення та вжиття відповідних заходів для забезпечення сталого розвитку та збереження лісових ресурсів для майбутніх поколінь.

2.3. Ринок країн G-7 в географії експорту вітчизняних підприємств: кейс «Юро Ламбер»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Юро Ламбер» є міжнародною компанією, яка бере свій початок з 2007 р. Засновником виступила приватна нідерландська компанія з обмеженою відповідальністю «Еуро Коннект Б.В.», а власником є Ван Ден Хюрк Антон Йозеф. Компанія має офіси в Нідерландах,

Франції та Україні, зокрема, виробничий підрозділ розташований у селищі міського типу Черняхів Житомирської області. Основним видом діяльності «Юро Ламбер» є деревообробка та виготовлення продукції з деревини. Серед ключових напрямків варто відзначити сушіння та класифікацію деревини, переважно європейського дуба, а також виробництво ламелей. Щорічно компанія виробляє близько 300 000 квадратних метрів ламелей різної товщини та якості.

Місією підприємства є забезпечення клієнтів високоякісною продукцією з деревини за оптимальним співвідношенням ціни та якості. Стратегія компанії полягає у постійному вдосконаленні технологічних процесів, впровадженні інновацій та розширенні виробничих потужностей для задоволення зростаючого попиту.

Виробничі потужності «Юро Ламбер» включають збагачувальний завод у Черняхові, який оснащений запатентованими відкритими Т-подібними сушарками для попереднього сушіння деревини. Крім того, наявні 5 сушильних печей із загальною потужністю 600 кубічних метрів за цикл. Ще 10 печей використовуються для сушіння європейського дуба, ясена та граба. Загалом сушильна потужність становить 1250 кубічних метрів [33, с. 54–63].

Організаційна структура компанії передбачає наявність головного офісу в Нідерландах, де знаходиться керівник Rollé Group та «Юро Ламбер» Тон Ван Ден Хюрк. В Україні розташований офіс з виконавчим директором Воликом Романом Васильовичем, який діє на підставі довіреності та контролює процеси закупівлі сировини, виробництва та експорту продукції. Ключовими ринками для «Юро Ламбер» є країни Європейського Союзу, де компанія має широку клієнтську базу. Завдяки розгалуженій мережі з понад 60 лісопильних заводів в Україні та тісній співпраці з ними, підприємство може гарантувати безперервне постачання високоякісної деревини європейського дуба, ясена та граба [34, с. 82–92].

Статистичні дані свідчать про зростання обсягів виробництва та експорту продукції «Юро Ламбер» протягом останніх років. Так, у 2022 році компанія закуповувала близько 1200 кубічних метрів українського дуба на місяць, що

свідчить про високий попит на її продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Асортимент продукції, що експортується ТОВ «Юро Ламбер», складається переважно з лісоматеріалів та виробів з деревини. Основними видами продукції є пиломатеріали з європейського дуба, ясена та граба, а також ламелі. Виробництво ламелей є ще одним ключовим напрямком діяльності «Юро Ламбер». Щорічно компанія виготовляє близько 300 000 квадратних метрів ламелей різної товщини та якості, які відповідають найвищим стандартам. Завдяки класифікації преміум-класу та ретельній організації виробничого процесу, ламелі мають досконалий колір, прямолінійність, точність товщини та мінімальну деформацію [1, с. 69–77].

Конкурентними перевагами продукції «Юро Ламбер» є використання інноваційних технологій та запатентованих рішень, зокрема, відкритих Т-подібних сушарок для попереднього сушіння деревини. Крім того, компанія застосовує комп'ютеризовану систему керування процесом сушіння в печах, яка базується на 50-річному досвіді та дозволяє контролювати всі важливі фактори, такі як вологість, температуру та час сушіння. Якість продукції «Юро Ламбер» підтверджується відповідністю міжнародним стандартам. Вся деревина, що використовується у виробництві, має сертифікати PEFC 100% або Due Dilligence, які гарантують її походження з легальних та екологічно відповідальних джерел. Статистичні дані свідчать про високий попит на продукцію «Юро Ламбер» як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У 2022 році компанія закуповувала близько 1200 кубічних метрів українського дуба на місяць, що підтверджує її лідируючі позиції на ринку.

Таблиця 2.10

Товарна структура експорту підприємства

Товарна позиція	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення +/-
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Пиломатеріали пиляні дубові обрізні	134,0	70	108,8	64	111,8	62	-22,2
Ламель пиляна дубова	57,4	30	61,2	36	68,5	38	11,1
Всього	191,4	100	170,0	100	180,3	100	-11,1

Джерело: розроблено автором

ТОВ «Юро Ламбер» активно експортує свою продукцію до країн G-7, які є ключовими ринками збуту для деревообробної галузі. Завдяки налагодженим партнерським відносинам та високій якості продукції, компанія забезпечує стабільні поставки до цих країн. Експорт до США становить важливу частку в загальному обсязі експорту «Юро Ламбер». Основними товарами, що експортуються до США, є пиломатеріали з європейського дуба, ясена та граба, а також ламелі. Компанія налагодила міцні канали збуту на американському ринку, співпрацюючи з місцевими дистриб'юторами та торговими партнерами, які забезпечують ефективний продаж продукції кінцевим споживачам. Канада також є перспективним ринком для експорту продукції «Юро Ламбер». Обсяги експорту до Канади демонструють стійку тенденцію до зростання, що свідчить про високий попит на українську деревину та вироби з неї. Основними експортними товарами є пиломатеріали та ламелі преміум-класу. Збут продукції здійснюється через налагоджену мережу дистриб'юторів та партнерів на канадському ринку. Франція є одним з традиційних ринків збуту для «Юро Ламбер». Компанія має власний виробничий підрозділ у місті Ла-Шатр, де розташовані 4 сушильні камери загальною потужністю 500 кубічних метрів. Це дозволяє забезпечувати ефективні поставки на французький ринок, де продукція «Юро Ламбер» користується високим попитом серед виробників меблів та будівельних компаній. Італія також є перспективним ринком для експорту продукції «Юро Ламбер». Компанія активно працює над розширенням присутності на італійському ринку, пропонуючи високоякісні пиломатеріали та ламелі. Збут продукції здійснюється через налагоджену мережу місцевих партнерів та дистриб'юторів [30]. Потенціал ринків країн G-7 для продукції ТОВ «Юро Ламбер» є досить високим. Оцінюючи ринковий потенціал, варто зазначити, що попит на пиломатеріали та ламелі з європейського дуба, ясена та граба стабільно зростає у країнах G-7 через популярність натуральних матеріалів у дизайні інтер'єрів та преміум-сегменті ринку.

Основними конкурентами «Юро Ламбер» на ринках країн G-7 є провідні європейські та північноамериканські компанії з виробництва деревообробної

продукції. Їхніми перевагами є близькість до ринків збуту, налагоджені канали дистрибуції та відомі бренди. Проте «Юро Ламбер» успішно конкурує завдяки своїм інноваційним технологіям, запатентованим рішенням у сфері сушіння деревини та ретельному контролю якості на кожному етапі виробництва.

Таблиця 2.11

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Показник	2020р.	2021р.	2022р.	2022р. до 2020 р., +/-
Кількість країн, з якими підприємство здійснює ЗЕД	1	1	1	0
Кількість контрактів на експорт	1	1	1	0
Вартість реалізованої продукції, робіт і послуг на експорт, всього млн. грн в розрахунку на:				
- 1 грн. виробничих фондів, грн				
- 1 середньорічного працівника, тис. грн.				
Частка зовнішньоекономічних операцій в загальній виручці підприємства, %				
Отримано прибутку від зовнішньоекономічних операцій,				

Джерело: розроблено автором

Варто відзначити, що маркетингові стратегії відіграють ключову роль у збільшенні обсягів експорту компанії. Завдяки промоційним заходам та налагодженню партнерських відносин з місцевими гравцями, «Юро Ламбер» підвищує впізнаваність свого бренду та продукції на ринках країн G-7, що в свою чергу призводить до зростання попиту та збільшення обсягів експорту. Статистичні дані свідчать про позитивну динаміку експорту ТОВ «Юро Ламбер» до країн G-7 протягом останніх років. Наприклад, у 2022 році компанія експортувала близько 1200 кубічних метрів українського дуба на місяць, що є значним показником для вітчизняного виробника. Це підтверджує ефективність маркетингових стратегій та конкурентоспроможність продукції «Юро Ламбер» на ринках цих країн.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДОСВІДУ КРАЇН G-7 У ПРОЦЕСАХ ПОВОЄННОГО РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Країни G-7 мають багатий історичний досвід повоєнного відновлення економік після руйнівних конфліктів та криз. Один із найвідоміших прикладів – відбудова після Другої світової війни, яка завдала колосальних збитків інфраструктурі, промисловості та фінансовій системі більшості розвинених держав. У повоєнний період уряди країн G-7 вжили низку економічних реформ та політик, спрямованих на відновлення та стимулювання зростання. Ключовими стратегіями стали індустріалізація, модернізація виробництва, інвестиції в інфраструктуру, а також реформи в системі управління та регуляторній політиці.

Індустріалізація та модернізація були визначальними факторами успішного відновлення економік. Країни G-7 зосередилися на розвитку провідних галузей промисловості, таких як важка промисловість, машинобудування, автомобілебудування, хімічна промисловість та інші. Це сприяло створенню нових робочих місць, зростанню експорту та притоку інвестицій. Водночас відбувалося активне впровадження новітніх технологій та інновацій, що підвищувало продуктивність та конкурентоспроможність виробництва.

Інвестиції в інфраструктуру також були ключовим пріоритетом у процесі відновлення. Уряди країн G-7 спрямовували значні ресурси на відбудову транспортних систем, енергетичної інфраструктури, комунікацій та житлового фонду. Це створювало сприятливі умови для економічного зростання та покращувало якість життя населення.

Реформи в системі управління та регуляторній політиці відігравали важливу роль у повоєнному відновленні економік країн G-7. Вони включали заходи з лібералізації торгівлі, ринкової дерегуляції, створення сприятливого інвестиційного клімату та захисту прав власності. Такі реформи сприяли

залученню інвестицій, підвищенню конкурентоспроможності та стимулюванню підприємницької діяльності.

Міжнародна допомога відіграла важливу роль у повоєнному відновленні економік країн G-7. Одним із найвідоміших прикладів є План Маршалла – програма економічної допомоги США для Західної Європи після Другої світової війни. Він передбачав надання грантів, кредитів та технічної допомоги для відбудови інфраструктури, промисловості та сільського господарства. План Маршалла сприяв швидкому відновленню економік Західної Європи та заклав основи для майбутньої економічної інтеграції. Крім того, повоєнне відновлення економік країн G-7 супроводжувалося міжнародною фінансовою допомогою та співпрацею. Міжнародні організації, такі як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), надавали фінансову підтримку, технічну допомогу та сприяли координації економічних політик для прискорення відновлення.

Економічні, соціальні та політичні умови повоєнної України суттєво відрізняються від тих, що були присутні в країнах G-7 після Другої світової війни. Незважаючи на масштабні руйнування та соціально-економічні потрясіння, більшість країн G-7 мали відносно стабільні політичні системи та усталені державні інституції, що полегшувало процеси відбудови. Натомість Україна стикається з викликами одночасної розбудови демократичних інститутів, реформування державного управління та подолання наслідків повномасштабної війни [10, с. 349–362].

Водночас, існують певні універсальні фактори успіху, які були визначальними для країн G-7 і можуть бути застосовані в Україні. Серед них – політична воля та рішучість керівництва, ефективне використання міжнародної допомоги, залучення інвестицій та створення сприятливого бізнес-клімату. Крім того, країни G-7 продемонстрували важливість структурних реформ для модернізації економіки та підвищення її конкурентоспроможності.

Для відновлення економіки України необхідно провести низку структурних реформ, спрямованих на диверсифікацію економіки, розвиток

високотехнологічних галузей та підвищення продуктивності праці. Досвід країн G-7 свідчить про важливість політик стимулювання економічного зростання, таких як податкові пільги для інвесторів, програми підтримки малого та середнього бізнесу, а також заходи з підвищення кваліфікації робочої сили. Розбудова інфраструктури є критично важливою для забезпечення сталого економічного зростання. Пріоритетними напрямками мають стати відновлення транспортної інфраструктури, модернізація енергетичного сектору та розвиток цифрової інфраструктури. Залучення міжнародної фінансової допомоги та інвестицій відіграватиме ключову роль у реалізації масштабних інфраструктурних проєктів. Країни G-7 мають значний досвід у цій сфері, зокрема через діяльність таких інституцій, як Європейський інвестиційний банк та Світовий банк.

Реформи в системі управління та регуляторній політиці є невід'ємною складовою процесу відбудови. Країни G-7 пройшли шлях децентралізації та оптимізації державного апарату, що сприяло ефективнішому використанню ресурсів та кращому врахуванню місцевих потреб. Вдосконалення регуляторної політики, спрощення адміністративних процедур та боротьба з корупцією створюватимуть сприятливе середовище для розвитку бізнесу та залучення інвестицій [5, с. 66–73].

Успішне впровадження реформ потребуватиме не лише політичної волі, а й активної участі громадянського суспільства та міжнародних партнерів України. Досвід країн G-7 демонструє, що тісна співпраця між урядом, бізнесом та громадськими організаціями є запорукою ефективних трансформацій. Адаптація кращих практик країн G-7 до українських реалій вимагатиме ретельного аналізу та врахування місцевого контексту, але водночас відкриває перспективи для швидкого відновлення та забезпечення сталого економічного розвитку.

Відновлення та розбудова економіки України в повоєнний період вимагатиме комплексного підходу, що поєднує короткострокові та довгострокові заходи. Пріоритетом на початковому етапі має стати швидке

відновлення критичної інфраструктури та забезпечення належних умов для функціонування ключових галузей економіки. Рекомендується зосередитись на відбудові транспортної мережі, енергетичного сектору та житлового фонду, залучаючи міжнародну технічну та фінансову допомогу. Водночас, уже на початкових етапах необхідно розробити та впровадити довгострокову стратегію структурних реформ, спрямованих на диверсифікацію економіки, підвищення продуктивності праці та стимулювання інновацій. Досвід країн G-7 свідчить, що саме такі реформи стали підґрунтям для стійкого економічного зростання в повоєнний період. Зокрема, Німеччина та Японія активно розвивали високотехнологічні галузі, такі як машинобудування, електроніка та автомобілебудування, що сприяло підвищенню конкурентоспроможності їхніх економік на світовому ринку.

Залучення міжнародної спільноти відіграватиме критичну роль у процесі відбудови України. Необхідно активізувати співпрацю з міжнародними фінансовими інституціями, такими як Світовий банк, Європейський інвестиційний банк та Міжнародний валютний фонд, для отримання фінансової допомоги та залучення інвестицій. Крім того, слід розширювати партнерство з провідними країнами світу, зокрема з країнами G-7, для обміну досвідом та кращими практиками в сфері економічного відновлення. Для ефективного моніторингу та оцінки результативності впроваджених реформ необхідно створити прозору та підзвітну систему контролю. Рекомендується залучити міжнародних експертів та представників громадянського суспільства до процесу моніторингу, що забезпечить неупередженість та об'єктивність оцінки. Слід також запровадити регулярну звітність про хід реформ та використання міжнародної допомоги, що сприятиме підвищенню довіри та залученню додаткових інвестицій.

ВИСНОВКИ

У роботі було вивчено теоретичні засади формування моделей економічного розвитку розвинених країн світу, розглянуто підходи та чинники, що визначають успішність національних економік. Було проаналізовано різні теоретичні концепції економічного зростання, виділено ключові фактори, такі як інвестиції в людський капітал, інновації, інституційне середовище, відкритість до торгівлі та ефективне державне регулювання.

Проведений аналіз макроекономічних показників та тенденцій економічного зростання країн G-7 продемонстрував їхній значний вплив на функціонування світової економіки та глобальні економічні процеси. Країни "Великої сімки" формують близько половини світового ВВП, є лідерами в галузі інновацій, визначають напрямки розвитку технологій та стандарти ведення бізнесу.

У роботі досліджено місце та значення країн "Великої сімки" в системі міжнародної торгівлі. Було визначено структуру їхнього експорту та імпорту, особливості торговельних відносин з іншими учасниками світового ринку. Країни G-7 відіграють провідну роль у формуванні глобальної торговельної політики, укладаючи багатосторонні, двосторонні та регіональні торговельні угоди.

Вивчено роль лісогосподарської галузі в економіці країн G-7, проаналізовано обсяги виробництва та торгівлі лісогосподарською продукцією, оцінено перспективи розвитку цього сектору. Лісове господарство має значний економічний вплив на країни "Великої сімки", забезпечуючи робочі місця, доходи та підтримуючи розвиток суміжних галузей. Досліджено торговельні потоки лісогосподарської продукції між країнами G-7 та іншими державами світу, виявлено тенденції попиту та пропозиції на ринку лісогосподарських товарів. Канада, США та Німеччина є провідними експортерами деревини, тоді як США, Німеччина та Великобританія є найбільшими імпортерами цієї продукції.

Встановлено можливості та перспективи для українських підприємств галузі лісового господарства щодо виходу на ринки країн "Великої сімки", оцінено потенційні обсяги експорту та конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Україна має значний потенціал для нарощування експорту лісогосподарської продукції до країн G-7, особливо за рахунок продуктів з більшою доданою вартістю.

Визначено можливості застосування досвіду країн G-7 у формуванні економічних моделей та стратегій розвитку для повоєнної відбудови України, обґрунтовано доцільність адаптації успішних практик до національних реалій. Досвід країн "Великої сімки" у сферах інвестування в людський капітал, інновації, відкритість до торгівлі та ефективне державне регулювання може стати корисним для України в процесі відновлення економіки після війни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Боровик А., Барчук В. Особливості зарубіжного досвіду охорони лісового фонду та можливості застосування його в Україні. *Юридичний вісник*. 2022. № 1. С. 69–77. <https://doi.org/10.32837/yuv.v0i1.2304>
2. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія. Львів : ЛКА, 2016. 594 с.
3. Часковський О. Г., Гриник Г. Г. Оцінювання втрат лісового покриву Українських Карпат дистанційними методами за матеріалами відкритих джерел супутникової інформації. *Scientific Bulletin of UNFU*. 2020. Т. 30, № 1. С. 66–73. <https://doi.org/10.36930/40300111>
4. Братков М. О., Білоцерківський О. Б. Міжнародна торгівля: основні поняття і показники. *Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я* : тези доповідей XXV Міжнар. наук.-практ. конф. MicroCAD-2018 (16-18 травня 2018 р.) : у 4 ч. Харків, 2018. Ч. III. С. 101. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/41681> (дата звернення: 13.06.2024).
5. Колюх В. Перший академічний підручник із правової політології в Україні (рецензія на підручник за редакцією Ірини Кресіної “Правова політологія. Академічний курс”). *Право України*. 2021. № 2021/02. С. 186. <https://doi.org/10.33498/loou-2021-02-186>
6. Круш Я. А. Міжнародна торгівля в зовнішньоекономічній діяльності підприємства. 2019. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/75557> (дата звернення: 13.06.2024).
7. Мельничук О. Міжнародна торгівля послугами. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія. Економічні науки*. 2020. № 4(111). С. 115–128.
8. Монолатій І. С. Чи можлива політологія сучасної літератури? *Прикарпатський вісник НТШ. Думка*. 2016. № 3(35). С. 9–21.

9. Рибак І., Бабінська О. Місце України в системі міжнародної торгівлі. *ЛОГОΣ. Мистецтво наукової думки*. 2020. № 9. С. 13–16. <https://doi.org/10.36074/2617-7064.09.002>
10. Соколов В. Бібліотечна політологія: становлення нової галузі бібліотекознавчих досліджень. *Вісник Книжкової палати*. 2017. № 9(254). С. 17–20.
11. Akimova L. M., Akimov O. O., Liakhovich O. O. State regulation of foreign economic activity. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. Vol. 1, no. 4(12). P. 98–103. [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-4\(12\)-98-103](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-4(12)-98-103)
12. Bondar I., Doroshenko T. Економічна безпека підприємства як фактор забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Development of Management and Entrepreneurship Methods on Transport (ONMU)*. 2022. Т. 78, № 1. С. 70–82. <https://doi.org/10.31375/2226-1915-2022-1-70-82>
13. Bureau of Labor Statistics. URL: <https://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000> (дата звернення: 13.06.2024).
14. Central Intelligence Agency. *The World Factbook*. 2017. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2078rank.html> (дата звернення: 13.06.2024).
15. Cherevko D., Tybinka H. Foreign economic activity of Lviv. *Економіка АПК*. 2020. Т. 27. С. 64–67. <https://doi.org/10.31734/economics2020.27.064>
16. Demchenko I., Trusova N. Regulatory regulation of foreign economic activity. *Scientific papers OF DMYTRO MOTORNYI TAVRIA STATE AGROTECHNOLOGICAL UNIVERSITY (ECONOMIC SCIENCES)*. 2020. Vol. 42. P. 108–112. <https://doi.org/10.31388/2519-884x-2020-42-108-112>
17. Economic Forecasts from the World's Leading Economists. GDP in Japan. URL: <https://www.focus-economics.com/countryindicator/japan/gdp-usd-bn>.
18. Economic Outlook "The World in 2050". 2017. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/world-2050/assets/pwc-world-in-2050-slidepack-feb-2017.pdf>.

19. Elbrekht O. Formation of readiness for dialogue in professional activity of future managers of foreign economic activit. *Pedagogical Education: Theory and Practice*. 2018. Vol. 1, no. 25. P. 51–59. <https://doi.org/10.32626/2309-9763.2018-25-1.51-59>
20. Elbrekht O. "FORMATION OF READINESS FOR DIALOGUE IN PROFESSIONAL ACTIVITY OF FUTURE MANAGERS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVIT". *Pedagogical Education: Theory and Practice*. 2018. Vol. 1, no. 25. P. 51–59. URL: <https://doi.org/10.32626/2309-9763.2018-25-1.51-59> (date of access: 13.06.2024).
21. How does the G7 work? URL: <http://www.g7italy.it/en/how-does-work>.
22. World Economic Outlook Database / International Monetary Fund. 2018. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/02/weodata/index.aspx>. (date of access: 13.06.2024).
23. Матвієнко І. Теорія аргументації: формальна contra неформальна логіка. *Філософські обрії*. 2020. № 43. С. 63–70. <https://doi.org/10.35423/2078-8142.2020.1.08>
24. Megaeva S. V., Sorokina O. V., Bogdanov Y. V. Accounting for foreign economic activity. *Trends in the development of science and education*. 2020. Vol. 59, no. 2. P. 68–71. <https://doi.org/10.18411/lj-03-2020-34>
25. Mehrotra S. N., Kant S., Majumdar I. Industry Cycles in the US Softwood Lumber Industry. *Forest Products Journal*. 2014. Vol. 64, no. 3/4. P. 116–125. <https://doi.org/10.13073/fpj-d-13-00090>
26. Oleh C. Economics and political science: interdisciplinary connections. *Scientific Herald of Kherson State University: Economics Sciences*. 2019. Vol. 33. P. 59–62. <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2019-33-10>
27. Рагімова А. Б. Український імморалізм в етиці і політиці. Проблеми формування професійної етики політолога. *Грані*. 2018. Т. 21, № 1. С. 86–92. <https://doi.org/10.15421/17189>

28. Rohatynska N. Z. Criminality in foreign economic activity. *Scientific notes of Taurida National V. I. Vernadsky University. Series: Juridical Sciences*. 2019. Vol. 6. P. 136–143. <https://doi.org/10.32838/2707-0581/2019.6/26>
29. Rohatynska N. Z. CRIMINALITY IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY. *Scientific notes of Taurida National V.I. Vernadsky University. Series: Juridical Sciences*. 2019. Vol. 6. P. 136–143. URL: <https://doi.org/10.32838/2707-0581/2019.6/26> (date of access: 13.06.2024).
30. Сучасний стан деревного розсадництва на території Волинської області / М. Шепелюк, В. Андреева, О. Кичилюк, В. Войтюк. *Notes in Current Biology*. 2021. № 1(1). С. 54–63. <https://doi.org/10.29038/ncbio.21.1.54-64>
31. Shparyk Y., Krynytskyu H., Debryniuk I. Тенденції динаміки типів лісорослинних умов і породного складу деревостанів Українських Карпат у зв'язку зі змінами клімату. *Наукові праці Лісівничої академії наук України*. 2020. № 20. С. 82–92. <https://doi.org/10.15421/412008>
32. Sogorin A. A. Ключові положення соціогуманітарних досліджень реклами і рекламного впливу. *Грані*. 2017. Т. 20, № 9. С. 56–63. <https://doi.org/10.15421/1717122>
33. Stephens G. Information and Communication: G8 Institutionalization and Compliance in the DOT Force. *Making Global Governance Effective: Hard and Soft Law Institutions in a Crowded World* / (Eds.) J. J. Kirton, M. Larionova, M. Savona., Aldershot : Ashgate.
34. Tian E. China's 'G-7 Revolution' in Soccer. *The International Journal of the History of Sport*. 2017. Vol. 34, no. 17-18. P. 1915–1932. <https://doi.org/10.1080/09523367.2018.1522304>
35. Trading Economics. Germany Unemployment Rate. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/unemployment-rate>.
36. Yanyshyn Y. Logistical support of foreign economic activity. *Visnik L'vivs'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu. Ekonomika APK*. 2020. Vol. 27. P. 48–52. URL: <https://doi.org/10.31734/economics2020.27.048> (date of access: 13.06.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А



Рис. 1. Аналіз торгівлі лісгосподарською продукцією (США)



Рис.2. Аналіз торгівлі лісогосподарською продукцією (Німеччина)



Рис. 3. Аналіз торгівлі лісогосподарською продукцією (Франція)



Рис. 4. Аналіз торгівлі лісогосподарською продукцією (Японія)



Рис. 5. Аналіз торгівлі лісогосподарською продукцією (Італія)