

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-57-20>

УДК 330.01: 338.1: 339.5

Жмуренко Віталій Геннадійович

аспірант,

Український державний університет науки і технологій

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-1465-3050>**Завгородня Олена Олександрівна**докторка економічних наук, професорка,
професорка кафедри міжнародної економіки і
соціально-гуманітарних дисциплін,

Український державний університет науки і технологій

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6546-1356>**Vitalii Zmurenko, Olena Zavhorodnia**

Ukrainian State University of Science and Technologies

**ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ЗАСАДИ
ТА ФАКТОРИ РЕАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****FOREIGN TRADE POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMY:
PRINCIPLES AND DETERMINANTS OF IMPLEMENTATION
IN THE GLOBALIZATION'S CONDITIONS**

Анотація. Обґрунтовується, що суперечливий поступ глобалізації формує новий коридор можливостей для національних економік, оновлює множину обмежень і ступенів свободи їх самовідтворення та само-розвитку в масштабах світ-системи. Відзначається актуальність досліджень засад розвитку й реалізації наявного зовнішньоторговельного макропотенціалу для успішного убудування країн в мережу міжнародних економічних відносин. Пропонується погляд на міжнародну торгівлю як практичну форму реалізації зовнішньоторговельного потенціалу (ЗТрП) відкритої економічної системи. Доведено, що для переходу ЗТрП з стану імовірного не проявленого пасивного до проявленого реалізованого й із зиском комерціалізованого активного, необхідні, по-перше, адекватність ЗТрП за параметрами конкурентоспроможності й конкурентостійкості тим локаціям, виробничим платформам і ланцюгам створення вартості, що відповідають позиціонуванню країни у структурі міжнародної спеціалізації праці та (або) входять у зону її стратегічних інтересів. По-друге, – суверенність та суб'єктоцентризм макросистеми щодо визначення напрямів та форм її інтеграції до глобального економічного простору та провадження торговельної політики.

Ключові слова: глобалізація, конкуренція, зовнішньоекономічний потенціал, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, міжнародна торгівля, експорт, протекціонізм, глобальні ланцюги цінності.

Summary. It is substantiated that the contradictory way of political and economic globalization forms a new corridor of opportunities for national economies, renews the set of restrictions and degrees of freedom of their self-reproduction and self-development on the scale of the world-system. The relevance of research into the principles of development and implementation (commercialization) of the existing foreign trade macropotential for the successful integration of countries into the network of international economic relations is noted. A view of international trade as a practical form of implementation of the foreign trade potential (FTrP) of an open economic system is proposed. In the context of general and individual, the specifics of international trading are revealed, such as: the significant importance of international logistics and international transport for the speed of overcoming the route and accelerating the turnover of goods; the significant dependence of the final commercial result on exchange rates and their fluctuations; the increased role of local trade intermediaries in ensuring high turnover and increasing gross profit, etc. It is proved that for the transition of the FTrP from the state of probable unmanifested passive to manifested commercialized active, it is necessary, firstly, the adequacy of the FTrP in terms of competitiveness and competitiveness stability to those geographical locations, market segments, production platforms and value chains that correspond to the country's positioning in the structure of the international division and specialization of labor and (or) are included in the zone of its strategic national interests. Secondly, the ability and willingness of the national economy and its entities to overcome competitive and protectionist barriers from the external environment when advancing to the world market and to resist imports in competition on domestic markets. Thirdly, the sovereignty

and national subject-centrism of the macrosystem in determining the directions and forms for its integration into the global economic space and the implementation of foreign trade policy. The basic factors of the competitive power of the foreign trade potential of national economies have been analyzed and systematized.

Keywords: globalization, competition, foreign trade potential, competitiveness, competitive advantages, international trade, export, protectionism, global value chains.

Постановка проблеми. Перша чверть XXI-го сторіччя збагатила історію людства не тільки новими технологічними платформами та сенсами розвитку, а й новими потужними загрозами та викликами. Суперечливий поступ глобалізації, ескалація військових загроз й руйнація механізмів глобальної безпеки, формування моделі багатополлярної економічної географії, структурні трансформації Індустрії 4.0 -5.0, поширення кооперативно-торговельних форм міжнародного співробітництва та багато інших супутніх і похідних імпаکت-факторів формують новий коридор можливостей розвитку національних економік, оновлюють множину обмежень та задають ступені свободи для їх самовідтворення в масштабах світ-системи.

Перед Україною, що наразі опинилася в епіцентрі політико-економічного напруження, на передній лінії опору ескалації тоталітаризму й зоні каскадних біфуркацій, відкриваються розширені перспективи майбутньої самореалізації у глобальному економічному просторі, зокрема в його ЄС-осередку. Передумовою успішного вбудовування в глобальну мережу економічних відносин є заснований на сучасному наукового підґрунті дослідницький пошук засад розвитку, розкриття й комерціалізації наявного зовнішньоекономічного макропотенціалу, насамперед його торговельної складової.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Слід зазначити, що широке коло питань, пов'язаних із проблематикою міжнародної торгівлі, її рушіями та детермінантам розвитку, географічними конфігураціями та товарним профілем, сучасними смарт-технологічними, цифровими та конкурентними модифікантами трейдингових бізнес-моделей і глобальних ланцюгів цінності вже знайшло відображення в наукових розвідках багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у дослідження новітніх тенденцій провадження і розвитку міжнародній торгівлі в умовах глобальної гіперконкуренції, відкритих інновацій та неопротекціонізму належить В. Білоцерківцю [1], В. Венгеру та Т. Осташко [2], В. Липову [3–4], Р. Лупаку [5], А. Мазаракі та Т. Мельник [6], Т. Семеновій [7–8], Л. Шевченко [9] та іншим.

Аналіз вже отриманих результатів дозволяє стверджувати, що незалежно від обсягу та рівня наукової розробки зазначеної проблеми її окремі аспекти потребують розширеного дослідження. Насамперед, йдеться про доцільність виведення наукових пошуків у міжпредметний простір,

розгляд міжнародної торгівлі у більш широкому контексті, як практичної форми реалізації відтворювального потенціалу й чинника динаміки відкритих економічних систем – акторів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) та важливого інструменту реалізації національних стратегій розвитку.

Мета статті полягає у дослідженні та визначенні мінімально необхідних передумов реалізації зовнішньоторговельного потенціалу національної економіки, його переходу із стану імовірного не проявленого пасивного до проявленого комерціалізованого активного – безпосередній участі країни та її суб'єктів господарювання у міжнародній торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сьогоденні економічної науки сформувався й узвичаївся розуміння зовнішньоторговельного потенціалу як атрибутивної динамічної властивості будь-якої відкритої макроекономічної системи, що узагальнено характеризує можливості її суб'єктів господарювання проваджувати та розвивати зовнішню торгівлю. Залежно від потужності він визначає можливості руху системи-носія у просторі припустимих станів, обумовлених наявними виробничо-технологічними самообмеженнями та чисельними взаємодіями «система ↔ глобальне ринкове середовище», її здатність підтримувати самовідтворення й забезпечувати саморозвиток через підключення до системи міжнародних торговельних відносин й відповідний метаболізм.

Проведені дослідження дозволяють назвати основні критично важливі передумови переходу ЗТрП із стану імовірного не проявленого пасивного до проявленого активного – безпосередній участі у міжнародній торгівлі в якості суб'єкта зовнішньоторговельної діяльності.

Як відомо, торгівля охоплює множину організаційних відносин у сфері обміну й товарного обігу, пов'язаних із вилученням із сфери виробництва, просторовим переміщенням, доведенням до споживача та реалізацією товарних потоків, за підсумками якої відбувається перехід права власності на об'єкт торгівлі від продавця до покупця та паралельне перетворення товарної форми вартості у грошову (винятки – бартер, реекспорт, реімпорт) [5; 7]. Переважна більшість відзначених перетворень провадиться на конкурентних засадах і платній основі. Зрозуміло, що у випадку міжнародної торгівлі визначальними особливостями такого товароруку є юридична приналежність контрагентів до різних національних економічних систем, транскордонний характер й порівняно довша

територіальна відстань між початковою та кінцевою ланкою торговельного ланцюга. До переліку специфічних рис міжнародного трейдингу також можна віднести:

- вагоме значення міжнародної логістики та міжнародних транспортних перевезень для швидкості подолання маршруту й прискорення товарообігу, засобів вантажних перевезень – для збереження споживчої цінності товарної продукції, мінімізації часу проміжних вантажно-розвантажувальних робіт і відповідних витрат;

- відмежування внутрішніх економічних просторів, регламентація процесу перетину кордонів із вбудованими протекціоністськими бар'єрами, що обумовлює додавання витрат часу й грошей, пов'язаних із легальним проходженням митних і прикордонних процедур;

- істотну залежність кінцевого комерційного результату від валютних курсів та їх коливань;

- імпакт-фактор процесів цифровізації та смартизації виробничих і торгових платформ, що в поєднанні істотно модифікують умови, технології та інструментарій конкурентної боротьби між виробниками – постачальними об'єктами торгівлі та між спеціалізованими торговими агентами – трейдерами, а також спрощують й прискорюють комунікації у бізнес-моделях B2C, B2B, B2B_{гурт}, 2B_{роздріб}, B2C, B2G [4; 8].

Мотивація суб'єктів міжнародної торгівлі ґрунтується на вигоді, в основі якої більш продуктивне й прибуткове використання вузько спеціалізованих факторів виробництва та вигреш в різниці цінових пропорцій обміну на товарну продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для імпортера індикатором доцільності ЗЕД є можливість придбати дешевше, для експортера – продати дорожче. Передбачається, що ціна угоди уособлює не тільки її витратно-вартісну складову, а й різницю у ціннісному сприйнятті споживчої вартості конкретного об'єкту торгівлі у різних країнах та регіонах.

На макрорівні реалізація і комерціалізація зовнішньоторговельного потенціалу шляхом провадження зовнішньої торгівлі потребує його адекватності тим локаціям глобального ринкового середовища, що відповідають місцю країни у структурі міжнародної спеціалізації праці та (або) входять у зону їх стратегічних інтересів, зокрема в сфері національної економічної безпеки, геополітичних та гео економічних інтеграційних пріоритетів. Йдеться про одночасну можливість, зацікавленість й готовність вітчизняних суб'єктів господарювання, з одного боку, на наявній ресурсно-технологічній базі продукувати конкурентоздатні об'єкти торгівлі – носії цінності і вартості (передумова експорту), в з іншого, – вибірково залучати зовнішні ресурсно-товарні потоки до внутрішнього кругообігу, комбінувати із влас-

ними ресурсами, повністю чи частково привласнювати результати їх використання та комерціалізації (передумова імпорту). Похідним наслідком є можливість національного зовнішньоекономічного сектору задовольняти попит та (або) пропозицію на конкретних товарних сегментах і регіональних нішах світового ринку. Щодо експорту-імпорту у термін «задовольняти» змістовно вкладається не тільки відповідність експортного чи імпортного кошика запитам покупців/продавців, а й якісне своєчасне надання / отримання комплексу комплементарних послуг та інфраструктурної підтримки

Для традиційного експорту найголовнішими є можливість і здатність національної економіки та її суб'єктів господарювання на основі наявних міжнародних конкурентних переваг виробляти конкурентоздатну продукцію, спроможну успішно із зиском долати опір середовища при просуванні на світовий ринок та протистояти імпорту в конкурентній боротьбі на внутрішніх ринках за наявності вітчизняних товарів-субститутів (додаткова опція, що за інших рівних умов безпосередньо впливає на сальдо торгового балансу як підсумковий річний результат ЗЕД країни). У контексті проблематики дослідження під опором середовища розуміється сукупність сил і факторів (рис. 1), що, по-перше, ускладнюють налагодження контактів між продавцем і споживачем й іншими стейкхолдерами через інформаційно-комунікаційні бар'єри, ментальні та кроскультурні розбіжності й непорозуміння.

По-друге, створюють «точки розриву» в ланцюгах поставок та (або) перешкоджають виконання платіжних умов відповідних міжнародних комерційних угод внаслідок технологічної несумісності й невідповідності платформ інфраструктурної підтримки.

По-третє, перешкоджають виходу вітчизняних товарів на зовнішні ринки за допомогою відомих інструментів торгової політики – транскордонних «вхід-вихід» протекціоністських митно-тарифних і нетарифних бар'єрів [3; 6], супутніх адміністративних перепон, витрат часу й обов'язкових платежів, пов'язаних з митними процедурами та оформленням необхідної дозвільної документації.

Для надання порівняльної оцінки рівня відкритості й протекціоністської «безбар'єрності» національних економік (174 країни) Світова організація торгівлі (СОТ) вже 30 років поспіль використовує спеціально розроблений Heritage Foundation показник «Індекс вільної торгівлі» (Trade freedom index (0 – 100_{Lider})). Методика його розрахунку враховує як рівень (частку) покриття різними захисними інструментами (тарифними та нетарифними) товарних позицій з імпортного та експортного кошиків країни, так середньозважену висоту тарифного бар'єру для імпорту та



Рисунок 1 – Зовнішнє середовище як джерело сил і факторів обмежувальної дії, що перешкоджають міжнародній торгівлі

Джерело: розроблено авторами

експорту [11]. Вищі бали характеризують більш ліберальну й сприятливу для провадження зовнішньої торгівлі країну. У відповідний ТОП-10 за підсумками 2024 року потрапили Сінгапур, Нова Зеландія, Австралія, Тайвань, Швейцарія, Маврикій, Ліхтенштейн, Бахрейн та Грузія [11].

Значимо, що штатними експертами COT було проведено дослідження «Trade costs in the global economy: measurement, aggregation and decomposition» (2021) [12]. За результатами узагальнення та аналітики відповідних зовнішніх сил обмежувальної дії було запропоновано умовно оцінюватися загальну «потужність» протекціоністських, інформаційно-комунікаційних та інфраструктурних перешкод для входження у внутрішній торгово-економічний простір певної країни через усереднені сукупні витрати (Total Cost Trading across Borders), необхідні для їх (перешкод) подолання. Ці витрати докладаються до вартості обігу і, з одного боку, коригують у бік зменшення потенційну прибутковість зовнішньоторговельної операції, а з іншого, – збільшують ціну реалізації, послаблюють чи нівелюють ціновий чинник конкурентоспроможності. Звісно, що географічна відстань, кількість кордонів, які перетинає об'єкт торгівлі, наявність певних митних преференцій чи санкцій, відкритість, зокрема

за мовною ознакою, інформаційних просторів, ментальна близькість, спорідненість інституцій та інститутів, близькість рівнів техніко-технологічного розвитку тощо, разом істотно впливатимуть на витрати транскордонного товароруку й сприятимуть чи перешкоджатимуть йому.

По-четверте, йдеться про фактори, що посилюють на зовнішніх ринках боротьбу за споживачів та за наявності альтернатив впливають на остаточний споживацький вибір. Щодо об'єктів міжнародної конкуренції (товарів і послуг) – носіїв абсолютних та відносних конкурентних переваг, то узагальнена поточна макрохарактеристика їх конкурентоспроможності безпосередньо пов'язана з обсягами, діяльнісно-видовою структурою, технологічною складністю та ресурсоемністю сукупного суспільного продукту. Обсяги в натуральному виразі визначають внутрішню сукупну пропозицію з її структурним розподілом за товарними сегментами внутрішнього ринку. Технологічна складність впливає на новостворену вартість, мультифакторну продуктивність та рівень якості продукції вітчизняного виробництва. Ресурсоемність у контексті із продуктивністю факторів виробництва і середнім рівнем доходів їх власників формує цінові параметри конкуруючих позицій.

З позицій споживачів/покупців, як суб'єктів конкурентних відносин, традиційними обмежувальними чинниками є рівень доходів й платоспроможний попит, середня схильність до імпорту, пов'язана з особливостями актуальної піраміди потреб, неможливістю задовольнити останні виключно за рахунок благ внутрішнього виробництва й похідною імпортозалежністю. До новітніх факторів-селекторів додаються: індивідуалізація й кастомізація товарних пропозицій, прихильність до постіндустріальних цінностей сталого розвитку, несприйняття різних форм соціальної дискримінації й злочинної експлуатації, що супроводжують виробництво імпортованих товарів, можливість долучитися до популярного у соціальних мережах тренду у споживанні тощо.

Водночас з боку з позицій виробників і трейдерів йдеться, насамперед, про систему детермінант (рис. 2), утворену:

- силами міжнародної конкуренції, підйомами якої є порівняльні національні міжнародні конкурентні переваги, внутрішні та міжнародні конкурентні відносини, конкурентна політика;
- інноваційними драйверами, динамікою та рівнем інноваційного розвитку, що визначають здатність національної економіки посилювати й осучаснювати міжнародні конкурентні переваги, прискорено рухатися у глобальному ринковому середовищі, превентивно реагувати на виклики та загрози глобальної конкуренції або оперативного адаптуватися до них [1; 9];
- станом, рівнем розвитку та патріотичністю людського капіталу як провідного суб'єкта економічної творчості та інноваційної діяльності, носія економічних інтересів і підприємницьких ініціатив, зокрема в сфері ЗЕД та конкурентної політики, відповідних фахових компетенцій для їх реалізації;

• силами інституційної підтримки відповідних підприємницьких ініціатив на загальнодержавного й регіональному рівні, зокрема завдяки самоорганізації учасників та стейкхолдерів зовнішньоекономічної діяльності, лобюванні та колективному захисту їх інтересів самоврядними професійними об'єднаннями та спеціалізованими організаціями на кшталт Торгово-промислової палати.

Логічно припустити, що у разі виходу експортерів умовної країни В на ринок країни А вагомим фактором успіху буде близькість / віддаленість рівнів конкурентної потужності та загалом економічного розвитку цих країн.

Залежно від ситуації наявна дистанція може відігравати або позитивну (сприятливу), або негативну бар'єрну роль. Так, мінімізація розриву набуватиме критично важливого значення для провадження й розвитку міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі країнами із пересічним попитом, технологічно спорідненими виробничими платформами й схожим рівнем платоспроможності. Також близькість рівнів технологічного та інноваційного розвитку всіяко сприяє сучасним формам міжнародної торгівлі у межах співробітництва на технологічно-послідовних ланках глобальних ланцюгів цінності й вартості, де завдяки їй уможливується мінімізація ризиків технологічної несумісності й витрат конвергенції [4].

Віддаленість й конкурентна протидія ускладнюватимуть середньо- та високо технологічний експорт з країни із порівняно меншим рівнем конкурентного потенціалу на ринку країни більш розвиненої країни й, навпаки, певною мірою спростувати його в зворотному напрямку. Обмежувальний фактор для реалізації зовнішньоторговельного потенціалу – зовнішній платоспроможний попит на техніку й технології відповідного

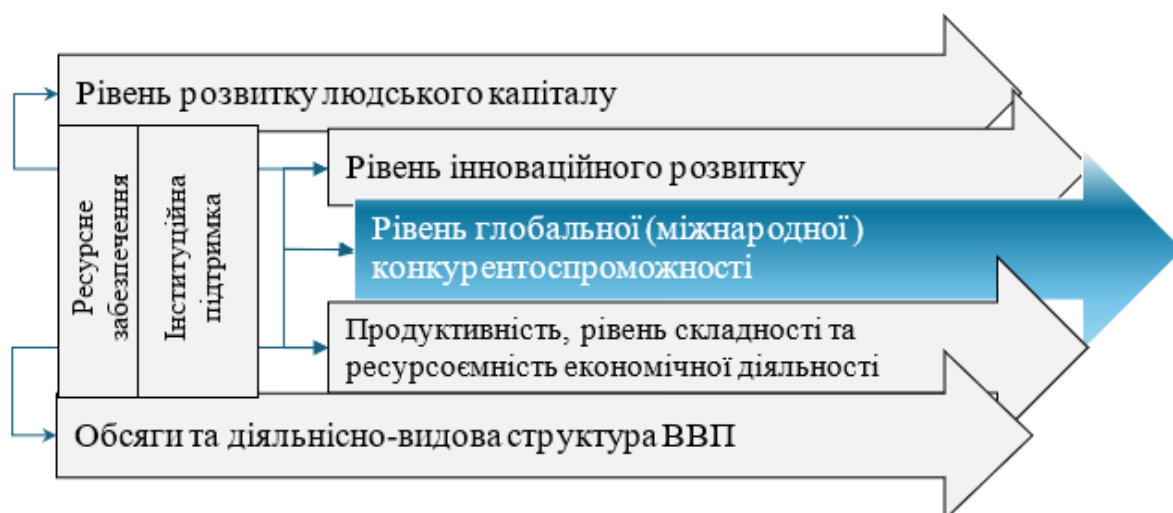


Рисунок 2 – Базисні фактори конкурентної потужності зовнішньоторговельного потенціалу національних економік

Джерело: розроблено авторами

рівня. Протилежна ситуація спостерігається для низько технологічних працемістких товарів. Фактор рівня доходів та витрат на заробітну плату визначає ціновий параметр конкурентоспроможності й визначає вектор руху товарних потоків від менш розвинутих до більш розвинутих країн.

Самообмеження експортних можливостей національної економіки об'єктивно пов'язані із низкою факторів, серед яких: а) фактичні обсяги національного виробництва, межа виробничих можливостей (потенційний ВВП); б) загрози для самовідтворення пропорції розподілу виробленої продукції між внутрішнім та зовнішнім споживанням з врахуванням її товарної структури (видобуті природні ресурси, аграрна продукція, предмети споживання, проміжні товари та спеціалізовані засоби виробництва); в) високо імовірні ризики руйнації природно-ресурсної складової національного багатства, обумовлені необоротним витоком невідновлюваних природних ресурсів, виснаженням родовищ, подальшою ресурсною імпортозалежністю. Генератором додаткових небезпек є продаж назовні критичних та стратегічних природних ресурсів, наявність яких є значною перевагою національної економіки у глобальній конкуренції.

Макромотивація імпорту товарів кінцевого використання, ґрунтується на сполученні двох можливостей: 1) можливості альтернативного більш продуктивного використання обмежених власних ресурсів, вивільнених з непродуктивних, низько ефективних видів промислової діяльності за наявності більш дешевих імпортованих товарів-замінників; 2) можливості за рахунок імпорту вивести обсяги споживання й виробництва за межі ВВП, підвищити рівень задоволення індивідуальних, колективних та суспільних потреб, зокрема внаслідок підвищення рівня доступності благ та їх різноманіття, та (або) зменшити сукупну вартість такого задоволення через різницю цін товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. Менш важливими для реалізації ЗТрП є здатність залучати й інтегрувати з мінімальними витратами конвергенції зовнішні імпорتنі товарно-ресурсні потоки до внутрішніх технолого-виробничих платформ та кластерних мереж й за рахунок відповідної комбінаторики підвищувати їх продуктивність (результат ↑) та ефективність (результат ↑ / витрати ↓).

Ще однією передумовою комерціалізації та реалізації зовнішньо-торговельного макропотенціалу є національний суб'єктоцентризм, економічний активізм та патріотизм [2, с. 29] при провадженні конкурентної та торгової політики, насамперед в частині вибору національних стратегічних пріоритетів зростання й посилення відповідних конкурентних переваг.

Знаковою є реальна, а не декларативна, суверенність макросистеми щодо визначення форм та

варіантів її інтеграції до глобального економічного простору, зокрема його торговельної сфери, а також провадження зовнішньоекономічної торговельної політики. У межах останньої важливим є погляд на зовнішньоторговельний потенціал як на системотворний ресурсний та рушійний елемент національної моделі економічного зростання, дієву інструментальну складову національної стратегії розвитку, роль якої істотно посилюється у міру посилення глобалізаційних процесів, відповідний контекст при розробці й прийнятті управлінських рішень [10]. На увазі мається підкорення державної політики в сфері міжнародної торгівлі національним стратегамам сталого розвитку, розуміння її поліфункціональності й множинності наслідків [5], що проявляються й розкриваються в економічному, соціальному та культурно-комунікативному вимірах суспільного буття.

Висновки. Підсумовуючи усе вище зазначене, можна зробити відповідні висновки і узагальнення теоретичного і прикладного характеру.

По-перше, міжнародна торгівля є визнаним рушієм економічного зростання та каталізатором соціально-економічного розвитку. Реалізація зовнішньо-торговельного потенціалу через експортно-імпортні операції стимулює більш ефективне використання внутрішніх ресурсів, національні резиденти отримують можливість задовольняти потреби в сировині, капітальних та споживчих товарах, технологіях, які не виробляються місцевими підприємствами або виробляються з високими витратами, нарощувати виробництво з урахуванням попиту світового ринку на ті товари, щодо яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації.

По-друге, розвиток та реалізація національного ЗТрП спираються щонайменше на три передумови: 1) його адекватність тим локаціям глобального середовища, що відповідають місцю країни у структурі поділу й спеціалізації суспільної праці та (або) входять у зону їх стратегічних інтересів; 2) можливість і готовність національної економіки та її суб'єктів господарювання на основі наявних порівняльних міжнародних конкурентних переваг виробляти конкурентоздатну продукцію, спроможну успішно із зиском долати опір середовища при просуванні на світовий ринок та протистояти імпорту в конкурентній боротьбі на внутрішніх ринках; 3) суверенність макросистеми щодо визначення форм та варіантів її інтеграції до глобального економічного простору, зокрема його торговельної сфери, а також провадження торговельної політики.

По-третє, при розробці управлінських рішень у межах торгової політики необхідно враховувати прямі й опосередковані взаємозв'язки міжнародної торгівлі із усіма стадіями національного відтворення, кругообігом суспільного продукту та динамікою ВВП.

Список використаних джерел:

1. Мотякін І. В., Білоцерківець В. В. Глобальна конкуренція як фактор інноваційного розвитку. *Інвестиції: практика і досвід*. 2025. № 9 (25). С. 54–62. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.9.54>
2. Вплив багатополарної глобалізації на зовнішню торгівлю України : колективна монографія / за ред. Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2024. 330 с.
3. Білянський О., Липов В. Регулювання конкуренції в економіці платформ: проблеми та інструменти. *Економіка України*. 2022. № 2. С. 3–19. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2022.02.003>
4. Липов В.В. Індустрія 4.0 і формування ланцюгів (мереж) створення цінності на основі цифрових платформ. *Вісник економічної науки України*. 2024. № 47(2). С. 152–161. DOI: [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2024.2\(47\).152-161](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2024.2(47).152-161)
5. Лупак Р. Л., Качан О. Є. Специфіка торгівлі як галузі національної економіки: функціональний, економічний та соціальний аспекти. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 38. С. 44–52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-38-06>
6. Мазаракі А., Мельник Т. Неопротекціонізм і торговельні війни. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету "Scientia fructuosa"*. 2021. № 1(135). С. 4–22. DOI: [https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(135\)01](https://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(135)01)
7. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі. Дніпро : УДУНТ, 2024. 113 с.
8. Семенова Т. В., Якимашенко А. М. Ефективність використання торговельних площадок мережі Інтернет як каналів продажів. *Молодий вчений*. 2024. №7 (131). С. 245–250. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2024-7-131-35>
9. Шевченко Л.С. Асиметрична конкуренція: гра за новими правилами. *Економічна теорія та право*. 2021. №1(44). С. 66–84. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2021-44-1-66>
10. Завгородня О., Бандоріна Л., Жмуренко В., Завгородній К. Міжнародна торгівля як імпакт-фактор розвитку національних економічних систем: взаємозв'язки, обмеження та динамічний потенціал. *Грааль науки*. 2025. № 50. С. 279–289. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.21.03.2025>
11. TheGlobalEconomy.com (2025). Trade freedom – Country rankings. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/herit_trade_freedom/ (дата звернення 02.11.2025).
12. WTO (2025). Trade cost in the global economy: measurement, aggregation and decomposition. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202102_e.pdf (дата звернення 15.10.2025).

References:

1. Motiakin I., Bilotserkovets V. (2025) Hlobal'na konkurentsia yak faktor innovatsiynoho rozvytku [Global competition as a factor of innovative development]. *Investytsiyyi: praktyka i dosvid – Investments: practice and experience*, vol. №9 (25), pp. 54–62. (in Ukrainian)
2. Ostashko T.(ed.) (2024) *Vplyv bahatopolyarnoyi hlobalizatsiyyi na zovnishnyu torhivlyu Ukrayiny: kolektyvna monohrafiya* [The impact of multipolar globalization on Ukraine's foreign trade: collective monograph]. Kyiv: NAN Ukrayiny, DU "In-t ekon. ta prohnouzuv. NAN Ukrayiny". (in Ukrainian)
3. Bilianskyi O., Lypov V. (2022) Rehuliuвання konkurentsii v ekonomitsi platform: problemy ta instrumenty [Regulation of competition in the economy of platforms: problems and tools]. *Ekonomika Ukrayiny – Economy of Ukraine*, vol. 2, pp. 3–19. (in Ukrainian)
4. Lypov V. (2022) Industriya 4.0 i formuvannya lantsyuhiv (merezh) stvorennia tsinnosti na osnovi tsyfrovyykh platform [Industry 4.0 and the formation of value chains (networks) based on digital platforms]. *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny – Bulletin of Economic Sciences of Ukraine*, vol. 47 (2), pp. 152–161. (in Ukrainian)
5. Lupak R. L., Kachan O. Ye. (2023) Spetsyfyka torhivli yak haluzi natsional'noyi ekonomiky: funktsional'nyy, ekonomichnyy ta sotsial'nyy aspekty [Specificity of trade as a branch of the national economy: functional, economic and social aspects]. *Pidpryyemnystvo i torhivlya – Entrepreneurship and trade*, vol. 38, pp. 44–52. (in Ukrainian)
6. Mazaraki A., Melnyk T. (2021) Neoprotektsionizm i torhovelni viyny [Neoprotectionism and trade wars]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelnno-ekonomichnoho universytetu "Scientia fructuosa" – Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics "Scientia fructuosa"*, vol. 1(135), pp. 4–22.
7. Semenova T. (2024) *Ekonomika ta orhanizatsiyya torhivli* [Economy and trade organization]. Dnipro: UDUNT. (in Ukrainian)
8. Semenova T. V., Yakymashchenko A. M. (2024) Efektyvnist vykorystannya torhivelnykh ploshchadok merezhi Internet yak kanaliv prodazhiv [The effectiveness of using Internet trading platforms as sales channels]. *Molodyy vchenyy – Young scientist*, vol. 7 (131), pp. 245–250. (in Ukrainian)
9. Shevchenko L. S. (2021) Asymetrychna konkurentsia: hra za novymy pravylamy [Asymmetric competition: a game by new rules]. *Ekonomichna teoriya ta pravo – Economic theory and law*, vol. 1(44), pp. 66–84. (in Ukrainian)
10. Zavhorodnia O., Bendorina L., Zhmurenko V., Zavhorodnii K. (2025) Mizhnarodna torhivlya yak impakt-faktor rozvytku natsional'nykh ekonomichnykh system: vzayemozv'yazky, obmezheniya ta dynamichnyy potentsial [International trade as an impact factor of the development of national economic systems: relationships, limitations and dynamic potential]. *Hraal nauky – Grail of Science*, vol. 50, pp. 279–289. (in Ukrainian)
11. TheGlobalEconomy.com (2025). Trade freedom – Country rankings. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/herit_trade_freedom/
12. WTO (2025). Trade cost in the global economy: measurement, aggregation and decomposition. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202102_e.pdf

Стаття надійшла до редакції 18.11.2025