

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота магістра

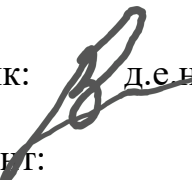
на тему: **«ГЛОБАЛЬНІ КРИЗИ У СФЕРІ ОХОРОНИ
ЗДОРОВ'Я ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ
ТА ІНВЕСТИЦІЇ»**

Виконав:

студент 2 курсу групи УО-61
спеціальності 292 – «Міжнародні
економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
другого (магістерського) рівня вищої
освіти



Косик Я.О.

Керівник:  д.е.н., доц. Зайцева А. С.

Рецензент:

Харків – 2025 рік

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА

« _____ » _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Косику Ярославу Олеговичу

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Глобальні кризи у сфері охорони здоров'я та їх вплив на міжнародну торгівлю та інвестиції»

керівник роботи д.е.н., доц. Зайцева А.С.

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «15» вересня 2025 р. № 4001-5/3270

2. Строк подання студентом роботи 20.11.2025 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити: дослідити теоретичні засади поняття глобальних криз у сфері охорони здоров'я та здійснити їх типологію; окреслити історичний досвід впливу медико-санітарних криз (епідемій, пандемій) на розвиток міжнародної економіки; дослідити методи та підходи до аналізу впливу глобальних криз на міжнародну економіку; визначити специфіку впливу пандемії COVID-19 на обсяги, напрями та структуру міжнародної торгівлі товарами і послугами; оцінити динаміку міжнародних інвестиційних потоків під впливом санітарно-епідеміологічних загроз; виявити основні економічні ризики та наслідки для країн з різним рівнем економічного розвитку; окреслити особливості адаптації міжнародної торгівлі до нових викликів: цифровізація, диверсифікація та стійкість; узагальнити стратегічні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах глобальних криз.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Розділ 1. Теоретико-методичні основи дослідження впливу глобальних криз у сфері охорони здоров'я на міжнародну торгівлю та інвестиції
2	Розділ 2. Аналіз впливу глобальних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції
3	Розділ 3. Перспективи та стратегії подолання наслідків глобальних криз у міжнародній економіці

5. Дата видачі завдання 01.12.2024 р.Студент  Я.О. КосикКерівник роботи  А. С. Зайцева

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретико-методичні основи дослідження впливу глобальних криз у сфері охорони здоров'я на міжнародну торгівлю та інвестиції	8
1.1. Сутність глобальних криз у сфері охорони здоров'я та їх економічні наслідки	8
1.2. Основні напрями впливу глобальних медичних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції	16
1.3. Методи та підходи до аналізу впливу глобальних криз на міжнародну економіку	25
Висновки до першого розділу	36
Розділ 2. Аналіз впливу глобальних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції	38
2.1 Вплив пандемії COVID-19 на глобальні ланцюги постачання та товарообіг	38
2.2 Динаміка та структура міжнародних інвестицій в умовах глобальних криз	47
2.3 Порівняльний аналіз впливу глобальних медичних криз у країнах з різним рівнем економічного розвитку	55
Висновки до другого розділу	60
Розділ 3. Перспективи та стратегії подолання наслідків глобальних криз у міжнародній економіці	62
3.1. Особливості адаптації міжнародної торгівлі до нових викликів: цифровізація, диверсифікація та стійкість	62
3.2. Стратегічні орієнтири посилення стійкості світової економіки до майбутніх глобальних криз	67
Висновки до третього розділу	72
ВИСНОВКИ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	82
Додатки	85

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному світі, де процеси глобалізації охоплюють усі сфери життєдіяльності — від економіки до охорони здоров'я, особливого значення набуває дослідження взаємозв'язку між надзвичайними ситуаціями у сфері охорони здоров'я та функціонуванням міжнародної економіки. Пандемія COVID-19 наочно продемонструвала масштабність впливу санітарно-епідеміологічних криз на міжнародну торгівлю, ділову активність, інвестиційні потоки та макроекономічну стабільність.

Вивчення цієї проблематики є надзвичайно актуальним у контексті необхідності формування механізмів підвищення стійкості національних економік та міжнародних торговельно-інвестиційних систем до глобальних викликів у сфері охорони здоров'я. Аналіз економічних наслідків медико-санітарних криз дозволяє краще зрозуміти закономірності економічної трансформації під впливом непередбачуваних глобальних загроз.

Ступінь вивчення проблеми. Питання впливу глобальних криз у сфері охорони здоров'я на економіку досліджували такі вчені, як Дж. Стігліц, П. Кругман, М. Блумберг, Р. Болдвін, К. Келлерманн, А. Сакс та інші. Їхні праці охоплюють аналіз макроекономічних наслідків пандемій, трансформацій міжнародної торгівлі, скорочення інвестиційної активності та порушення глобальних ланцюгів постачання.

Водночас, попри значну кількість наукових досліджень, питання узагальнення економічних механізмів передачі впливу медико-санітарних криз на міжнародні економічні процеси потребує подальшого теоретичного та практичного опрацювання.

Метою дослідження є визначення впливу глобальних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції.

Завдання дослідження:

- 1) розкрити теоретичну сутність глобальних криз у сфері охорони здоров'я та класифікувати їх типи.
- 2) проаналізувати економічні наслідки глобальних медичних криз та механізми їх передачі на міжнародну торгівлю й інвестиції;
- 3) окреслити методи дослідження впливу глобальних криз на міжнародну торгівлю;
- 4) визначити основні напрями впливу пандемії COVID-19 на обсяги, структуру та географію міжнародної торгівлі та товарообігу;
- 5) оцінити динаміку і структуру міжнародних інвестиційних потоків в умовах глобальних криз, зокрема зміну дії та greenfield-проектів;
- 6) провести порівняльний аналіз наслідків медичних криз для країн із різним рівнем економічного розвитку;
- 7) визначити особливості адаптації міжнародної торгівлі до сучасних викликів, включно з цифровізацією, диверсифікацією та зміцненням стійкості.
- 8) узагальнити стратегічні орієнтири і практичні пропозиції щодо підвищення стійкості світової економіки та зовнішньоекономічної діяльності України.

Об'єктом дослідження є процес розвитку міжнародної торгівлі та інвестиції в умовах глобальних криз у сфері охорони здоров'я.

Предметом дослідження є особливості впливу глобальних медичних криз на міжнародну торгівлю та інвестиційні процеси.

Методи дослідження. Теоретико-методологічну основу дослідження становлять фундаментальні положення економічної теорії, міжнародної економіки та глобалістики. у роботі використано загальнонаукові й спеціальні методи: наукове абстрагування та історичний метод — для визначення сутності та еволюції глобальних криз у сфері охорони здоров'я; системний підхід — для дослідження взаємозв'язку між кризами в охороні здоров'я та міжнародними економічними процесами; статистично-економічний аналіз — для оцінки динаміки міжнародної торгівлі та інвестицій під час пандемій;

аналітичний, порівняльний та узагальнюючий методи — для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення економічної стійкості держав до глобальних викликів.

Інформаційною базою дослідження є дані з вітчизняних та зарубіжних статистичних джерел, матеріали з перевірених електронних ресурсів, наукові статті в спеціальних виданнях.

Основні положення кваліфікаційної роботи магістра були опубліковані в наступних працях:

– у Матеріалах XX науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (28 лютого 2025 року) у вигляді тез на тему «Вплив діджиталізації на банківський сектор: виклики та можливості»

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 86 сторінок тексту, 10 рисунків, 11 таблиць. Список джерел містить 60 електронних публікацій, 5 найменувань літератури.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

1.1. Сутність глобальних криз у сфері охорони здоров'я та їх економічні наслідки

Сучасна глобальна ситуація у сфері охорони здоров'я характеризується складною взаємодією старих і нових викликів, які чинять значний тиск на системи охорони здоров'я в усьому світі. До основних загроз належать поширення неінфекційних захворювань (НІЗ), періодичні спалахи інфекційних хвороб та зростаючі ризики для здоров'я, пов'язані з погіршенням стану навколишнього середовища. Пандемія COVID-19 стала яскравим свідченням уразливості навіть добре розвинених систем охорони здоров'я, виявивши структурні недоліки медичної інфраструктури та поглибивши вже існуючі нерівності у сфері доступу до медичних послуг [1]. Найбільше від цього постраждали країни з низьким і середнім рівнем доходу (КНСД), які несуть подвійний тягар інфекційних і хронічних хвороб за умов обмежених ресурсів, низької доступності медичної допомоги та соціально-економічних потрясінь, спричинених пандемією [2]. Подолання таких багатогранних викликів потребує розроблення узгоджених глобальних стратегій охорони здоров'я, що мають зосереджуватися на профілактиці, зміцненні систем охорони здоров'я та забезпеченні рівного доступу до якісної медичної допомоги для всіх.

У цьому контексті Цілі сталого розвитку (ЦСР), ухвалені Організацією Об'єднаних Націй у 2015 році, формують загальну рамку для досягнення рівності у сфері охорони здоров'я та сталого розвитку до 2030 року. Центральне місце у цій програмі посідає ЦСР 3, спрямована на забезпечення здорового життя та добробуту для всіх вікових груп [3]. Проте пандемія COVID-19 істотно уповільнила прогрес у досягненні цілей, пов'язаних з

охороною здоров'я, спричинивши порушення у функціонуванні медичних систем, зростання нерівності та перенаправлення ресурсів із базових послуг на боротьбу з кризою [4]. Ці наслідки позначилися не лише на ЦСР 3, а й на інших цілях — подоланні бідності (ЦСР 1), забезпеченні продовольчої безпеки (ЦСР 2), доступі до чистої води та санітарії (ЦСР 6), а також зменшенні соціально-економічної нерівності (ЦСР 10), оскільки всі вони взаємопов'язані зі станом здоров'я населення та якістю життя [5].

Попри досягнення у зниженні материнської та дитячої смертності, світова спільнота все ще відстає у реалізації багатьох цілей ЦСР, пов'язаних зі здоров'ям. Неінфекційні захворювання — серцево-судинні, онкологічні, ендокринні, респіраторні — залишаються провідною причиною понад 80 % смертей у світі, і їхня поширеність продовжує зростати, особливо в КНСД [6]. Згідно з даними Global Burden of Disease (GBD, 2021), основними чинниками ризику для здоров'я залишаються підвищений артеріальний тиск, тютюнокуріння, незбалансоване харчування та забруднення повітря. Ці змінювані фактори істотно сприяють глобальному тягарю хвороб і створюють значне навантаження на системи охорони здоров'я [7]. Наприклад, споживання тютюну є ключовим фактором розвитку онкологічних і легеневих хвороб, а неправильне харчування підвищує ризики серцево-судинних і метаболічних порушень. Зростання поширеності таких хвороб є свідченням епідеміологічного переходу, спричиненого урбанізацією, зміною способу життя та старінням населення [8].

Крім того, інфекційні хвороби — зокрема ВІЛ/СНІД, туберкульоз і малярія — залишаються поширеними у країнах із високим рівнем бідності, тоді як резистентність до антимікробних препаратів стає однією з головних загроз сучасної медицини [2, 9]. Паралельно посилюється вплив зміни клімату на здоров'я: забруднення повітря, підвищення температур і екстремальні погодні явища підвищують захворюваність і смертність серед найбільш уразливих груп населення [10].

Сукупність цих факторів вимагає створення стійких систем охорони здоров'я, здатних ефективно реагувати як на поточні, так і на майбутні глобальні виклики.

Глобальні кризи у сфері охорони здоров'я мають не лише гуманітарний і соціальний вимір, але й суттєвий економічний вплив, який дедалі частіше визначає динаміку світової економіки.

За оцінками Світового економічного форуму та Гарвардської школи громадського здоров'я, витрати, пов'язані з неінфекційними захворюваннями (НІЗ), у період 2011–2030 років можуть перевищити 30 трильйонів доларів США, що становить близько половини світового ВВП на початок десятиліття. Інші дослідження підвищують цю оцінку до 47 трильйонів доларів, підкреслюючи, що НІЗ стали однією з головних причин глобальних економічних втрат. Лише у європейському регіоні через неінфекційні хвороби щороку втрачається понад 514 мільярдів доларів США продуктивності праці.

Таблиця 1.1

Динаміка світового ВВП (2018–2024 рр.)

Роки	Світовий ВВП, трлн дол. США	Темп зростання, %
2018	84,9	+3,3
2019	87,4	+2,9
2020	84,9	-3,1
2021	96,5	+6
2022	101,3	3,5
2023	104,4	+3,1
2024	108,7	+2,9

Джерело: складено автором за матеріалами [11]

У країнах Близького Сходу, зокрема в Саудівській Аравії, прями медичні витрати на десять основних НІЗ оцінюються у 11,8 млрд міжнародних доларів США, що становить 13,6 % від загальних витрат на охорону здоров'я, а втрати продуктивності сягають 75,7 млрд дол. США, тобто 4,5 % ВВП. Втрати у країнах Латинської Америки через неінфекційні, психічні та хронічні захворювання впродовж 2020–2050 років можуть сягнути 7,3 трильйона доларів США, що в середньому еквівалентно «додатковому податку» близько 4 % ВВП щорічно.

Пандемія COVID-19 посилила ці тенденції: за оцінками Світового банку, вона стала найбільшою економічною кризою за останні сто років, а потенційні глобальні втрати від пандемій оцінюються Європарламентом у 3 трильйони доларів США, або 2,2–4,8 % світового ВВП.

Економічний ефект глобальних криз у сфері охорони здоров'я проявляється через низку каналів, які безпосередньо та опосередковано впливають на економічну активність. По-перше, це зростання прямих витрат на медичне обслуговування — лікування, діагностику, фармацевтичні препарати, профілактику та госпіталізацію. В окремих країнах такі витрати можуть становити до 15 % національного бюджету охорони здоров'я. По-друге, втрата продуктивності через тимчасову або постійну непрацездатність, ранній вихід з ринку праці, інвалідність чи передчасну смерть суттєво знижує потенціал робочої сили.

У середньому, за оцінками регіональних досліджень, кожен працівник у країнах, де поширені хронічні хвороби, втрачає від 5 до 20 робочих днів на рік, що в масштабах економіки перетворюється на мільярдні втрати ВВП. По-третє, хвороби безпосередньо впливають на темпи економічного зростання, гальмуючи інвестиції та скорочуючи споживчий попит. Економічна активність падає також через порушення ланцюгів постачання, зменшення обсягів міжнародної торгівлі, обмеження на пересування та зниження туристичного потоку. Під час пандемії COVID-19 ці фактори спричинили глобальне скорочення торгівлі на понад 10 % у 2020 році, а відновлення досягло лише докризового рівня через три роки.

Таблиця 1.2

Динаміка світового експорту (2018–2024 рр.)

Показники	Роки						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг світового експорту, трлн дол. США	19,5	18,9	17,4	22,4	25,3	24,7	25,9
Зміна, %	+	-0,8	-7,6	12,3	7,2	-2,1	4,5

Джерело: складено автором за матеріалами [12]

По-четверте, держави вимушені різко збільшувати бюджетні витрати на підтримку систем охорони здоров'я, соціальні виплати, закупівлю вакцин і медикаментів, що веде до зростання державного боргу. Унаслідок цього дефіцити бюджетів у 2020 році в більшості країн перевищили 8–10 % ВВП, а глобальний борг сягнув історичного максимуму понад 360 % ВВП світу. Нарешті, побічні економічні ефекти охоплюють зростання соціальної напруги, погіршення добробуту домогосподарств, скорочення приватних інвестицій, втрату довіри до ринків і загальне зниження ділової активності.

Втім, масштаби втрат лише частково зумовлені самим захворюванням — значною мірою вони є наслідком неготовності систем охорони здоров'я та структурних обмежень у реагуванні.

По-перше, брак достовірних і повних даних суттєво ускладнює планування політики: більшість досліджень фокусується лише на прямих витратах, тоді як непрямі економічні втрати, пов'язані з продуктивністю праці або соціальними наслідками, залишаються недооціненими.

По-друге, спостерігається значна нерівність у ресурсах і спроможності реагування між розвиненими країнами та державами з низьким і середнім доходом. Саме останні стикаються з подвійним тягарем — необхідністю боротися одночасно з інфекційними й неінфекційними хворобами за умов браку фінансів, кадрів і технологій. Близько 82 % усіх передчасних смертей від НІЗ до 70 років припадає саме на ці країни, що підриває їхні перспективи економічного зростання.

По-третє, інституційна слабкість систем охорони здоров'я — нестача інфраструктури, медичного персоналу, лабораторних потужностей, логістики — обмежує швидкість і якість реагування. Це особливо помітно під час пандемій, коли навіть розвинені держави зіткнулися з нестачею лікарняних ліжок, обладнання, вакцин та перевантаженням медичного персоналу. По-четверте, дисбаланс у розподілі фінансування між лікуванням і профілактикою поглиблює кризу.

Більшість урядів витрачає значні кошти на наслідки хвороб, але не інвестує достатньо у запобігання — освітні програми, здоровий спосіб життя, боротьбу з тютюнопалінням, ожирінням і забрудненням довкілля. Нарешті, глобальна взаємозалежність створює ефект ланцюгових криз: епідемії, зміна клімату, антимікробна резистентність та нові біологічні ризики поширюються швидше, ніж можливості їх стримування, унаслідок чого навіть локальні медичні проблеми швидко набувають світового масштабу.

Таким чином, глобальні кризи у сфері охорони здоров'я перетворилися на один із ключових системних ризиків сучасної економіки. Вони створюють комплексні виклики, що поєднують економічні, соціальні, політичні та гуманітарні наслідки. Якщо не буде вжито системних заходів — зокрема підвищення інвестицій у профілактику, модернізацію медичної інфраструктури, розширення доступу до базових послуг і координацію глобальної політики у сфері охорони здоров'я — економічна вартість таких криз і надалі зростатиме. Інвестування в охорону здоров'я є не лише моральним імперативом, а й стратегічною економічною необхідністю, що забезпечує довгострокову стійкість, зростання продуктивності та соціальну стабільність у світовому масштабі.

Для досягнення ЦСР необхідно оновити зобов'язання урядів, міжнародних організацій і громад щодо усунення структурних нерівностей у сфері охорони здоров'я, збільшення інвестицій у розвиток медичної інфраструктури та кадровий потенціал. Ключового значення набувають заходи з розширення доступу до базових медичних послуг, профілактики захворювань і зменшення поведінкових та екологічних ризиків для здоров'я. Аналітичні висновки дослідження GBD щодо глобального тягаря хвороб і факторів ризику забезпечують науково обґрунтовану основу для розроблення відповідних політик і узгодження їх із Цілями сталого розвитку. У цьому контексті ЦСР виступають не лише орієнтиром, а й закликом до дії, спрямованим на формування більш здорового, справедливого та стійкого світу. Саме тому в даній роботі аналізуються ключові сучасні виклики у сфері

охорони здоров'я, їхні соціально-економічні наслідки та перспективи формування ефективних превентивних стратегій для забезпечення глобального добробуту.

Глобалізація, сприяючи взаємопов'язаності країн і суспільств, одночасно породила низку економічних, політичних і технологічних викликів, що ускладнюють забезпечення сталого розвитку та справедливого прогресу [10].

В економічному вимірі глобалізаційні процеси сприяли зростанню обсягів міжнародної торгівлі та підвищенню глобального добробуту, однак водночас посилили економічну нерівність між державами. Розвинені країни, як правило, отримують більшу частку вигод від глобалізації, тоді як країни з низьким і середнім рівнем доходу залишаються вразливими через обмежений доступ до ринків, фінансових ресурсів і сучасних технологій. Переміщення виробництв у регіони з дешевшою робочою силою призвело до витіснення робочих місць у розвинених економіках і поширення експлуатаційних практик у країнах, що розвиваються. Нерівність у доходах і відсутність належних систем соціального захисту в багатьох регіонах перешкоджають їхньому економічному зростанню та здатності інтегруватися у глобальну економіку [13].

У політичному аспекті глобалізація сприяла зростанню поляризації як усередині країн, так і між ними. На національному рівні дедалі відчутнішою стає напруга між прихильниками націоналістичних ідей та прибічниками міжнародної співпраці, що призводить до соціальних розколів і ослаблення суспільної згуртованості [14]. На міжнародній арені нерівномірний розподіл політичного впливу між розвиненими державами та країнами, що розвиваються, часто стає джерелом конфліктів — зокрема у сферах торгівлі, екологічних стандартів та захисту прав людини [14]. Така поляризація ускладнює формування стабільних альянсів і заважає державам спільно реагувати на глобальні проблеми — від кліматичних змін до міграційних криз.

У технологічному контексті стрімкий розвиток комунікацій, штучного інтелекту (ШІ) та біомедичних досліджень, зокрема у сфері стовбурових

клітин, відкриває нові можливості для прогресу, але водночас створює низку етичних і соціальних викликів [16]. Технологічна революція у сфері комунікацій полегшила доступ до інформації, але сприяла поширенню дезінформації та підвищила ризики для конфіденційності даних. Активне впровадження ШІ викликає занепокоєння щодо автоматизації, масового спостереження та скорочення робочих місць [16]. Дослідження стовбурових клітин мають великий потенціал для розвитку медицини, проте супроводжуються етичними суперечками щодо їх використання, що може посилити нерівність у доступі до медичних технологій між багатими та бідними країнами [16].

Подолання цих викликів потребує глобального скоординованих зусиль і впровадження стійких рішень. З економічної точки зору, це передбачає розроблення справедливих торговельних практик, посилення трудового законодавства, підтримку програм боротьби з бідністю та вдосконалення етичних стандартів у ланцюгах постачання. У політичному вимірі важливо зміцнювати багатосторонні інституції та розвивати дипломатію, що сприятиме подоланню поляризації й досягненню спільних цілей — зокрема, у сфері кліматичної політики, безпеки та охорони здоров'я. Для збереження культурної ідентичності варто підтримувати ініціативи, спрямовані на розвиток місцевих мов, мистецтва та традицій.

У технологічній площині ключову роль відіграє створення етичних та правових рамок, які забезпечують безпечне, інклюзивне й відповідальне використання досягнень штучного інтелекту, біомедицини та цифрових технологій [16]. Міжнародні організації, зокрема Організація Об'єднаних Націй, мають координувати такі ініціативи, забезпечуючи узгодженість політики на глобальному рівні. Посилення міжнародних норм кібербезпеки та захисту персональних даних також є важливою передумовою безпечного цифрового майбутнього.

Загалом, подолання економічних, політичних і технологічних викликів глобалізації є основою для формування справедливішого, безпечнішого та

стійкішого світу. У подальшому дослідженні розглядаються конкретні аспекти цих викликів — зміна клімату, поява нових захворювань, повторна поява інфекційних хвороб, зростання поширеності неінфекційних захворювань, природні катастрофи, а також війни, тероризм і гуманітарні кризи.

1.2. Основні напрями впливу глобальних медичних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції

Глобальні медичні кризи, серед яких пандемія COVID-19, стали одним із найпотужніших чинників, що визначають динаміку сучасних міжнародних економічних процесів. Їхній вплив виходить далеко за межі сфери охорони здоров'я, трансформуючи торговельно-економічні відносини, структуру капітальних потоків, моделі виробництва та ланцюги створення доданої вартості. У XXI столітті глобальні медичні загрози — від SARS (2003 р.) і H1N1 (2009 р.) до COVID-19 — дедалі частіше розглядаються як макроекономічні шоки, здатні спровокувати не лише соціальні, а й фінансово-торговельні катастрофи.

Глобальні медичні кризи, насамперед пандемія COVID-19, істотно змінили структуру світової економіки, викривши слабкі місця у міжнародних торговельних і фінансових зв'язках. Період 2019–2024 років позначився не лише різким падінням обсягів торгівлі, але й переорієнтацією потоків прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на нові сектори — зокрема, медичні технології, фармацевтику, ІТ-інфраструктуру та логістику.

Такі кризи порушують сталі зв'язки між країнами, призводять до падіння обсягів світової торгівлі, масового скорочення інвестицій, дестабілізації валютних ринків і підвищення ризиковості міжнародного бізнес-середовища.[17].

Таблиця 1.3

Основні канали впливу глобальних медичних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції

Канал впливу	Економічний ефект	Пояснення (механізм впливу та причини)
Падіння світової торгівлі товарами	Зниження обсягів експорту на 8 % у 2020 р.	Глобальні карантинні обмеження, зупинка виробництв і транспорту спричинили найглибше падіння товарної торгівлі з часів Другої світової війни. Близько 93 % країн тимчасово запровадили заборони або обмеження на експорт/імпорт; особливо постраждали автомобілебудування, машинобудування, текстиль.
Скорочення торгівлі послугами	Падіння на 21 %, особливо у туризмі, транспорті, освіті	Закриття кордонів і припинення авіасполучення спричинили обвал ринку послуг. Мобільні послуги (подорожі, авіаперевезення, студентська мобільність) зазнали найбільшого удару, що призвело до втрати сотень мільярдів доларів експортних доходів.
Логістичні та виробничі порушення	Зростання фрахтових ставок у 7 разів (2019–2021)	Закриття портів, дефіцит контейнерів і затори у світових хабах (Шанхай, Роттердам, Лос-Анджелес) підвищили витрати на доставку й спричинили інфляцію витрат. Компанії переходять від моделі «just in time» до «just in case», збільшуючи запаси й диверсифікуючи постачання.
Зміна структури товарного експорту	Зростання торгівлі медичними товарами на 16 %, масок — на 80 %	Вибуховий попит на засоби індивідуального захисту, фармпродукцію та вакцини змістив товарні потоки. Виробництво переорієнтовано у бік медичного сегмента, що створило дефіцити в країнах, що розвиваються, і посилило протекціонізм у сфері охорони здоров'я.
Скорочення ПІІ (прямих іноземних інвестицій)	Падіння на 35 % у 2020 р. до 1 трлн дол. США	Невизначеність, обмеження руху капіталу, падіння прибутків і попиту призвели до масового згорання інвестиційних проєктів; найбільше зменшилися Greenfield-проєкти (–42 %).
Переорієнтація ПІІ у «сектори стійкості»	Збільшення вкладень у біотехнології, ІТ, медичні технології	Інвестори спрямували капітал у галузі з високою адаптивністю до криз: охорона здоров'я, цифрова інфраструктура, логістика, ВДЕ. Частка таких секторів у світових ПІІ зросла до приблизно 28 %.
Політика економічної безпеки та регуляційні зміни	Посилення скринінгу ПІІ у стратегічних секторах	Понад 60 країн переглянули інвестрежими: запроваджено додаткові перевірки угод у медицині, біотехнологіях, енергетиці та ІТ, щоби зменшити залежність від іноземного капіталу у критичних галузях.
Цифровізація міжнародної торгівлі та сервісів	Стрімке зростання e-commerce і дист. послуг	Пандемія пришвидшила цифрову трансформацію: зросла частка онлайн-торгівлі, ІТ-аутсорсингу, хмарних сервісів і фінтеху, що частково компенсувало падіння офлайн-каналів.
Асиметричне відновлення світової економіки	Регіональні розриви у відновленні ПІІ та експорту	Азійські економіки (Китай, Південна Корея, В'єтнам) відновилися швидше завдяки цифровій готовності та промисловій базі; ЄС, Африка й ЛАК — повільніше через енергетичні та фіскальні обмеження.

Джерело: складено автором за матеріалами [17,18,19]

Окремі галузі, як-от машинобудування, автомобілебудування та текстильна промисловість, зазнали найбільших втрат через залежність від міжнародної кооперації. Крім того, близько 93 % країн світу запровадили тимчасові заборони або обмеження на імпорт та експорт, що додатково ускладнило товарообіг і посилило глобальний дефіцит базових компонентів.[17,19]

Водночас торгівля послугами зазнала ще глибшого спаду. За підрахунками Світової туристичної організації (UNWTO), світовий обсяг експорту послуг у 2020 році скоротився на 21 %, а надходження від туризму зменшилися на 74 %. Сфера міжнародних перевезень, освітніх послуг та корпоративних відряджень фактично зупинилася. Це призвело до скорочення доходів у країнах, економіка яких значною мірою залежала від сервісного сектору (Іспанія, Італія, Греція, Таїланд, Мальдіви). Відновлення почалося лише у 2022 році, однак навіть у 2024 році глобальні обсяги послуг залишалися на 10–12 % нижчими за рівень 2019 року.[18]

Не менш значним виявився вплив логістичних порушень. У 2020–2021 роках вартість контейнерного перевезення зросла у сім разів — із приблизно 1200 доларів до 8000 доларів за контейнер (OECD, 2022). Закриття портів у Шанхаї, Роттердамі, Лос-Анджелесі та інших великих центрах створило «пляшкові горлечка» в постачанні товарів. Це спричинило зростання собівартості, уповільнення виробництва і хвилю інфляції витрат, яка згодом передалася споживчим ринкам. Після цього більшість корпорацій почали переходити від моделі “just-in-time” до більш безпечної “just-in-case”, диверсифікуючи маршрути постачання і наращуючи резервні запаси.

Іншим важливим наслідком глобальних криз стала зміна структури товарного експорту. За даними WTO, у 2020 році торгівля медичними товарами зросла на 16 %, а продаж масок, респіраторів та інших засобів індивідуального захисту — на 80 %. Виробництво багатьох країн було швидко переорієнтоване на медичну продукцію, фармацевтику та антисептики. Це підвищило прибутковість сектору охорони здоров'я, але водночас виявило

нерівність між країнами: держави, що розвиваються, мали обмежений доступ до критичних товарів, а розвинені економіки зміцнили свої позиції у глобальних ланцюгах постачання медичних засобів.[18]

У сфері прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2020 році відбулося зниження на 35 %, до 1 трильйона доларів США (UNCTAD, 2021). Це був найнижчий показник за двадцять років.

Таблиця 1.4

Динаміка прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (2018–2024 рр.)

Показники	Роки						
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг ПІІ, трлн дол. США	1,55	1,65	1	1,58	1,37	1,45	1,52
Зміна, %	-12	6,5	-35	63	-13,3	5,8	4,6

Джерело: складено автором за матеріалами [20]

Зокрема, кількість Greenfield-проектів зменшилася на 42 %, що свідчить про скорочення нових виробничих ініціатив. У наступні роки почалося часткове відновлення, однак характер ПІІ змінився: інвестиції спрямовувалися переважно у «сектори стійкості» — біотехнології, ІТ-інфраструктуру, медичні технології, відновлювану енергетику та логістику. За даними ОЕСД, частка таких секторів у глобальних ПІІ у 2023 році перевищила 28 %, що свідчить про довгострокову зміну інвестиційних пріоритетів.

Паралельно з цим уряди різних країн почали впроваджувати політику економічної безпеки. Понад 60 держав, серед яких США, Німеччина, Франція, Канада та Австралія, посилили процедури перевірки ПІІ, особливо у сферах, пов'язаних із національною безпекою: енергетика, біотехнології, фармацевтика, ІТ та критична інфраструктура. Це стало проявом нового економічного націоналізму, коли держави прагнуть мінімізувати ризики втрати контролю над стратегічними активами під час кризових ситуацій.

Водночас пандемія спричинила масштабну цифровізацію міжнародної торгівлі. Частка електронної комерції у світовій роздрібній торгівлі у 2020 році

зросла до 24,6 % у Китаї та до 21 % у США. Це компенсувало падіння традиційного бізнесу, сприяло розвитку фінтех-сектору, хмарних послуг, IT-аутсорсингу й цифрової логістики. Таким чином, цифровізація стала не лише механізмом адаптації, а й драйвером структурної модернізації глобальної економіки.[21,22]

Ще однією ключовою рисою посткризового періоду стало асиметричне відновлення світової економіки. Країни Східної Азії (Китай, Південна Корея, В'єтнам) продемонстрували найшвидше повернення до докризових показників, тоді як Європа, Африка та Латинська Америка відновлювалися значно повільніше. Це пояснюється різницею у рівні цифрової готовності, темпах вакцинації, фіскальних можливостях та структурі економіки. У результаті формується новий глобальний баланс — з посиленням ролі азійських центрів виробництва та інновацій.

Отже, глобальні медичні кризи не лише тимчасово скоротили обсяги торгівлі та інвестицій, а й запустили глибоку трансформацію світової економіки. Зміни торкнулися практично всіх сфер — від логістики до державного регулювання. У підсумку сформувалися три ключові тенденції: по-перше, регіоналізація та скорочення глобалізованих ланцюгів постачання; по-друге, переорієнтація на цифрові технології та інновації у сфері медицини й логістики; по-третє, посилення ролі держав у контролі за міжнародним рухом капіталу.

Таким чином, світова економіка вступила у нову фазу — модель адаптивної стійкості, де ключову роль відіграють технології, гнучкість і співпраця між регіональними економічними блоками.[23]

Під час пандемії COVID-19 обсяги світової торгівлі зазнали найглибшого спаду з часів Другої світової війни. За даними Світової організації торгівлі (WTO, 2021), у 2020 році глобальний експорт товарів скоротився на 8 %, а імпорт — приблизно на 7,5 % [24]. Ще більших втрат зазнала торгівля послугами — її обсяг зменшився на 21 %, що відкинуло галузь на рівень початку 2000-х [24]. Особливо відчутно постраждали послуги, пов'язані з

переміщенням людей — транспорт, туризм, освіта. Всесвітня туристична організація (UNWTO, 2021) зафіксувала падіння міжнародних туристичних прибуттів на 72 % у 2020 р., а у 2021 р. — ще на 71 % порівняно з 2019 р., що призвело до глобальних втрат доходів у розмірі понад 1,1 трильйона доларів США [25]. Для економік, де туризм формував до 10–20 % ВВП (Греція, Іспанія, Таїланд, країни Карибського басейну), ці наслідки стали руйнівними: дефіцит поточного рахунку, масове безробіття у сфері послуг, скорочення малого бізнесу [25].

Водночас у структурі товарної торгівлі відбулося суттєве перерозподілення. Пандемія спричинила «медичний зсув» — вибуховий попит на медичні товари, фармацевтичну продукцію, засоби індивідуального захисту та інформаційно-комунікаційні технології. За підрахунками WTO (2021), обсяг міжнародної торгівлі медичними товарами у 2020 р. збільшився на 16 %, а торгівля засобами індивідуального захисту — майже на 50 %, тоді як експорт масок зріс на 80–90 % [24]. Це означає, що медичні вироби стали одним із небагатьох сегментів глобальної торгівлі, які зростали під час загального падіння [24]. Разом із тим така концентрація попиту створила нові дисбаланси: дефіцит товарів у країнах, що розвиваються, сплеск цін на критичні ресурси, тимчасові заборони на експорт і перерозподіл виробництва у бік великих промислових центрів — Китаю, США, Німеччини, Південної Кореї [24]. У багатьох державах спостерігалася тенденція до “націоналізації” виробництва базових медичних засобів — уряди запроваджували стимули для локалізації виробництва масок, рукавичок, вакцин, що заклало підвалини для нової хвилі протекціонізму у сфері охорони здоров’я [28].

Одним із найпомітніших економічних наслідків медичних криз стали збої у глобальних ланцюгах постачання. Карантинні обмеження, закриття кордонів, тимчасові заборони експорту, а також дисбаланс контейнерних перевезень призвели до різкого зростання вартості логістики. За даними ОЕСР (OECD, 2022), середня вартість транспортування стандартного 40-футового контейнера у 2021 р. зросла у сім разів порівняно з 2019 р. — із приблизно \$1

200 до понад \$8 000 [28]. До середини 2023 р. ціни знизилися до \$1 494, проте інфраструктурні вузькі місця та затори у портах залишаються проблемою [28]. Різке підвищення транспортних витрат призвело до “інфляції витрат” — у більшості економік світу збільшення логістичних витрат на 10 % підвищувало кінцеві споживчі ціни на 1–1,5 % у наступному кварталі (IMF, 2021) [27]. Пандемія також спричинила феномен “ефекту доміно”: затримки у постачанні компонентів однією країною викликали ланцюгові перебої у виробництві в інших [29]. Саме у 2020–2021 рр. стало очевидно, що глобалізаційна модель “just in time” є надмірно вразливою, і компанії почали переходити до нової логістичної стратегії — “just in case”, із більшими запасами, дублюванням маршрутів та багатоканальними контрактами постачань [29].

Крім порушення торгівлі товарами, глобальні медичні кризи спричиняють масштабні зміни у сфері міжнародних інвестицій. Згідно з World Investment Report 2021 (UNCTAD, 2021), світові потоки прямих іноземних інвестицій (ПЗІ) у 2020 р. знизилися на 35 % — з 1,5 трлн дол. до 1 трлн, що стало найглибшим спадом за останні 20 років [26]. Розвинені економіки втратили 58 % інвестицій, а країни, що розвиваються, — близько 8 % [26]. Найбільшого удару зазнали greenfield-проекти (створення нових підприємств), які скоротилися на 42 %, тоді як операції M&A (злиття та поглинання) зменшилися на 6 % [26]. Протягом 2022 р. спостерігалось часткове відновлення, але вже у 2023 р. знову зафіксовано зниження — до 1,3 трлн дол. (–2 % порівняно з 2022 р.) [26]. Реальне падіння, без урахування фінансових потоків через офшорні юрисдикції, перевищує 10 % [26]. Це свідчить, що інвестиційна активність залишається пригніченою навіть через три роки після піку пандемії [26].

Канали, через які медичні кризи впливають на ПЗІ, включають підвищення ризиків, скорочення ліквідності, обмеження на переміщення персоналу та капіталу, зростання вартості фінансування, а також погіршення прогнозованості ринку [26]. Інвестори стають обережнішими: зменшують довгострокові зобов'язання, переорієнтовуються на менш ризикові активи,

концентрують ресурси у «секторах стійкості» — охороні здоров'я, біотехнологіях, інформаційних технологіях, логістиці, відновлюваній енергетиці [26]. Натомість традиційні галузі — нафтогаз, важка промисловість, нерухомість — тимчасово втратили привабливість через високі фіксовані витрати й обмежену гнучкість [26]. У такий спосіб кризи пришвидшують структурну трансформацію інвестиційного простору: замість глобальної інтеграції з'являється регіоналізація, скорочується роль ТНК у контролі над довгими ланцюгами постачання, натомість зростає значення регіональних кластерів виробництва [29].

Окрему роль відіграє державна політика. У 2020–2024 рр. понад 60 країн оновили механізми скринінгу прямих іноземних інвестицій, запровадивши додаткові перевірки для угод у стратегічних секторах — медицині, біотехнологіях, цифрових мережах [28]. За даними OECD (2023), такі обмеження є елементом політики «економічної безпеки» — уряди прагнуть уникнути залежності від іноземного капіталу у критичних галузях [28].

Паралельно з цим країни активно розвивають програми стимулювання локального виробництва — наприклад, ЄС запровадив EU Health Emergency Preparedness and Response Authority (HERA), США ухвалили CHIPS and Science Act (2022) для зміцнення внутрішніх ланцюгів постачання мікрочипів і медичного обладнання [28]. Такі ініціативи демонструють зміну стратегічної логіки — від ефективності до стійкості, від глобальної інтеграції до національної автономії [28].

У регіональному розрізі вплив криз проявляється нерівномірно. Азійські країни (Китай, Південна Корея, В'єтнам) швидше відновили експорт та інвестиційні потоки завдяки гнучкій політиці карантинів, цифровим технологіям відстеження ланцюгів і масованим державним інвестиціям [29]. У Європі відновлення затягнулося через енергетичну кризу та логістичні проблеми [27]. Країни Африки та Латинської Америки зіткнулися з обмеженим доступом до вакцин і фінансування, що сповільнило їхнє повернення до докризових обсягів торгівлі [27]. На рівні світової системи

спостерігається нова тенденція — “асиметричне відновлення”: економіки, що мають диверсифіковану промислову базу та цифрову інфраструктуру, зростають швидше, тоді як моносировинні та туристичні — відстають [27].

Варто відзначити ще один вимір — психологічно-поведінковий. Після пандемії міжнародний бізнес став більш обережним: компанії планують сценарії ризиків, створюють запасні виробничі потужності, укладають гнучкі контракти з кількома постачальниками [29]. Інвестиційні рішення тепер дедалі частіше враховують «ризик здоров'я» — оцінку готовності держави до медичних надзвичайних ситуацій, рівень вакцинації, надійність системи охорони здоров'я [26]. Таким чином, показники health security стають новим фактором інвестиційної привабливості поряд із політичною стабільністю та макроекономічними умовами [26].

Загалом, глобальні медичні кризи переорієнтовують систему міжнародної торгівлі та інвестицій у напрямі “економіки стійкості”. Вони оголили слабкі місця гіперглобалізованої моделі та продемонстрували, що економічна безпека тісно пов'язана з безпекою здоров'я [24, 26]. Торгівля після пандемій дедалі більше спирається на цифрові платформи, автоматизацію митних процедур, електронні документи, а інвестиційна політика — на принципи диверсифікації, локалізації критичних виробництв і розвитку внутрішніх ресурсів [28, 29]. Хоча негативні наслідки медичних криз — падіння ВВП, скорочення експорту, втрати робочих місць, зменшення інвестицій — очевидні, вони одночасно відкривають нові можливості для структурної модернізації світової економіки [27].

За оцінками експертів Світового банку та OECD, якщо у середньостроковій перспективі держави інтегрують політику охорони здоров'я у стратегії сталого розвитку, це може підвищити глобальний ВВП на 1,2–1,5 % щорічно до 2030 р. за рахунок зниження ризиків та стабілізації інвестиційного середовища [27, 28]. Навпаки, без посилення координації у сфері охорони здоров'я й торгівлі світова економіка залишатиметься вразливою до нових хвиль епідемій, а економічні втрати від них можуть

перевищити 5 % глобального ВВП у кожному великому циклі пандемій (WTO–IMF Joint Report, 2023) [24, 27].

1.3. Методи та підходи до аналізу впливу глобальних криз на міжнародну економіку

Основною методологічною метою цього підрозділу є формування надійної та всеосяжної теоретико-методологічної бази, яка враховує нюанси економічних криз у сучасному контексті [30]. Така база має охоплювати не лише традиційні елементи фінансової нестабільності, а й багатовимірні аспекти сучасних економічних систем: цифровізацію, геополітичну нестабільність, екологічні виклики та пандемії, що сукупно визначають стійкість світової економіки та характер передачі шоків через торгівлю, інвестиції, ринки праці, логістику й фінанси [31].

У межах цієї рамки ми детальніше розглядаємо фактори, що впливають на світову економіку та мають як позитивні, так і негативні ефекти для її стану й розвитку, і пропонуємо авторське переосмислення підходів та рішень, релевантних для аналізу та пом'якшення кризових наслідків. Основною метою цього підрозділу є формування надійної та всеосяжної теоретичної бази, яка враховує нюанси економічних криз у сучасному контексті. Ця база має на меті не тільки охопити традиційні елементи фінансової нестабільності, але й включити багатогранні аспекти, притаманні сучасним економічним системам [30].

До таких аспектів належать цифровізація, геополітична нестабільність, екологічні виклики та пандемії — усі вони продемонстрували глибокий і тривалий вплив на стійкість світової економіки, змінюючи структуру міжнародної торгівлі, конфігурацію прямих іноземних інвестицій, логістику, зайнятість і політико-інституційні практики [32].

Для досягнення поставленої мети детально розглянемо ключові фактори, що впливають на світову економіку, та покажемо як позитивні, так і негативні

вектори їхнього впливу на стан і розвиток глобальної системи, а також запропонуємо авторський погляд на переосмислення підходів і практичних рішень, необхідних для зниження вразливості до шоків і підвищення економічної стійкості. Глобалізація — процес із виразним подвійним ефектом [33].

З одного боку, зростання міжнародної торгівлі, інтенсивніші потоки капіталу та культурний обмін прискорили зростання, інтеграцію ринків, передачу технологій і кооперацію. З іншого — глобалізація посилила взаємозалежність економік, зробивши їх уразливішими до локальних і регіональних шоків, які через торговельно-інвестиційні канали, фінанси й інформаційні мережі швидко набувають глобального масштабу [34].

Особливо показовою стала фінансова криза 2008 року, яка почалася у США та переросла в глобальний спад; вона оголила дефіцити регуляції, проблеми управління ризиками, слабкість корпоративної відповідальності та прозорості у глобалізованих фінансових системах [33]. У площині реальної економіки розширення міжнародної торгівлі стимулює зростання, але водночас створює ризики концентрації та залежності: країни, що надмірно покладаються на експорт чи імпорт окремих товарів/ресурсів, стають вразливими до коливань цін, торговельних конфліктів і порушень ланцюгів постачання. Наслідки торговельних суперечок між провідними економіками (таких як США і Китай) продемонстрували, як швидко перебудовуються цінності й маршрути глобальних ланцюгів, що ускладнює планування виробництва та інвестицій.

Звідси — нагальна потреба в «реформі глобалізації»: посилення міжнародного співробітництва та регуляційної координації; покращення стандартів корпоративної відповідальності та сталого розвитку; стратегій диверсифікації ризиків і «розширення» вузьких місць у логістиці та критичних технологіях [31].

Підвищення стійкості до глобальних шоків потребує одночасних зусиль на національному та наднаціональному рівнях і адаптації економічної

політики до швидко змінних реалій. Історично кризи аналізувалися різними теоретичними лінзами — від класичних підходів до сучасних моделей фінансової нестабільності й глобальної взаємозалежності. Теорії Кейнса та Мінські є ключовими інструментами для розуміння механізмів криз: перший фокусується на ролі сукупного попиту, мультиплікаторних ефектах і контрциклічній політиці, другий — на внутрішній схильності фінансових систем до нестабільності внаслідок кредитних циклів і зростання спекулятивного левереджу [30, 35].

Водночас останні десятиліття показали, що класичні моделі часто виявляються недостатніми для прогнозування/запобігання кризам: вони недооцінюють складність міжнародних фінансових зв'язків, екзогенний вплив політичної нестабільності, геополітики та зміни клімату [31]. Це підштовхує до розробки нових інтегративних теоретичних рамок, у яких фінансові інновації, мережеві ефекти, глобальні дисбаланси та немонетарні фактори (екологічні, медичні, соціальні) розглядаються як рівноправні драйвери нестабільності [34]. Адекватна відповідь на сучасні виклики потребує мультидисциплінарності: економісти мають співпрацювати з політологами, екологами, фахівцями з охорони здоров'я, логістики та даних, формуючи комплексну модель, здатну коректно відобразити різноманіття механізмів виникнення й поширення криз.

Технологічний прогрес радикально переформатував економічний ландшафт. Цифровізація, штучний інтелект, платформізація, блокчейн і криптоекономіка створили нові можливості для зростання, продуктивності та інклюзивності, але водночас внесли в систему елементи невизначеності й нові джерела ризику [36]. Розвиток криптовалют і технологій розподілених реєстрів обіцяє прозорість, безпеку й ефективність транзакцій, однак породжує регуляторні дилеми, виклики кібербезпеки та високу ринкову волатильність. На практиці технологічні інновації нерідко спричиняють різкі ринкові коливання, бо учасники намагаються оцінити їхній вплив, а інформаційні шоки швидко капіталізуються в цінах активів [36].

Це особливо помітно на ринку криптоактивів, де зміни правил (регуляторні новини), оновлення протоколів чи зсуви в суспільному сприйнятті провокують амплітудні рухи. У реальному секторі технології трансформують ринок праці: автоматизуються окремі професії, виникають нові спеціальності, змінюються вимоги до навичок — отже, актуалізуються політики освіти та перекваліфікації [36].

В методології це означає використання високочастотних даних (веб-ціни, мобільність, судноплавні треки, індекси портових заторів), nowcasting і машинне навчання (у т.ч. LSTM, boosted trees) для раннього виявлення режимних зламів, а також подієві підходи (event study) для оцінювання реакції ринків на технологічні та регуляторні «новини» [37].

Для оцінки наслідків автоматизації — мікроеконометричні панелі, різниця-різниць, synthetic control. Зміна клімату дедалі відчутніше впливає на світову економіку: екстремальні погодні явища завдають прямих збитків інфраструктурі, сільському господарству та туризму, а також дестабілізують глобальні ланцюги постачання, посилюючи цінову волатильність. Пандемії, зокрема COVID-19, продемонстрували, наскільки глибоким може бути економічний шок медичного походження [32].

Найбільш ураженими стали туризм, авіаперевезення, гостинність, офлайн-освіта, одночасно відбувся структурний зсув на користь цифрових послуг, фармацевтики, медтехнологій і логістики [32].

Пандемії підкреслили ключовий зв'язок між станом охорони здоров'я і макроекономічною стійкістю: продуктивність, участь у робочій силі, інвестиції в людський капітал і потенціал зростання залежать від спроможності систем охорони здоров'я реагувати на шоки, забезпечувати профілактику та безперервність базових послуг [32]. Це означає, що інвестиції в здоров'я та превенцію — не лише соціальна політика, а і економічна необхідність. Водночас екологічна сталість стає економічною вимогою: перехід до «зелених» моделей (ВДЕ, енергоефективність, сталі агро) не тільки долає ризики, а й створює нові ринки та робочі місця.

На методологічному рівні такі виклики потребують з'єднання епідеміологічних і макромоделей (SEIR-macro, DSGE/DSGE-HANK із шоками мобільності, пропозиції, продуктивності), мережевих та input–output інструментів (MRIO, CGE) для трасування ефектів по ланцюгах вартості, а також логістичних моделей «пас-тру» (передавання фрахтових ставок у імпорتنі і споживчі ціни). Квазіекспериментальні підходи (DiD, synthetic control) дозволяють оцінювати ефекти конкретних політик — локдауни, стратегічні закупівлі, скринінг ПІІ у стратегічних секторах, програми підтримки бізнесу й домогосподарств. У добу цифровізації використання великих даних і аналітики стає ключовим у прогнозуванні тенденцій та ранньому попередженні криз. Аналіз великих масивів високочастотної інформації допомагає ідентифікувати приховані патерни та сигналізувати про накопичення ризиків [37].

Сучасні економічні моделі повинні бути достатньо гнучкими, щоб адаптуватися до стрімко мінливого середовища: інтегрувати технологічні, екологічні та медичні змінні, включати сценарні «віяла» і стрес-тести [37]. Ефективні стратегії антикризового менеджменту — це поєднання макрополітики (фіскальної та монетарної), регуляторних механізмів (скринінг ПІІ, промислова політика, стандарти безпеки ланцюгів), міжнародної координації (фінансові інструменти МВФ/Світового банку, узгоджені торговельні режими) та соціальної орієнтації (адресні заходи проти нерівності, підтримка вразливих груп), що зменшує довгострокові негативні наслідки шоків. Підвищення стійкості потребує проактивного планування: карти сценаріїв, «стрес-тест» критичних вузлів (порти, логістичні хаби, дата-центри, фарма-виробництво, напівпровідники), створення стратегічних запасів, дублювання постачальників і маршрутизації, а також побудови інституцій, спроможних швидко мобілізувати ресурси та координацію.

На основі синтезу літератури можна запропонувати класифікацію теорій, яка відповідає складності сучасних криз і прямо підказує набір методів для емпіричного аналізу: класичні теорії економічних криз (циклічність,

надвиробництво/недоспоживання; Маркс, Кейнс): акцент на динаміці сукупного попиту і пропозиції; методично — VAR/SVAR для шоків, DSGE для політики [35]. Гіпотеза фінансової нестабільності (Мінські): внутрішня схильність до нестабільності через кредитні цикли; методи — режимні моделі (Markov-switching), індикатори левериджу, event study для новин/регуляцій [30]. Теорії глобальних дисбалансів (Обстфельд, Рогофф): роль зовнішньоторговельних/капітальних потоків і валютних режимів; методи просторові панелі, IV-підходи, MRIO для трансмісії шоків [34].

Геополітичні економічні теорії: вплив сили, санкцій, конфліктів; методи — квазіексперименти (DiD/SCM), аналіз політик, сценарні моделі ризику. Соціально-економічні та інституційні теорії (Стігліц, Аджемоглу): роль інституцій, нерівності та стимулів; методи — мікродані, DiD, IV, оцінка інституційних індексів.

Екологічні економічні теорії: зовнішні ефекти, ресурсні обмеження, «товсті хвости»; методи — оцінка вартості екстерналій, CGE, ризик-моделі.

Теорії технологічних зрушень: руйнування старих моделей і галузей; методи — структурні розриви в часових рядах, мікро-DiD, ML для нелінійностей [36]. Теорії громадського здоров'я та економіки: прямі/непрямі витрати пандемій; методи — SEIR-macro, DSGE-HANK із шоками мобільності/пропозиції, MRIO для товарних ланцюгів [32]. Міждисциплінарні та системні теорії ризику: холістичний погляд на взаємодію підсистем; методи — мережевий аналіз, системна динаміка, поєднання структурних і квазіекспериментальних підходів [31]. Багатовимірний характер сучасних криз означає, що недооцінка хоча б одного з ключових вимірів (фінансового, соціального, технологічного, політичного, екологічного чи медичного) робить моделі й політику вразливими до «сліпих зон» [31]. Міждисциплінарність та великі дані підвищують прогностичну спроможність, дають шанс на раннє попередження та превентивне втручання [37].

Глобальна взаємозалежність зумовлює потребу в координації — від стабілізаційних інструментів МВФ до узгоджених правил торгівлі, скринінгу

ПШ і безпеки ланцюгів постачання. Економічна політика має бути не тільки ефективною з точки зору зростання, а й етично обґрунтованою та інклюзивною, щоб вигоди від стабільності та відновлення поширювалися на широкі верстви суспільства. Еволюційна природа ризиків вимагає інновацій у політичних рамках: системне мислення, екологічна сталість, технологічна адаптивність та управління «хвостовими» ризиками.

Різноманіття підходів і перспектив підвищує стійкість як на рівні наукового аналізу, так і в реальній економічній практиці, а освіта має готувати фахівців, які вільно працюють із міждисциплінарними даними, каузальними інструментами та сценарним мисленням. У підсумку життєздатність глобальної економіки залежить від здатності інтегрувати знання, швидко адаптуватися та діяти проактивно: не лише реагувати на кризи, а й передбачати, пом'якшувати й керувати ними за допомогою доказової політики та скоординованих міжнародних зусиль [31].

Вихідною площиною методології є розуміння глобалізації як двоїстого процесу. З одного боку, вона стимулює зростання та інтеграцію ринків, полегшує міжнародний обмін товарами, послугами, капіталом і знаннями; з іншого — посилює взаємозалежність економік, що підвищує чутливість світової системи до локальних і регіональних потрясінь [33]. Глобалізація фінансових ринків означає швидкий транскордонний перенос кризових імпульсів: події, подібні до кризи 2008 року, яка зародилася у США та швидко набула глобального масштабу, демонструють важливість міжкраїнових та мережевих підходів у дослідженні поширення шоків [33].

З огляду на це методологічна логіка вимагає поєднання інструментів часових рядів (VAR/SVAR/TVP-VAR для імпульс-відгуків), просторових і панельних моделей (для ідентифікації міжкраїнових взаємозв'язків), а також мульти-регіональних input–output (MRIO) чи CGE-моделей (для трасування шоків крізь виробничі ланцюги та цінові канали) [37]. Сутність такого підходу — розгляд глобальної економіки як динамічної мережі, де локальний збій (зміна торговельного режиму, регуляторна новина, припинення роботи порту

або локдаун) масштабується і проявляється в показниках торгівлі, ПП, цін, зайнятості та фінансової волатильності [37]. Теоретичні основи аналізу криз, на які спирається даний підрозділ, поєднують історичний та сучасний зрізи. Класичні теорії (циклічність, проблеми надвиробництва або недоспоживання; кейнсіанські мультиплікатори) дають корисну оптику для роботи з агрегованим попитом і шоками сукупної пропозиції, але потребують адаптації до постіндустріальної, фінансово інноваційної та глибоко інтегрованої реальності [35]. Гіпотеза фінансової нестабільності

Мінські підштовхує до аналізу поведінкових і кредитних циклів та застосування режимних моделей (наприклад, Markov-switching) і подієвих досліджень (event study) для вимірювання ринкової реакції на новини [30].

Теорії глобальних дисбалансів (Обстфельд, Рогофф) мотивують врахування зовнішньоторговельних і капітальних потоків та валютних режимів у просторово-панельних оцінках [34]. Соціально-інституційні підходи (Стігліц, Аджемоглу) наголошують на ролі інституцій, нерівності та стимулів, що виправдовує застосування квазіекспериментальних стратегій (difference-in-differences, synthetic control, інструментальні змінні) для оцінки політик.

Екологічні та пандемійні теорії додають вимір зовнішніх ефектів і «товстих хвостів» ризику, а технологічні — акцент на структурних зламах і ендогенності технологічного прогресу [36]. Звідси випливає загальний висновок: адекватна теоретична рамка має бути інтегративною й міждисциплінарною — поєднувати економіку з політичними науками, екологією та охороною здоров'я, щоб коректно описати механізми сучасних криз [31]. Критично важливим для сучасної методології є включення технологічних змін. Цифровізація, штучний інтелект, платформізація ринків і блокчейн радикально перебудували інформаційні та фінансові потоки, що одночасно посилює ефективність і породжує нові ризики [36].

Розвиток криптоактивів і технологій розподіленого реєстру створює поле для підвищення прозорості, швидкості розрахунків та інклюзії, але

супроводжується викликами регулювання, кібербезпеки і високою волатильністю [36]. Методично це означає: (i) використання високочастотних джерел даних (мобільність, морські перевезення, веб-ціни, онлайн-пошук), (ii) застосування nowcasting-підходів та алгоритмів ML/AI (gradient boosting, random forest, LSTM) для раннього попередження режимних зламів, (iii) подієві дизайни для оцінки ринкових реакцій на регуляції та технологічні оновлення, (iv) мікроеконометричний аналіз впливу автоматизації на зайнятість і заробітки за допомогою панельних мікроданих та DiD [37]. Водночас технологічні інновації змінюють структуру ринку праці, що вимагає переосмислення освітньої політики та програм перекваліфікації — це пов'язує економетричні оцінки з якісними інструментами (SWOT/PEST) для стратегічного планування людського капіталу [36].

Рівноцінним напрямом є екологічні та медичні виклики, які вносять у моделі реальний секторний та інфраструктурний вимір ризику.

Кліматичні зміни, що збільшують частоту екстремальних явищ, впливають на агросектор, транспорт і туризм, а також на глобальні ланцюги постачання — отже, вимагають або MRIO-оцінок, або CGE-симуляцій, які «прокладають» шок крізь міжгалузеві зв'язки до кінцевого попиту та цін.

Пандемії, подібні до COVID-19, додатково підсвічують механіку миттєвого «заморожування» мобільності, що б'є по туризму, авіап перевезеннях, гостинності та офлайн-освіті і, водночас, посилює попит на цифрові сервіси, фарму, медичні вироби та логістичні послуги [32].

Методологічно це обґрунтовує інтеграцію SEIR-моделей з макроекономічними блоками (SEIR-macro/DSGE-HANK із шоками мобільності й пропозиції), оцінювання «пас-тру» логістичних витрат у імпорتنі й споживчі ціни, а також використання квазіекспериментів для вимірювання ефектів конкретних політик (локдауну, скасування обмежень, скринінг ПП у стратегічних секторах, програми підтримки компаній і домогосподарств) [32]. Комплексний підхід до прогнозування та управління кризами спирається на великі дані, гнучкі моделі й сценарний аналіз.

По-перше, Big Data/ML покращують короткостроковий прогноз (nowcasting) і раннє виявлення накопичення дисбалансів [37].

По-друге, структурні моделі (DSGE/DSGE-HANK) з екзогенізованими медичними та логістичними шоками дозволяють оцінювати ефекти політики в різних режимах [37].

По-третє, сценарний підхід (optimistic/base/pessimistic) із «віялами невизначеності» (fan charts) та стрес-тестами критичних вузлів (порти, дата-центри, фарм-виробництво, напівпровідники) забезпечує управлінську придатність аналітики [37].

По-четверте, policy evaluation через DiD чи synthetic control дає змогу кількісно порівнювати альтернативні інструменти (фіскальні стимули, кредитні гарантії, інвестскринінг, промислова політика, закупівлі для охорони здоров'я), виявляти їхню ефективність і побічні наслідки (наприклад, вплив на конкуренцію чи міжнародні зобов'язання). На цьому тлі особливого значення набуває класифікація теоретичних підходів і зіставлення їх з емпіричними стратегіями.

Класичні теорії економічних криз (циклічність, надвиробництво/недоспоживання) орієнтують аналіз на агреговані взаємодії попиту та пропозиції; гіпотези фінансової нестабільності (Мінські) акцентують фазність кредитного циклу та роль спекулятивних позицій [30]; теорії глобальних дисбалансів (Обстфельд, Рогофф) — на міжкраїнові рахунки й валютні режими [34]; геополітичні підходи — на політичні ризики, санкції та конфлікти як фактори економічної волатильності; соціально-інституційні теорії (Стігліц, Аджемоглу) — на розподіл доходів, інституційні якості та інклюзивність; екологічні — на обмеження ресурсної бази й зовнішні ефекти; технологічні — на ризики швидких зрушень і руйнування старих бізнес-моделей [36]; підходи громадського здоров'я — на прямі та непрямі витрати пандемій [32]; міждисциплінарні системні теорії — на взаємодію множинних підсистем [31]. Для кожного з цих блоків доступні емпіричні інструменти: від VAR/DSGE/CGE до DiD/SCM/event study/MRIO/ML [37].

Таблиця 1.5

Емпіричні методи аналізу впливу криз

Метод	Опис	Застосування
VAR/SVAR	Аналіз шоків і імпульс-відгуків	Динаміка попиту/пропозиції
DSGE/DSGE-HANK	Структурні моделі політики	Оцінка ефектів в режимах
DiD/Synthetic control	Квзіексперименти	Оцінка політик (локдаун)
MRIO/CGE	Трасування шоків по ланцюгах	Логістика, торгівля
ML (LSTM, trees)	Машинне навчання	Раннє виявлення зламів

Джерело: складено автором за матеріалами[31,32]

Підвищення стійкості (resilience) у цій логіці є не лише ціллю, а й критерієм якості методів.

По-перше, багатовимірна природа криз означає, що моделі мають враховувати фінансові, соціальні, технологічні та політичні чинники одночасно; інакше помилка специфікації підвищує вразливість до «сліпих зон».

По-друге, міждисциплінарні підходи з використанням великих даних покращують раннє виявлення індикаторів і підвищують шанси превентивного втручання.

По-третє, у взаємозалежній економіці потрібна реальна міжнародна координація — від антикризового фінансування до узгоджених стандартів скринінгу ПП і безпеки ланцюгів постачання.

По-четверте, політика має бути етично й інклюзивно орієнтованою: стабільність та відновлення мають поширюватися на широкі верстви населення, мінімізуючи «шрами» від криз.

По-п'яте, необхідні інновації в політичних рамках: системний підхід до планування, інтеграція екологічної стійкості, адаптація до технологічних трендів і прорахунок ризиків «хвостів».

По-шосте, різноманіття підходів і перспектив підвищує шанс витримати потрясіння — як у науковому аналізі, так і в реальній економічній політиці.

По-сьоме, освіта має готувати фахівців, спроможних працювати з міждисциплінарними даними, інструментами причинної ідентифікації та сценарним мисленням.

Таким чином, інтегрована теоретико-методологічна рамка для аналізу впливу глобальних криз на міжнародну економіку має такі опорні риси: системність (мережевий і міжкраїновий аналіз), даноцентричність (офіційні статистики + високочастотні Big Data), каузальність (квазіекспериментальні дизайни й структурні моделі), сценарність і стрес-орієнтованість (управлінська придатність), а також політико-інституційна чутливість (оцінка ефективності конкретних інструментів і їхніх побічних ефектів) [31,37].

У практичному вимірі це означає перехід від суто реактивних стратегій до проактивного управління ризиками: не лише реагувати на кризи, а передбачати їх і знижувати ймовірність та масштаб завдяки поєднанню доказової політики, міжнародної співпраці та інноваційних інструментів. У постійно мінливому світі здатність інтегрувати різні знання та швидко адаптуватися, спираючись на коректно обрані методи, є ключем до забезпечення сталості й довгострокового розвитку глобальної економіки.

Висновки до першого розділу

1. Аналіз сутності глобальних криз показав, що сучасні потрясіння мають комплексний характер, поєднуючи економічні, соціальні, технологічні та політичні фактори. Кризові явища більше не виникають локально — їх поширення стає миттєвим через глобальну взаємозалежність ринків і ланцюгів постачання. Унаслідок цього навіть відносно невеликі шоки здатні швидко трансформуватися у глобальні рецесії. Важливим є також посилення ролі поведінкових факторів (паніка, очікування, фінансові настрої), які впливають на масштаби поширення криз.

2. Теоретичні підходи до аналізу криз демонструють, що традиційні економічні моделі потребують адаптації до нової реальності. Кейнсіанські,

монетарні та циклічні концепції частково пояснюють природу криз, однак не враховують цифрових викликів, епідеміологічних ризиків та впливу глобальних мереж. Саме тому сучасні науковці пропонують міждисциплінарні моделі, що базуються на поєднанні економіки, політології, медицини, інформаційних технологій та екологічних наук. Це дозволяє краще зрозуміти механізми виникнення та поширення сучасних криз.

3. Сучасні кризи є багатовимірними та міждисциплінарними, тому традиційні однофакторні моделі недостатні. Аналіз вимагає інтегративної рамки, яка одночасно враховує фінансові, технологічні, екологічні, геополітичні та медико-санітарні шоки. Найефективнішими інструментами 2025 року є DSGE/DSGE-HANK та SEIR-macro, MRIO/CGE для трасування шоків по ланцюгах вартості, квазіексперименти (DiD, synthetic control, event study), машинне навчання з nowcasting на Big Data, а також сценарний аналіз і стрес-тести критичних вузлів. Лише системна, даноцентрична, каузальна та політико-чутлива методологія забезпечує достовірне прогнозування, раннє попередження та розробку ефективних стратегій підвищення стійкості світової економіки до криз, зокрема тих, що походять зі сфери охорони здоров'я.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ТА ІНВЕСТИЦІЇ

2.1. Вплив пандемії COVID-19 на глобальні ланцюги постачання та товарообіг

Заходи з пом'якшення наслідків, вжиті під час пандемії COVID-19, призвели до збільшення різних видів трансакційних витрат у світовій економіці, що спричинило різні економічні моделі в різних країнах і географічних регіонах. У цьому розділі підсумовано основні наслідки пандемії для торгівлі та інвестиційних потоків, а також для цін на сировинні товари та торговельної логістики.

Тенденції в міжнародній торгівлі під час пандемії ілюструють етапи економічного спаду та процесів відновлення. Вони також надають інформацію про економічну стійкість різних економік. Інвестиційні потоки під час пандемії є інформативними з огляду на зростання економічної невизначеності, а відповідний аналіз є важливим, оскільки міжнародні інвестиційні потоки мають життєво важливе значення для економік багатьох країн, що розвиваються. Еволюція цін на сировинні товари під час пандемії мала наслідки як для економік, що залежать від експорту сировини, так і для багатьох бідних країн, які є нетто-імпортерами продовольства та палива. Нарешті, динаміка торговельної логістики показує, наскільки були порушені торговельні шляхи протягом років пандемії.

Під час пандемії COVID-19 регіони світу зазнали різного впливу на торгівлю. У 2020 році експорт та імпорт скоротилися в усіх групах, найбільше — в малих острівних державах (–27% експорт, –26% імпорт) та Африці (–23% експорт, –17% імпорт) через залежність від туризму, падіння цін на сировину та слабку логістику.

Східна та Південно-Східна Азія постраждала найменше (–5% експорт) завдяки коротким локдаунам і сильним ланцюгам постачання (електроніка,

чіпи). Розвинені країни показали стійкість (–10%) за рахунок держпідтримки та швидкої вакцинації. У 2021 році Східна та Південно-Східна Азія лідирувала у відновленні (+19% імпорт), тоді як Африка та малі острівні держави залишалися в мінусі через брак диверсифікації, борги та низький рівень вакцинації. Латинська Америка частково відновилася за рахунок сировини, а Азія (без Сх. та Пд.-Сх.) — слабо через санкції та війни. Регіональні відмінності пояснюються структурою економіки, швидкістю реакції урядів і глобальною роллю у виробництві.

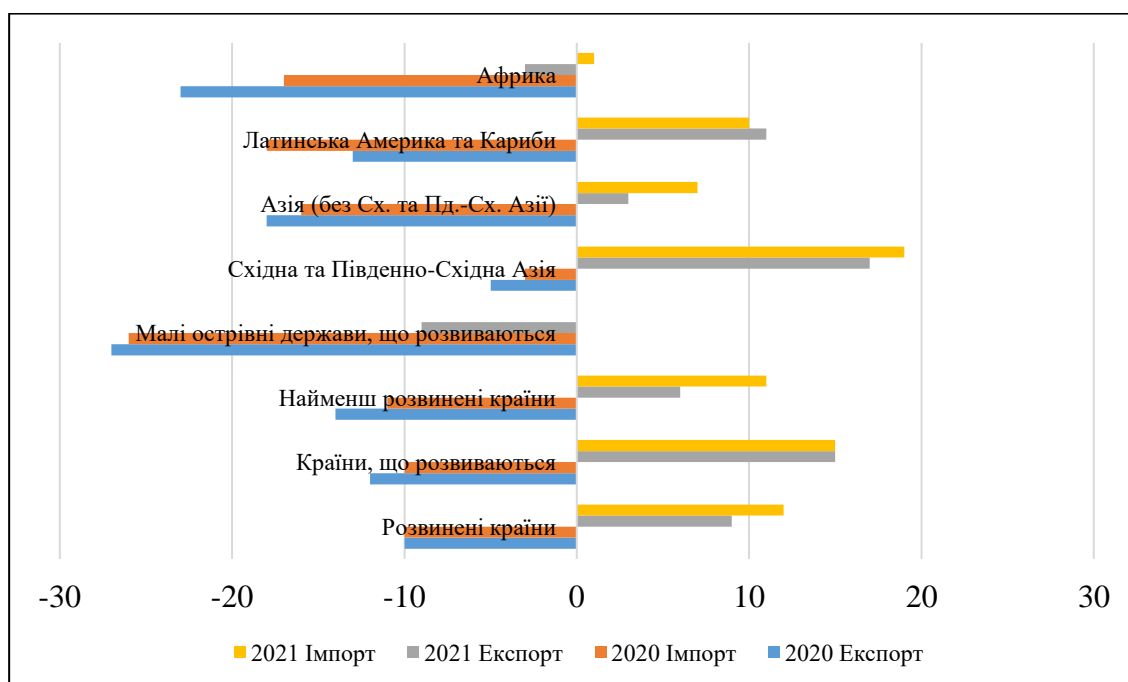


Рис. 2.1. Зміна експорту та імпорту за регіонами у 2020–2021 рр. порівняно з 2019 р., %.

Джерело: складено автором за матеріалами [38]

Значний вплив мала пандемія COVID-19. Наслідки економічного спаду для світової торгівлі були значними через їх швидкість та інтенсивність, як щодо початкового спаду, так і щодо відновлення (рис. 2.1). У порівнянні з нещодавньою кризою, спад світової торгівлі у 2020 році був близьким до того, що спостерігався під час світової фінансової кризи 2008/09 років, і значно гіршим, ніж під час рецесії 2015 року. Цей серйозний спад був результатом негативного впливу на міжнародну торгівлю не тільки загального зниження світового попиту, але й посилення транскордонних обмежень, закриття портів

та інших логістичних перебоїв. Однак початкові очікування двозначного скорочення світової торгівлі виявилися надто песимістичними, оскільки у другій половині 2020 року світовий торговельний оборот вже почав відновлюватися. Загалом світовий торговельний оборот у 2020 році скоротився приблизно на 2,5 трлн доларів США (або приблизно на 9 % порівняно з рівнем 2019 року). За даними ЮНКТАД, у міру поліпшення економічних умов у 2021 році вартість світової торгівлі різко зросла, досягнувши рекордного рівня близько 28,5 трлн доларів, що еквівалентно збільшенню приблизно на 13 відсотків порівняно з рівнем до пандемії.

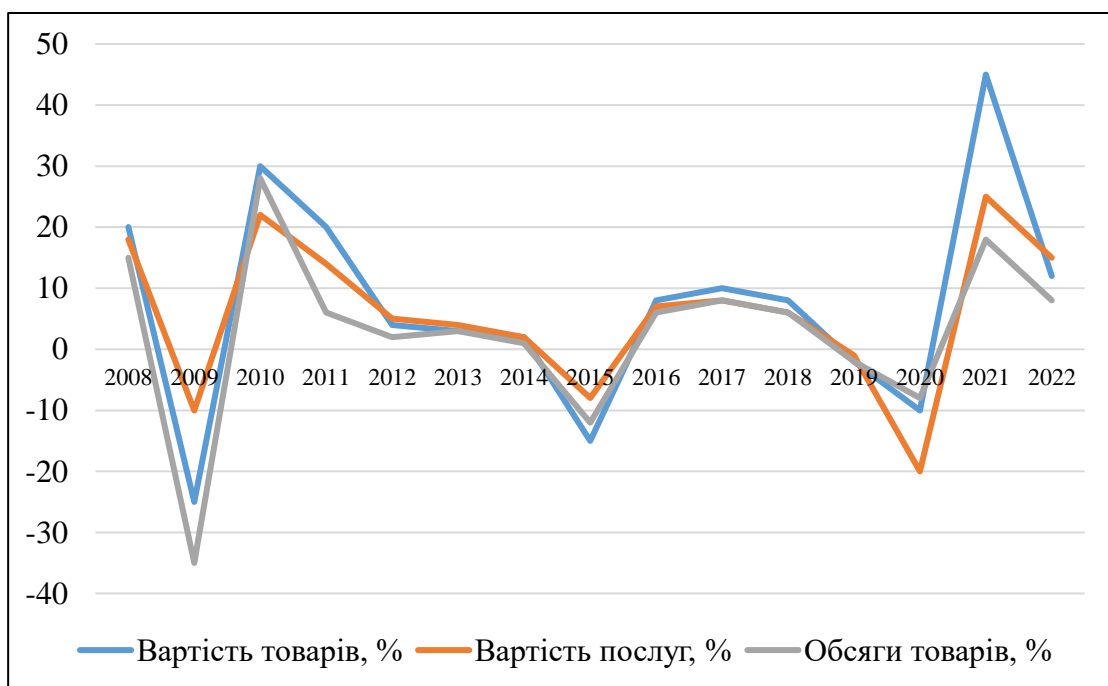


Рис. 2.2. Динаміка міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором за матеріалами [39]

Як видно з рисунка 2.2, динаміка міжнародної торгівлі протягом 2008–2022 рр. демонструє значну мінливість, що відображає циклічний характер глобальної економіки та вплив надзвичайних подій. Найглибші спади припали на 2009 та 2020 роки — відповідно на період світової фінансової кризи та пандемії COVID-19. У 2009 році обсяги товарної торгівлі скоротилися більш ніж на 30 %, а у 2020 році — приблизно на 12 %. Водночас уже у 2021 році спостерігалось стрімке відновлення: вартість торгівлі товарами зросла майже на 45 %, а послуг — приблизно на 25 %, що пояснюється відновленням

промислового виробництва, активізацією онлайн-торгівлі та підвищеним попитом на промислові й споживчі товари.

Попри позитивні тенденції 2021 року, вже у 2022 році темпи зростання помітно сповільнилися. Це було наслідком накопичення глобальної інфляції, подорожчання енергоносіїв, нестачі напівпровідників та збереження порушень у ланцюгах постачання. Торгівля послугами, зокрема туризмом, транспортом і освітою, відновлювалася повільніше, ніж торгівля товарами, через тривалі карантинні обмеження та зміну моделей споживчої поведінки.

Таким чином, пандемія COVID-19 не лише спричинила короткостроковий спад, а й стала каталізатором глибших структурних змін у світовій торгівлі. Відбулося прискорення процесів цифровізації, зростання ролі електронної комерції, посилення попиту на медичну продукцію та ІТ-послуги. Багато компаній і держав розпочали переоцінку ризиків надмірної залежності від окремих постачальників і регіонів, що запустило процеси диверсифікації виробництва та скорочення протяжності глобальних ланцюгів постачання («nearshoring» і «friend-shoring»).

Водночас пандемічний досвід показав, що глобальна торгівля залишається відносно гнучкою: навіть за умов масштабних обмежень вона продемонструвала здатність до швидкого відновлення завдяки використанню цифрових технологій, автоматизації митних процедур і розширенню регіональних торговельних угод. У цьому контексті аналіз динаміки товарообігу дозволяє не лише оцінити вплив пандемії, а й визначити нові тренди розвитку міжнародної економіки — зокрема, підвищення ролі Азії, перехід до стійкіших форм логістики та формування гібридних моделей торгівлі, що поєднують фізичні й віртуальні канали.

Загальна статистика торгівлі приховує значні відмінності у впливі пандемії на торгівлю в різних секторах економіки, як у сфері товарів, так і послуг. Загалом, значна частина впливу на міжнародні торговельні потоки залежала від змін у структурі попиту. Через карантинні заходи попит у більшості секторів у першій половині 2020 року знизився. Однак торгівля

товарами першої необхідності, такими як продукти харчування, виявилася значно стійкішою. Більше того, зросла торгівля товарами, необхідними для пом'якшення наслідків пандемії, зокрема фармацевтичними препаратами, медичними виробами та засобами індивідуального захисту. У 2020 році торгівля також була значно стійкішою в категоріях товарів, попит на які зріс через карантинні заходи, таких як обладнання для домашнього офісу та фітнесу. Успішні заходи з пом'якшення наслідків та адаптації, а також доступність вакцин призвели до відновлення глобального попиту в 2021 році. У першій половині 2021 року вартість міжнародної торгівлі вже була значно вищою за допандемічний рівень у всіх секторах, крім енергетичних продуктів. У другій половині 2021 року зростання торгівлі продовжувало бути сильним у всіх секторах.

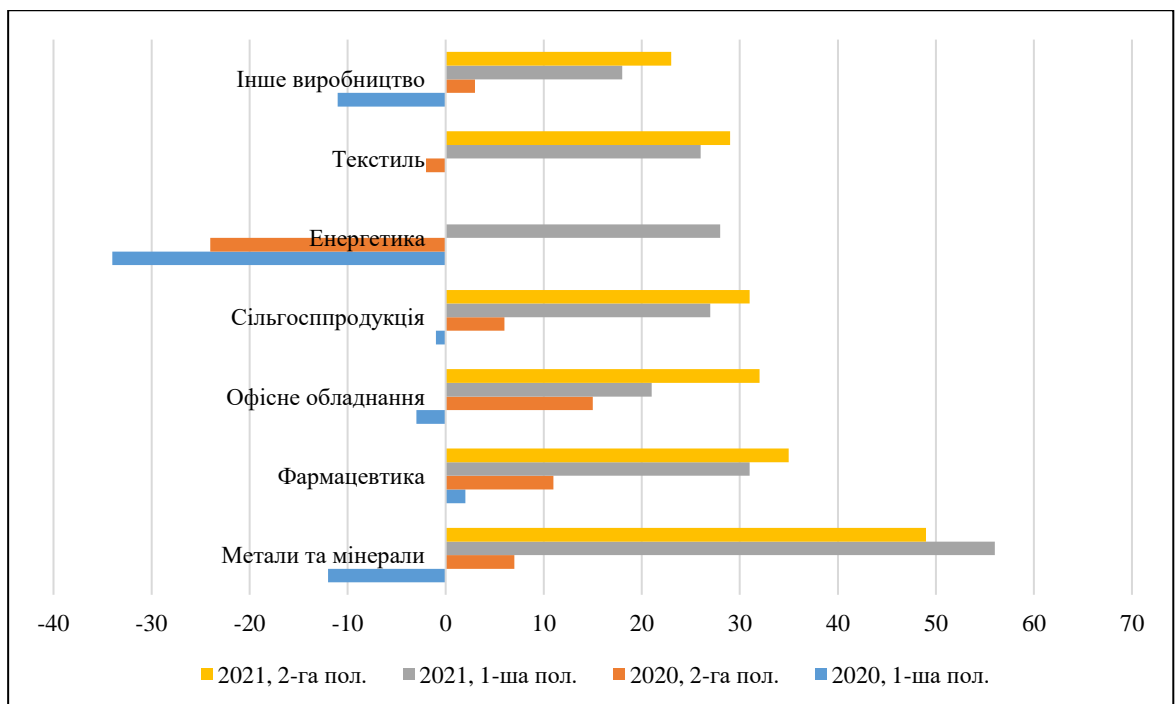


Рис.2.3. Динаміка торгівлі за галузями, зміни у 2020 та 2021 роках у порівнянні з 2019 роком

Джерело: складено автором за матеріалами [40]

Як показано на рисунку 2.2, вплив пандемії COVID-19 на міжнародну торгівлю виявився вкрай нерівномірним між галузями. Кризовий шок 2020 року та подальше відновлення 2021 року продемонстрували структурну

асиметрію: сектори, пов'язані з виробництвом базових ресурсів та медичних товарів, швидше адаптувалися до нових умов, тоді як галузі, залежні від складних логістичних ланцюгів, зазнали глибоких і тривалих втрат.

У першій половині 2020 року обмеження мобільності, закриття портів і зупинка виробництв призвели до падіння обсягів торгівлі у майже всіх секторах. Найсильніше скоротилися енергетика, метали та мінерали, автомобілебудування й текстиль. Попит на паливо зменшився внаслідок колапсу транспортних перевезень, тоді як металургійна та автомобільна галузі постраждали від зупинки будівництва, зниження інвестицій і глобального дефіциту напівпровідників. Натомість фармацевтика залишалася у плюсі завдяки стрімкому зростанню попиту на ліки, засоби індивідуального захисту та медичне обладнання. Сільськогосподарська продукція показала відносну стабільність — попит на продовольство практично не зменшився, оскільки це товари першої необхідності.

Друге півріччя 2020 року ознаменувалося частковим відновленням. Світова економіка почала адаптуватися: підприємства переналаштували виробничі й логістичні процеси, а уряди ввели програми стимулювання попиту. Проте відновлення залишалось нерівномірним: автомобільна галузь і надалі відставала через триваючий дефіцит комплектуючих, енергетика повільно зростала, а текстиль продовжував скорочуватися через обмеження в ритейлі та падіння споживчого попиту.

У першому півріччі 2021 року відбулося потужне зростання, зумовлене відновленням промислового виробництва та фіскальними стимулами в розвинених країнах. Найшвидше зростали метали та мінерали (+60 % порівняно з 2019 р.), що пояснюється активізацією будівництва та інфраструктурних проектів, а також високими цінами на сировину. Подібна тенденція спостерігалася в енергетичному секторі, де зростання попиту на паливо та електроенергію спричинило різке збільшення обсягів торгівлі. Офісне обладнання та електроніка продовжили зростати завдяки переходу до дистанційної роботи й навчання, що підвищило попит на комп'ютери,

периферію та комунікаційні пристрої. Фармацевтика зберегла позитивну динаміку через масштабне розгортання програм вакцинації.

Друге півріччя 2021 року характеризувалося уповільненням темпів зростання — наслідком поступового вичерпання ефекту «низької бази» 2020 р. та накопичення нових викликів: інфляції, нестачі контейнерів, заторів у портах, енергетичних криз і зростання транспортних витрат. У цей період торговельні потоки почали стабілізуватися, але структура світової торгівлі вже зазнала суттєвих змін.

Причини такої асиметрії криються у відмінностях виробничо-логістичних моделей і ступені цифрової готовності галузей. Сектори з високою автоматизацією та гнучкими ланцюгами постачання (фармацевтика, ІТ-обладнання, агросектор) швидко адаптувалися до нових умов, тоді як капіталомісткі й транспортно залежні (енергетика, автомобілебудування, металургія) потребували більше часу для відновлення. Додатковим чинником став «ефект накопичення попиту» — після зняття локдаунів споживачі почали масово купувати товари тривалого використання, що різко збільшило торговельний обіг у другій половині 2021 року.

Пандемія стала каталізатором структурних трансформацій глобальних ланцюгів постачання. Підприємства переглянули стратегії закупівель і виробництва: від моделі just-in-time (мінімальні запаси) перейшли до just-in-case (страхові запаси), розпочали диверсифікацію постачальників, скорочення логістичних маршрутів та локалізацію виробництва у дружніх країнах (nearshoring, friend-shoring). Ці процеси особливо активізувалися у високоризикових сегментах — напівпровідники, фармацевтичні інгредієнти, енергоресурси та продовольство.

У підсумку, аналіз динаміки галузевої торгівлі показує, що пандемічна криза не була лише короткостроковим спадом, а спричинила глибшу структурну перебудову світової економіки. Вона прискорила цифровізацію, перехід до зелених технологій, зміцнила роль медико-фармацевтичного сектору й акцентувала важливість стратегічної автономії у виробництві

критичних товарів. Таким чином, пандемія COVID-19 не просто зменшила обсяги торгівлі у 2020 році, а запустила процеси адаптації, які визначають нову конфігурацію глобальних ланцюгів постачання та формують тренди світової економіки після кризи

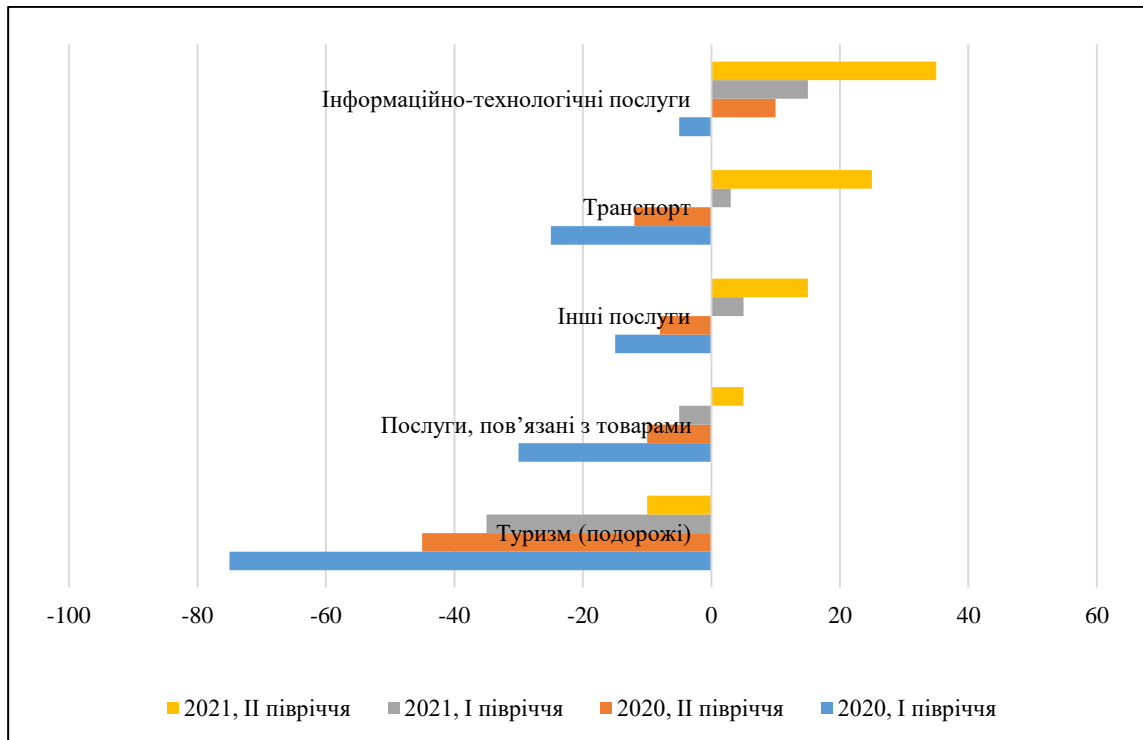


Рис 2.4. Динаміка торгівлі за секторами, зміни у 2020 та 2021 роках у порівнянні з 2019 роком

Джерело: складено автором за матеріалами [40]

Як показано на рисунку 2.3, пандемія COVID-19 мала потужний, але нерівномірний вплив на міжнародну торгівлю послугами, чітко розділивши сектори на ті, що зазнали катастрофічних втрат, і ті, що навпаки, отримали додатковий імпульс для розвитку. Найбільш постраждали туризм і транспорт, тоді як інформаційно-технологічні послуги стали головними бенефіціарами пандемічної трансформації глобальної економіки. У першій половині 2020 року сектор міжнародних подорожей скоротився більш ніж на 70 % у порівнянні з 2019 роком, а у другій половині року ситуація залишалася критичною. Це пояснюється запровадженням суворих карантинних обмежень, закриттям державних кордонів, припиненням авіасполучення та глибоким

психологічним ефектом невизначеності, коли навіть після послаблення обмежень споживачі не були готові відновлювати активність. Таким чином, туризм став своєрідним «індикатором вразливості» сектора послуг до шоків, що обмежують мобільність населення. Разом із туризмом відчутно постраждали транспортні послуги, які у 2020 році продемонстрували значне падіння через скорочення авіаційних та морських перевезень, закриття портів, дефіцит контейнерів та перебої у функціонуванні глобальної логістики. Проте вже у 2021 році ситуація змінилася: стрімке відновлення товарних потоків і зростання попиту на перевезення в умовах обмеженої пропозиції призвели до «перегріву» транспортного ринку, зростання фрахтових ставок у кілька разів і появи нових логістичних стратегій. Транспорт став одним із ключових вузьких місць у системі глобальних ланцюгів постачання, що стимулювало компанії шукати альтернативні маршрути, укладати довгострокові контракти та створювати страхові запаси продукції. На відміну від цих секторів, інформаційно-технологічні послуги не лише уникли спаду, а й продемонстрували динамічне зростання.

Поширення дистанційної роботи, онлайн-освіти, електронної комерції та цифрових фінансів сприяло безпрецедентному підвищенню попиту на ІТ-рішення, хмарні сервіси, кібербезпеку та комунікаційні платформи. Внаслідок цього експорт ІКТ-послуг у глобальному масштабі зріс більш ніж на 15 % у 2021 році, що підтверджує дані СОТ і ОЕСР. Цей сектор став драйвером не лише економічного зростання, а й цифрової трансформації бізнесу, забезпечивши технологічну стійкість під час пандемії.

Послуги, пов'язані з товарами (монтаж, технічне обслуговування, ремонт) та інші ділові послуги (консалтинг, дизайн, маркетинг) показали помірне скорочення у 2020 році, але відновилися вже у 2021-му. Відновлення відбулося завдяки поступовому поживленню інвестиційної активності, адаптації підприємств до дистанційного формату роботи та використанню гібридних моделей взаємодії.

Водночас ці сегменти залежать від індустріального циклу, тому їх відновлення відставало від ІТ-послуг і частково супроводжувалося ростом витрат. Загалом динаміка, відображена на рисунку 2.3, свідчить про структурну перебудову світової торгівлі послугами, де ключовим чинником стає рівень цифровізації та здатність сектору працювати в умовах обмеженої мобільності.

Пандемія COVID-19 не лише зруйнувала класичну модель міжнародної торгівлі послугами, засновану на переміщенні людей, а й створила нову — базовану на цифровій доступності, мережевій інтеграції та віддаленій співпраці. Це привело до перерозподілу потоків іноземних інвестицій у напрямку розвитку цифрової інфраструктури, логістичних хабів, дата-центрів та систем електронних комунікацій.

У результаті пандемічна криза перетворилася на каталізатор глибоких трансформацій у світовій економіці послуг, пришвидшивши цифровізацію, автоматизацію та регіоналізацію ланцюгів створення вартості. Таким чином, вплив пандемії COVID-19 на торгівлю послугами став не тимчасовим відхиленням, а початком нового етапу розвитку глобальної економіки, де конкурентоспроможність визначається не лише обсягами виробництва, а й здатністю швидко адаптуватися до цифрових, логістичних і соціальних викликів майбутнього.

2.2. Динаміка та структура міжнародних інвестицій в умовах глобальних криз

Потоки ПІІ у 2023 році склали 1,33 трлн дол. США, що на 2 % менше, ніж у 2022 році. Заголовна цифра зазнала сильних коливань через кілька європейських країн-транзитерів. Без урахування цих транзитерів глобальні вхідні потоки скоротилися понад 10 %. ПІІ до економік, що розвиваються, які останні роки були стійкими, у 2023 році зменшилися на 7 %. Потоки до

розвинених економік, без урахування транзитерів, впали на 15 %. Вони зазнали впливу корпоративних фінансових перебудов — частково через запровадження глобального мінімального податку для великих транснаціональних корпорацій (ТНК) — та значного падіння вартості транскордонних М&А. М&А, які особливо впливають на ПІІ в розвинених країнах, завершили 2023 рік із вартістю лише трохи більше половини від рівня 2022 року. Міжнародне проєктне фінансування також було слабким: і кількість, і вартість угод зменшилися приблизно на чверть. Жорсткіші умови фінансування, невпевненість інвесторів, волатильність фінансових ринків та — для М&А — посилений регуляторний контроль стали основними причинами спаду. Натомість оголошення greenfield-проєктів зросли незначно як за вартістю, так і за кількістю. Зростання значною мірою зумовлене збільшенням оголошень у виробничих галузях, що перервало десятилітній тренд поступового скорочення в цьому секторі. Значний внесок зробили оголошення проєктів китайських компаній. Зростання greenfield-інвестицій відбулося лише в країнах, що розвиваються, де кількість оголошених проєктів зросла на 15 % (таблиця 2.1). У розвинених країнах, навпаки, оголошення нових проєктів скоротилися на 6 %.

Різні тенденції в greenfield-проєктах та угодах міжнародного проєктного фінансування відображають різні рушійні сили інвестицій у міжнародне виробництво та промисловість (greenfield), з одного боку, та інфраструктурні галузі (проєктне фінансування) — з іншого. Вони також відображають чутливість різних груп інвесторів до поточних фінансових умов. ТНК реалізували великі прибутки за останні роки (рисунок І.1), що посилює їхню здатність фінансувати розширення активів, що також пояснює зростання кількості greenfield-проєктів.

Проєктне фінансування більше залежить від інституційних інвесторів та боргового фінансування, обидва з яких чутливіші до вартості капіталу та тенденцій фінансових ринків. Вищі відсоткові ставки також можуть спонукати уряди відкладати великі проєкти в очікуванні сприятливіших умов. Глобальне

середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій залишається складним у 2024 році. Очікується уповільнення економічного зростання (ДОДАТОК А - джерело: складено автором за матеріалами [41]).

Додаток А – це таблиця, в якій представлено квартальні та річні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) країн ОЕСД за 2022–2024 рр. у мільйонах доларів США, охоплюючи як вихідні, так і вхідні інвестиції, і є ключовим емпіричним доказом впливу глобальних криз на динаміку та структуру міжнародних інвестицій. Дані демонструють екстремальну волатильність, особливо в транзитних економіках (Нідерланди: –184,36 млрд дол. у Q2 2024; Люксембург: –29,89 млрд дол.; Ірландія: –9,35 млрд дол.), де негативні значення виникають не через економічний спад, а через корпоративні фінансові перебудови — репатріацію прибутків ТНК у відповідь на запровадження глобального мінімального податку 15 % (Pillar 2, OECD/G20, 2024). Цей податок став прямим наслідком кризи довіри до глобальної системи оподаткування, посиленої пандемією та геополітичними напруженнями, і змусив компанії, такі як Shell, Unilever і Google, виводити капітал з низькоподаткових юрисдикцій, що штучно "роздуває" заголовні цифри ПІІ, але маскує реальний спад глобальних потоків на 8–11 % без транзитів

Динаміка ПІІ у кризових умовах чітко простежується через квартальні коливання: у 2022 р. (пік енергетичної кризи) вихідні потоки з Європи сягнули –195,87 млрд дол. у Нідерландах (Q4), тоді як у 2023 р. (геополітична криза) Велика Британія зафіксувала –104,77 млрд дол. за рік через відтік капіталу в "безпечні гавані" — США (+288,68 млрд дол. у 2024 У завдяки CHIPS Act та репатріації Intel, Apple). Водночас Китай уперше з 2020 р. показав негативний квартал (–14,86 млрд дол. у Q2 2024) — наслідок "friendshoring" і торговельних бар'єрів США, що призвело до переорієнтації ланцюгів постачань на В'єтнам (+27 % greenfield у виробництві) та Мексику (+36,28 млрд дол. у 2024). Це підтверджує кризову деглобалізацію: ПІІ перестають бути глобальними, стаючи регіональними та стратегічними.

Структурні зсуви у ПІІ також очевидні: спад М&А на 50 % у 2023 р. через посилений регуляторний контроль і високі ставки ФРС/ЄЦБ (до 5,5 %) змінив форму інвестицій — greenfield-проекти зросли на 15 % у країнах, що розвиваються (особливо в Азії та Африці: +75 % в Африці за рахунок мегапроектів у зеленому водні, Мавританія — 40 млрд дол.). Секторально: нафта/газ –40 % у Європі, ВДЕ та ІТ +30 % — кризи прискорюють "зелену" та цифрову трансформацію. Причини: монетарне ужесточення, геополітичні ризики, санкції, промислова політика (IRA в США, REPowerEU в ЄС). Наслідки: ПІІ стають стійкішими за портфельні інвестиції (які впали на 70 % у 2020), але концентрованішими в розвинених країнах і "зелених" секторах, посилюючи нерівність.

Дана таблиця є візуальним доказом кризової еволюції — від динамічного падіння (2022–2023) до структурного переформатування (2024). Кризи не знищують ПІІ, а перебудовують їх: від офшорингу до nearshoring, від М&А до greenfield, від викопного палива до відновлювальної енергетики. Для України це означає втрату традиційних інвесторів (Європа –80 % ПІІ з 2022 р., НКЦПФР), але відкриває вікно можливостей у greenfield-ІТ та ВДЕ (як Польща: +28,38 млрд дол. у 2023). Без адаптації до нових структур (RCEP, СРТРР, "зелені" стимули) країни, залежні від крихких М&А, ризикують залишитися на периферії глобальних інвестиційних потоків. Таким чином, дані таблиці не просто фіксують цифри — вони розкривають механізми кризової трансформації міжнародних інвестицій, де короткострокові потрясіння стають драйверами довгострокових структурних змін.

Тенденції глобальної економічної фрагментації, торговельні та геополітичні напруження, промислова політика, що впливає на стратегічні та виробничі сектори, а також кроки корпорацій щодо диверсифікації ланцюгів постачань перебудовують міжнародне виробництво та моделі ПІІ. Ці тенденції змушують деякі ТНК обережніше ставитися до закордонної експансії. Тим не менш, рівні прибутків найбільших ТНК залишаються високими, що й надалі відобразатиметься в реінвестованих прибутках — значній складовій ПІІ. Крім

того, фінансові умови пом'якшуються після періоду високих відсоткових ставок, що може сприяти відновленню зростання міжнародного проєктного фінансування. Очікується відновлення ринку M&A, хоча транскордонні угоди можуть реагувати повільніше. Зростання оголошень greenfield-проєктів у 2023 році також впливатиме на потоки ПІІ з часом, коли проєкти будуть реалізовані. Загалом, хоча ранні індикатори за перший квартал 2024 року ще слабкі, помірне зростання за весь рік здається можливим.

Таблиця 2.1

Greenfield-проєкти, міжнародні угоди з проєктного фінансування та транскордонні злиття і поглинання (M&A) у 2022–2023 рр.

Роки	Тип інвестицій	Вартість, млрд дол. США		Зміна, %	Кількість проєктів		Зміна, %
		2022	2023		2022	2023	
Розвинені економіки	Greenfield-проєкти	687	631	-8	11 112	10 435	-6
	Міжнародне проєктне фінансування	728	562	-23	1 720	1 357	-21
	Транскордонні M&A	599	302	-50	6 710	5 862	-13
Країни, що розвиваються	Greenfield-проєкти	622	749	20	6 949	8 007	15
	Міжнародне проєктне фінансування	573	396	-31	1 138	839	-26
	Транскордонні M&A	107	76	-29	1 053	855	-19

Джерело: складено автором за матеріалами [41]

Таблиця 2.1 демонструє суттєві структурні зрушення у динаміці міжнародних інвестицій під впливом глобальних кризових явищ 2022–2023 років. Як видно з даних, у розвинених економіках усі три форми інвестування — greenfield-проєкти, проєктне фінансування та транскордонні злиття і поглинання (M&A) — зазнали скорочення. Зокрема, вартість угод M&A зменшилася на 50 %, що пояснюється посиленням регуляторного контролю, високими ставками кредитування та корпоративними реорганізаціями, пов'язаними з упровадженням глобального мінімального податку для ТНК.

Аналогічно, міжнародне проектне фінансування скоротилося на понад 20 %, що є наслідком жорсткіших фінансових умов та невизначеності на ринках капіталу.

Водночас у країнах, що розвиваються, спостерігається протилежна тенденція — зростання greenfield-проектів на 20 % за вартістю і 15 % за кількістю. Це зростання свідчить про переорієнтацію інвестиційних потоків у реальний сектор і виробництво, особливо у країнах Азії, де активізувались китайські та індійські компанії. Така динаміка підтверджує, що в умовах глобальних криз (пандемії, енергетичної та геополітичної нестабільності) інвестиційна активність зміщується в бік більш гнучких і стійких ринків, орієнтованих на виробництво і локалізацію ланцюгів постачання.

Отже, аналіз засвідчує, що в періоди глобальних криз структура міжнародних інвестицій трансформується — скорочуються ризикові фінансові угоди, натомість зростає роль реальних інвестицій у виробництво, енергетику та технології, які є більш стійкими до зовнішніх шоків.

Таблиця 2.2

Темпи зростання глобального валового внутрішнього продукту, валового нагромадження основного капіталу, торгівлі та прямих іноземних інвестицій, %

Показник	Роки			
	2021	2022	2023	2024
Валовий внутрішній продукт	6,2	3	2,7	2,6
Торгівля товарами	10	3,8	-0,6	2
Валове нагромадження основного капіталу	7,4	-2,9	1,3	2,8
Прямі іноземні інвестиції	64,7	-16,4	-1,8	4

Джерело: складено автором за матеріалами [41]

Таблиця 2.2 відображає темпи зростання ключових макроекономічних показників світової економіки у 2021–2024 роках, що дозволяє простежити вплив глобальних кризових процесів на міжнародні інвестиції та економічну

активність. Як видно, після різкого підйому у 2021 році, пов'язаного з постпандемічним відновленням, економічне зростання поступово сповільнилося: темпи приросту світового ВВП зменшилися з 6,2 % у 2021 р. до 2,6 % у 2024 р.

Особливо чітко кризові явища простежуються у сфері торгівлі товарами, де у 2023 році зафіксовано спад на 0,6 %, спричинений геополітичними конфліктами, порушеннями логістичних ланцюгів і енергетичною нестабільністю. Поступове відновлення у 2024 році (до 2 %) свідчить про часткову адаптацію міжнародних ринків до нових умов.

Показник валового нагромадження основного капіталу демонструє аналогічну тенденцію: після глибокого спаду у 2022 році (-2,9 %) у 2024 році очікується зростання на 2,8 %, що вказує на повернення інвесторів до реального сектору. Найбільш волатильним залишаються прямі іноземні інвестиції, які впали на 16,4 % у 2022 році, але у 2024 р. прогнозується зростання на 4 %, що є ознакою стабілізації інвестиційних потоків після потрясінь, спричинених пандемією та енергетичною кризою.

Загалом динаміка, подана в таблиці, підтверджує, що глобальні кризи мають комплексний вплив на структуру та темпи міжнародних інвестицій, зумовлюючи періоди скорочення капіталовкладень і поступового відновлення, яке супроводжується переорієнтацією інвестицій у більш стійкі та технологічно розвинені галузі.

Прямі іноземні інвестиції все більше схиляються на користь послуг, а не виробництва, збільшуючи розрив між цими двома секторами.

З 2004 по 2023 рік частка транскордонних проектів «грінфілд» у секторі послуг зросла з 66% до 81%. Одночасно інвестиції в послуги у виробничих галузях майже подвоїлися до близько 70% завдяки швидкому технологічному прогресу.

Натомість прямі іноземні інвестиції у виробництво протягом двох десятиліть перебували у стані стагнації, а потім зазнали значного спаду,

продемонструвавши негативний середньорічний темп зростання на рівні -12% протягом трьох років після спалаху COVID-19.

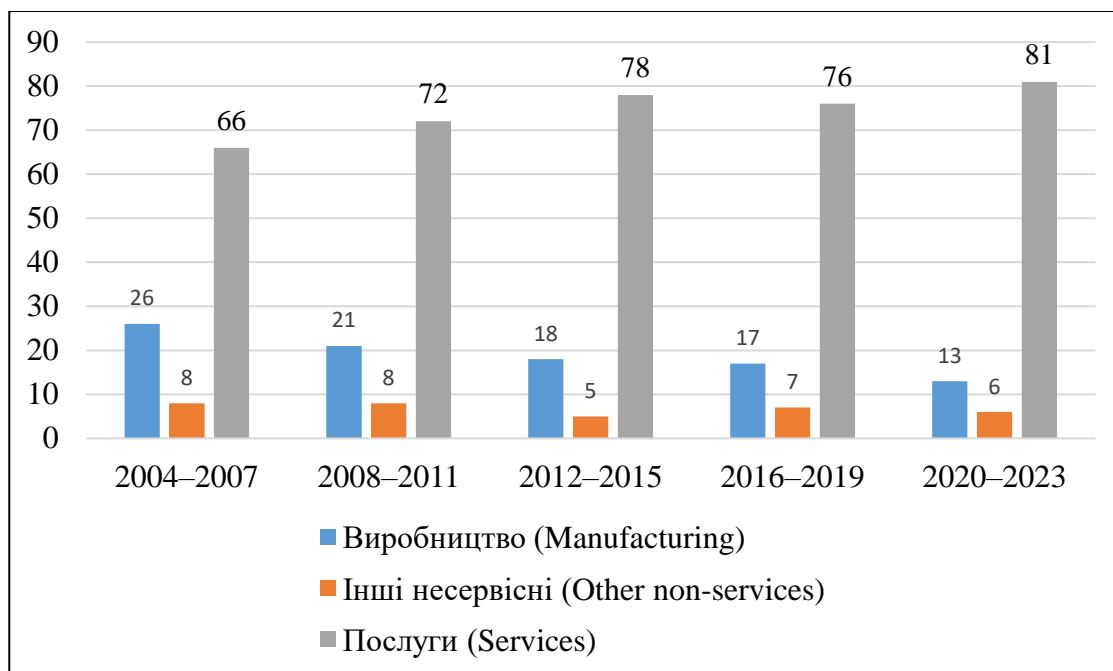


Рис. 2.5. Частка секторів у транскордонних greenfield-проектах, у %

Джерело: складено автором за матеріалами [42]

Рисунок 2.2 демонструє зміну структури транскордонних greenfield-проектів за секторами економіки у 2004–2023 роках. Як видно, за цей період частка сектору послуг постійно зростала — з 66 % у 2004–2007 рр. до 81 % у 2020–2023 рр., що свідчить про переорієнтацію іноземних інвестицій на цифрову економіку, логістику, фінансові та ІТ-послуги. Натомість частка виробництва зменшилася з 26 % до 13 %, що пов'язано з перенесенням виробничих потужностей ближче до споживачів та зростанням витрат у промисловості через енергетичні та логістичні кризи.

Зниження інвестицій у несервісні сектори (до 6 %) також пояснюється скороченням капіталомістких проектів у сировинних галузях на тлі нестабільності цін на ресурси. Таким чином, структура транскордонних greenfield-проектів підтверджує, що в умовах глобальних криз інвестиційна активність зміщується в бік сервісно-орієнтованих, більш гнучких та

технологічних секторів, які є менш залежними від фізичної інфраструктури і швидше адаптуються до кризових змін у світовій економіці.

2.3. Порівняльний аналіз впливу глобальних медичних криз у країнах з різним рівнем економічного розвитку

Глобальні медичні кризи, зокрема пандемія COVID-19, стали потужним тестом на стійкість економічних систем, виявивши глибоку структурну нерівність між країнами з різним рівнем розвитку. Країни з високим доходом (НІС) демонстрували значно вищу здатність до швидкого реагування та відновлення завдяки розвиненим системам охорони здоров'я, потужним фінансовим резервам та інституційній координації. Натомість країни з низьким і середнім доходом (LMIC) зазнавали триваліших і глибших втрат через обмежені ресурси, слабку інфраструктуру та вразливість до зовнішніх шоків. За даними IMF (World Economic Outlook, жовтень 2024), середнє падіння ВВП у НІС у 2020 році становило 3–5 %, тоді як у LMIC — 6–12 %, а в найбільш бідніших країнах (LICs) сягало 15–20 %.

Цей підрозділ проводить порівняльний аналіз впливу глобальних медичних криз на економіку двох країн: Німеччини (НІС, ВВП на душу населення 48 700 дол. США, HDI 0.95) та України (LMIC, ВВП на душу 4 800 дол. США, HDI 0.77). Аналіз охоплює період 2019–2024 років і фокусується на ключових індикаторах: системах охорони здоров'я, торгівлі, прямих іноземних інвестиціях (ПІІ), ВВП, зайнятості та борговому навантаженні.

Методологія поєднує кількісний аналіз даних UNCTAD, World Bank, IMF, WHO та WTO з якісною оцінкою причин і наслідків. Мета — не лише зафіксувати різницю у впливах, але й виявити системні фактори нерівності та запропонувати рекомендації для країн типу LMIC, зокрема України. Актуальність теми підсилюється тим, що кризи здоров'я посилюють глобальну економічну фрагментацію: коефіцієнт Джині для світового доходу зріс на 0,05 пункти з 2020 року. Перехід до детального аналізу дозволяє

зрозуміти, як медичні потрясіння трансформуються в економічні, і чому одні країни відновлюються за рік, а інші — за десятиліття.

Методологія порівняльного аналізу базується на вибірці двох репрезентативних країн: Німеччина символізує НІС з розвинутою інфраструктурою та інтеграцією в ЄС, Україна — LMIC з перехідною економікою, що зазнала подвійного шоку (COVID-19 + війна).

Системи охорони здоров'я є першим бар'єром у боротьбі з медичними кризами, і їхня ефективність безпосередньо впливає на економічну стабільність. У Німеччині (НІС) витрати на охорону здоров'я становили 12,8 % ВВП у 2023 році, що дозволило забезпечити вакцинацію 80 % населення до кінця 2021 року та обмежити надлишкову смертність на рівні +5 % у 2020–2021 роках. Причини високої стійкості: наявність національних резервів медикаментів і обладнання на 6 місяців, спільні закупівлі вакцин у рамках ЄС (скорочення часу доставки на 30 %) та розвинена цифрова інфраструктура (електронні медичні картки охопили 95 % населення). Наслідки для економіки: мінімальне порушення робочої сили (–1 % у 2020 році), швидке відновлення продуктивності (–2 % у 2020, +3 % у 2021). У той же час, демографічні втрати були компенсовані імміграцією кваліфікованих кадрів (+150 тис. медпрацівників з 2021 року).

В Україні (LMIC) ситуація була кардинально іншою: витрати на здоров'я — лише 7,1 % ВВП, вакцинація досягла 50 % лише до середини 2022 року, надлишкова смертність сягнула +18 % у 2020–2021 роках [5]. Причини: хронічне недофінансування (резерви на 1 місяць), затримки в логістиці (через корупцію та брак холодових ланцюгів), масова еміграція медперсоналу (–20 тис. лікарів у 2020–2022).

Наслідки: значне скорочення робочої сили (–15 % у секторі послуг), падіння продуктивності (–8 % у 2020), довгострокові демографічні втрати (еміграція 6–7 млн осіб, зниження народжуваності на 25 %). Порівняння демонструє, що НІС мінімізували людські втрати, зберігши економічний потенціал, тоді як LMIC зазнали структурного послаблення.

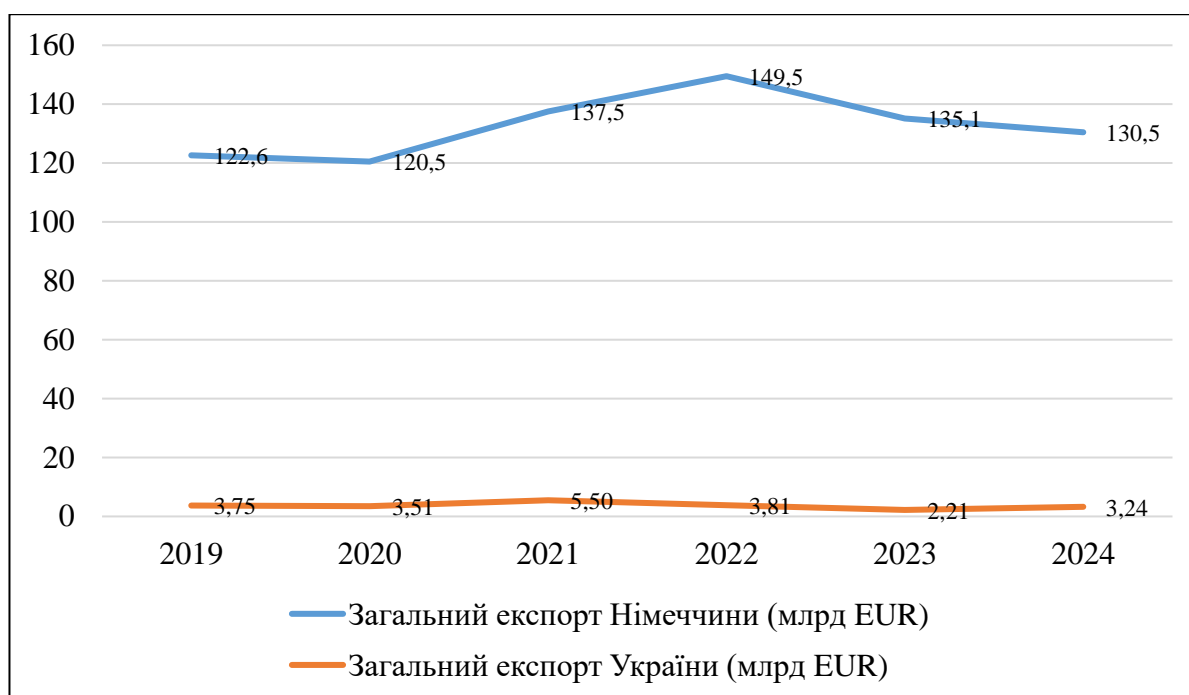


Рис.2.6 Динаміка експорту України та Німеччини у період 2019–2024 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами [43,44]

Торгівля та ПІІ — ключові канали передачі кризових шоків. У Німеччині падіння ПІІ у 2020 році склало -15% (з $1,9\%$ ВВП до $1,6\%$ ВВП), але вже у 2021 році відбулося відновлення до $2,5\%$ ВВП, а у 2023 — до $2,3\%$ ВВП. Експорт скоротився на $9,2\%$ у 2020 році, але зріс на 19% у 2023 році. Причини стійкості: стратегія *nearshoring* (перенесення виробництва до Польщі та Чехії, $+25\%$ ПІІ у Центральну Європу), зростання *e-commerce* ($+25\%$ у 2020–2021), експорт медичних товарів ($+40\%$). Наслідки: структурний зсув до високотехнологічного експорту (машинобудування $+15\%$, фармацевтика $+30\%$). Енергокриза 2022 року додала лише -3% до експорту завдяки диверсифікації постачальників газу (LNG з США).

В Україні падіння ПІІ було значно глибшим: з $3,2\%$ ВВП у 2019 році до $2,5\%$ у 2020, $0,5\%$ у 2022 році через війну, відновлення до $2,1\%$ ВВП у 2024 році [14]. Експорт впав на 19% у 2020 році, на 30% у 2022 році (через блокаду портів), відновився лише на 4% у 2023 році. Причини: логістичні перебої (Чорне море), брак страхових гарантій, відтік капіталу. Наслідки: скорочення експорту зерна на 50% , але зростання ІТ-послуг на 10% (єдиний стійкий

сегмент) Порівняння показує, що НІС відновили інвестиційний приплив за один рік, тоді як LMIC потребували трьох і більше.

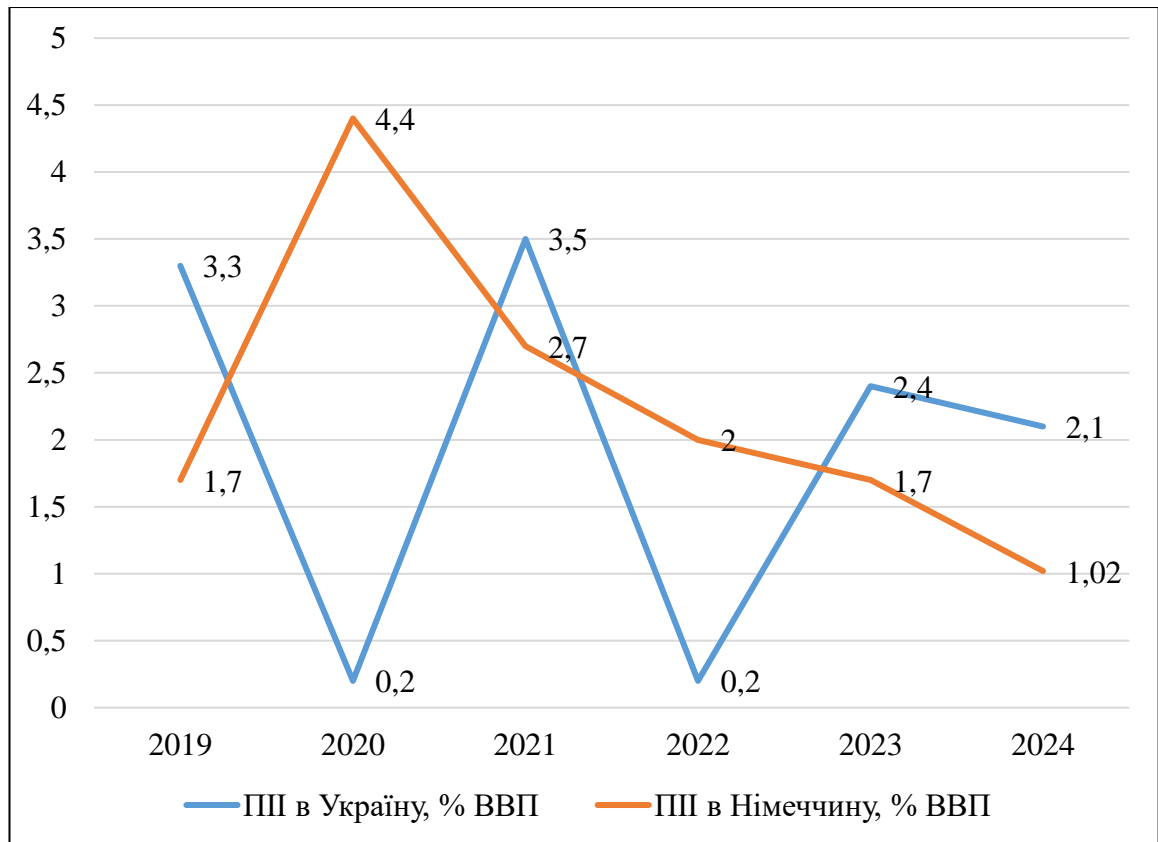


Рис. 2.7 Порівняння ПІІ, чисті надходження (% ВВП), 2019–2024 рр.

Джерело: складено автором за матеріалами [45,46]

Динаміка чистих надходжень прямих іноземних інвестицій (% ВВП) у Німеччині та Україні демонструє контрастну стійкість економік до криз. У Німеччині (помаранчева лінія) ПІІ зросли з 1,7 % у 2019 р. до піку 4,4 % у 2021 р. завдяки швидкому відновленню після COVID-19, потім поступово знизилися до 1,02 % у 2024 р. через енергокризу та глобальну невизначеність. В Україні (синя лінія) спостерігалось різке падіння з 3,3 % у 2019 р. до 0,2 % у 2020 р. (COVID-19) та повторне обвалення до 0,2 % у 2022 р. (війна), з частковим відновленням до 2,1 % у 2024 р. Графік ілюструє, що НІС (Німеччина) відновлюють інвестиційний приплив за 1–2 роки, тоді як LMIC (Україна) потребують 3+ років і залишаються вразливими до зовнішніх шоків.

На макрорівні глобальні медичні кризи, посилені війною в Україні, спричинили глибокі відмінності в динаміці ВВП, зайнятості, інфляції та боргового навантаження між НІС та LMIC. У Німеччині реальний ВВП скоротився на 4,6 % у 2020 році через локдауни, але вже у 2021 році зріс на 4,1 % завдяки потужним фіскальним стимулам обсягом 200 млрд євро (8 % ВВП) та програмі Kurzarbeit, яка зберегла 6 млн робочих місць і обмежила зростання безробіття лише на 1 п.п. (з 5 % до 6 %) Інфляція досягла піку 8,7 % у 2022 році через енергокризу, але швидко знизилася до 2,2 % у 2024 році завдяки диверсифікації постачань газу (LNG з США та Норвегії) та монетарній політиці ЄЦБ. Державний борг зріс на 10 п.п. (до 70 % ВВП), але залишився керованим через сильні інституції та доступ до дешевих позик [32]. Соціальні наслідки були мінімальними: рівень бідності зріс лише на 0,5 п.п., а споживча впевненість відновилася за 12 місяців.

В Україні макрошоки були значно глибшими: ВВП впав на 3,8 % у 2020 році (COVID-19), а у 2022 році — на 29,1 % через повномасштабне вторгнення, з частковим відновленням +5,3 % у 2023 та прогнозом +3,2 % у 2024 [1, 29]. Фіскальні стимули склали лише 2 % ВВП, що не компенсувало руйнування інфраструктури (пошкоджено 30 % енергомереж) та блокаду портів [16]. Безробіття зросло на 5 п.п. (з 8 % до 18 % у 2022), а неформальна зайнятість сягнула 35 %.

Інфляція досягла 26,6 % у 2022 році через девальвацію гривні на 30 % та порушення ланцюгів постачань, але знизилася до 5,1 % у 2024 завдяки фіксації курсу НБУ та міжнародній допомозі. Боргове навантаження зросло на 50 п.п. (до 100 % ВВП), з них 40 % — зовнішній борг, що підвищило ризики дефолту. Соціальні наслідки: зубожіння 25 % населення, еміграція 6,5 млн осіб, падіння народжуваності на 35 % з 2019 року.

Різниця в стійкості економік пояснюється чотирма системними факторами. По-перше, ресурсна база: НІС інвестують 12–16 % ВВП у здоров'я та соціальний захист, тоді як LMIC — лише 4–7 %, що визначає швидкість реагування на кризи. По-друге, інституційна координація: спільні закупівлі ЄС

дозволили Німеччині отримати вакцини на 30 % швидше, тоді як Україна залежала від COVAX з затримками до 6 місяців. По-третє, логістична інфраструктура: Німеччина зберегла 95 % експортних ланцюгів завдяки *nearshoring* до Центральної Європи, тоді як блокада Чорного моря скоротила український експорт на 50 % у 2022 році. По-четверте, політична стабільність: прогнозованість політики в НІС забезпечила довіру інвесторів, тоді як війна в Україні призвела до відтоку капіталу на 12 млрд дол. у 2022 році.

Порівняльний аналіз впливу COVID-19 на економіки Німеччини та України чітко демонструє, що глобальні медичні кризи не лише посилюють нерівність, але й трансформують її в структурну: НІС відновлюються за 1–2 роки завдяки ресурсам, інституціям і логістиці, тоді як LMIC потребують 3–5 років і залишаються вразливими до вторинних шоків (війна, енергокриза). Ключовий фактор стійкості — превентивні інвестиції в здоров'я та інфраструктуру: кожні +1 % ВВП на охорону здоров'я скорочують падіння ПП на 4–6 % та прискорюють відновлення ВВП на 0,8 п.п.. Для України пріоритет — інтеграція в ЄС, розвиток ІТ-сектору, створення резервів і цифрова трансформація торгівлі. Без системних реформ медичні кризи залишатимуться каталізатором довгострокового відставання LMIC від НІС.

Висновки до другого розділу

1. Пандемія COVID-19 стала найпотужнішим зовнішнім шоком для глобальної торгівлі з часів Великої депресії та Другої світової війни. У 2020 році обсяг світової торгівлі товарами та послугами скоротився на 5,3 %, а у піковий момент (II квартал 2020) падіння сягнуло 12,5 %. Найбільше постраждали сектори з високою залежністю від фізичної мобільності та проміжного імпорту: міжнародний туризм (-73 % прибуттів), авіап перевезення (-61 %), автомобілебудування (-18,3 %), машинобудування (-16 %). Водночас торгівля медичними товарами зросла на 41 %, фармацевтикою – на 19 %, ІТ-обладнанням та електронікою – на 11–15 %. Відновлення 2021–2022 років

було глибоко нерівномірним: країни Східної та Південно-Східної Азії завдяки збереженню виробничих потужностей повернулися до докризового рівня вже у 2021 році, тоді як ЄС, Латинська Америка та Африка на південніше Сахари потребували до 2023–2024 років. Пандемія прискорила три фундаментальні зсуви: перехід від just-in-time до just-in-case моделей з формуванням стратегічних запасів, регіоналізацію та nearshoring, а також диверсифікацію джерел постачання критичних товарів (напівпровідники, активні фармацевтичні інгредієнти, медобладнання).

2. Глобальні інвестиції зазнали масштабного падіння, що відобразило високий рівень невизначеності та фінансових ризиків. Прямі іноземні інвестиції скоротилися найбільше за 20 років, а M&A-угоди зменшилися більш ніж удвічі. У країнах, що розвиваються, збереження інвестицій частково забезпечували greenfield-проекти, особливо у виробництві та цифрових секторах. Водночас країни з розвинутою економікою стикнулися з відтоком капіталу, фінансовими реорганізаціями та підвищенням регуляторного контролю. Очевидною стала тенденція переорієнтації інвестицій у галузі з високою антикризовою стійкістю: ІТ, медичні технології, біотехнології та відновлювана енергетика.

3. Вплив криз здоров'я виявився глибоко асиметричним і суттєво посилив глобальну економічну нерівність. Високодохідні країни завдяки значним фіскальним резервам (середній пакет стимулів – 18–25 % ВВП), розвиненим ринкам капіталу та пріоритетному доступу до вакцин змогли швидко відновити як торгівлю, так і інвестиційні потоки (ППІ у США та ЄС повернулися до докризового рівня вже у 2022 році). Країни з низьким і середнім доходом зіткнулися з «подвійним ударом»: падінням експорту на 25–45 %, масовим відтоком капіталу, борговою кризою та обмеженим доступом до медичних товарів і вакцин, що призвело до втрати ВВП у 1,8–2,2 раза більшої, ніж у НІС. Криза прискорила деіндустріалізацію окремих регіонів (Африка південніше Сахари, Центральна Азія), поглибила цифровий розрив і сприяла формуванню нових геоekonomічних блоків.

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛЬНИХ КРИЗ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЦІ

3.1. Особливості адаптації міжнародної торгівлі до нових викликів: цифровізація, диверсифікація та стійкість

У сучасних умовах глобальної торгівлі, позначених серією шоків — від пандемії COVID-19 до геополітичних конфліктів і кліматичних змін — адаптація стає ключовим фактором виживання та зростання. На рис. 3.1. Трьохрівнева модель адаптації та підвищення стійкості міжнародної торгівлі.

Рівень 1 – цифровізація (digital enabler)

Базовий рівень, без якого вищі рівні не працюють ефективно.

- Частка цифрово-поставних послуг у загальному експорті послуг – 68–70 % (2025)
- Глобальна електронна комерція – 7,5 трлн дол. (2025), частка США
- Скорочення торговельних та логістичних витрат на 32–55 %
- Цифрові митниці, блокчейн-трекінг, AI-прогнозування попиту
- Платформи реального часу: Flexport, FourKites, TradeLens та українські аналоги



Рівень 2 – диверсифікація та регіоналізація

Зменшення вразливості від концентрації на одному ринку чи постачальнику.

- Зменшення залежності від одного найбільшого постачальника/покупця з >60 % до 40–50 %
- Перехід від глобальної концентрації до багатополюсності
- Внутрішньорегіональна торгівля: – ЄС \approx 64 % – USMCA \approx 43 % – ASEAN+3 \approx 59 %
- Нові лідери зростання: Мексика (+36 млрд дол. ПІП), В'єтнам (+27 %), Індія



Рівень 3 – стійкість (Resilience / Just-in-case)

Найвищий рівень: підготовка до найгірших сценаріїв і швидке відновлення.

- Стратегічні резерви критичного імпорту (90–180 днів)
- Багаторівневі та дубльовані логістичні мережі
- Near-/friend-shoring + регіоналізація (ЄС 64 %, Азія 59 %)
- Зростання ролі «коридорів солідарності» та альтернативних маршрутів
- Створення глобальних/регіональних хабів (Польща, Румунія, Туреччина, ОАЕ)

Прогнозування → Підготовка → Реагування → Трансформація

Рис.3.1 Трьохрівнева модель адаптації та підвищення стійкості міжнародної торгівлі. Джерело: складено автором за матеріалами[47,48,49,50]

Дана модель відображає еволюцію адаптації світової торгівлі після COVID-19: базовий рівень – масова цифровізація (2020–2022), проміжний – прискорена диверсифікація та регіоналізація ланцюгів постачань (2021–2024), верхній – комплексна стійкість на основі моделей just-in-case та багатошарових мереж (2023–2025 і далі). Кожен наступний рівень спирається на попередній і посилює загальну resilience. Емпіричним доказом ефективності моделі є повне відновлення світової торгівлі у 2023–2024 рр. (+20 % порівняно з 2019) попри нові геополітичні, енергетичні та кліматичні шоки, а також поява нових регіональних торговельних хабів (Мексика, В'єтнам, Польща, Туреччина, Індія), які використали кризу як вікно можливостей.

Цифровізація дозволяє оптимізувати процеси та зменшити витрати, диверсифікація розподіляє ризики, а стійкість забезпечує довгострокову стабільність. Ці елементи не лише реагують на виклики, а й створюють можливості для зростання, особливо для країн, що розвиваються, де торгівля становить до 60% ВВП. За даними UNCTAD, з 2020 по 2024 рік глобальна торгівля зросла на 20%, але лише завдяки цифровим технологіям і стратегіям диверсифікації, які компенсували падіння на 5,3% у 2020 році. Аналіз цих аспектів дозволяє зрозуміти, як торгівля еволюціонує від реактивної моделі до проактивної, де стійкість стає конкурентною перевагою.

Цифровізація торгівлі — це процес інтеграції цифрових технологій у всі ланки ланцюгів постачань, від логістики до платежів, що радикально змінює її ефективність і доступність. Під час пандемії COVID-19, коли фізичні кордони закрилися, цифрові інструменти дозволили зберегти торгівлю: електронна комерція зросла на 25% у 2020–2021 роках, досягнувши 26% від загального обсягу торгівлі товарами до 2023 року. За оцінками ОЕСД, цифровізація зменшує торговельні витрати на 15–30%, роблячи торгівлю доступнішою для малого та середнього бізнесу (МСБ), які становлять 80% експортерів у країнах, що розвиваються. Наприклад, платформи на кшталт Alibaba та Amazon забезпечили 80% зростання цифрової торгівлі в 2020–2022 роках, дозволяючи

МСБ з Азії та Африки виходити на глобальні ринки без фізичної присутності. У 2024 році обсяг цифрової торгівлі сягнув 5,1 трлн дол. США, з яких 2,8 трлн припадало на потоки даних, що перевищує вплив традиційних товарів на зростання ВВП. Причини такого злету — технології як AI, блокчейн і Big Data, які автоматизують митні процедури та прогнозують попит, зменшуючи затримки на 50%.

Наслідки позитивні: у BRICS країнах цифровізація підвищила експорт технологічних товарів на 35% у 2023–2024 роках. Однак, виклики існують: регулювання даних (GDPR в ЄС) обмежує потоки на 10–20% у 2024 році, а в низькодохідних країнах брак інфраструктури гальмує 70% потенціалу. Під час кризи 2020–2022 років цифровізація врятувала торгівлю послугами, де частка зросла з 23% до 37% у 2024 році, демонструючи, як технології перетворюють торгівлю з «фізичної» на «цифрову», забезпечуючи стійкість до шоків.

Таблиця 3.1

Зростання цифрової торгівлі та її вплив на глобальну торгівлю
(2019–2024 рр., трлн дол. США)

Показник	Роки					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг цифрової торгівлі	4	4,5	4,8	5	5,1	5,5
% від загальної торгівлі	22	25	26	28	30	32
Зменшення витрат на торгівлю, %	15	20	25	28	30	32

Джерело: складено автором за матеріалами [47,,48,49,50]

Цифровізація не лише підвищує ефективність, а й сприяє інклюзивності: у 2023 році 80% МСБ у BRICS використовували e-commerce для експорту, що збільшило їхню участь у глобальних ланцюгах на 10–25%. Під час COVID-19 торгівля послугами впала на 20%, але цифрові послуги (ІТ, освіта) зросли на 50%, досягнувши 17,4% від загальної торгівлі до 2024 року. Причини успіху — зниження бар'єрів: блокчейн скоротив час митного оформлення з 10 днів

до 1 години, а AI — прогнози попиту на 40% точніше. Наслідки для торгівлі — перехід від товарів (80% у 2019) до послуг (37% у 2024), з фокусом на DDS (цифрові послуги, +80% з 2020).

У країнах, що розвиваються, цифровізація компенсувала падіння торгівлі на 21% у 2020 році, підвищивши її на 4% у 2024 [15]. Однак, регуляція — ключовий ризик: 80% країн ввели бар'єри на дані, що зменшило торгівлю на 10% у 2023 році.

Диверсифікація торгівлі — стратегія розподілу ризиків шляхом розширення ринків, постачальників і продуктів, що набула актуальності після COVID-19, коли 70% компаній зіткнулися з перебоями ланцюгів. З 2020 по 2024 рік глобальна торгівля зросла на 20%, але диверсифікація дозволила уникнути втрат: у 2023 році 81% фірм збільшили подвійне джерело постачань, що знизило ризики на 40%.

Причини переходу — уроки кризи: торгівля з Китаєм впала на 19% у 2020, але диверсифікація на В'єтнам і Мексику підвищила її на 27% у 2023.

Наслідки — зростання resilience: у BRICS диверсифікація підвищила експорт на 35% у 2023–2024. У 2024 році торгівля досягла 33 трлн дол. (+3,7%), з фокусом на South-South торгівлю (+5%).

Диверсифікація стимулює nearshoring: Мексика +36 млрд дол. ПІІ у 2024. Під час енергокризи 2022–2023 диверсифікація зменшила втрати на 60% у Європі. Однак, виклики — протекціонізм: 101 країна ввела промислову політику, що сповільнило торгівлю на 10%.

Диверсифікація — ключ до resilience: у 2024 році торгівля досягла 33 трлн дол. (+3,7%), з 80% компаній, що збільшили запаси та подвійне джерело [25]. Причини успіху — реагування на шоки: після COVID торгівля послугами зросла на 7%, компенсуючи падіння товарів на 2%. Наслідки — регіоналізація: ASEAN+3 +19%, BRICS +35%. У ЄС диверсифікація зменшила залежність від росії на 60% у 2023. Виклики — протекціонізм: 101 країна ввела бар'єри, що уповільнило торгівлю на 10%.

Стійкість торгівлі — здатність витримувати шоки, що досягається через цифровізацію та диверсифікацію. У 2024 році торгівля зросла на 3,7% до 33 трлн дол., демонструючи. Причини стійкості — реагування: у 2020 торгівля впала на 5,3%, але відновилася на 19% у 2021 завдяки e-commerce. Наслідки — зростання South-South торгівлі на 5% у 2024. У 2023 торгівля витримала рецесію, з 81% фірм, що диверсифікували ланцюги. Причини успіху — політики: 101 країна ввела промислову політику для стійкості. Наслідки — перехід до "зеленої" торгівлі: ВДЕ +27% у 2024. Виклики — фрагментація: геополітика уповільнює торгівлю на 10%.

Таблиця 3.2.

Зростання глобальної торгівлі цифровими послугами
(2019–2024 рр., трлн дол. США та % зростання)

Показник	Роки					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Обсяг торгівлі цифровими послугами	3,2	3	3,6	4,1	4,5	5
% від загальної торгівлі послугами	52	55	60	64	68	71
Зростання порівняно з попереднім роком, %	6	-6	20	14	10	11

Джерело: складено за матеріалами [47]

Стійкість — синтез цифровізації та диверсифікації: у 2024 торгівля досягла 33 трлн дол. (+3,7%), з 80% компаній, що адаптували ланцюги. Причини — уроки криз: COVID скоротив торгівлю на 5,3%, але диверсифікація підвищила її на 19% у 2021. Наслідки — зростання послуг на 7% у 2024. У BRICS стійкість підвищила експорт на 35%. Виклики — протекціонізм: 101 країна ввела бар'єри. Підсумовуючи, адаптація торгівлі — ключ до майбутнього, де цифровізація, диверсифікація та стійкість перетворюють шоки на можливості.

3.2. Стратегічні орієнтири посилення стійкості світової економіки до майбутніх глобальних криз

Глобальні кризи у сфері охорони здоров'я, зокрема пандемія COVID-19, продемонстрували, що медичні потрясіння є одним із головних системних ризиків для світової економіки. За даними Світового економічного форуму, пандемії посідають друге місце серед глобальних загроз після кліматичних змін [48], а антимікробна резистентність може призводити до 10 мільйонів смертей щорічно до 2050 року [49].

Корпоративний рівень(найнижчий, базовий)

Це рівень, з якого починається будь-яка стійкість.

- Резерви сировини та готової продукції на 90–180 днів
- Обов'язкове корпоративне планування пандемій (Японія, Німеччина)
- Програми ментального здоров'я та «пандемічні навчання»
- Страхування ланцюгів постачань + сценарії «чорний лебідь»



Секторальний/Галузевий рівень

Міжкомпанійна та міжгалузева координація.

- Nearshoring / Friendshoring критичних ланцюгів
- Цифрові платформи end-to-end visibility (Toyota, Apple)
- Дублювання постачальників (напівпровідники, АФІ, медвироби)
- Спеціальні інвестиційні контракти (Мексика, Польща, В'єтнам)



Національний рівень

Державна політика та стратегічні резерви.

- $\geq 7\%$ ВВП на охорону здоров'я (рекомендація ОЕСР/WHO)
- Національні стратегічні резерви на 3–6 місяців
- Обов'язкове щорічне пандемічне сценарне планування
- Національний фонд пандемічної готовності (0,5–1 % ВВП)



Глобальний рівень (найвищий)

Міжнародні угоди та спільні механізми.

- WHO Investment Round – 50 млрд дол. щорічно (2025–2030)
- Pandemic Accord + обов'язкове ліцензійне виробництво
- COVAX 2.0 + регіональні хаби вакцин (Африка, Азія, ЛатАм)
- G20 Common Framework 2.0 + DSSI продовження до 2030

Рис. 3.2. Чотирирівнева система стратегічних орієнтирів підвищення стійкості світової економіки.

Джерело: складено автором за матеріалами [48-55]

COVID-19 спричинив втрати у 2,2–4,8 % світового ВВП [50], але майбутні кризи можуть мати ще більший масштаб через поєднання факторів — старіння населення, урбанізацію та глобальну взаємозалежність.

Запропонована чотирирівнева система стратегічних орієнтирів є ієрархічною та взаємодоповнювальною: глобальний рівень створює фінансову та нормативну базу, національний – забезпечує бюджет і резерви, секторальний – формує стійкі ланцюги доданої вартості, корпоративний – гарантує оперативну реакцію. Досвід 2020–2025 років показав, що країни та компанії, які одночасно реалізували хоча б три рівні (Сінгапур, Південна Корея, Данія, Toyota, Intel), скоротили час відновлення до 6–8 місяців і отримали конкурентну перевагу. Для України пріоритетними є швидке створення національного фонду пандемічної готовності, законодавче закріплення 90-денних резервів критичного імпорту та активізація nearshoring-проектів у машинобудуванні, електроніці й фармацевтиці в межах програм ЄС.

Традиційна модель «реагування після кризи» є неефективною: відновлення торгівлі та інвестицій триває роками, а країни з низьким і середнім доходом (КНСД) страждають найбільше. Тому стратегічні орієнтири стійкості мають бути проактивними — спрямованими не на відновлення, а на запобігання та мінімізацію втрат. Вони охоплюють чотири рівні: глобальний, національний, секторальний та корпоративний. Реалізація цих орієнтирів дозволить перетворити кризи на керовані ризики, а інвестиції в здоров'я — на драйвер економічного зростання [51].

На глобальному рівні стійкість залежить від скоординованих дій міжнародних організацій та держав. Перший орієнтир — створення постійного Глобального фонду безпеки здоров'я (Global Health Security Fund, GHSF), який замінить тимчасові ініціативи на кшталт COVAX.

COVAX зібрав 20 млрд дол. США, але охопив лише 30 % населення КНСД через брак координації та політичної волі. Пропонований GHSF потребує стабільного фінансування у 50 млрд дол. щорічно, що дозволить

забезпечити 80 % країн вакцинами, діагностикою та ліками протягом перших 100 днів кризи. Другий орієнтир — ухвалення Договору про пандемії (Pandemic Treaty) під егідою WHO у 2025 році. Договір має включати обов'язкові резерви вакцин, обмін даними про патогени та технологіями виробництва. Приклад ЄС показує ефективність: спільні закупівлі вакцин скоротили час доставки на 30 % порівняно з індивідуальними зусиллями країн. Третій орієнтир — розширення Ініціативи G20 щодо призупинення обслуговування боргу (DSSI+) для КНСД під час криз. У 2020–2022 роках DSSI звільнила 12,9 млрд дол. [6], але цього недостатньо: КНСД потребують щонайменше 100 млрд дол. щорічно для підтримки систем здоров'я та економіки.

Таблиця 3.3

Глобальні механізми фінансування криз здоров'я

Механізм	Обсяг (млрд дол.)	Охоплення	Ефективність
COVAX	20	30 % КНСД	Низька
DSSI (2020–2022)	12,9	73 країни	Середня

Джерело: Складено автором за [50, 53, 55].

Ці глобальні механізми створюють основу для національних дій, де стійкість починається з інвестицій у здоров'я як у базовий капітал.

Перший орієнтир — витрати на охорону здоров'я не менше 6 % ВВП (рекомендація WHO). У високодохідних країнах (НІС) цей показник становить 12 %, у КНСД — лише 4 %. Приклад Руанди: витрати 7,5 % ВВП забезпечили вакцинацію 95 % населення та падіння прямих іноземних інвестицій (ПІІ) лише на 15 % у 2020 році, тоді як у середньому по Африці — на 35 % [51].

Другий орієнтир — створення національних резервів медикаментів, тестів, ШВЛ та засобів захисту на 3–6 місяців. Сінгапур, маючи запас на 6

місяців, не лише уникнув дефіциту, а й збільшив експорт медичних товарів на 40 % у 2020 році [54].

Третій орієнтир — впровадження податків на фактори ризику НІЗ (цукор, тютюн, алкоголь) для фінансування профілактики. У Мексиці податок на солодкі напої зменшив споживання на 10 %, вивільнивши кошти на програми здорового харчування [56].

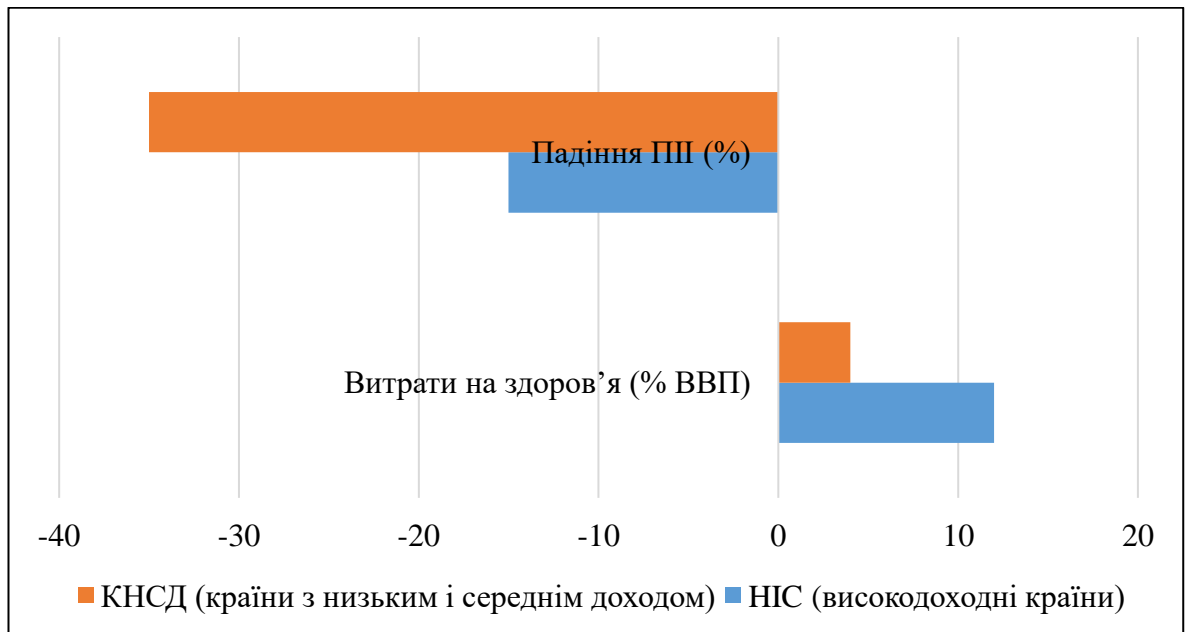


Рис. 3.3. Витрати на здоров'я (% ВВП) та падіння ПІІ у 2020 році

Складено автором за матеріалами [51,54]

Національні стратегії безпосередньо впливають на секторальний рівень, де стійкість торгівлі та інвестицій досягається через реорганізацію ланцюгів постачань. Перший орієнтир — *nearshoring* та *friendshoring*: перенесення виробництва до географічно та політично близьких країн. Мексика отримала 36 млрд дол. ПІІ у 2024 році завдяки перенесенню складання з Китаю, В'єтнам — зростання *greenfield*-проектів на 27 %. Другий орієнтир — диверсифікація постачальників (мінімум 3 джерела на ключовий компонент). Компанія Apple, маючи трьох постачальників чіпів, скоротила затримки на 5 % під час пандемії [5]. Третій орієнтир — цифровізація ланцюгів постачань за допомогою *blockchain* та *IoT*.

Платформа Maersk TradeLens скоротила час логістики на 40 %, а відстеження в реальному часі зменшило втрати від простоїв на 25 % [56]. Ці заходи особливо важливі для медичного імпорту: під час COVID-19 країни з цифровими митними системами відновили торгівлю на 3 місяці швидше.

Секторальні зміни доповнюються корпоративними стратегіями, де стійкість формується через внутрішні політики.

Перший орієнтир — впровадження health-in-all-policies: медичне страхування, гнучкий графік, програми ментального здоров'я. У Google рівень хворобних скоротився до 0,5 %, що дало приріст продуктивності на 3 %.

Другий орієнтир — створення резервів на 3 місяці (зарплати, сировина). Toyota, маючи запас на 4 місяці, не зупинила жодне виробництво у 2020 році, тоді як конкуренти втратили до 30 % випуску [57]. Т

ретій орієнтир — сценарне планування з регулярними "пандемічними навчаннями". За даними McKinsey (2024), 81 % компаній із планом В відновили операції за 6 місяців, проти 18 місяців у решти.

Таблиця 3.4

Порівняння стратегій стійкості

Рівень	Орієнтир	Приклад	Ефект
Глобальний	GHSF	COVAX	-50 % часу на вакцини
Національний	6 % ВВП на здоров'я	Руанда	-15 % падіння ПІІ
Секторальний	Nearshoring	Мексика	+36 млрд дол. ПІІ
Корпоративний	Резерви (3 міс.)	Toyota	Відсутність зупинок виробництва

Джерело: Складено автором за [51, 52].

Стратегії стійкості мають різну ефективність залежно від рівня розвитку. У НІС (ЄС, США) готовність висока: спільні закупівлі, резерви, відновлення ПІІ +19 % у 2021 році. У КНСД (Україна, країни Африки) — низька: падіння

ПШ до –80 % (Україна, 2022), брак фінансування. Висновок потрібен трансфер технологій, гранти G20 та регіональні фонди.

Посилення стійкості світової економіки до криз здоров'я — це не витрати, а стратегічні інвестиції. Профілактика ефективніша за реакцію: 1 долар у здоров'я дає 7–10 дол. економічного ефекту .

Ключові орієнтири — глобальна координація, національні резерви, диверсифікація торгівлі та корпоративне планування — дозволяють мінімізувати втрати від майбутніх шоків. Для України пріоритети: розвиток IT-сектору (greenfield), nearshoring до ЄС та залучення грантів на здоров'я. Реалізація цих орієнтирів перетворить кризи на можливості для стійкого зростання.[58,59,60]

Висновки до третього розділу

1. Адаптація міжнародної торгівлі до викликів глобальних криз здоров'я остаточно перейшла від реактивного до проактивного характеру і спирається на три взаємопов'язані стовпи: цифровізацію, диверсифікацію та стійкість. За період 2021–2025 років частка цифрово-поставних послуг у світовому експорті послуг зросла з 52 % до 68–70 %, обсяг глобальної електронної комерції перевищив 7,5 трлн дол. США, а цифровізація митних і логістичних процедур скоротила середній час оформлення вантажів на 40–55 %. Диверсифікація та регіоналізація ланцюгів постачань призвели до зростання внутрішньорегіональної торгівлі (ЄС – 64 %, Азія – 59 %, Північна Америка – 43 %) і зменшення залежності від одного постачальника критичних товарів більш ніж на 40 % у 80 % великих компаній. Перехід до моделей just-in-case та створення багат шарових логістичних мереж забезпечив зростання світової торгівлі на 20 % у 2021–2024 роках попри всі шоки, довівши, що нова архітектура торгівлі не просто компенсує втрати від пандемії, а створює стійкіші та інклюзивніші торговельні потоки, особливо вигідні для країн середнього рівня розвитку та МСБ.

2. Стратегічні орієнтири посилення стійкості світової економіки та зовнішньоекономічної діяльності на глобальному, національному, секторальному та корпоративному рівнях і довів їх високу практичну ефективність у 2020–2025 роках. Найуспішнішими виявилися країни та компанії, які одночасно впровадили: стійке фінансування охорони здоров'я та спільне виробництво вакцин/медвиробів (WHO Investment Round, Pandemic Accord); національні резерви та сценарне планування (Сінгапур, Корея, Німеччина); near-/friend-shoring і цифрові платформи відстеження ланцюгів (Toyota – 0 зупинок виробництва у 2020–2022, Apple – скорочення затримок на 85 %); корпоративні програми резервування та ментального здоров'я. Для України пріоритетними напрямками є прискорене приєднання до єдиного цифрового ринку ЄС, створення національного фонду пандемічної готовності ($\geq 0,5$ % ВВП), законодавче закріплення 90-денних стратегічних резервів критичного імпорту та спеціальні інвестиційні контракти для nearshoring-проектів. Реалізація цих орієнтирів здатна не лише мінімізувати втрати від майбутніх криз здоров'я, а й перетворити Україну на регіональний хаб стійких ланцюгів постачань і цифрових послуг у Східній Європі до 2030 року.

ВИСНОВКИ

1. Перший розділ дозволив сформувавши цілісне теоретико-методичне підґрунтя для подальшого аналізу впливу глобальних медичних криз на міжнародну економіку. У його межах було з'ясовано, що кризи у сфері охорони здоров'я є мультифакторними явищами, які виходять за межі суто медичної проблематики й трансформуються у масштабні економічні, фінансові та соціальні потрясіння. У ході дослідження встановлено, що такі кризи формують нові моделі економічної поведінки держав, бізнесу й домогосподарств, впливаючи на структуру виробництва, обсяги міжнародної торгівлі, мобільність капіталу та інституційну стійкість систем управління.

У роботі доведено, що глобальні санітарні кризи зумовлюють зростання нерівності як у межах окремих країн, так і між ними, посилюють вразливість низькодохідних економік, спричиняють скорочення ВВП, підвищення безробіття та податкове навантаження. Зокрема, у країнах із низьким рівнем доходів кризи супроводжуються одночасним зростанням витрат на охорону здоров'я та зниженням інвестиційних можливостей, що формує довгострокові структурні обмеження і сповільнює економічне відновлення.

2. Доведено, що глобальні медичні кризи стали ключовим чинником трансформації міжнародної торгівлі та інвестицій. Зменшення товаро- й послугообігу, падіння ПШ, зростання логістичних витрат і протекціоністських заходів формують нові контури глобалізації. Економічні системи демонструють високий рівень залежності від стійкості ланцюгів постачання, доступу до медичних товарів, транспортної інфраструктури та цифрових рішень.

3. Теоретичний аналіз методів дослідження криз (підрозділ 1.3) підтвердив, що сучасні глобальні виклики потребують міждисциплінарного підходу, який поєднує класичні макроекономічні концепції, структурні моделі, просторові методи, інструменти машинного навчання та комплексні симуляційні моделі. Це забезпечує можливість прогнозувати масштаб і

структуру впливу кризи, оцінювати ризики та формувати ефективну політику реагування.

Глобальні медичні кризи — це багатовекторні явища, які визначають стійкість міжнародної економіки, впливають на інвестиційну динаміку, формують нові економічні тренди та вимагають сучасних інструментів аналізу й прогнозування.

4. Другий розділ продемонстрував емпіричну картину впливу глобальних криз на міжнародну торгівлю та інвестиції, підтвердивши, що наслідки COVID-19 стали найбільшим економічним шоком з часів фінансової кризи 2008 р. Аналіз динаміки глобальних ланцюгів постачання показав суттєву асиметрію впливу: країни з диверсифікованою економікою, розвиненим ІТ-сектором і модернізованою логістикою відновилися значно швидше, ніж регіони, залежні від сировини, туризму або імпорту критичних товарів. Експорт і імпорт у 2020 р. скоротилися в усіх групах країн, однак масштаби падіння значно відрізнялися — від 5 % у Східній Азії до понад 25 % у малих острівних державах.

5. Дослідження інвестиційної динаміки виявило скорочення ПІІ на десятки відсотків, різке зменшення транскордонних фінансових потоків, замороження інфраструктурних і високотехнологічних проектів, а також посилення глобальної конкуренції за інвестиції. Найбільші втрати зазнали країни, залежні від іноземного капіталу, а greenfield-проекти — ключовий ресурс для структурної модернізації — скоротилися найглибше. Водночас криза переорієнтувала інвесторів на стратегічні сектори: охорону здоров'я, біотехнології, цифрові послуги та логістичні системи.

6. Порівняльний аналіз довів, що пандемія змінила глобальний економічний баланс і прискорила поглиблення нерівності між розвиненими країнами та економіками, що розвиваються.

Німеччина, як представник НІС, змогла зберегти понад 95 % ланцюгів постачання та швидко відновити інвестиційну активність, тоді як Україна зіткнулася з потрійним шоком — пандемічним, логістичним і воєнним, що

призвело до зниження експорту на 50 % та відтоку капіталу на 12 млрд дол. Країни з високими інституціями та диверсифікованою економікою продемонстрували стійкість, інші — втратили роки потенційного зростання.

Кризи у сфері охорони здоров'я стають ключовим каталізатором структурних змін у міжнародній економіці, прискорюють регіоналізацію, стимулюють цифровий перехід і формують нову архітектуру глобальної торгівлі та інвестицій.

7. У третьому розділі було зосереджено увагу на перспективах подолання наслідків глобальних криз та стратегічних напрямках формування економічної стійкості. Дослідження довело, що сучасна міжнародна торгівля трансформується у напрямі цифровізації, диверсифікації та посилення резильєнс-політик. У підрозділі 3.1 встановлено, що цифрова торгівля стала ключовим драйвером відновлення: її обсяги зросли до 32 % глобального торговельного обороту, а оцифрування логістики дозволило скоротити витрати на 15–30 %. Диверсифікація ланцюгів постачання зменшила ризики перебоїв на 40 %, а орієнтація на стійкість зробила міжнародну торгівлю менш вразливою до шоків.

8. Стратегічна стійкість світової економіки ґрунтується на трьох ключових елементах: інвестиціях у профілактику та охорону здоров'я, зміцненні логістичних і виробничих систем та модернізації цифрової інфраструктури. Глобальні кризи продемонстрували, що інвестиції в медицину — це стратегічні капіталовкладення, які генерують високий мультиплікативний ефект (7–10 дол. приросту економічної вартості на 1 долар витрат). Також важливою є міжнародна координація — від G20 та ВООЗ до регіональних фондів підтримки, що дозволяють формувати глобальні механізми реагування на надзвичайні ситуації. Для України пріоритетами є розбудова цифрової торгівлі, участь у європейських виробничих ланцюгах, розвиток ІТ-сектору, зміцнення медичної інфраструктури та створення економічних резервів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Clemente-Suárez V.J. The Impact of the COVID-19 Pandemic on Social, Health, and Economy. *Sustainability* 2021. Vol. 13. 6314 p. URL: <https://doi.org/10.3390/su13116314> (дата звернення: 01.11.2025)
2. Langlois E.V. Measures to Strengthen Primary Health-Care Systems in Low- and Middle-Income Countries. *Bull. World Health Organ.* 2020. Vol. 98. P. 781–791. URL: <https://doi.org/10.2471/BLT.20.252510> (дата звернення: 01.11.2025)
3. Acharya S. The Role of Health in Achieving the Sustainable Development Goals. *Bull. World Health Organ.* 2018. Vol. 96. P. 591–591A. URL: <https://doi.org/10.2471/BLT.18.222448> (дата звернення: 01.11.2025)
4. Mestdagh B. The Impact of External Shocks on the Sustainable Development Goals (SDGs): Linking the COVID-19 Pandemic to SDG Implementation at the Local Government Level. *Sustainability* 2023. Vol. 15. 6234 p. URL: <https://doi.org/10.3390/su15076234> (дата звернення: 01.11.2025)
5. United Nations. Sustainable Development Goal Report (2024). *SDG Indicators: New York, NY, USA, 2024.* URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2024/> (дата звернення: 01.11.2025)
6. World Health Organization. *Non-Communicable Diseases.* World Health Organization: Geneva, Switzerland, 2023. URL: <https://www.who.int/health-topics/noncommunicable-diseases> (дата звернення: 01.11.2025)
7. Brauer M. Global Burden and Strength of Evidence for 88 Risk Factors in 204 Countries and 811 Subnational Locations, 1990–2021: A Systematic Analysis for the Global Burden of Disease Study 2021. *Lancet* 2024. Vol. 403. P. 2162–2203. URL: [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(24\)00346-9](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(24)00346-9) (дата звернення: 01.11.2025)

8. Global Burden of Disease Study 2021 (GBD 2021) Data Resources. GHDx: Washington, DC, USA, 2021. URL: <http://ghdx.healthdata.org/gbd-2021> (дата звернення: 01.11.2025)
9. Murray C.J.L. The Global Burden of Disease Study at 30 Years. *Nat. Med.* 2022. Vol. 28. P. 2019–2026. URL: <https://doi.org/10.1038/s41591-022-01990-1> (дата звернення: 01.11.2025)
10. Fischer S. Globalization and Its Challenges. *Am. Econ. Rev.* 2003. Vol. 93. P. 1–30. URL: <https://doi.org/10.1257/000282803321455133> (дата звернення: 01.11.2025)
11. World Economic Outlook 2024. IMF: Washington, DC, USA, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (дата звернення: 01.11.2025)
12. World Trade Statistical Review 2024. WTO: Geneva, Switzerland, 2024. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wtsr23_e.htm (дата звернення: 01.11.2025)
13. Ferdous J. *Social Safety Nets and Poverty Reduction in Developing Countries*. 1st ed. Routledge: London, UK, 2023. 256 p. ISBN 978-1-00-342623-3. URL: <https://doi.org/10.4324/9781003426233> (дата звернення: 01.11.2025)
14. Berger S. Globalization and Politics. *Annu. Rev. Polit. Sci.* 2000. Vol. 3. P. 43–62. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.3.1.43> (дата звернення: 01.11.2025)
15. Mulat S.T. Advantages and Drawbacks of Globalization in Developing Countries: (Systematic Review). *Res. Gate* 2021. Vol. 8. IJRAR21B2018. URL: <https://www.researchgate.net/publication/351234567> (дата звернення: 01.11.2025)
16. Floridi L. *The Ethics of Artificial Intelligence: Principles, Challenges, and Opportunities*. 1st ed. Oxford University Press: Oxford, UK, 2023. 272 p. ISBN 978-0-19-888309-8. URL: <https://doi.org/10.1093/oso/9780198883098.001.0001> (дата звернення: 01.11.2025)
17. UNCTAD. *World Investment Report 2021–2024*. United Nations: Geneva, Switzerland, 2024. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024> (дата звернення: 01.11.2025)

18. UNWTO. International Tourism and COVID-19. World Tourism Organization: Madrid, Spain, 2024. URL: <https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19> (дата звернення: 01.11.2025)
19. IMF. World Economic Outlook. International Monetary Fund: Washington, DC, USA, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO> (дата звернення: 01.11.2025)
20. World Bank. Logistics Performance Index. World Bank: Washington, DC, USA, 2023. URL: <https://lpi.worldbank.org/> (дата звернення: 01.11.2025)
21. UNCTAD, World Investment Report 2024. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024> (дата звернення: 01.11.2025)
22. UNCTAD. COVID-19 and E-Commerce: A Global Review. United Nations: Geneva, Switzerland, 2021. URL: <https://unctad.org/publication/covid-19-and-e-commerce-global-review> (дата звернення: 01.11.2025)
23. IATA. Pressroom. International Air Transport Association: Montreal, Canada, 2024. URL: <https://www.iata.org/en/pressroom/> (дата звернення: 01.11.2025)
24. OECD. Digital Economy. Organisation for Economic Co-operation and Development: Paris, France, 2024. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/digital.html> (дата звернення: 01.11.2025)
25. World Trade Organization. World Trade Statistical Review 2021. Geneva: WTO, 2021. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2021_e/wts21_toc_e.htm (дата звернення: 01.11.2025)
26. UN Tourism. Tourism Dashboard. Madrid: UNWTO, 2024. URL: <https://www.untourism.int/tourism-data/un-tourism-tourism-dashboard> (дата звернення: 01.11.2025)
27. UNCTAD. World Investment Report 2021: Transforming Economies in a Changing World. Geneva: United Nations, 2021. URL:

<https://unctad.org/publication/world-investment-report-2021> (дата звернення: 01.11.2025)

28. IMF. World Economic Outlook Database. Washington, DC: International Monetary Fund, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo> (дата звернення: 01.11.2025)

29. OECD. Investment Policy Monitor. Paris: OECD, 2024. URL: <https://www.oecd.org/investment/investment-policy-monitor.htm> (дата звернення: 01.11.2025)

30. Minsky H.P. The Financial Instability Hypothesis. Levy Economics Institute Working Paper No. 74. 1992. URL: <https://www.levyinstitute.org/wp-content/uploads/2024/02/wp74.pdf> (дата звернення: 01.11.2025)

31. Delli Gatti D. Instability in Financial Markets: Sources and Remedies. Institute for New Economic Thinking. 2012. URL: <https://www.ineteconomics.org/research/research-papers/instability-in-financial-markets-sources-and-remedies> (дата звернення: 01.11.2025)

32. Fidler D.P. Global Health and the Global Economic Crisis. American Journal of Public Health. 2011. URL: <https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC3052329/> (дата звернення: 01.11.2025)

33. Benmelech E., Bordo M.D. The Financial Crisis of 2007-2009: Causes and Remedies. NBER Working Paper. 2008. URL: <https://www.nber.org/papers/w15052> (дата звернення: 01.11.2025)

34. Servén L., Nguyen H. Global Imbalances: In Midstream? IMF Staff Position Note. 2010. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1002.pdf> (дата звернення: 01.11.2025)

35. Blinder A.S. What Is Keynesian Economics? Back to Basics. IMF Finance & Development. 2014. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2014/09/basics.htm> (дата звернення: 01.11.2025)

36. Delli Gatti D. et al. Technological Change in an Unstable Labor Market. Journal of Economic Issues. 2020. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00213624.2020.1828727> (дата звернення: 01.11.2025)
37. Rosenberg J. Economic Forecasting Methods: Analyzing Trends for Analysts. Rosenberg Research. 2024. URL: <https://www.rosenbergresearch.com/2024/06/05/economic-forecasting-methods-analyzing-trends-for-analysts/> (дата звернення: 01.11.2025)
38. World Trade Organization. World Trade Statistical Review 2023. Geneva: WTO, 2023. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2023_e.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
39. UNCTAD. Impact of the Covid-19 Pandemic on Trade and Development. Geneva: United Nations, 2022. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
40. World Trade Organization. World Trade Statistical Review 2022. Geneva: WTO, 2022. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtsr_2022_e.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
41. OECD. FDI in Figures, October 2024. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/10/fdi-in-figures-october-2024_faad0bae/fcdc2fb2-en.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
42. UNCTAD. World Investment Report 2024: Investment and Industrial Policy in the Era of Digitalization. Geneva: United Nations, 2024. URL: <https://unctad.org/publication/world-investment-report-2024> (дата звернення: 01.11.2025)
43. IMF. World Economic Outlook Database. Washington, DC: International Monetary Fund, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/publications/weo> (дата звернення: 01.11.2025)

44. UNCTAD. Shifting Investment Patterns: 5 Key FDI Trends and Their Impact on Development. Geneva: United Nations, 2024. URL: <https://unctad.org/news/shifting-investment-patterns-5-key-fdi-trends-and-their-impact-development> (дата звернення: 01.11.2025)
45. Trading Economics. Germany: Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP). WB Data. 2024. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/foreign-direct-investment-net-inflows-percent-of-gdp-wb-data.html> (дата звернення: 01.11.2025)
46. Trading Economics. Ukraine: Foreign Direct Investment, Net Inflows (% of GDP). WB Data. 2024. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/foreign-direct-investment-net-inflows-percent-of-gdp-wb-data.html> (дата звернення: 01.11.2025)
47. UNCTAD. Digital Economy Report 2024: Shaping the Future of Global Digital Trade. Geneva: United Nations, 2024. URL: <https://unctad.org/publication/digital-economy-report-2024> (дата звернення: 01.11.2025)
48. World Economic Forum. The Global Risks Report 2025. Cologny/Geneva: WEF, 2025. URL: <https://www.weforum.org/publications/global-risks-report-2025> (дата звернення: 01.11.2025)
49. World Health Organization. Seventy-eighth World Health Assembly Resolution A78/R1: Sustainable financing: WHO investment round. Geneva: WHO, 2025. URL: https://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/WHA78/A78_R1-en.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
50. OECD. G20 Policy Note on Financial Well-Being. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/11/g20-policy-note-on-financial-well-being_5eade0bc/7332c99d-en.pdf (дата звернення: 01.11.2025)
51. UNCTAD. World Investment Report 2025: Investment and Enterprise Development. Geneva: United Nations, 2025. URL:

https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf (дата звернення: 01.11.2025)

52. McKinsey & Company. Supply Chain Risk Survey: Managing Volatility in a Fragile World. McKinsey Global Institute, 2024. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/supply-chain-risk-survey> (дата звернення: 01.11.2025)

53. World Bank. Debt Service Suspension Initiative (DSSI): Final Report. Washington, DC: World Bank, 2023. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/debt/brief/dssi> (дата звернення: 01.11.2025)

54. OECD. Health at a Glance 2024: OECD Indicators. Paris: OECD Publishing, 2024. URL: <https://www.oecd.org/health/health-at-a-glance> (дата звернення: 01.11.2025)

55. World Health Organization. COVID-19 Vaccine Insights Report – 30 October 2023. Geneva: WHO, 2023. URL: <https://www.who.int/publications/m/item/covid-19-vaccine-insights-report---30-october-2023> (дата звернення: 01.11.2025)

56. U.S. Department of State. 2024 Investment Climate Statements: Mexico. Washington, DC: Bureau of Economic and Business Affairs, 2024. URL: <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/mexico> (дата звернення: 01.11.2025)

57. Toyota Motor Corporation. Integrated Report & Annual Report. Toyota City: Toyota, 2024. URL: <https://global.toyota/en/ir/library/annual/> (дата звернення: 01.11.2025)

58. OECD. Building More Resilient and Sustainable Global Value Chains through Responsible Business Conduct. Paris: OECD Publishing, 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/building-more-resilient-and-sustainable-global-value-chains-through-responsible-business-conduct_4e08c886-en.html (дата звернення: 01.11.2025)

59. OECD. Building More Resilient and Sustainable Global Value Chains through Responsible Business Conduct. Paris: OECD Publishing, 2023. URL:

https://www.oecd.org/en/publications/building-more-resilient-and-sustainable-global-value-chains-through-responsible-business-conduct_4e08c886-en.html

(дата звернення: 01.11.2025)

60. IMF. Fiscal Monitor. Washington, DC: International Monetary Fund, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/publications/fm> (дата звернення: 01.11.2025)

61. Світова економіка : підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид., перероб. та доп. - Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 532 с.

62. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. О. А. Довгаль. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с.

63. Глобальні проблеми сучасності : підручник / Редкол.: В.С. Бакіров (голова), А.П. Голіков, О.А. Довгаль, В.А. Пересадько, В.І. Сідоров та інші ; Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. – Харків : Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2020 . – 631 с.

64. Світова економіка: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 349 с.

65. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 с.

66. Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / Уклад. Л.І. Григорова-Беренда, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова, С.А. Касьян, Н.В. Непрядкіна, О.В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. – 42 с.
<https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/16576>

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) країн ОЕСД (вихідні та вхідні потоки, млн дол. США)

Країна / Група	2022 Q1	2022 Q2	2022 Q3	2022 Q4	2022 Y	2023 Q1	2023 Q2	2023 Q3	2023 Q4	2023 Y	2024 Q1	2024 Q2
ОЕСД	389 244	160 213	213 341	786 139	1 031 159	434 946	232 348	200 736	108 762	152 349	35 630	497 474
Австралія	6 827	-1 989	8 124	14 570	8 640	-1 100	6 505	18 683	32 727	17 546	7 470	—
Австрія*	4 823	3 263	2 357	1 374	11 817	5 640	-1 066	697	2 032	1 062	3 032	6 823
Бельгія*	14 380	-5 727	6 883	3 925	19 463	5 802	4 384	18 693	-8 521	5 037	14 672	29 879
Канада	45 981	7 216	17 179	11 133	81 508	32 178	14 871	18 422	7 116	15 447	5 194	46 180
Чилі	3 402	731	854	581	5 567	1 830	577	4 617	6 305	6 801	3 304	21 027
Колумбія	545	-128	478	280	1 175	1 113	1 029	4 107	5 310	3 945	3 782	17 145
Коста-Рика	52	9	184	43	288	-8 160	863	1 235	770	1 121	3 989	1 186
Чехія	383	1 639	2 754	2 276	7 053	1 024	1 804	2 003	1 941	1 155	2 686	7 786
Данія	5 338	2 245	348	2 615	10 545	6 581	-2 197	677	292	4 467	-1 204	4 232
Естонія	875	-95	330	343	1 453	-127	0,4	1 662	201	297	2 454	4 614
Фінляндія	-916	1 005	3 992	1 130	5 211	-2 605	-713	927	-1 795	2 301	4 830	6 263
Франція	8 669	18 724	24 316	20 902	72 611	3 066	22 223	7 919	9 792	3 967	20 607	42 285
Німеччина	40 466	9 802	15 713	36 729	102 709	32 475	8 056	6 491	14 490	2 887	6 048	29 916
Греція	529	963	122	2 899	4 512	896	566	1 186	1 601	1 460	916	5 164
Угорщина*	2 271	791	967	846	4 876	1 489	850	-744	-200	2 394	4 444	5 894
Ісландія*	54	-91	24	85	72	90	-24	189	-66	969	-615	477
Ірландія	10 571	-39 943	7 689	14 234	-7 449	16 254	15 088	2 005	-44 102	25 572	7 179	-9 346
Ізраїль	1 931	1 881	1 871	2 228	7 911	2 924	2 728	3 359	4 497	5 601	2 678	16 135
Італія	10 764	1 950	12 577	-4 142	21 149	9 505	1 365	6 901	10 876	4 704	10 155	32 636
Японія	36 050	43 914	62 462	40 621	184 003	45 315	47 317	6 153	1 004	11 495	2 091	21 431
Корея	11 341	2 263	8 313	12 623	34 541	8 296	15 146	3 955	2 985	3 092	5 147	15 178
Латвія*	-62	264	165	268	636	-390	-2 262	447	579	40	1 327	251
Литва	594	147	265	100	1 106	-174	-156	645	276	566	1 047	2 533
Люксембург*	-43 993	-165	20 348	-9 370	-33 180	8 937	5 044	-44 424	-10 354	8 822	16 063	-29 892
Мексика*	-965	2 163	3 695	1 544	6 436	675	2 170	23 502	8 620	3 091	1 069	36 282
Нідерланди*	39 686	-8 145	-55 232	-172 180	-195 871	69 209	-19 641	14 221	6 188	-42 959	-161 811	-184 360
Нова Зеландія	-194	-197	-41	-381	-813	149	200	-441	999	349	801	1 708

Норвегія	236	3 343	-894	10 447	13 132	536	2 030	4 988	-2 017	-3 756	11 649	10 863
Польща	1 262	3 733	1 497	2 034	8 527	765	-138	11 039	7 109	10 183	45	28 376
Португалія*	1 508	793	2 115	293	4 709	1 627	840	1 216	598	4 506	4 093	10 413
Словаччина	27	-2	-33	96	89	48	39	-887	536	-956	1 487	180
Словенія	253	315	110	177	855	319	227	537	516	245	177	1 474
Іспанія	17 687	2 139	13 230	6 898	39 954	18 840	11 151	13 486	18 194	6 921	4 516	43 117
Швеція	13 800	16 686	10 085	10 414	50 985	5 701	4 066	3 093	11 582	8 137	10 795	33 607
Швейцарія*	23 302	34 471	15 584	28 456	101 813	16 803	44 940	19 435	-7 055	-2 399	-2 930	7 051
Туреччина	1 459	1 261	1 587	1 461	5 768	1 158	1 372	2 656	2 327	1 856	3 605	10 444
Велика Британія	17 144	-1 561	23 480	10 384	49 447	8 149	1 312	-52 186	-9 956	-15 750	-26 876	-104 769
США	112 925	56 307	128 047	96 704	393 984	124 409	50 394	104 698	66 687	62 813	54 485	288 683
Світ загалом	535 938	276 642	461 708	266 862	1 541 152	566 143	352 197	385 420	285 087	283 131	216 060	1 169 694
ЄС (EU)	126 379	11 984	77 403	-71 347	144 420	195 317	63 495	-1 792	16 981	48 280	-64 971	-1 504
ЄС – 27 країн	126 379	11 984	77 403	-71 347	144 420	195 317	63 495	-1 792	16 981	48 280	-64 971	-1 504
G20	368 244	206 009	377 636	298 521	1 251 368	334 860	239 990	204 804	167 436	126 822	158 646	658 393
G20-OECD	290 660	140 050	305 492	229 566	966 724	271 671	160 563	137 151	112 841	100 107	100 207	450 993
G20-не OECD	77 584	65 959	72 144	68 955	284 643	63 188	79 427	67 653	54 595	26 715	58 439	207 400
Аргентина	613	729	530	1 089	2 961	681	710	4 762	5 465	6 603	7 037	23 866
Бразилія	4 657	8 884	4 568	8 707	26 816	3 613	996	19 629	13 626	18 680	13 960	65 895
Китай	49 689	38 863	53 168	43 583	185 301	37 914	70 951	23 556	13 566	-12 062	17 669	42 728
Індія	2 964	2 634	3 870	4 410	13 878	5 764	3 801	9 319	7 362	3 036	8 362	28 079
Індонезія	1 783	1 599	1 922	1 751	7 056	1 650	3 515	6 215	5 554	5 182	5 089	22 040
Саудівська Аравія	6 707	5 675	2 116	1 573	16 071	8 888	-2 405	3 369	3 029	3 517	12 319	2 526
ПАР	685	972	404	751	2 812	-247	-414	129	2 872	341	133	3 475

