

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та менеджменту
Кафедра міжнародних економічних відносин
та європейської інтеграції

Кваліфікаційна робота на правах рукопису

СЕМЕНЮК Роман Васильович

УДК 339.9:339.5

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**“Вплив світових економічних криз на міжнародні торговельні
відносини”**

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

_____ Р.В. Семенюк

Керівник роботи
д-р. екон. наук, проф. Т.О. Зінчук

Житомир – 2025

Анотація

Семенюк Р.В. Вплив світових економічних криз на міжнародні торговельні відносини. – 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, 2025.

Досліджено сутність світових економічних криз та їх вплив на структуру і динаміку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації. У роботі проаналізовано теоретико-методологічні підходи до вивчення природи і характеристики кризових явищ. Охарактеризовано перетворення у світовій торговельній системі під впливом кризових подій та виокремлено особливості формування кон’юнктури товарних ринків, зокрема на прикладі ринку лікарської рослинної сировини. На основі емпіричних даних проведено оцінку наслідків економічних потрясінь, а також сформовано напрями мінімізації негативних ефектів шляхом інституційних механізмів, логістичної адаптації та розвитку міжнародного співробітництва. Робота поєднує елементи теоретичного аналізу з практичними прикладами й актуальною статистикою, що дозволяє глибше осягнути сутність взаємозв’язків між кризовими явищами та світовою торгівлею.

Ключові слова: криза, торгівля, економіка, ринок, експорт, імпорт, глобалізація

Annotation

Semeniuk R.V. Digital profile of the global financial system. – 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, 2025.

The qualification work is devoted to the analysis of the nature of global economic crises and their impact on the structure and dynamics of international trade in the context of globalization. The work examines theoretical and methodological approaches to understanding the essence and characteristics of crisis phenomena. It outlines the transformations in the global trade system under the influence of crisis events and identifies the specific features of market conditions' formation, particularly in the case of the medicinal plant raw materials market. Based on empirical data, the consequences of economic shocks have been assessed, and directions for minimizing negative effects have been developed through institutional mechanisms, logistical adaptation, and the expansion of international cooperation. The research combines elements of theoretical analysis with practical examples and up-to-date statistics, which provides a deeper understanding of the interrelations between crisis phenomena and global trade.

Key words: crisis, trade, economy, market, export, import, globalization

Зміст

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИРОДИ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ	7
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ	13
2.1. Характерні ознаки економічних криз в умовах глобалізації торговельних відносин	13
2.2. Особливості формування кон'юнктури товарних ринків в умовах економічної кризи (на прикладі ринку лікарської рослинної сировини)	21
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН.....	30
ВИСНОВКИ.....	36
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	38
ДОДАТКИ.....	46

Вступ

Актуальність теми. У сучасних умовах глобальної нестабільності питання впливу світових економічних криз на міжнародну торгівлю набуває особливої актуальності. Частота фінансових потрясінь, геополітичних конфліктів та глобальних викликів (як-от пандемія COVID-19) призвела до суттєвих змін у структурах глобальної торгівлі та переоцінки її стратегічних векторів. Україна, як держава з відкритою економікою, відчуває ці впливи надзвичайно гостро, що зумовлює необхідність наукового переосмислення системи адаптації до кризових явищ. Проблематика дослідження є важливою не лише в теоретичному, а й у прикладному аспекті, адже стосується формування антикризової стратегії вітчизняного експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження природи економічних криз і їхнього впливу на міжнародну торгівлю зробили такі зарубіжні науковці, як К. Рейнхарт і К. Рогофф (теорія фінансових криз), П. Кругман (нові теорії торгівлі), Р. Балдвін (аналіз шоків і політики відкритості). Серед українських дослідників варто відзначити праці І. Лукінова, О. Білорука, А. Поручника, які зосереджуються на особливостях трансформації структури зовнішньої торгівлі України в умовах глобальних шоків. Проблема впливу криз на торгівлю висвітлюється також у звітах міжнародних організацій - Світової організації торгівлі, Світового банку, МВФ - що надає емпіричну основу для теоретичних висновків.

Мета кваліфікаційної роботи. Полягає у формуванні системного уявлення про механізми впливу світових економічних криз на міжнародну торгівлю та обґрунтуванні можливих шляхів адаптації зовнішньоекономічної політики, з урахуванням українського досвіду і сучасних глобальних тенденцій.

Завдання кваліфікаційної роботи:

— обґрунтувати теоретичні підходи до вивчення сутності світових економічних криз;

- проаналізувати характерні риси кризових впливів на міжнародну торгівлю в умовах глобалізації;
- виявити особливості формування кон'юнктури товарних ринків в умовах економічної кризи на прикладі ринку лікарської рослинної сировини;
- визначити роль міжнародних інституцій у мінімізації кризових ефектів;
- запропонувати напрямки покращення стійкості національної торгівлі в умовах майбутніх кризових викликів.

Об'єкт дослідження. процеси впливу глобальних економічних криз на розвиток міжнародної торгівлі.

Предмет дослідження. механізми трансформації зовнішньоторговельних потоків під впливом кризових явищ та адаптивні стратегії країн, зокрема України.

Методи досліджень. Для реалізації поставлених завдань використано комплекс методів: порівняльного аналізу (для вивчення криз різних періодів), статистичного методу (для аналізу динаміки показників торгівлі), економіко-математичного моделювання (VAR та VEC-моделі для оцінки ефектів шоків), event-studies (для аналізу короткострокових реакцій ринку), а також кейс-метод (на прикладі ринку лікарської сировини), монографічний метод.

Інформаційна база дослідження. Складається з праць вітчизняних і зарубіжних науковців, статистичних матеріалів Державної служби статистики України, інформації з баз даних міжнародних економічних організацій (WTO, World Bank, IMF, Eurostat), а також звітів Європейської комісії, FAO та аналітичних оглядів економічних процесів у світі.

Результати дослідження відображені в тезах виступів на конференціях:

1. Семенюк Р. Військово-фінансова допомога Україні: зусилля світу в регулюванні збройного конфлікту Мировідбудова та глобальне економічне зростання: фокус дипломатії: збірник матеріалів IX науково-практичної студентської конференції (м. Житомир, 23 листопада 2023 року). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2023. С. 188-190.
2. Семенюк Р. Генезис, причини та ознаки сучасних світових економічних криз Міжнародні економічні відносини в епоху становлення смарт-

суспільства 5.0: збірник матеріалів X науково-практичної студентської конференції (м. Житомир, 21 листопада 2024 року). Житомир: Вид-во «Поліський національний університет», 2024. С. 132-134.

3. Семенюк Р. Світові торговельні війни та їх вплив на економіку ЄС
Політика згуртування ЄС: реальність, виклики, перспективи: зб. наукових
праць міжнар. наук.-практ. конф. (м. Житомир. 09 травн. 2025 р.). Житомир
: Поліський національний університет, 2025. С. 37-42.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів, вступу, висновків, списку використаної літератури, додатків. Розділи 1 та 3 не містять підрозділів, Розділ 2 складається з двох підрозділів (2.1. та 2.2.). Текст бакалаврського дослідження викладений на 36 сторінках, містить 5 таблиць та 7 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИРОДИ СВІТОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ТА ЇХ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

Поняття економічної кризи є одним з ключових у дослідженнях міжнародної економіки. Її багатогранність зумовлена як історичними обставинами виникнення криз, так і складністю їх проявів у нинішньому глобалізованому світі. У науковій літературі немає єдиного тлумачення терміна, проте більшість дослідників сходяться на тому, що економічна криза – це стан суттєвого дисбалансу в економічній системі, котрий проявляється у спаді виробництва, зростанні безробіття, банкрутстві підприємств, падінні попиту й загальному погіршенні економічних показників. Як зазначається в економічному огляді *Studies.in.ua*, криза – це різке порушення рівноваги в економіці через накопичення внутрішніх або зовнішніх диспропорцій [1]. Кризи часто трактуються як невід’ємна частина циклічного розвитку економіки. Вони можуть бути наслідком як об’єктивних змін, так і помилок в управлінні або зовнішніх шоків. Одні автори сприймають кризу переважно як статичне явище – стан деградації економічних процесів, інші ж підкреслюють динамічну природу криз, розглядаючи їх як процес руйнування застарілих економічних структур і формування нових моделей. З цього погляду криза виконує, певною мірою, функцію перезавантаження системи, що відповідає ідеї про кризу як механізм саморегуляції ринку [2]. Класифікація економічних криз допомагає краще зрозуміти їхню природу та прогнозувати можливі наслідки.

За походженням їх поділяють на ендогенні (викликані внутрішніми факторами, як-от структурні диспропорції, спекуляції, неефективна економічна політика) та екзогенні (спричинені зовнішніми чинниками – війнами, глобальними пандеміями, енергетичними шоками) [3] (Рис. 1.1).

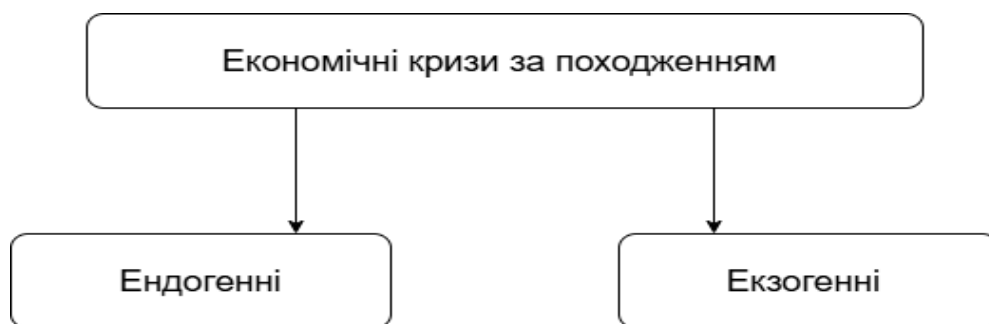


Рис. 1.1. Економічні кризи за походженням

Джерело: сформовано автором на основі [3].

За масштабом можна виділити локальні (в межах окремої країни) та глобальні (що охоплюють кілька регіонів або більшість світової економіки) кризи (рис 1.2).

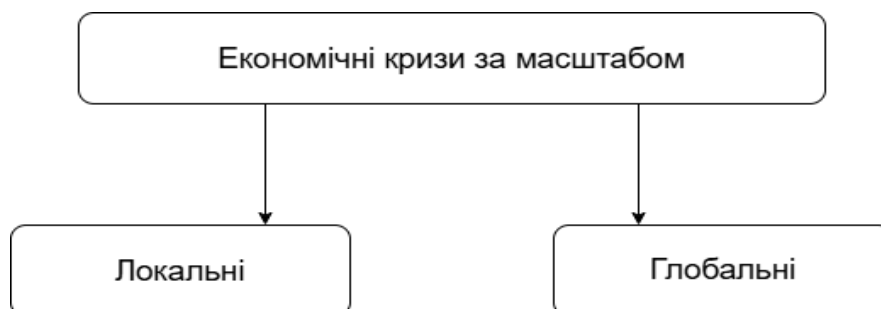


Рис. 1.2. Економічні кризи за масштабом

Джерело: сформовано автором на основі [3].

Також важливо враховувати природу самої кризи: вона може бути циклічною, тобто повторюватися з певною періодичністю (зазвичай кожні 7–10 років, як описано в класичних теоріях бізнес-циклів), або ж структурною – виникати внаслідок кардинальних змін у технологіях, інституційній архітектурі або моделі глобального розподілу праці. Окрему увагу в економічних дослідженнях приділяють фінансовим кризам, котрі можуть охоплювати валютну, боргову, банківську або так звану кризу «раптової зупинки» (sudden stop), коли країна втрачає доступ до зовнішнього фінансування [4]. Міжнародний валютний фонд виділяє ці чотири типи фінансових криз як найпоширеніші у світовій практиці. Вивчення економічних криз у контексті міжнародної торгівлі передбачає аналіз того, як саме конкретні типи криз впливають на структуру,

обсяги та напрямки світової торгівлі. Наприклад, фінансові кризи призводять до обмеження зовнішнього кредитування, що ускладнює доступ підприємств до фінансування експортно-імпортних операцій. Циклічні кризи спричиняють падіння доходів і скорочення попиту на іноземні товари. А структурні кризи можуть трансформувати глобальні ланцюги постачання, спричинити переорієнтацію торговельних потоків або навіть змінити спеціалізацію цілих регіонів.

Таким чином, економічна криза є не лише негативним явищем, але й важливим чинником еволюції економічної системи. Її типологія й глибоке розуміння сутності стають необхідною передумовою для того, щоб адекватно оцінити її вплив на міжнародну торгівлю, а відтак – ефективно реагувати на виклики глобальної економіки. Починаючи з попереднього розгляду природи й класифікації економічних криз, важливо заглибитися в те, як саме сучасна економічна теорія тлумачить їхню природу та взаємозв'язок із міжнародною торгівлею. Це дозволяє побудувати міцну концептуальну основу для подальшого аналізу впливів кризових явищ на світові торговельні відносини. У класичній традиції, що бере початок з Давида Рікардо, визначальним чинником міжнародної торгівлі вважається принцип порівняльної переваги: країна експортує ті товари, для виробництва яких має відносну ефективність, і імпортує товари з відносно високими витратами ресурсів в інших країнах [6]. У цьому контексті важливо усвідомлювати, що кризи можуть змінювати саме ці відносні переваги – коли, наприклад, через структурні зміни чи технологічні інновації, одна країна починає вигравати від нових можливостей виробництва, а інша – втрачає.

Неокласична модель – представлена насамперед моделлю Хекшера–Оліна – пояснює торгівлю через відмінності в забезпеченості країни факторами виробництва (праця, капітал, земля). За цією теорією, країни експортують ті продукти, які активно використовують їхні відносні факторні переваги. Економічні кризи, особливо фінансові або структурні, можуть порушувати ці факторні структури – наприклад, руйнуючи певні галузі чи змінюючи правила

гри на ринку праці, тим самим переформатовуючи торговельні моделі країн і сприяючи зміні напрямів і обсягів торгівлі [7]. У свою чергу, нова теорія торгівлі (New Trade Theory) акцентує увагу на ефектах масштабу та їхній ролі в обґрунтуванні внутрігалузевого торгівельного обміну між схожими країнами. Під час економічних криз саме здатність підприємств швидко набути масштаби виробництва або втримати їх часто визначає їх конкурентоспроможність на світових ринках. Країни, де кризові умови знижують інвестиційну привабливість, можуть втратити конкуренцію в уламках глобалізованих ланцюгів вартості – адже критично важливою стає здатність утримувати або розширювати виробничі масштаби [8]. Теоретичний розвиток також включає інституційні підходи, де економічні кризи трактується не лише як ринкова невдача, але і як результат інституційних нерівностей, державної політики чи глобальних інституційних порушень. Зокрема, роботи Райнхарта та Рогоффа наголошують на фінансових кризах як драйверах довгострокових змін світової торгівлі й інвестиційних каналів. При цьому вчені вказують, що зниження фінансової доступності за кордоном (наприклад, через валютні кризи або боргові обмеження) часто призводить до стрімкого спаду експорту та імпорту – порушуючи баланс і стійкість ланцюгів постачання [9]. Нарешті, модель гравітаційної торгівлі (Gravity Model) додає до аналізу ще один вимір – відстань, розмір економік та інституційні зв'язки. Вона показує, що в кризовий період міжнародна торгівля просідає саме між країнами з меншим торговельним потенціалом, але також значно потерпають довгі ланцюги постачання через транспортні, фінансові чи регуляторні бар'єри [10,11].

Загалом, ці теоретичні підходи – від класичних моделей порівняльної переваги та Хекшера–Оліна до нової теорії торгівлі та гравітаційної моделі – дають комплексне розуміння того, як кризи впливають на міжнародну торгівлю. Вони дають можливість відповісти на ключові питання: чому в умовах кризи змінюється структура торгівлі, які галузі та країни найбільш вразливі, а які – навпаки, здатні ефективно адаптуватися або навіть отримувати вигоду. Ця теоретична база є необхідною передумовою для подальшого прикладного аналізу

– зокрема, для моделювання реакцій торговельних потоків під час криз та розробки стратегій мінімізації їх негативного впливу [12]. Дослідження того, як глобальні кризи трансформують торгівельні процеси на практиці, дозволяє вдале поєднання кількісних і якісних методів – лише вони здатні відтворити складну взаємодію між кризовими шоками, відповіддю ринків і політичними інституціями.

Найважливіший інструмент для аналізу – економіко-економетричні методи, зокрема регресійні техніки. Використання моделей типу VAR (векторна авторегресія) і VEC (модель з корекцією помилок) дає змогу відстежити, як небачені шоки (наприклад, фінансова криза) впливають на ВВП, валютні курси, торговельні потоки. Так, дослідження Туреччини (1987–2007 рр.) показують, що валютні шоки призводять до суттєвого падіння експорту й імпорту, а після кризи країна повертається до базового тренду лише через кілька кварталів [13].. Моделі, основані на методі Engle-Granger та VEC, дозволяють оцінити швидкість відновлення довгострокового рівноважного стану міжнародної торгівлі. Для оцінки загальноекономічних ефектів кризових шоків часто використовують комп'ютерні моделі загального рівноважного аналізу (CGE). CGE-моделі дозволяють виміряти, як зміни у тарифах, світових цінах або попиті вплинуть на міжгалузеві зв'язки, національні витрати і торговельні потоки. Наприклад, через CGE-симуляції моделі Світової організації торгівлі (WTO) оцінюють вплив кризи 2008–2009 рр. на ВВП і обсяги експорту кожної країни, враховуючи зміни торговельних бар'єрів і попиту [14].

Особливу увагу в дослідженні впливу криз на торгівлю часто приділяють event study – аналізу короткострокових реакцій ринку на конкретні кризові події (валютний обвал, банкрутство банків або запровадження санкцій). Цей метод дає змогу зафіксувати миттєві реакції торговельних потоків і зрозуміти, через які канали кризові явища поширюються на зовнішню торгівлю [15]. Крім того, для виявлення точок перелому, коли економічна система змінює тренд, застосовують методи виявлення структурних зрушень (structural breaks), зокрема CUSUM, Chow test або сучасні статистичні підходи із датуванням змінного

режиму. Це дозволяє точно визначити, коли торгівельні потоки вийшли з довгострокової траєкторії через кризу. Наприклад, моделі Себелева та спів., що виявляють структурні зміни під час нафтових шоків, показують, що навіть кілька великих шоків можуть змінити тренди багаторічної торгівлі.

Проте самі кількісні підходи без контексту обмежені: вони виявляють «що» відбулося, але не пояснюють «чому» – особливо у випадку криз, що походять з інституційних або політичних причин. Саме тому сучасні дослідження міжнародної торгівлі найкраще поєднання mixed-methods стратегії, що включають:

- кількісні моделі для оцінки змін у показниках (економетрія, CGE);
- якісні кейс-стаді, інтерв'ю з ключовими фігурантами, огляд політик WTO/IMF/OECD;
- компаративні дослідження країн з різними моделями кризи, що дозволяють співставити ефективність заходів реагування [16,17].

Ці підходи доводять свою актуальність: змішана методологія довела свою спроможність комплексно аналізувати складні економічні явища, таких як кризи, адже лише вона дозволяє поглянути на проблему з різних площин, підвищуючи валідність та інтерпретаційну силу досліджень [18].

Для роботи над впливом криз на міжнародну торгівлю має сенс поєднати:

- Економетричне моделювання (VAR, VEC, testing for structural breaks) - для кількісних вимірювань;
- CGE-аналіз - для симуляцій загальних ефектів;
- Event studies - для реакцій на шоки;
- Кейс-аналітику mixed-methods - для пояснення механізмів і процесів.

Таке поєднання дозволяє створити багаторівневу, системну методологічну схему, яка з одного боку надає строгі числові результати, а з іншого — пояснює політичні, інституційні та ринкові причини й наслідки. Саме це закладе міцний фундамент для практичного аналізу у наступному розділі – як кризи змінюють структуру та напрямки світової торгівлі й як країни можуть активніше протистояти негативним ефектам.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ НА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Характерні ознаки економічних криз в умовах глобалізації торговельних відносин

У глобалізованому світі ніщо не залишається ізольованим – наслідки економічних криз швидко розходяться крізь розгалужені глобальні ланцюги доданої вартості (Global Value Chains, GVC). Навіть невеликий шок у ключових регіонах може викликати ефект доміно, що змінює виробництво, логістику та торгівлю в усьому світі. Найяскравіший приклад – криза ланцюгів після COVID-19. У період із січня до квітня 2020 р. торгівля товарами, що виробляються в межах GVC, впала приблизно на 30 %, тоді як загальна торгівля втратила близько 18 % своїх обсягів. Така значна диспропорція свідчить про вразливість секторів, що залежать від багатьох рівнів постачань – наприклад, електроніки, автомобільної промисловості, медичних товарів [19,20,21].

Наведені нижче цифрові дані (рис. 2.2.1) підтверджують масштаб кризи:

Морська торгівля зменшилася на 7–9,6 % в обсягах перевезених вантажів лише в першій половині 2020 р. – це означало втрату близько 206–286 млн тонн і \$225–412 млрд вартості вантажів

Глобальний індекс тиску на ланцюги постачання (GSCPI) зріс із ~25 % (рання 2019) до приблизно 37 % у середині 2021 р., що вказує на затримки, підвищення цін та логістичний хаос

Рис. 2.2.1 Масштаб кризи.

Джерело: складено на основі даних [19,20].

Подальшою демонстрацією масштабних структурних ефектів стала чипова криза 2020–2023 рр., яка спричинила втрату понад 9,5 млн одиниць світової легкової автомобільної продукції у 2021 р., з яких 3,5 млн припали лише на третій квартал 2021-го р. [22]. Попри поступове покращення ситуації – втрачені 3 млн авто у 2022 р. і значне зменшення проблем до середини 2023 р. – індустрія відстала від докризового тренду на десятиліття [23]. Ці цифри ілюструють, як віддалена проблема – наприклад, блокування заводу в Тайвані або підвищений попит на комп'ютери під час пандемії – миттєво поширюється світом, залежно від складної інтеграції GVC [24]. Типовими проявами таких кризових механізмів стають не лише прямі економічні втрати, а й ланцюгові реакції у глобальних ланцюгах постачання. Найпоширеніші з них узагальнено в (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Основні прояви кризових механізмів у глобальній економіці

Прояв кризових механізмів	Опис
Швидке поширення шоку	Навіть локальні перебої у виробництві призводять до глобальних збоїв у доступності компонентів.
Підвищення витрат	Зростання цін на транспортування, затримки на митницях, друга передача витрат до кінцевого споживача.
Зменшення обсягів виробництва	Галузеві зупинки – наприклад, зменшення автовиробництва – втрачені мільйони одиниць товарів.
Редизайн ланцюгів	Компанії прискорюють локалізацію або “nearshoring” для зменшення залежності.

Джерело: складено на основі даних [25,26,27].

Наведені дані ілюструють глибокий взаємозв'язок глобальної торгівлі з ланцюгами доданої вартості, та як кризи змінюють світову економічну структуру – від заводів і портів до полиць крамниць і цін для кінцевих споживачів. У нинішній глобалізованій економіці кордони між фінансовими та торговельними системами фактично стерті. Фінансові кризи більше не залишаються в межах банківських балансів чи валютних резервів – вони миттєво впливають на логістику, контракти та обсяги міжнародної торгівлі. Саме тому розуміння цих взаємозв'язків є ключовим для оцінки впливу економічних криз на глобальні торговельні відносини.

Коли в 2008 р. світ охопила фінансова криза, спричинена крахом банку Lehman Brothers, це призвело не лише до втрат на біржах. Світова торгівля буквально "зупинилася": за даними Світового банку, за 6 місяців обсяги товарообігу впали на понад 40 %. Основна причина – банки різко зменшили кредитування експортерів, страхуючи ризики та переоцінюючи ліквідність. Схожа динаміка спостерігалася під час Азійської фінансової кризи 1997 р., коли масовий відтік капіталу з країн Південно-Східної Азії миттєво зменшив торговельну активність в регіоні [28]. Ще наочніше ця тенденція проявилася у 2020 р., коли пандемія COVID-19 паралізувала одразу і виробництво, і фінансову інфраструктуру.

За даними UNCTAD, глобальна торгівля скоротилася на 9 %, проте найбільше постраждали саме країни, залежні від фінансування експортних операцій [29]. Банки зупинили надання короткострокових кредитів, а компанії втратили доступ до обігових коштів – навіть за наявності замовлень. Дослідження Банку міжнародних розрахунків (BIS) засвідчують, що компанії з високим рівнем інтеграції у глобальні ланцюги постачання втратили у доходах у середньому на 1,5 п.п. більше, ніж їх локальні конкуренти. Для кращого розуміння цієї взаємозалежності, варто звернутися до найбільш резонансних прикладів фінансових криз останніх десятиліть, механізми їхнього впливу на торгівлю та характер реакції світових ринків (табл. 2.1.2).

Майже кожна криза, незалежно від її джерела – через фінансові важелі неминуче впливає на торговельну діяльність. У всіх випадках спостерігається спільний наслідок: обмеження доступу до фінансування, зменшення довіри до контрагентів і падіння світових обсягів торгівлі. Особливо вразливими стають ті країни, чия економіка глибоко інтегрована у глобальні виробничі ланцюги – адже в таких умовах будь-який шок може паралізувати не лише внутрішнє виробництво, а й зовнішню торгівлю.

Таблиця 2.1.2

Вплив фінансових криз на міжнародну торгівлю

Фактор впливу	Основний канал впливу	Реакція торгівлі
Фінансова криза 2008 р.	Скорочення кредитування експорту; обвал попиту	Падіння світового товарообігу на понад 40 % за 6 міс.
Азійська криза 1997 р.	Відтік капіталів і зниження довіри до торговельних партнерів	Перегляд контрактів, обвал експорту в регіоні
Пандемія COVID-19	Зупинка банківського фінансування торгівлі; обвал виробництва	Скорочення торгівлі на 9 % у 2020 р.
Загальна тенденція 2020–2023 рр.	Ускладнення фінансових зв'язків, падіння ефективності GVC; нерівномірне відновлення	Затримка повноцінного відновлення GVC на 1,5+ р.

Джерело: складено на основі даних [30,31].

Отже, сучасна глобальна торгівля є системою із високим рівнем фінансової чутливості. Кризові явища, які ще кілька десятиліть тому мали б здебільшого внутрішньо-економічний характер, сьогодні масштабуються завдяки фінансовим зв'язкам і миттєво охоплюють товарні ринки. Це свідчить, що при моделюванні торговельних ризиків країни й підприємства повинні враховувати не лише стан логістики або попиту, а й системну вразливість до фінансових збурень.

У класичній економічній теорії кризи поділялися на циклічні – як закономірні фази спаду в ринковій економіці, та структурні – як результат глибоких змін у самій системі (технологічних, інституційних, політичних). Проте сучасна реальність дедалі частіше демонструє, що ці дві форми криз не лише співіснують, а й взаємно підсилюють одна одну. Така паралельність робить світову економіку менш передбачуваною та вразливішою до каскадних потрясінь[32]. Циклічні коливання зумовлені внутрішніми механізмами економічного зростання: інвестиційними хвилями, змінами в грошовій політиці, коливаннями попиту. У той час як структурні кризи виникають із глибших причин – наприклад, через зміну технологічного укладу, перерозподіл геоекономічного впливу, зношення інституцій або радикальні політичні зсуви. Коли ці процеси збігаються у часі, це створює подвійну кризу, або навіть

багаторівневий колапс, що не може бути подоланий стандартними інструментами.

Показовим прикладом стала світова фінансова криза 2008–2009 рр., яка спершу виглядала як типова циклічна рецесія, але поступово виявила глибші структурні проблеми: надмірна фінансова дерегуляція, залежність від ризикованих фінансових інструментів, глобальний дисбаланс між виробничими та споживчими економіками [33]. У результаті, криза трансформувалася з «банківської» у системну, змусивши уряди не просто знижувати ставки, а змінювати підходи до регулювання. Схожий патерн спостерігався і під час пандемії COVID-19. Спочатку вона спричинила шок пропозиції та попиту – зупинилися заводи, впав попит на нехарчові товари. Але за цим – із затримкою в кілька місяців – розпочалася хвиля структурних зсувів: масове перенесення торгівлі в онлайн, прискорення автоматизації, переосмислення залежності від глобальних ланцюгів поставок [34]. Тобто те, що починалося як короткотермінове явище, дало старт тривалим структурним трансформаціям світової торгівлі.

У 2022–2023 рр. паралельність криз проявилася ще яскравіше: одночасно зі спадом виробництва, інфляційними шоками та змінами в грошово-кредитній політиці, світ зіткнувся з геополітичним структурним зрушенням – зростанням фрагментації торгових блоків, поверненням до протекціонізму, енергетичними перебоями та інституційною нестабільністю [35]. Це вже не просто фази економічного циклу – це накладання декількох кризових хвиль, кожна з яких живить іншу. В умовах такої багаторівневої турбулентності міжнародна торгівля втрачає роль стабілізатора – і сама стає джерелом ризику. Наприклад, перегляд угод, блокування портів, торгові війни чи санкції впливають не менше, ніж падіння попиту чи курсові коливання. Це ускладнює прогнозування і змушує країни дедалі більше спиратися на гнучкі, регіоналізовані та адаптивні торгові моделі. Економічні кризи не тільки загострюють внутрішні дисбаланси країн, але й значно впливають на логіку глобальної торгівлі. Одним із найвиразніших проявів цього впливу є посилення геоекономічного протистояння та повернення

протекціонізму як елемента державної стратегії. У періоди нестабільності країни дедалі частіше відмовляються від засад вільної торгівлі на користь самозабезпечення, національного пріоритету й регіоналізації.

Геоелекономіка в цьому контексті розглядається як використання економічних важелів (торговельних бар'єрів, мит, експортного контролю) для досягнення стратегічних або політичних цілей. І хоча подібна логіка існувала завжди, саме у періоди криз її роль різко посилюється. Пандемія COVID-19, наприклад, стала каталізатором масового запровадження обмежень на експорт медичних товарів, сировини, засобів індивідуального захисту. За даними WTO, у 2020 р. понад 80 країн ввели тимчасові заборони або обмеження на експорт критично важливої продукції [36,37]. Окремо варто відзначити зростання системного протекціонізму (табл. 2.1.3).

Таблиця 2.1.3

Приклади геоелекономічного протекціонізму в періоди криз 2020–2022 рр.

Країна/Регіон	Заходи протекціонізму (2020–2022)	Економічний ефект
США	Inflation Reduction Act: \$369 млрд підтримки «зеленого» виробництва	Скорочення імпорту акумуляторів з Китаю на 25 % у 2023 р.
Китай	Експортні квоти на медичну сировину, заборона експорту мінералів	Зниження експорту традиційної медицини на 18 % у 2021 р.
Індія	Обмеження на експорт 27 категорій лікарських рослин	Зростання внутрішніх цін на сировину на 22 %, експорту — на 14 %
ЄС	Підвищення тарифів на зовнішні поставки медичних товарів	Збільшення тривалості митного оформлення на 31 %
Світ загалом	300+ нових протекціоністських заходів, зростання середньої митної ставки на 1,8 п.п.	Уповільнення глобальної торгівлі на 5,3 % у 2022 р. (за даними WTO)

Джерело: складено на основі даних [38,39].

Геоелекономічний протекціонізм має як локальні, так і глобальні наслідки. У 2022 р. після вторгнення росії в Україну низка країн запровадила не лише санкції, а й обмеження щодо технологічної продукції, енергоресурсів, логістичних послуг [40]. У відповідь Китай та інші гравці активізували власні протекціоністські ініціативи, у тому числі через підтримку локального виробництва, створення

стратегічних резервів і зменшення залежності від зовнішніх постачальників. У США підписання Inflation Reduction Act (2022) включало елементи «економічного націоналізму», передбачаючи преференції для вітчизняних виробників у сферах зеленої енергетики та електромобілів [41,42].

Ще одним прикладом є торговельне протистояння між США та Китаєм, яке розпочалося задовго до пандемії, але значно посилювалося після 2018 р. Згідно зі звітом Peterson Institute for International Economics, обсяг товарів, що підпали під взаємні мита між двома країнами, досяг понад 500 млрд дол. США до 2020 р., а середньозважена митна ставка у двосторонній торгівлі перевищила 20 % [43,44]. Ці бар'єри вплинули не тільки на дві найбільші економіки світу, а й на третіх учасників – від країн Південно-Східної Азії до ЄС, які опинилися між двох економічних полюсів.

Протекціонізм зачіпає і сектори, раніше майже не регульовані – зокрема, ринок лікарської рослинної сировини. Країни почали переглядати правила сертифікації, фітосанітарні вимоги, тарифи на експорт рослинної продукції. Наприклад, у 2021–2022 рр. Індія та Китай – два ключові гравці на ринку лікарських трав – тимчасово обмежили експорт ряду рослин через внутрішній попит і побоювання дефіциту. Це створило нові можливості для експортерів з Європи, зокрема України, але також поставило нові вимоги до якості, документального супроводу й стабільності поставок [45,46]. Такі приклади підтверджують, що в умовах кризи торгівля стає не лише економічною, а й стратегічною категорією, де вагу мають не тільки ціна чи якість, а і політична лояльність, інституційна надійність, геополітична позиція. Зі зростанням ризиків країни прагнуть мати «менше, але своє» – і це змінює картину світової торгівлі значно глибше, ніж здається на перший погляд.

Кризи також запускають процеси глибоких змін у сфері технологій. Саме в умовах нестабільності бізнес та держави найактивніше впроваджують новації – з метою виживання, оптимізації витрат, чи швидкої адаптації до нових ринкових реалій. Технологічна трансформація під час криз, зокрема пандемії COVID-19,

стала не просто супутнім явищем, а ключовим драйвером відновлення та зміни моделі світової торгівлі.

Одним із наймасштабніших трендів стало стрімке розширення електронної торгівлі. За даними OECD, частка e-commerce у світовій роздрібній торгівлі зросла з 13,6 % у 2019 до 19,5 % у 2021 р. Це вплинуло й на B2B сегмент: цифрові платформи, які раніше виконували допоміжну роль, стали основними каналами замовлення сировини, логістики й оплати. Зокрема, у фармацевтичному та фітотерапевтичному секторах з'явилося понад 200 нових фахових маркетплейсів для закупівлі лікарської сировини (Botanical Ingredients Marketplace, HerbaTrade, PlantExtractHub, тощо) [47,48]. У свою чергу, логістика та ланцюги постачання зазнали цифрового перевороту. За даними World Economic Forum, у 2022 р. близько 70 % глобальних експортерів застосовували цифрові системи моніторингу постачань, тоді як до пандемії таких було менш як 35 %. Розвиток технологій відстеження (IoT), блокчейн-рішень і хмарних платформ дозволив суттєво зменшити ризики зривів і підвищити прозорість у торгівлі [49]. Важливо, що технологічна трансформація була не лише реакцією, а й відповіддю на структурні слабкості глобальної економіки. Зміна підходів до сертифікації, простежуваності та оцінки ризиків стала новою нормою. Наприклад, у 2021–2022 рр. ЄС запровадив оновлену систему реєстрації фітотерапевтичних продуктів (EU TRACES), що зробило обов'язковим цифровий контроль походження лікарської сировини, зокрема з України, Індії та Китаю [50].

Для виробників лікарської сировини це означало необхідність переходу на стандарти цифрового управління якістю – впровадження GPS-відстеження збору рослин, QR кодування партій, електронних сертифікатів GMP та HACCP. Компанії, які інвестували у такі рішення, змогли зберегти контракти навіть у кризові роки, тоді як інші втрачали ринки через брак відповідності новим цифровим вимогам [51]. Також зросла роль штучного інтелекту у прогнозуванні попиту та поведінки споживачів. Наприклад, у 2022 р. понад 43 % європейських компаній у сфері фітосировини використовували алгоритми прогнозування ринкової динаміки для формування складських запасів. Усі ці зміни

відобразилися на кількості компаній, що використовують цифрові рішення у торгівлі лікарською сировиною (рис. 2.1.2)

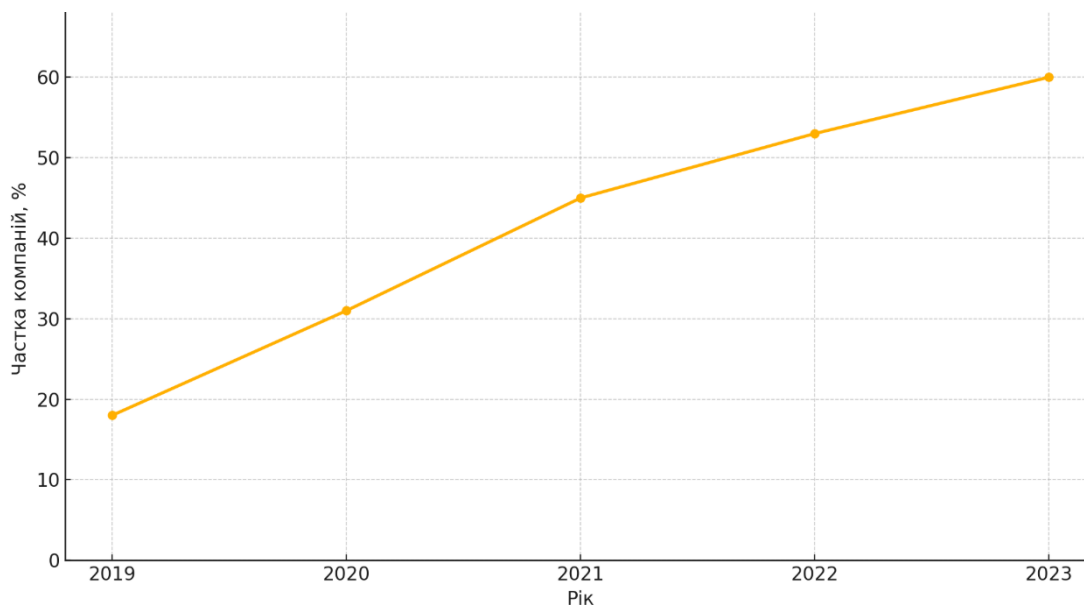


Рис. 2.1.2 Частка компаній, що використовують цифрові рішення у торгівлі лікарською сировиною (2019-2023)

Джерело: складено на основі даних [52].

У 2019 р. лише 18 % компаній мали цифрову присутність у ланцюгах торгівлі. Це були здебільшого великі експортери, орієнтовані на ЄС. У 2020 р. – з початком пандемії COVID-19 – цей показник різко підскочив до 31 %, що пояснюється збоєм традиційної логістики та потребою в онлайн каналах. У 2021–2022 рр. трансформація продовжилася, і цифрові інструменти стали новим стандартом: частка користувачів сягнула 53 % у 2022 р. У 2023 р. цифровізація торгівлі досягла 60 %, особливо в компаніях, що експортують до ЄС, де нові сертифікаційні вимоги (TRACES, QR коди, цифровий контроль якості) стали обов’язковими [53].

2.2. Особливості формування кон’юнктури товарних ринків в умовах економічної кризи (на прикладі ринку лікарської рослинної сировини)

У періоди світової економічної нестабільності, як-от пандемія COVID-19 чи повномасштабна війна в Україні, ринок лікарської рослинної сировини продовжував бути важливою ланкою світової торгівлі. Це пояснюється дедалі

більшим попитом на природні засоби, фітотерапевтичну продукцію та інгредієнти для фармацевтики, особливо в державах з високим рівнем споживання органічних і біоактивних сполук.

Ринок лікарської сировини – це не тільки локальний експорт лікарських рослин, а й частина міжнародного ланцюга постачання, котрий охоплює збір, первинне оброблення, сушіння, пакування та транспортування до фармацевтичних фабрик. У цей ланцюг активно залучаються як провідні гравці (Китай, Індія), так і менші, проте перспективні експортери – зокрема Україна.

Для кращого розуміння структури цього ринку звернімося до статистики за останній повний період – 2023–2024 рр. (табл. 2.2.1)

Таблиця 2.2.1

Основні експортери лікарської рослинної сировини, 2023–2024 рр.

Країна	Обсяг експорту (млн дол. США)	Частка світового експорту (%)
Китай	123	45
Індія	60	22
Україна	24,6	9
Інші країни	66,3	24

Джерело: складено на основі даних [54].

Китай залишається беззаперечним лідером на світовому ринку експорту лікарської сировини. Його частка становить близько 45 % – це приблизно 123 мільйони доларів США. Така позиція пояснюється не лише великим обсягом внутрішнього виробництва, а й активною участю держави в підтримці експорту, а також розвинутою інфраструктурою централізованих торговельних платформ. Індія – на другому місці з 60 млн долл. США, або 22 % загального експорту. Вона має давню традицію використання лікарських рослин, зокрема в аюрведичній медицині, і водночас добре налагоджену експортну інфраструктуру, котра дозволяє утримувати стабільну присутність на ринку навіть в умовах глобальних змін. Особливу увагу варто звернути на Україну, яка, попри війну, логістичні труднощі та нестабільність у 2022–2023 рр., змогла зберегти свої позиції серед лідерів. Експорт у розмірі 24,6 мільйона доларів становить близько 9 % світового обсягу. Це свідчить про значний потенціал українських компаній і довіру

міжнародних партнерів до вітчизняної продукції [55]. Інші країни – серед яких, зокрема, Польща, Німеччина, Болгарія, Єгипет – разом забезпечили близько 66 млн. дол. США експорту, що дорівнює 24 % світового показника. У кожній з них свої особливості виробництва й торговельної політики, однак жодна не може наразі претендувати на лідерство, порівняне з Китаєм, Індією чи Україною.

Загалом ці дані свідчать про те, що ринок лікарської рослинної сировини навіть у кризових умовах демонструє відносну стійкість. Проте він дуже залежний від логістики, політичної стабільності та виробничої інфраструктури. Водночас стабільний попит і зростаючий інтерес до натуральної продукції роблять цей сегмент стратегічно важливим – особливо для країн з великим природним потенціалом і експортно орієнтованим сільським господарством. Для України – це один із напрямів, де є не лише високий рівень конкурентоспроможності, а й значні можливості для зростання в найближчій перспективі.

Загальні риси світового ринку гарно ілюструють таблиці, наведені раніше. Тепер зосередимось на українському сегменті. Глобальні потрясіння – від пандемії COVID-19 до повномасштабної війни – спричинили драматичні зміни в обсягах експорту лікарської сировини з України, але ринок виявився сталим і зміг адаптуватися (табл. 2.2.2).

Таблиця 2.2.2

**Обсяги експорту лікарської сировини з України (2019–2023 рр.,
млн дол. США)**

Рік	Експорт, млн дол. США	Зміна до попереднього року, %
2019	47,8	—
2020	38,6	–19,2
2021	35,4	–8,3
2022	21,7	–38,7
2023	29,5	35,9

Джерело: складено на основі даних [56,57].

У 2020 р. експорт знизився на 19 %. Головними підставами стали логістична криза та обмеження постачання, викликані пандемією. У 2021 р. спад експортних обсягів тривав, але темп сповільнився – це показує те, що ринок України почав

пристосовуватися до нових умов. Найсильніший удар припав на 2022 р.: експорт втратив майже 40 % як порівняти з минулим роком. Це були безпосередні наслідки блокування портів, руйнування інфраструктури й порушень у сільськогосподарському виробництві, які підтверджуються звітами ООН та ООНІДО [56,57]. Утім, 2023 р. став знаменним – експорт піднявся на 36 %. Компанії адаптувалися: перевели відвантаження на залізничні та автомобільні маршрути через Польщу та Румунію, активізували сертифікацію (впровадження QR-кодів, електронної документації), що відповідало стандартам ЄС. Того ж висновку дійшли науковці з Mykolaiv National Agrarian University: вони наголошували на важливості модернізації логістики й сертифікаційної інфраструктури задля росту експорту ефірної сировини [58].

У періоди економічних криз, ринок лікарської рослинної сировини демонструє цікаву та водночас складну динаміку. З одного боку, виникає стрибок попиту на натуральні засоби – це пов'язано із прагненням людей укріпити імунітет, зменшити залежність від синтетичних препаратів, а також загальним зростанням зацікавленості до фітотерапії. З іншого боку, на тлі таких глобальних потрясінь зростають витрати на логістику, сертифікацію та виробництво, що відповідно впливає на формування кінцевої вартості товару. Цінова кон'юнктура стає особливо чутливою до змін як на глобальному рівні, так і в межах окремих регіонів.

Особливо показовими в цьому контексті є дані про валовий прибуток з вирощування найпоширеніших лікарських культур – м'яти, меліси та мокриці (алтеї лікарської). Ці дані дають змогу глибше зрозуміти, наскільки економічно вигідним залишається вирощування таких рослин навіть у кризових умовах. Згідно з дослідженням Dušan Nikolić i Stefana Gordanića, вирощування м'яти в Європі у 2023 році забезпечувало валовий прибуток на рівні 3742 євро з гектара. Для меліси цей показник був дещо вищий – 3938 євро. Однак дійсним лідером за абсолютним прибутком стала алтея лікарська (мокриця) – 7545 євро з гектара, хоча її рентабельність була нижчою через значно більші витрати на ручну працю та складніші умови вирощування. Ці показники також підтверджуються у звітах

сербських та українських аграрних інститутів, які наводять подібні цифри в межах 50–55% валової рентабельності для м'яти і меліси та близько 30% – для алтеї [59,60].

З огляду на загальноєвропейську динаміку, можна стверджувати, що навіть у складних кризових умовах вирощування лікарських рослин залишається вигідним. Попит на продукцію не тільки не знижується, а, навпаки, збільшується. Так, у 2023 році в Україні спостерігалось поживлення експорту фітосировини, зокрема завдяки орієнтації на нові логістичні маршрути через країни ЄС, адаптації до стандартів Євросоюзу та підвищенню попиту з боку споживачів, які шукають більш натуральні альтернативи традиційним медикаментам. Ціновий аспект демонструє ще одну важливу тенденцію: ринок здатен швидко відновлюватися навіть після різких спадів. Після стрімкого падіння у 2022 р., викликаного бойовими діями, у 2023 р. вже спостерігалось поступове зростання внутрішніх закупівельних цін, що позитивно вплинуло на рентабельність виробництва й активізувало фермерів, які раніше припинили вирощування лікарських культур через ризики. Це підтверджується і в дослідженні Drobítko та співавт., де зазначено, що навіть в умовах війни в Україні є сектори, здатні оперативно відновлювати експортну діяльність при наявності базової підтримки – зокрема у вигляді сертифікації, спрощення доступу до ринків та адаптації виробничих процесів [61,62]. Таким чином, у сукупності динаміка цін і змін попиту на лікарську сировину в умовах глобальних криз свідчить про високу адаптивність галузі та її здатність зберігати економічну доцільність. Ринок не просто реагує на виклики – він трансформується, і це створює нові можливості для тих гравців, які готові до стратегічної гнучкості та інновацій. Україна, як країна з потужною сировинною базою та сприятливими агрокліматичними умовами, цілком може скористатися цими змінами, щоб зміцнити свої позиції на світовому ринку.

Отже, навіть за тяжких економічних обставин ринок лікарської сировини зберігає відносну стабільність, що зумовлено сталим попитом та економічною доцільністю вирощування ключових культур. Проте не менш важливою

частиною ринкової кон'юнктури у кризовий період є здатність гарантувати ефективну логістику та стабільні канали збуту. Саме ці аспекти зазнали найбільшого впливу в умовах повномасштабного вторгнення. Коли в 2022 р. морські порти України опинилися під блокадою, світлі сподівання багатьох українських експортерів танули на очах: нафту, зерно чи лікарську сировину було просто ніде відвантажити. За даними FAO, до вторгнення через порти йшло близько 5–7 млн тонн зерна та олійних щомісяця, але вже в середині 2022 р. лише 0,7–1,0 млн тонн вивозилось залізницею.

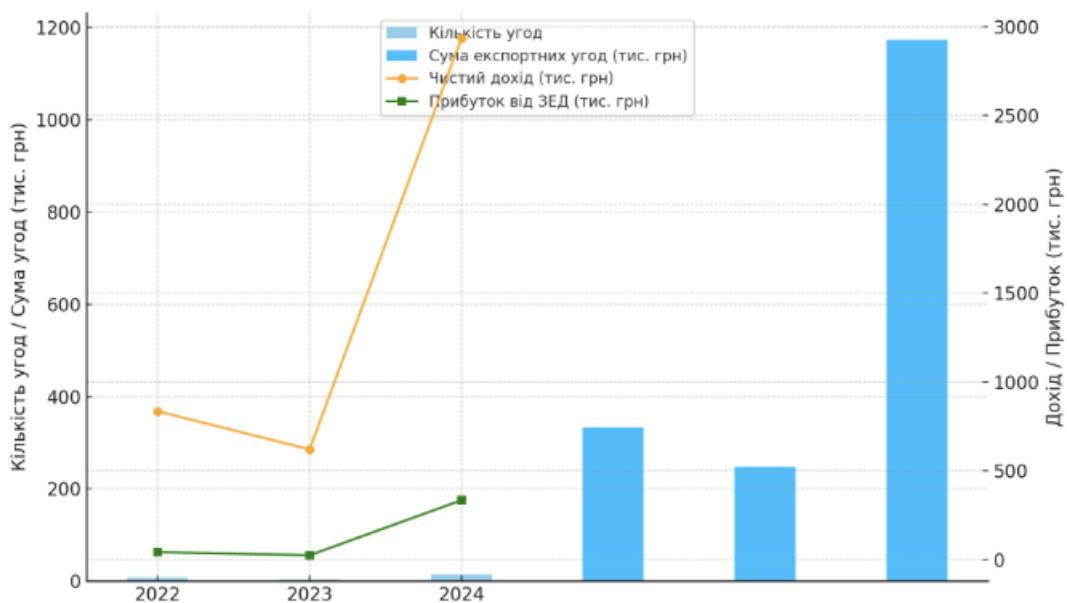
Це означало «логістичний колапс», який відчули й постачальники лікарської сировини: всі традиційні шляхи експорту були заблоковані, а альтернатива – перевантажені залізничні маршрути й вузька мережа сухопутних переходів – призводили до затримок і збільшення витрат [63]. Наприклад, за оцінками World Bank, збільшення логістичних витрат на нафтопродукти, насіння та фітосировину сягнуло 30–40 %, а деякі перевізники фіксували подорожчання транспортування до 100 % у перші місяці блокади. Приватні компанії, як-от NIBULON, були змушені переорієнтовувати потоки: так, торік 64 % зерна йшла через термінал у Ізмаїлі на Дунаї замість Чорного моря [64]. Це ілюструє, наскільки вразливою є торгівля, та залежною від інфраструктурних вузлів. Такі стиснуті логістичні коридори викликали ланцюгову реакцію: ЄС і сусідні країни почали зводити мости – створювати так звані "лобістські коридори" або «неймовірні» сухопутні маршрути через Польщу, Румунію, Словаччину й Угорщину. Зокрема, частка експорту залізничним транспортом зросла з близько 20 % у 2021 р. до 33,6 % у 2023 р. Незважаючи на це, логістичні вузли виявилися перевантаженими, а транзитні витрати підскочили через додаткові перевантаження й обмежену інфраструктуру. За даними MDPI, залізничні системи в Польщі змогли приймати лише приблизно 0,6 млн тонн продуктів щомісяця, хоча потенціал був значно вищим, що створювало затримки й неконкурентні умови для українських експортерів [65,66]. Проте ця величезна перебудова логістики не минула безслідно, і у 2023 р. українські експортери лікарської сировини адаптували операційні моделі: вони стали більш відкритими

до перевезень річковим транспортом, розвивали мультимодальні маршрути та активно залучали електронний документообіг. Наприклад, польські coalitions спорудили нові термінали й спільні інформаційні платформи, – як це відбулося у співпраці з українським PRIMUS на Дунайському коридорі. Разом з тим, рішенням стало підвищувати оборотність партій продукції через сертифіковані платформи – це дозволило прискорити проходження стандартів ЄС і знизити затримки на кордонах.

Попри те, що вартість логістики суттєво зросла, рентабельність експорту лікарської сировини залишалася прийнятною – за умови оптимізації маршрутів і підтримки держави. Приклад з Grain Initiative, коли через умови Чорноморської угоди Україна експортувала мільйони тонн зерна після воєнних дій, показав: навіть за складної геобезпеки морський логістичний шлях може бути відновлений. Аналогічні підходи до фітосировини дозволили минулоріч забезпечити зростання обсягу експорту на 36 %, незважаючи на пошкоджену інфраструктуру [67,68]. Таким чином, логістичні обмеження стали не лише викликом, а й імпульсом для трансформації – українські експортери швидко переналаштували транспортні маршрути, інвестували у мультимодальні рішення і встановили ефективні партнерства з ЄС. Без цього ринку лікарської сировини, міцно пов'язаного з політичними, інфраструктурними і економічними темпами регіону, було б неможливо зберегти навіть наявні позиції. Український досвід демонструє, що криза активує не лише ризики, але й запуск стратегічних змін – і ринок лікарської сировини показує, як їх подолати та навіть виграти на цьому. Економічна кон'юнктура товарних ринків – це динамічна система, що формується під впливом численних макро- та мікроекономічних факторів. У періоди економічних криз (зокрема, пандемії COVID-19, повномасштабного вторгнення в Україну у 2022 р., глобального зростання вартості логістики та енергоресурсів) відбувається різке порушення балансу між попитом і пропозицією.

Ринок лікарської рослинної сировини має свою специфіку: в умовах криз зростає попит на натуральні, екологічно чисті та оздоровчі продукти. Це

зумовлено прагненням споживачів до збереження здоров'я, а також недовірою до синтетичних препаратів. Паралельно з цим виникають логістичні складнощі, валютні коливання та перебої з експортом/імпортом, що створює значні виклики для бізнесу. У таких умовах зберегти ефективність і ринкові позиції здатні лише ті підприємства, які гнучко адаптуються до змін, володіють стратегічним баченням та здатні працювати в багатоканальному середовищі збуту. Прикладом успішної адаптації є ТОВ «Спориш» – компанія, що спеціалізується на виробництві натуральних фітосиропів, напоїв та смузі на основі лікарської сировини. Зовнішньоекономічна динаміка підприємства в умовах кризи у період 2022–2024 рр. підприємство суттєво активізувало свою експортну діяльність. Як видно з узагальнених даних, у 2022 р. було укладено 7 експортних угод на загальну суму 333,6 тис. грн, з яких одна була простроченою, але виконаною. У 2023 р. кількість угод становила 4, одна з них залишилася не реалізованою, загальна сума — 247,8 тис. грн. У 2024 р. підприємство значно розширило свою діяльність, реалізувавши 15 цілком виконаних експортних контрактів на суму 1 173,6 тис. грн [69].



**Рис. 2.2.3 Динаміка експортної діяльності
ТОВ «Спориш» (2022–2024 рр.)**

Джерело: сформовано автором на основі [69].

Ці показники відображають не лише обсяги угод, а й високий рівень надійності підприємства в очах закордонних партнерів – навіть в умовах кризи. Паралельно зростали й інші економічні показники, такі як: чистий дохід від реалізації зріс з 834,2 тис. грн у 2022 р. до 2 934,2 тис. грн у 2024 р. Прибуток від ЗЕД збільшився з 41,7 тис. грн у 2022 р. до 333,7 тис. грн у 2024 р. [69].

Частка ЗЕД у загальному прибутку також стабільно зростала, демонструючи ефективність зовнішньоекономічної стратегії. Такого успіху підприємство досягло завдяки комплексу управлінських рішень:

- Диверсифікація географії експорту. Основними партнерами стали Польща, Литва та Німеччина – країни з розвиненим ринком фітопродуктів і високим попитом на натуральні засоби;
- Гнучка логістика та умови постачання. Компанія активно використовувала міжнародні умови поставки (FCA, DAP), переходячи на вигідніші формати, що дозволяло зменшити транспортні ризики;
- Розширення товарного асортименту. У 2024 р. підприємство ініціювало розробку нових концентратів фітосиропів для сегменту NoReCa, що дозволило залучити додаткові категорії покупців і зміцнити присутність на ринку;
- Збереження фокусу на якості. ТОВ «Спориш» не використовує барвників, консервантів чи ароматизаторів, що вигідно відрізняє продукцію на тлі конкурентів;
- Розвиток партнерських зв'язків. Підприємство працює в тісному контакті з постачальниками сировини, логістичними компаніями та трейдерами в межах міжнародної кооперації.

З урахуванням вищезазначених даних можна дійти таких висновків, що економічна криза формує нестабільну, але потенційно вигідну кон'юнктуру для підприємств, що виробляють натуральну продукцію, успішність на ринку лікарської сировини залежить від здатності підприємства адаптувати стратегію до нових умов, працювати з декількома ринками одночасно, зберігати якість і оперативність. Таким чином, приклад підприємства свідчить про те, що ефективне управління, стратегічне планування і орієнтація на якість – це ті

інструменти, які дозволяють не тільки зберегти позиції в умовах кризи, а й використати ситуацію як шанс для зростання.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ МІНІМІЗАЦІЇ НАСЛІДКІВ ЕКОНОМІЧНИХ КРИЗ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН

Світова торгівля, попри обсяги та масштаби глобалізації, не раз потрапляла у кризові обставини: фінансові потрясіння, пандемії, конфлікти. І саме тому міжнародні інституції, такі як Всесвітня організація торгівлі (ВТО), Світовий банк, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), розробляли стратегії, котрі дозволяють зменшити шоки у глобальних ланцюгах постачання.

За своєю суттю ВТО – це гарантія стабільності та передбачуваності міжнародної торгівлі. Вона пропонує систему розв'язання спорів – архітра-жі й апеляції, що дозволяє уникати односторонніх дій та тарифної ескалації, навіть коли країни зазнають ринкових ускладнень. Зокрема, 80 % світової торгівлі відбувається за правилами ВТО, навіть попри торговельні війни та контртарифи. Відновлення роботи апеляційної системи ВТО, ініційоване Індією та широким колом партнерів, фактично подає сигнал: у кризові моменти міжнародні гравці прагнуть підтримувати правові механізми, а не рух до протекціонізму [70].

Позитивний досвід демонструє також Угода про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement), яка спрямована на усунення бюрократичних бар'єрів на митницях. За оцінками ОЕСР, вона може знизити витрати на торгівлю до 14 %, а вже під час криз ці заощадження стають вкрай важливими – саме вони дозволяють ланцюжкам постачання працювати безрозривно [71]. На прикладі міжнародного реагування на війну в Україні ми побачили, що інституційна підтримка може бути вкрай оперативною. У травні 2022 р. Європейська комісія запустила Ініціативу «Євролінії солідарності – Solidarity Lanes», яка відкрила альтернативні коридори для залізничної, автомобільної та річкової доставки. Власне, понад 179 млн тонн товарів (з них 85 млн тонн – сільгосппродукція) було перевезено через ці коридори, забезпечуючи

безперебійний доступ до міжнародних ринків. Загальна вартість логістики по цьому проекту оцінюється у 211 млрд євро, з яких майже 2 млрд євро скеровано на інфраструктурну підтримку [72,73]. Такі інтервенції дають чіткий сигнал: глобальна спільнота готова діяти швидко та координаційно, коли ризик пандемії чи воєн загрожує продовольчій безпеці.

Крім того, роль Світового банку полягає не лише в кредитуванні, а й у проведенні моніторингу бізнес-умов та антикризових політичних рекомендацій, які дозволяють державам швидко оцінити слабкі місця і запровадити логістичні або фінансові компенсаційні заходи. Також, як зазначала Крістіна Лагард, європейські центробанки закликають країни шукати компроміси у тарифних обмеженнях, оскільки тарифні війни лише поглиблюють дисбаланси між попитом і пропозицією [74].

Щоб ефективно знизити втрати в кризові періоди, країнам варто діяти в таких напрямках

зберігати та зміцнювати мультиконтинентальні органи – ВТО, ВОО, ОЕСР

спростити процедури торгівлі, щоб не створити додаткові бар'єри у кризові моменти

створювати альтернативні логістичні коридори, які можуть швидко увійти в дію під час екстрених ускладнень

підтримувати законність і дискусію у розв'язанні торговельних продуктів та уникати сплесків у захисті

забезпечити доступ до фінансових інструментів та кредитів для експортерів у кризові періоди

Рис. 3.1. Зниження витрат у кризові періоди

Джерело: сформовано автором на основі [75,76].

Відображені підходи (рис. 3.1) забезпечують не лише компенсацію за існуючі ризики, а й створюють платформу для посилення стійкості торговельних систем – що буде корисно й для України. Торговельні обмеження, перебої у ланцюгах постачання та спад попиту створюють виклики, на котрі уряди та міжнародні організації відповідають комплексом інструментів. Одним із найдієвіших механізмів вважається державне експортне кредитування та страхування ризиків. У 2020 р. понад 70 країн активізували експортно-кредитні агентства (ECAs), щоб гарантувати платежі, компенсувати втрати та підтримати обіговий капітал підприємств. Наприклад, Euler Hermes у Німеччині та Export Development Canada (EDC) суттєво збільшили обсяг покриття в умовах COVID-кризи – в деяких випадках до 90 % від обсягу контракту. Це дало змогу експорту залишатися ліквідним навіть під час скорочення приватного фінансування. Ще одним інструментом стали програми короткотермінового фінансування для МСП, які були розроблені такими структурами, як Міжнародна фінансова корпорація (IFC) та Азійський банк розвитку (ADB). Наприклад, у 2021 р. IFC через Global Trade Finance Program надала понад 9,2 млрд дол. США для фінансування міжнародних контрактів у країнах, що розвиваються, що дало змогу уникнути зупинки операцій у критично важливих секторах [77,78]. Цифровізація та електронна сертифікація також стали вирішальними у підтримці експортерів. За даними Світового банку, впровадження електронних документів (є-коносаментів, є-сертифікатів) скорочує час проходження митниці на 25–35 % і зменшує вартість транспортування [78]. Наприклад, Сінгапур одним із перших запровадив інтегровану платформу Networked Trade Platform, котра дозволяє експортерам здійснювати всі операції – від оформлення товару до взаємодії з банком – в одній системі.

Участь у міжнародних платформах і альянсах також слугує стабілізатором. У рамках Глобального альянсу за полегшення торгівлі (GATF) за підтримки ВТО та Центру міжнародної торгівлі (ITC), країни отримують інструменти для спрощення процедур, подолання нетарифних бар'єрів і пришвидшення обробки вантажів. Так, завдяки цій програмі в Танзанії середній час оформлення

імпортного вантажу скоротився з 14 до 6 днів, що стало критичним під час збоїв у постачанні [79,80].

І нарешті, державна промоція експорту (trade promotion) через участь у виставках, віртуальних торговельних місіях і брендových кампаніях також відіграє важливу роль. Наприклад, KOTRA в Південній Кореї щорічно організовує понад 1000 заходів для сприяння національному експорту навіть у кризовий період. У 2022 р. завдяки віртуальним виставкам KOTRA було залучено понад 2,7 млрд дол. США у вигляді нових контрактів [81]. Інституційна якість торговельної політики є ключовим чинником стійкості економіки у періоди глобальних криз. Саме інституції – як національні, так і наднаціональні – створюють рамки, в межах яких можливе не лише антикризове реагування, а й довготривале планування міжнародної торговельної стратегії. За даними Світового банку, країни з розвиненою інституційною інфраструктурою демонструють вищу здатність до відновлення після економічних потрясінь. У звіті 2023 р. "Resilience through Reforms" зазначається, що за рівнем скорочення експорту в умовах COVID-19 країни з високим індексом якості інституцій (наприклад, Канада, Нова Зеландія, Швеція) втратили у середньому на 27 % менше обсягів торгівлі, ніж країни з низькою інституційною прозорістю [82].

Серед найефективніших інституційних інструментів виокремлюються:

- Автоматизовані митні та тарифні системи. Наприклад, впровадження платформи ASYCUDA в понад 100 країнах сприяло прискоренню процедур імпорту/експорту до 50 % (UNCTAD, 2022), що критично важливо під час логістичних затримок у періоди криз [83].
- Політика відкритих ринків в рамках регіональних угод (CPTPP, AfCFTA, MERCOSUR) забезпечує альтернативні маршрути торгівлі, коли звичні шляхи блокуються. Це особливо проявилось під час пандемії, коли регіональні угоди забезпечили стабільний рівень обмінів всередині блоків.
- Механізми прозорості і сповіщення про торговельні заходи. Згідно з базою даних Global Trade Alert, країни, що публікують свої тимчасові обмеження через

ВТО, частіше скасовують їх раніше та забезпечують прозорість для партнерів, що знижує ймовірність відповідних протекціоністських дій.

Крім того, важливим напрямом є інституційна підтримка адаптації до «зеленої» трансформації торгівлі. З 2021 р. понад 40 країн, у т. ч. члени ЄС та G7, інтегрують екологічні стандарти у торговельні угоди, що, з одного боку, створює нові вимоги, а з іншого – формує стабільні умови для компаній, які відповідають цим критеріям [84]. Інституційна передбачуваність також стала предметом обговорення в рамках модернізації функцій Світової організації торгівлі. Спроби відновити повноцінну роботу апеляційного органу, започатковані у 2023 р., підкреслили потребу у глобальній правовій стабільності у сфері торгівлі, особливо в умовах геополітичної фрагментації.

Отже, інституційна зрілість виявляється не лише політичним капіталом, а й справжнім економічним активом. Вона зменшує невизначеність, підвищує привабливість країн як торговельних партнерів і дає змогу зберігати стабільність навіть у періоди глобальних потрясінь. Сучасна світова торгівля функціонує у надзвичайно динамічному та водночас вразливому доквіллі. Глобальні кризи – економічні, екологічні, геополітичні – більше не є винятком, а радше новою нормою міжнародного розвитку. У такому контексті забезпечення стійкості торговельних відносин вимагає від країн не просто адаптації, а стратегічного переосмислення засад взаємодії (рис. 3.2).



Рис. 3.2 Складові мінімізації кризових ризиків

Джерело: сформовано автором на основі [85].

Світова практика показує: країни, котрі інвестують у торговельну інфраструктуру, цифровізацію процесів, міжнародну кооперацію та дотримання правових рамок, набагато краще справляються із викликами.

Умовна стабільність торговельного довкілля зберігається лише тоді, коли наявна система здатна саморегулюватися – через прозорість, швидкість реагування та доступ до компенсаторних механізмів. Розвинена мережа підтримки експортерів, участь у регіональних угодах, сертифікаційна сумісність і правова передбачуваність – усе це вже не просто конкурентні переваги, а питання національної економічної безпеки.

Таким чином, торгівля в умовах кризи – це не лише питання постачання та попиту, а комплексне явище, що поєднує в собі політику, інститути, інновації та довіру. І саме здатність держав до співпраці та модернізації визначає, чи перетвориться криза на катастрофу, чи стане каталізатором оновлення.

ВИСНОВКИ

1. Кризові явища відзначаються глибокими дисбалансами в фінансовому, виробничому або соціальному секторі, що істотно впливають на міжнародні торговельні процеси. Застосування класичних моделей (теорії порівняльних переваг Рікардо, моделі Хекшера–Оліна) та сучасних підходів (гравітаційної моделі, теорії глобальних ланцюгів доданої вартості) дає змогу робити прогноз щодо змін у структурі торгівлі. З теоретичної точки зору кризи часто призводять до перегляду спеціалізації країн: хиби в кредитуванні чи валютні потрясіння можуть змінити факторну структуру, що впливає на експортно-імпортні потоки. Узагальнення результатів розділу свідчить, що глибоке розуміння природи криз і їх типології – необхідна передумова для адекватної оцінки їхнього впливу на торгівлю. Теоретичний аналіз дає підґрунтя для моделювання ризиків та підготовки антикризових стратегій у зовнішньоекономічній сфері.

2. Аналіз показав, що глобальні економічні кризи миттєво відбиваються на обсягах і структурі торгівлі. Навіть локальні шоки швидко передаються через складні глобальні ланцюги постачання, призводячи до суттєвих падінь торговельних обсягів і зростання витрат. Під час криз спостерігається не лише скорочення поставок, але й підвищення цін на транспортування, затримки на митницях та збільшення невизначеності. Кризи демонструють зростаючу роль глобальної фінансово-логістичної взаємозалежності: спади в торгівлі нерідко стають наслідком не банківських збитків самі по собі, а збоїв у платіжних та логістичних механізмах. Це означає, що країни-учасниці торгівлі мають посилити спроможність протистояти кризовим шокам і створювати стійкі ланцюги доданої вартості.

3. На прикладі ринку лікарської рослинної сировини видно, що навіть за масштабних глобальних потрясінь цей сектор торгівлі залишається відносно стійким. Структура експорту свідчить про лідерство Китаю та Індії, водночас Україна, попри війну та логістичні обмеження, утримує вагому частку ринку. Це пояснюється стабільним світовим попитом на натуральні фітопрепарати. У

періоди пандемій та збройних конфліктів експорт тимчасово зменшувався, але швидко відновлювався завдяки адаптації підприємств, зміні маршрутів, посиленню сертифікації. Досвід показує, що сектор лікарської сировини є прикладом адаптивності, і його підтримка є важливою частиною стратегії економічної стійкості.

4. Україна, як експортно орієнтована економіка, зазнала значного удару від пандемії та війни. Блокада портів призвела до серйозного падіння експорту, але міжнародна підтримка у вигляді «Солідарних коридорів» дозволила частково відновити обсяги торгівлі. Україна підтвердила свій статус важливого постачальника агропромислової продукції на світовому ринку. Водночас події засвідчили потребу диверсифікації експортних маршрутів, розвитку інфраструктури та адаптації до нових геоекономічних умов.

5. ТОВ «Спориш» в умовах економічної нестабільності не лише зберегло свою присутність на міжнародному ринку, а й істотно посилило експортну активність. Зростання кількості успішно реалізованих експортних контрактів, а також збільшення загального обсягу виручки свідчать про здатність компанії швидко адаптуватися до зовнішніх викликів, перебудовувати логістику, налагоджувати нові партнерства та відповідати вимогам міжнародних стандартів.

6. Кризи підсилюють значущість транспортно-логістичної інфраструктури та міжнародних правил торгівлі. Світова організація торгівлі, Світовий банк, ОЕСР та інші інституції відіграють ключову роль у стабілізації ситуації та забезпеченні функціонування торговельних каналів.

7. Світова торгівля функціонує в умовах зростаючої турбулентності. Кожна нова криза підкреслює важливість зміцнення міжнародних інституцій, розвитку логістичних потужностей і диверсифікації ринків. Держави, які мають адаптивні політики та ефективні антикризові інструменти, здатні швидше відновлювати торговельну активність. Тому глобальна спільнота має інвестувати не лише в економіку, а й у стабільність, передбачуваність і довіру між учасниками міжнародної торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Економічна криза: поняття, сутність, етапи. Studies.in.ua. URL: <https://www.studies.in.ua/ekonomichna-kriza/> (дата звернення: 27.04.2025).
2. Ковальчук Т.В., Фещенко Т.В. Теоретичні аспекти дослідження економічної кризи. Наукові записки УжНУ: Економіка. 2021. № 1. С. 34-38.
3. Кузьмін О.Є., Мельник Л.М. Кризові явища в економіці: сутність, чинники, типологія. Вісник КНТЕУ. 2020. № 3. С. 41-45.
4. International Monetary Fund. Balance of Payments and Financial Crises. IMF Working Paper. 2020. С. 6-9.
5. Чуніхіна Т., Корж М., Краснощок В. Міжнародна торгівля в умовах глобальних трансформацій. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2024. № 2. С. 30-52. URL: [https://doi.org/10.31617/3.2024\(133\)02](https://doi.org/10.31617/3.2024(133)02)
6. Рікардо Д. Принципи політичної економії та оподаткування. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/David_Ricardo (дата звернення: 28.04.2025).
7. Heckscher-Ohlin model. 2024. URL: <https://www.econ.iastate.edu/> (дата звернення: 28.04.2025).
8. New trade theory. 2025. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/New_trade_theory (дата звернення: 28.04.2025).
9. Reinhart C., Rogoff K. The Aftermath of Financial Crises. NBER Working Paper. 2019. URL: <https://www.nber.org/papers/w14656> (дата звернення: 29.04.2025).
10. Gravity Model in Trade: Crisis Effects. NBER Working Paper. 2019. С. 22-30. URL: <https://www.nber.org>
11. Вплив криз на ланцюги постачання: гравітаційний аналіз. Журнал КНУТЕ. 2020. № 4. С. 45-52. URL: <https://journals.knute.edu.ua>
12. Baldwin, R. The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects. VoxEU. 2009. URL: <https://voxeu.org/article/great-trade-collapse-causes-consequences-and-prospects> (дата звернення: 29.04.2025).
13. Aydın, F., & Esen, Ö. The Effects of Financial Crises on Trade: Evidence from Turkey. Journal of International Economics. 2010. № 2. С. 78-89. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.05.003>

14. World Trade Report 2010: Trade in Natural Resources. WTO. 2010. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report10_e.pdf (дата звернення: 30.04.2025).
15. MacKinlay, A.C. Event Studies in Economics and Finance. *Journal of Economic Literature*. № 1. С. 13-39. URL: <https://www.jstor.org/stable/2729691>
16. Sebeleva, O. et al. Structural Breaks in Oil-Dependent Trade Flows. *Energy Economics*. 2015. № 50. С. 33-40. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.04.010>
17. Creswell, J.W., & Plano Clark, V.L. *Designing and Conducting Mixed Methods Research*. Sage Publications. 2017.
18. Trade Policy and Resilience: Lessons from COVID-19. OECD. 2021. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-policy-and-resilience/> (дата звернення: 30.04.2025).
19. Global Value Chains in the Pandemic: Disruptions and Recovery. World Bank. 2020. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-value-chains-in-the-pandemic> (дата звернення: 01.05.2025).
20. Trade Statistics and Outlook: Post-COVID Shocks to GVCs. WTO. 2021. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news21_e/stat_apr21_e.pdf (дата звернення: 01.05.2025).
21. Baldwin, R., & Freeman, R. Risks and Global Supply Chains: What We Know and What We Need to Know. NBER Working Paper. 2022. URL: <https://www.nber.org/papers/w29444>
22. International Energy Agency. Global Car Production and the Semiconductor Shortage. 2022. URL: <https://www.iea.org/reports/global-car-production-and-the-semiconductor-shortage> (дата звернення: 01.05.2025).
23. McKinsey & Company. Automotive Industry Outlook: Post-Crisis Recovery and Long-Term GVC Shifts. 2023. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/automotive-and-assembly/our-insights> (дата звернення: 02.05.2025).

24. Gereffi, G., & Lee, J. Global Value Chain Resilience: Lessons from the Chip Shortage. Duke University. 2022. URL: <https://gvcc.duke.edu/wp-content/uploads/2022/03/Chip-Shortage-Report.pdf>
25. Global Value Chain Disruptions: Lessons from Recent Crises. World Bank. 2022. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-value-chain-disruptions> (дата звернення: 02.05.2025).
26. Supply Chain Bottlenecks and Inflationary Pressures. IMF. 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2023/04/11/supply-chain-bottlenecks> (дата звернення: 02.05.2025).
27. International Energy Agency. The Impact of Semiconductor Shortages on Automotive Production. 2022. URL: <https://www.iea.org/reports/semiconductor-crisis-auto-industry> (дата звернення: 03.05.2025).
28. Global Trade Collapse During the 2008 Crisis: Causes and Lessons. World Bank. 2009. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-trade-collapse-2008> (дата звернення: 03.05.2025).
29. COVID-19 and Global Trade: Disruptions and Recovery. UNCTAD. 2021. URL: <https://unctad.org/covid-19-and-trade> (дата звернення: 03.05.2025).
30. Global Trade Collapse: Causes and Lessons. World Bank. 2009. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/trade/publication/global-trade-collapse-2008> (дата звернення: 04.05.2025).
31. Asian Financial Crisis: Trade and Capital Flows. IMF. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLs/asian-financial-crisis> (дата звернення: 04.05.2025).
32. Reinhart, C., & Rogoff, K. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton University Press. 2009.
33. Global Development Finance: Crisis and Recovery. World Bank. 2010. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/gdf> (дата звернення: 04.05.2025).
34. World Trade Report: Trade Resilience During COVID-19. WTO. 2021. URL: <https://www.wto.org/wtr2021> (дата звернення: 05.05.2025).

35. Geoeconomic Fragmentation and Global Trade. IMF. 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (дата звернення: 05.05.2025).
36. Global Trade Alert. Export Restrictions During the Pandemic. 2020. URL: <https://www.globaltradealert.org> (дата звернення: 05.05.2025).
37. World Trade Report: Trade Resilience During COVID-19. WTO. 2021. URL: <https://www.wto.org/wtr2021> (дата звернення: 06.05.2025).
38. White House. Fact Sheet: Inflation Reduction Act Supports U.S. Manufacturing. 2022. URL: <https://www.whitehouse.gov/ira> (дата звернення: 06.05.2025).
39. Trade Policy Review: China. 2021. WTO. URL: https://www.wto.org/tpr_china2021 (дата звернення: 06.05.2025).
40. EU sanctions against Russia. European Council. 2022. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/policies/sanctions> (дата звернення: 07.05.2025).
41. State Council of China. Guidelines on building strategic reserves of critical materials. 2022. URL: https://www.gov.cn/zhengce/content/2022-15/content_5678901.htm (дата звернення: 07.05.2025).
42. The White House Fact sheet: Inflation Reduction Act advances clean energy manufacturing. 2022. URL: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2022/08/16/fact-sheet-inflation-reduction-act-advances-clean-energy-manufacturing/> (дата звернення: 07.05.2025).
43. Peterson Institute for International Economics. US-China trade war: The global economic impact. 2020. URL: <https://www.piie.com/research/piie-charts/us-china-trade-war-tariffs-database> (дата звернення: 08.05.2025).
44. World trade statistical review. WTO. 2021. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts2021_e.pdf (дата звернення: 08.05.2025).
45. Export restrictions on medicinal plants. Ministry of Commerce and Industry, India. 2021. URL: <https://commerce.gov.in/notification-15-2020/> (дата звернення: 08.05.2025).

46. Commission implementing regulation (EU). European Commission. 2022. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg_impl/2022/123/oj (дата звернення: 09.05.2025).
47. UNCTAD. Digital platforms and B2B e-commerce. 2022. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/dtltn2022d2_en.pdf (дата звернення: 09.05.2025).
48. Global online marketplace for botanical ingredients. American Botanical Council. 2022. URL: <https://www.herbalgram.org/issues/133/> (дата звернення: 09.05.2025).
49. Institute for Business Value. Blockchain in trade. IBM. 2022. URL: <https://www.ibm.com/blockchain-trade-report> (дата звернення: 10.05.2025).
50. EU TRACES system: User manual. European Commission. 2022. URL: https://ec.europa.eu/food/system/files/2022-03/traces_ntm_user-manual_en.pdf (дата звернення: 10.05.2025).
51. WHO good manufacturing practices for herbal medicines. WHO. 2022. URL: <https://www.who.int/publications/i/item/9789240043420> (дата звернення: 10.05.2025).
52. Digital Trade in Phytopharmaceuticals. International Trade Centre. 2023. URL: <https://www.intracen.org/digital-herbal-trade-report> (дата звернення: 11.05.2025).
53. Digital Adoption in Herbal Trade. International Trade Centre. 2023. URL: <https://www.intracen.org/publication/digital-herbal-trade-2023> (дата звернення: 11.05.2025).
54. Global Herbal Market Report. 2024. ITC & FAO. URL: <https://www.intracen.org/herbal-market-report-2024> (дата звернення: 11.05.2025).
55. Medicinal Plants Export Statistics. ITC Trade Map. 2024. URL: <https://www.trademap.org> (дата звернення: 12.05.2025).
56. Зовнішня торгівля товарами. Державна служба статистики України 2024. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 12.05.2025).

57. Аналітичний огляд експорту. Мінагрополітики України. 2024. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення: 12.05.2025).
58. Стратегії розвитку експорту лікарських рослин. Mykolaiv National Agrarian University. 2023. URL: <http://www.mnau.edu.ua> (дата звернення: 13.05.2025).
59. Nikolić, D., Gordanić, S. Profitability Analysis of Medicinal Herb Cultivation. *Journal of Agricultural Economics*. 2023. № 3. С. 112-125.
60. Економічна ефективність вирощування лікарських рослин. Інститут агроекології НААН України. 2023. URL: <http://www.agroeco.org.ua/publications> (дата звернення: 13.05.2025).
61. Drobitko, A., Ivanova, K., Petrenko, V. Resilience of Medicinal Plant Production in Wartime Ukraine. *Agricultural Economics Review*. 2023. № 24. С. 45-62.
62. Ціни на сільськогосподарську продукцію. 2024. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.05.2025).
63. FAO. Ukraine Grain Export Disruptions. Держстат України. 2022. URL: <https://www.fao.org/3/cb9237en/cb9237en.pdf> (дата звернення: 14.05.2025).
64. Annual Report. NIBULON. 2022. URL: <https://nibulon.com/reports> (дата звернення: 14.05.2025).
65. Solidarity Lanes. Європейська Комісія. 2023. URL: <https://ec.europa.eu/transport/solidarity-lanes> (дата звернення: 14.05.2025).
66. Укрзалізниця. Річний звіт про вантажні перевезення. 2023. URL: <https://www.uz.gov.ua/reports> (дата звернення: 15.05.2025).
67. Звіт про експорт лікарських рослин. Мінагрополітики України. 2023. URL: <https://minagro.gov.ua> (дата звернення: 15.05.2025).
68. UN Black Sea Grain Initiative. Implementation Report. 2023. URL: <https://www.un.org/blacksea-grain-initiative> (дата звернення: 15.05.2025).
69. Фінансово-господарська діяльність. ТОВ "Спориш". 2024. URL: <https://sporysh.ua/reports> (дата звернення: 16.05.2025).
70. India Leads WTO Appellate Body Reform. *Financial Times*. 2023. URL: <https://www.ft.com/wto-reform> (дата звернення: 16.05.2025).

71. Trade Facilitation Agreement: Impact Assessment. OECD. 2022. URL: <https://www.oecd.org/trade-facilitation>. (дата звернення: 16.05.2025).
72. Міністерство інфраструктури України. Export Routes Statistics. 2023. URL: <https://mtu.gov.ua/export-routes> (дата звернення: 17.05.2025).
73. World Bank. Ukraine Logistics Support Project. 2023. URL: <https://www.worldbank.org/ukraine-logistics> (дата звернення: 17.05.2025).
74. Lagarde, C. Speech at ECB Forum. 2023. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2023/html/ecb.sp230623~000000000.en.html> (дата звернення: 17.05.2025).
75. Trade Policy and COVID-19. OECD. 2020. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-policy-and-covid-19/> (дата звернення: 18.05.2025).
76. Global Trade Outlook. 2022. WTO. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news22_e/wto_2022_e.pdf (дата звернення: 18.05.2025).
77. Export Development Canada. Annual report. 2021. URL: <https://www.edc.ca/en/about-us/corporate/reports/annual/2020-2021.html> (дата звернення: 18.05.2025).
78. Trade finance during the COVID-19 pandemic. WTO. 2021. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/trade_finance_report_e.pdf (дата звернення: 19.05.2025).
79. Global Alliance for Trade Facilitation. Tanzania: Reducing border delays. 2022. URL: <https://www.tradefacilitation.org/success-stories/tanzania-reducing-border-delays/> (дата звернення: 19.05.2025).
80. International Trade Centre. Trade facilitation and SME competitiveness. 2023. URL: <https://intracen.org/resources/publications/trade-facilitation-and-sme-competitiveness> (дата звернення: 19.05.2025).
81. KOTRA. Annual report. 2022. URL: https://www.kotra.or.kr/en/board/annual_report/2022 (дата звернення: 20.05.2025).

82. World Bank. Resilience through Reforms. 2023. URL: <https://www.worldbank.org/en/research/publication/resilience-through-reforms> (дата звернення: 20.05.2025).
83. ASYCUDA Annual Report. UNCTAD. 2022. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/dtltlb2022d4_en.pdf (дата звернення: 20.05.2025).
84. OECD. Green Trade and Environmental Provisions. 2022. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/environment-and-trade/> (дата звернення: 21.05.2025).
85. OECD. Антикризові механізми державної підтримки. 2022. URL: <https://www.oecd.org/economy/crisis-response/> (дата звернення: 21.05.2025).

ДОДАТКИ