Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Харківський обласний осередок Всеукраїнської громадської організації
«Українська асоціація економістів-міжнародників»
Наукове товариство студентів, аспірантів, докторантів та молодих вчених
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Матеріали XV науково-практичної конференції молодих вчених
3 квітня 2020 року

Харків 2020

УДК 339.94 (477:470+571) (063)
А437

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
(протокол № 11 від 18.03.2020)

Друкується за рішенням Вченої Ради факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 13 від 19.03.2020)

Редакційна колегія:
Рєзніков В. В., канд. екон. наук, доцент, декан факультету
Казакова Н. А., канд. геогр. наук, доцент, зав. кафедри
Довгаль О. А., докт. екон. наук, професор
Матюшенко І. Ю., докт. екон. наук, професор
Непрядкіна Н. В., канд. екон. наук, доцент
Ханова О. В., канд. геогр. наук, доцент
Касьян С. А., старший викладач

Адреса редакційної колегії:
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу,
61022, Харків, пл. Свободи, 6, к. 378,
тел. (057) 707-51-60, e-mail: meo@karazin.ua

А437 **Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин**. Матеріали XV науково-практичної конференції молодих вчених 3 квітня 2020 року. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. – 152 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)

© ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020

ЗМІСТ

Секція 1
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК.....6

Агафонова А. О. Міжнародне співробітництво України та ЕС у сфері технологічного розвитку 6

Бобришев М. М. Інтеграція сільськогосподарського машинобудування України до глобальних ланцюгів доданої вартості 9

Гіль І. Ю., Макарчук К. О. Торговельне співробітництво між США, Канадою та Мексикою.....13

Гончаренко Н., Гамарлі Раміг, Степаненко В. / Goncharenko N., Gamarli Ramig, Stepanenko V. Alternative Resources of Small and Medium Business Finance in a World Economy.....17

Дворнік Л. О., Матюшенко І. Ю. Співробітництво України і країн Центральної та Східної Європи в сфері інновацій 20

Должко В. В. Процеси злиття та поглинання у бізнесі, на прикладі концерну Volkswagen AG 23

Жалолов Зухріддін Мухіддін Углі. Місце та роль зовнішньої торгівлі в системі конкурентоспроможності країн Центральної Азії.....25

Каплуновська Н. А. Розвиток основних країн-членів ОПЕК в аспекті нафтоекспортної спеціалізації 29

Касьян С. А., Ковальова А. І. Сучасний стан розвитку біоекономіки.....32

Катрич В. А. Україна в умовах розгортання Індустрії 4.0: виклики та можливі наслідки 36

Ковтун Д. С. Розвиток Індустрії-4.0 в Україні.....39

Кочерга М.О. Сучасний стан двостороннього торговельно-економічного співробітництва України та Республіки Чорногорії.....43

Кощієнко М. В. Оцінка показників зовнішньої торгівлі між Україною та Польщею.....47

Кріщенко Г. О. Цифрова економіка у глобальному аспекті та пріорітетність її розвитку для України.....51

Кудь А. В. Цифрова економіка як сучасний тренд світового господарства.....54

Макарчук К. О., Синяговський А. М. Торговельне співробітництво між Україною та Грузією.....56

Недвига І. В. Зовнішня торгівля Німеччини: географічна та товарна структура 59

Однопозова А. Ю. Показник якості життя як ключовий фактор міграційного процесу 63

Павленко В. С. Роль МВФ у фінансовій підтримці України: теоретичний аспект 66

Пивовар Д. О. Торговельно-економічні відносини України з країнами Бенілюксу 68

Редько Н. С., Матюшенко І. Ю. / Redko N. S., Matyushenko I. Yu. Ukraine's Readiness for Innovations in the Conditions of the Spread of Technologies of the New Industrial Revolution 71

Савенков Я. О. Україно-турецькі зовнішньоторговельні відносини через призму їх інтеграції до європейського торговельного простору ... 74

Семеніхіна А. С. Основні тенденції розвитку світового фрахтового ринку 78

Смаль К. В, Носатенко О. Д. Тіньовий банкінг в Китаї 82

Трофимченко К. С. Обвал цін на «чорне золото» 2020: причини, наслідки та прогнози 85

Трощій К. С. Перспективи та бар'єри українських агровиробників на ринку органічних зернових культур Європи 88

Цівенко Ю. О. Криптовалюта та блокчейн технологія у цифровій економіці 91

Шукель І. В. Державний борг України: структура та динаміка 94

Секція 2

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ Й РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 98

Борова П. Транснаціональні корпорації як основні гравці на міжнародному ринку капіталу 98

Гаврилова А. О., Матюшенко І. Ю. Вплив Угоди про асоціацію з ЄС на економічну безпеку країн 100

Гарасько А. А. Основні тренди розвитку міжнародної міграції висококваліфікованих кадрів 103

Данилевич О. Я. Розвиток співробітництва між Україною та ЄС 105

Діланян А. Х. Діаспора як форма міграційних процесів у системі міжнародних економічних відносин 109

Казакова Н. А., Гончар Д. Р. Міграційна проблема в Європі та способи її вирішення 110

Кибальна Д. Р. Країни БРІКС у світових міграційних процесах 112

Мурадов Е., Матюшенко І. Ю. / Muradov E., Matyushenko I. Yu. The Effect of Brexit on the Implementation of the Eu-Ukraine Agreement 116

Рєзніков В.В., Гринькова А.
Наслідки «Брексіту» для економіки Великої Британії 119

Томілко А. Г. Основні напрямки співпраці між Індією і АСЕАН
в області міжнародного руху капіталу.....123

Топал Енес Джан. Чинники розвитку ринку
фармацевтичної продукції у глобалізованому світі 125

Черномаз П. О. Процеси конвергенції / дивергенції
економічного розвитку українсько-російського прикордоння.....128

Шаповал П. В., Кочерга М. О. Проблема інтелектуальної міграції
в Україні у контексті інтенсифікації глобалізаційних процесів 131

Секція 3
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ
НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 135

Гончаренко В. В., Дягілєва С. О. Логістична інфраструктура України:
проблеми та шляхи їх вирішення 135

Григорова-Беренда Л. І., Паткевич Н. О.
Актуальні аспекти розвитку міжнародної логістики в Україні.....137

Зайцева А., Чайка Ю. /
Zaitseva A., Chayka J. Development and Improvement
of Information System in Logistics 140

Майборода О. Є. Світовий досвід та перспективи розвитку
транспортно-логістичної системи України.....143

Тімченко О. В., Дмітрієв В. М.
Розвиток та роль митної логістики у 21 сторіччі в торгово-економічних
відносинах між Україною та Європою 146

Царенко А. А.
Небезпеки та загрози впливу пандемій на логістичні процеси.....149

Проблеми розвитку світового господарства та національних економік

УДК 339.924:330.341.1:[061.1ЄС:(477)]

Агафонова А. О.

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЕС У СФЕРІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викл. Касьян С. А.

Україна і Європейський Союз плідно співпрацюють у спільних проєктах, що допомагає нашій країні інтегруватися в європейські структури. Протягом останніх п'яти років Україна брала активну участь у програмі Європейського Союзу з інноваційних питань – Horizon 2020. Даний проєкт охоплює широкий спектр діяльності від фундаментальних досліджень до вузькоспрямованних розробок та інновацій. Приблизно 80 млрд євро склав фонд фінансування, розрахований на період з 2014 по 2020 року [4]. Метою Horizon 2020 є економічний розвиток, а також підтримання глобальної конкурентоспроможності Європи. Шляхом фінансування досліджень і інноваційних проєктів Horizon 2020 забезпечує стабільний розвиток науки, лідерство в промислових галузях, а також вирішує деякі соціальні проблеми. Horizon 2020 руйнує бар'єри для інновацій і співпраці громадського та приватного секторів. Такий підхід гарантує швидкий запуск нових проєктів і відповідно швидке отримання результату [6].

Відбір проєктів для фінансування заснований на конкуренції серед інноваційних програм, тобто гроші не розподіляються по країнах. Україна в свою чергу бере активну участь у змаганні. Європейські програми фінансування бізнесу допомогли українським підприємствам стати більш сучасними та інноваційними. Багато технологічних компаній з'явилося за останні п'ять років в Україні, такі як DroneUA, Aeroprakt, Sady Prykarpattia, а також Kwambio – перша в Європі фабрика 3D-друку керамічних виробів. Сьогодні компанія спільно з представництвом ЄС в Україні в рамках проєкту «БізнЕС разом» проводять дослідження в сфері створення кісток і органів на 3D-принтері.

Відкриття подібних підприємств вимагає істотних вкладень для розвитку і тестування прототипів, просування, а також подальшого дослідження. Звичне кредитне фінансування не завжди доступно для новаторів, так як банки зазвичай пропонують кредити з високими процентними ставками, які невеликі підприємства на початковому етапі розвитку не можуть собі дозволити. В Європейському Союзі практика подібного фінансування бізнесу є звичною справою.

Виходячи з вищесказаного, можна помітити очевидну перевагу від участі України в програмах фінансування ЄС, так як власний бюджет держави не здатний забезпечити запуск багатьох інноваційних проєктів.

На сьогодні ЄС запропонував Україні кілька бізнес ініціатив, таких як грант програми для новаторських підприємств, низькопроцентне фінансування, а також програми, що дозволяють найняти бізнес-консультантів за зниженою ціною [2].

Також слід відзначити, що Україна і Європейський Союз планують продовжувати співпрацю в технологічній сфері в рамках програми Horizon Europe, запуск якої запланований на 1 січня 2021 року. Даний проєкт Європейського Союзу з досліджень та інновацій включатиме в себе заходи по завершенню і подальшому розвитку Європейського дослідницького простору, які будуть спрямовані на подолання бар'єрів для створення справжнього єдиного ринку знань, досліджень та інновацій. Згідно політичної угоди, Комісія розпочала процес попереднього планування, результат якого буде викладено в багаторічному стратегічному плані по підготовці робочих програм на перші 4 роки роботи Horizon Europe. Пропозицією Комісії щодо Horizon Europe є проєкт з досліджень та інновацій на суму 100 млрд євро, який стане наступником Horizon 2020 [3].

Процес стратегічного планування буде сфокусований, зокрема, на глобальних проблемах і підтримці конкурентоспроможності Європи. Він також охопить частину програми «Розширення участі і зміцнення Європейського дослідницького простору», а також відповідні заходи в інших концепціях (рис. 1).

Рис. 1. Складові програми Horizon Europe
Складено автором за матеріалами [3]

Комісія ідентифікувала п'ять напрямків діяльності, які допоможуть розробити і впровадити певні місії для Horizon Europe.

Досягнення поставленої мети передбачає розвиток нових технологій, наприклад, НБІК (нано-технології, біотехнології, інформаційні та когнітивні технології), які на сьогодні є потенційним ядром шостого технологічного укладу (рис.2).

У даній стратегії ЄС Україна має намір взяти безпосередню участь, в зв'язку з чим держава почала співпрацю з пілотним проєктом – Європейською радою інновацій (EIC), створеним для підтримки новаторів, підприємців, невеликих компаній і вчених, які прагнуть вийти на міжнародний рівень.

Рис. 2. Напрямки діяльності Horizon Europe.
Складено автором за матеріалами [3]

EIC заснований на деяких інструментах програми Horizon 2020 року, так як попередній досвід показав задовільні результати, а також передбачає чотири нових підходи до фінансування:

– Pathfinder – гранти на передові дослідження нових технологій (загальний бюджет становить близько 660 млн євро);

– Accelerator funding – фінансування інноваційних стартапів (понад 1,3 млрд євро);

– Fast Track to Innovation (FTI) – ця схема призначена для відносно зрілих інноваційних технологій, концепцій і бізнес-моделей, які близькі до ринку (300 млн євро);

– Horizon Prizes – призи EIC Horizon присуджуються тим, хто може найбільш ефективно вирішити поставлену задачу (40 млн євро) [1].

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити висновок, що Європейський Союз і Україна готові продовжувати співпрацю в технологічній сфері після завершення програми Horizon 2020 року з метою досягнення наукового прориву, розвитку передових технологій, вирішення багатьох глобальних проблем, а також розробки інноваційних проєктів, що сприяють адаптації сучасного суспільства до змін, що відбуваються в світі.

Література: *1. Enhanced European Innovation Council (EIC) pilot [Електронний ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/research/eic/index.cfm?pg=home. 2. EU supports technology-savvy business in Ukraine [Електронний ресурс]. URL: https://euukrainecoop.com/2019/08/13/eu-supports-technology-savvy-business-in-ukraine. 3. Horizon Europe – the next research and innovation framework program [Електрон. ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/info/horizon-europe-next-research-and-innovation-framework-programme_en. 4. List of EU programmes and financial instruments open to Ukraine's participation [Електронний ресурс]. URL: http://www.mk.gov.ua/store/files/announce_1495 192232.pdf. 5. Vlad Vernygora, Liubov Akulenko, Dmytro Naumenko. The EU-Ukraine cooperation: geo-strategic key for New Europe? [Електронний ресурс]. URL: https://ukraineoffice.blogactiv.eu/2019/10/29/the-eu-ukraine-cooperation-a-geo-strategic-key-for-a-new-europe. 6. What is Horizon 2020? [Електронний ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020 /what-horizon-2020.*

❋❋❋

УДК 339.92

Бобришев М. М.

ІНТЕГРАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л. І.

Сучасна структура міжнародної економіки не може бути охарактеризована як проста чи некомплексна. Навпаки, тенденції світової торгівлі та організації виробництва, що виникають через зростаючу взаємозалежність економік, свідчать про її складну та заплутану природу. Міжнародний поділ праці, лібералізація торгівлі, створення сприятливих умов для інвестицій, НТП – всі ці умови можна визначити як фундамент створення глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ), участь в яких є однією з основних передумов розвитку країни. На теперішній час Україна здебільшого є учасником ГЛДВ з експорту простої та ненаукомісткої продукції, що ставить її в імпортну залежність від експортерів більш комплексних товарів. Сільськогосподарське машинобудування є перспективною та наукомісткою галуззю української економіки, що може бути продуктивно інтегрована до ГЛДВ. Останнє твердження робить актуальним виявлення проблем інтеграції зазначеного сектору до ГЛДВ, що і є метою даного дослідження.

Термін ланцюги вартості в науковий обіг першим ввів М. Портер у другій половині XX століття. Концепцію ж ГЛДВ впровадив Г. Джереффі, головні ідеї якої застосовувались як у більшості його подальших праць, так і в дослідженнях авторитетних вчених Р. Каплінські, Дж. Хамфрі та ін. Серед вітчизняних науковців, що займаються дослідженням ГЛДВ слід відзначити наступних: І.В. Кравцова, І.Ю. Гужва, С.В. Беренда, О.О. Орхіменко, Н.В. Марущак. Однак необхідно зазначити, що аналізом сектору сільськогосподарського машинобудування України крізь призму можливості його інтеграції до ГЛДВ займаються небагато українських вчених, що можна взяти до уваги при обранні тем для подальшого наукового пошуку.

Ми схильні притримуватись наступного визначення ГЛДВ, сформульованого І. Кравцовою: «Глобальний ланцюг створення вартості – це послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, розташованих як мінімум на двох континентах або в межах двох торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї щодо їх створення та закінчуючи доставкою до кінцевого споживача» [4, с. 39]. Зазначений теоретичний конструкт дає можливість аналізувати сфери міжнародної економіки, визначаючи їх структуру та динаміку залученості до них різноманітних акторів, які беруть участь у процесі виробництва. Аналіз ГЛДВ може розглядатись як вельми ефективний інструмент, що дозволяє визначити тенденції міжнародної економіки, доказом чого є його використання авторитетними науково-освітніми закладами (університет м.Гарвард) та міжнародними організаціями (СОТ). Причому Марущак доцільно зазначає: «Статистика СОТ свідчить про позитивну взаємозалежність між участю у глобальних ланцюгах і темпами економічного зростання» [5, с. 31]. Слід також наголосити, що велика кількість вітчизняних дослідників справедливо стверджує – Україні необхідна нова та ефективна стратегія інтеграції наукомістких галузей промисловості до ГЛДВ [1; 3; 4; 6].

За даними МВФ, Світового банку та ООН Україна належить до складу країн, що розвиваються (причому нещодавно МВФ включив Україну до «Нової Європи, що розвивається» (Emerging and Developing Europe) [11]. Нажаль, характер участі України в міжнародних економічних відносинах сильно відрізняється від європейських держав. Це означає, що доля сировинної продукції – що має низьку додану вартість – переважає в загальному експорті України; більш того, визначальна частка належить сільськогосподарським товарам. Кравчук надає вельми влучне формулювання: «Експорт сировини як національна ідея», – що викликано скороченням наукомістких виробництв та орієнтацією на випуск сировини для переробки поза теренами України [5]. Ми не погоджуємося із таким сценарієм і вбачаємо більш привабливу можливість для росту та розвитку держави у стимулюванні саме наукомістких та комплексних галузей економіки – на кшталт машинобудування.

Зважаючи на зростаючу роль сільськогосподарської продукції в українській економіці та її експорті, можна припустити, що в межах розвитку та інтеграції до ГЛДВ необхідно зробити акцент саме на сільськогосподарському машинобудуванні. По-перше, в розрізі сільського господарства в українських підприємств є найбільш усталені моделі, ланцюги збуту та досвід, що свідчить про усвідомлення того, де і як застосовувати відповідні машини, яку саме техніку слід будувати з урахуванням світових тенденцій. По-друге, сільськогосподарські українські підприємства зацікавлені в придбанні якісних та конкурентоспроможних сільськогосподарських машин від національного виробника. По-третє, сільськогосподарське машинобудування є галуззю, кінцевий продукт якої має високу додану вартість, що, як зазначено вище, має бути пріоритетом розвитку економіки.

Діаграма 1 щодо частки експорту України на світовому ринку свідчить про те, що в державі ще не розпочався традиційний процес структурних перетворень. Будучи ключовим джерелом економічного зростання, цей процес перерозподіляє економічну активність із секторів з низькою продуктивністю в сектор з високою продуктивністю. В Україні виробництво електроніки і техніки потребує модернізації й розвитку, що обмежує зростання її доходів, а визначальна доля експорту України до 2014 року припадала на металургію. На жаль, експорт металів знизився через війну на сході України та зростаючою світовою конкуренцією (зокрема з боку Китаю), в результаті чого економічне зростання України було значно пригальмоване. В 2017 році частка приросту експорту сільськогосподарських машин України на світовому ринку становила лише 0,07%, що є дуже низьким показником в розрізі експортної динаміки в світі. Далі, на 2017 рік Україна експортувала сільськогосподарських машин на 26,5 млн. дол, що становить 0,13% від загального експорту цієї продукції в міжнародному вимірі [10]. Наведені вище дані та припущення наводять на думку про необхідність стимулювання експорту зазначеної галузі та її інтеграції до ГЛДВ, одним із перших кроків до чого є визначення перешкод та пов'язаних з ними проблем цієї інтеграції.

Рис. 1. Частка України в світовому експорті окремих видів промислової продукції
Джерело: [9]

Слід враховувати, що «сучасні компанії з країн з економікою, що розвивається, можуть виробляти високотехнологічні товари лише в складі довгих ланцюгів поставок» [7, с. 10]. Тобто такий підхід має сенс лише в довгостроковій перспективі, бо компанія має змогу навчитись як виробляти продукцію, а вже у майбутньому

пропонувати технологічні нововведення і отримати конкурентні переваги. Світовий Банк відзначав, що Україна має величезний невикористаний потенціал для підвищення експорту продуктів з більш високою доданою вартістю [7].

Сільськогосподарське машинобудування України характеризується тим, що йому притаманна «недостатня конкурентоспроможність на ринку, викликана виробництвом продукції не досить високої якості, а також пряма залежність попиту на сільгосптехніку від розвитку сільського господарства» [2, с. 76]. Це призводить до неефективності механізму часткової компенсації доданої вартості експортованих сільськогосподарських машин.

Як зазначалося вище, ГЛДВ охоплюють в більшій мірі компанії, що спеціалізуються на сільськогосподарській продовольчій, а не машинобудівній, продукції, що має низьку додану вартість [8]. Наслідком є суттєве обмеження можливостей вітчизняних фірм сільгосптехніки відносно переорієнтації та формування нових відносин в ГЛДВ. Українська агротехніка поступається імпортній своєю якістю та продуктивністю роботи, тому зацікавлені сторони обирають імпортну техніку, хоча ціна на неї значно вища.

Можна зробити припущення, що подальші перспективи участі національного сільськогосподарського машинобудування у ГЛДВ залежатимуть від того, чи матиме місце підвищення конкурентоспроможності внутрішньої частини ланцюга створення вартості. Передумовами цього є: 1) залучення до європейської системи торгівельної кумуляції, що регулюється визначенням країни походження (Rules of Origin) та преференційними торговельними угодами (Preferential Trade Agreements) [1]; 2) ефективно розроблені управління та стратегія з боку держави. З приводу останнього в Україні спостерігаються позитивні зрушення. Так, згідно Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», технологічне оновлення та розвиток сільськогосподарського сектору є необхідністю, а Експортна стратегія для сектору машинобудування 2019-2023 передбачає активізацію інтеграції «виробників сектору машинобудування у глобальні ланцюги створення вартості» [3].

Отже, інтеграція сектору українського сільськогосподарського машинобудування до ГЛДВ є економічно обумовленою та доцільною. Наразі цей сектор має вельми низькі показники в міжнародному вимірі попри значний потенціал країни в цій галузі. Нами були ідентифіковані наступні проблемі інтеграції досліджуваного сектору до ГЛДВ: наразі країна може приймати участь в ГЛДВ в якості неключового учасника; недостатня конкурентоспроможність на ринку; залежність попиту на сільгосптехніку від сільськогосподарського продовольчого сектору; обмежені можливості підприємств сектору в обранні шляхів до інтеграції в ГЛДВ. Зважаючи на суттєвий потенціал України в зазначеній галузі, доцільним є визначення перспектив сектору в ГЛДВ посередництвом застосування математичної моделі «витрати-випуск» із включенням вичерпної кількості індикаторів, отриманих з аналізу показників та діяльності відповідних українських підприємств.

Література: *1. Беренда С.В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості. БізнесІнформ. 2015. №3. С. 29–35; 2. Герасимчук В.Г., Липисієнко А.П. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 19(1). С. 75–79; 3. Експортна стратегія України 2019-2023 [PDF файл]. – Режим доступу: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwiR5LLCxbDoAhWE26QKHbmFB44QFjABegQIARAB&url=https%3A%2F%2Fwww.me.gov.ua%2FDocuments%2FDownload%3Fid%3D91de65c4-2089-4618-8028-c9b22084c9cf&usg=AOvVaw2j3bVelR8lCO8gBhcu_iBB; 4. Кравцова І. В. Методика дослідження глобальних ланцюгів створення вартості. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. Вип. 6. С. 39–45; 5. Кравчук О. Експорт сировини як національна ідея та наповнення бюджету [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: https://commons.com.ua/uk/opadatkuvannya-silskogo-gospodarstva-vikliki-i-mozhlivosti/; 6. Марущак Н.В. Глобальні ланцюги доданої вартості в контексті економічної інтеграції України. Причорноморські економічні студії. 2017. Вип. 24. С. 30–35; 7. Орхіменко О.О., Ярощук Д.О. Інтеграція вітчизняних наукомістких виробництв у глобальні ланцюги доданої вартості. Збірник наукових праць молодих вчених факультету менеджменту та маркетингу КПІ ім. І. Сікорського «Актуальні проблеми економіки та управління». 2020. №14. С. 1–11; 8. Редькова О.З. Аналіз основних показників функціонування та розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні. Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. Том 30 (69). №4. С. 30–36; 9. Growth in global market share. [Electronic source]. – Available at: https://atlas.cid.harvard.edu/countries/228/market-share (Date of access: Mar 22, 2020); 10. Who exported Harvesting or agricultural machinery in 2017? [Electronic source]. – Available at: https://atlas.cid.harvard.edu/explore/geo?year=2017&country=undefined &productClass=HS&product=1651&target=Product&partner=undefined&startYear=1995 (Date of access: Mar 22, 2020); 11. World Economic Outlook Database [Electronic source]. – Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/ index.aspx (Date of access: Mar 22, 2020).*

❋❋❋

УДК 339.97:062.1

Гіль І. Ю., Макарчук К. О.

ТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ США, КАНАДОЮ ТА МЕКСИКОЮ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) полягало в об'єднанні переваг трьох країн: американських високих технологій і інвестицій, канадських природних ресурсів і мексиканської дешевої робочої сили. За даними ЮНКТАД у 2018 р. товарообіг США, Канади та Мексики складає 1,1 трлн дол. [1]. Слід зазначити, що у показниках частка США переважає серед учасниць інтеграційного об`єднання, так як розміри її економіки значно більше, ніж у Канади та Мексики. У загальній структурі ВВП країн НАФТА, на протязі декількох десятиліть валовий продукт США становить практично 90% від сукупного ВВП об'єднання [2].

Розглянемо макроекономічні показники розвитку США, Канади та Мексики у 2019 р. З табл. 1.1 слід зазначити, що у 2019 р. ВВП США склав – 20494,1 млрд дол., Канади – 1712,5 млрд дол., Мексики – 1223,8 млрд дол..Серед країн найбільший рівень безробіття у Канаді – 5,9%. У 2019 р. інфляція у США склала 2,4%, у Канаді – 2,2% та Мексиці – 3,7% [4].

Таблиця 1.1.

Макроекономічні показники розвитку США, Канади та Мексики у 2019 рік

Значення	США	Канада	Мексика
ВВП (млрд дол.)	20494,1	1712,5	1223,8
ВВП на душу населення (дол)	65112	50725	20868
Рівень безробіття (%)	3,6	5,9	3,8
Рівень інфляції (%)	2,4	2,2	3,7
Галузева структура ВВП			
Промисловість	21%	28,2%	28,6%
Послуги	78%	70,2%	63%
Сільське господарство	1%	1,6%	3,4%

Джерело: складено автором за використанням матеріалів [3]

У рамках об'єднання НАФТА відбулося скасування митних бар'єрів всередині об'єднання, що свідчить про торгівлю здебільшого між США і Канадою і США і Мексикою. Взаємна торгівля між Мексикою і Канадою незначна. Для США створення НАФТА відкрило доступ до ринків з більш дешевою робочою силою і додатковими природними ресурсами, а також зміцнило торгові відносини США з Канадою і Мексикою. США, Канада та Мексика уклали нову угоду про зону вільної торгівлі у межах угоди НАФТА.

Розглянемо на рис. 1.1 обсяг експорту між США та Канадою у 2015-19 рр.

Рис. 1.1. Динаміка обсягу експорту між США та Канадою у 2015-2019 рр., млрд дол. [5]

Слід зазначити, що у 2019 р. експорт з США склав 292,38 млрд дол., експорт в США з Канади дорівнює 336,76 млрд дол.. Це свідчить про регіональну орієнтованість зовнішньоторговельних операцій Канади.

Розглянемо на рис. 1.2 обсяг імпорту між США та Канадою у 2015-19 рр. [5].

Рис. 1.2. Динаміка обсягу імпорту між США та Канадою
у 2015-2019 рр., млрд дол. [5]

Розглянемо на рис. 1.3 та 1.4 торговельні відносини між США та Мексикою у 2015-2019 рр., млрд дол. [5].

Рис. 1.3. Динаміка обсягу експорту між США та Мексикою
у 2015-2019 рр., млрд дол. [5]

Рис. 1.4. Динаміка імпорту між США та Мексикою
у 2015-2019 рр., млрд дол. [5]

Зазначимо, що США поглинають приблизно 70% експорту Мексики. У 2019 р експорт з США до Мексики склав 226,37 млрд дол., а експорт з Мексики до США – 344,6 млрд дол.

Рис. 1.5. Динаміка експорту між Канадою та Мексикою у 2015-19 рр., млрд. дол.

Проаналізувавши динаміку експортно-імпортних операцій експорт у 2018 р. з Канади до Мексики склав 6,34 млрд дол., з Мексики до Канади – 11,3 млрд дол.. У 2019 р. експорт з Канади до Мексики зменшився до 5,51 млрд дол., а з Мексики до Канади збільшився до 14 млрд дол. [5].

У зовнішній торгівлі між Канадою та Мексикою імпорт у 2019 р. склав 27,8 млрд дол., що на 0,7% менше ніж у попередньому році. Негативну роль у зовнішній торгівлі зіграло географічне положення Канади і Мексики. Ці країни не мають спільного кордону, тому сполучення між ними здійснюється через територію США (рис. 1.6)

Рис. 1.6. Динаміка імпорту між Канадою та Мексикою
у 2015-2019 рр, млрд дол., [5]

У товарній структурі експорту Канади в США переважають двигуни (58,1 млн дол.), мінеральне паливо та мінеральні масла (78 млн дол.), ядерні реактори та котли (24,5 млн дол.), пластик і вироби з нього (11,4 млн дол.), ліс та вироби з дерева (10,8 млн дол.) та інше [5].

Галузеву структуру імпорту Канади з США складають двигуни, крім залізничних і трамвайних (47,6 млн дол.), ядерні реактори та котли (30,9 млн дол.), мінеральне паливо (19,1 млн дол.),електричне і електронне обладнання (12,1 млн дол.) та інше [5].

На основі проведеного аналізу дослідження слід зазначити, що у рамках інтеграційного об'єднання НАФТА існує двовекторність взаємозв'язків країн. В основному тісний економічний зв'язок існує між США і Канадою, та США і Мексикою. Позитивні моменти в інтеграції дають можливість для подальшого розвитку економічних відносин між США, Канадою та Мексикою.

Література: *1. Доклад ЮНКТАД 2019 [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat44_en.pdf; 2. Безрукова Н. В., Джурка Н. В. Економічні відносини країн-членів НАФТА: оцінка результатів співпраці [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2018/81.pdf; 3. Офіційний сайт НАФТА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL http://www.naftanow.org/; 4. Take-Profit [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL https://take-profit.org/statistics/inflation-rate/mexico/; 5. Trade map [Електронний ресурс]: Режим доступу: https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1.*

❋❋❋

УДК 339.92

Гончаренко Н., Гамарлі Раміг, Степаненко В. /
Goncharenko N., Gamarli Ramig, Stepanenko V.

ALTERNATIVE RESOURCES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCE IN A WORLD ECONOMY

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Diversification of financing mechanisms for SMEs and the use of alternative financing instruments allows risks sharing with investors and the banking sector, which, combined with an adequate legislative framework, can help strengthen financial stability, protect investors' rights and increase investment activity.

Currently, in the practice of the countries of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), various instruments are used to finance SMEs. Along with traditional bank lending, other instruments are widely used. The choice of the optimal method of financing depends on many circumstances in which the enterprise operates, as well as on the characteristics of the enterprise itself.

Electronic online financing

Electronic online financing is a borrowing instrument for both private consumer lending and business development. The undisputed leader in this segment of financing is China. In addition to China, this method of financing is gaining popularity, in particular, in the USA, South Africa and Canada. In the United States, the volume of such operations increased from 28.7 in 2015 to $ 35.2 billion in 2016, i.e. growth was 23% per year [1]. In Europe, this method of financing has been developed in a number of countries, among which the leaders in 2019 were the UK, France and the Netherlands.

In recent years, borrowing on Internet sites has been rapidly developing, and its volumes have been growing on average at a doubling rate annually since 2013. Especially rapidly, the volume of such operations is increasing in China, where P2P lending instruments have become very popular. In 2018, the volume of borrowings through the Internet platform (excluding consumer borrowing) amounted about 24% of all alternative financing in China [2].

SMEs benefit from such mechanisms not only with the aim of obtaining additional financing, but also in order to draw public attention to their business project and thereby give it higher financial attractiveness and reliability in the eyes of potential lenders and investors. The growth of public interest can also play a certain advertising role and attract additional attention of the press and business.

The growth of activity in the electronic online lending market has led to the adoption of laws in several countries that stimulate the growth of such transactions (Austria, China, Australia). In the UK and Belgium, tax incentives have been introduced and are in force for participants in such operations [3].

The advantages of this financing instrument are obvious for small companies that do not have a solid credit history and are considered high-risk in the bank lending market. Such companies are more likely to find sources of financing among electronic online instruments than in the traditional bank lending market. For example, in the United States in 2016, small businesses starting their operations received approval of their applications in 45% of applications in the electronic online lending market, and only 35% in small banks and 25% in large banks [1].

Business angels

Business angels, or small private venture investors (or their associations), are another possible source of financing for SMEs. It is used by companies that are at an early stage of development and have the potential for rapid growth, but do not have enough of their own funds for development and the ability to attract a large institutional investor or investment fund. Many business angels in the past were successful entrepreneurs themselves and grew from small innovative companies. Therefore, quite often business angels are attracted not only by the financial side of such investments, but also by an innovative idea and the opportunity to apply their own experience, which makes it possible for a young company to receive expert support from a business angel in addition to development investments. Business angels usually invest directly in exchange for a share in the capital or using convertible bonds and maintain their presence in the company until the company reaches a certain level of development and a larger venture investor replaces the business angel.

In Europe, the total number of business angels is about 20 thousand, and they (if not all, then a significant part of them) are combined into national or regional associations of more than 250, which, in turn, are combined into the European Association of Business Angels. In 2018, the volume of investments of business angels included in this association increased by 8.2% compared to 2017 and reached 6.7 billion euros. Venture capital funds investments in companies at the early stages of development in

2018 amounted to 2.5 billion euros, and the volume of public investments from individuals – 0.7 billion euros, which amounted to 9.9 billion euros of investments in companies and projects at an early stage of development [4]. Thus, business angel investments accounted for more than 2/3 of all investments in companies at an early stage of development. The average investment of business angels in one startup is 22,500 euros. The leaders in terms of attracted investments are innovative technologies (39%), telecom (36%) and healthcare (13%). Among the leading countries are the United Kingdom (98 million euros), France (66 million euros) and Finland (53 million euros).

In the United States, the volume of investment of business angels is also growing and in 2018 more than doubled. The largest business angel association, the American Angel Association, has over 13,000 members. Every year, business angels in the United States invest about 25 billion US dollars in approximately 64 thousand projects, and the average investment size is from 25 to 50 thousand US dollars, the average portfolio of a business angel has 10-12 invested startups [5].

It should be noted that in industrialized countries, the activities of business angels and similar investor communities are coordinated both at the level of national legislation and internal corporate governance standards. Criteria and procedures for selecting projects, conditions for the allocation of financial resources, protection of the rights of investors and other participants in the investment process are well-established and transparent.

The need for financing innovative projects of small and medium enterprises, some of which are newly created, has increased the importance of such an alternative form of financing as crowdfunding. One of the most important factors affecting the activities of small and medium enterprises is access to financial sources.

The financing gap, which such enterprises usually face, implies the existence of certain restrictions due to the specifics of the activity of small and medium-sized businesses. These include unsuitable conditions for external financing, in particular, its high cost, as well as a lack of assets and collateral. Not the least role is played by the requirements of banks, dictating the need to attract business owners as guarantors, which creates a risk of alienation of their personal property. To overcome the difficulties associated with access to investment resources, small and medium enterprises are forced to turn to alternative sources of financing, which play an increasingly important role in ensuring economic development [6]. Crowdfunding is not only used as an alternative financing instrument in many sectors of the economy, including to support a wide range of commercial operations of small and medium-sized businesses, but it is also able to fundamentally change the system of venture capital [7]. The specifics of crowdfunding is that it serves to finance specific projects, and not the enterprise as a whole. This form of financing can be an outlet for small or newly created enterprises that do not have enough collateral or credit history to access traditional sources of raising capital.

References: *1. Tania Ziegler, E. G. Reedy, Annie Le, Bryan Zhang, Randall S. Kroszner, Kieran Garvey The Americas Alternative Finance Industry Report 2017. Hitting Stride. Polsky.uchicago. [Електронний ресурс]. URL:https://polsky.uchicago.edu/wp-content /uploads/2017/10/ AmericasAltFinReport.pdf; 2. Cultivating Growth. The 2nd Asia Pacific Region Alternative Finance Industry Report. Jbs.cam.ac. [Електронний ресурс]. URL: https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_ upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2017-09-cultivating-growth.pdf; 3. Crowdfunding Hub. Current State of Crowdfunding in Europe. Sbs. [Електронний ресурс]. URL: https://www.sbs.ox.ac.uk /sites/default/files/Entrepreneurship_Centre/ Docs/ 0xEPR2/current-state-crowdfunding-europe-2018.pdf; 4. European Business Angel Network Statistics Compendium. [Електронний ресурс]. URL: http://www.eban.org/eban-2018-statistics-compendium; 5. The American Angel Campaign. Theamericanangel.org. [Електронний ресурс]. URL: http://docs.wixstatic.com/ugd/ecd9be_82dfb24d28224c5bb9033ac5adb68519.pdf; 6. Eniola A.A., Entebang H. SME Firm Performance-Financial Innovation and Challenges. Procedia – Social and Behavioral Sciences, 2015, №195, pp. 334-342. URL: https://doi.org/10.1016/ j.sbspro.20l5.06.361; 7. Fenwick M., McCahery J.A., Vermeulen E.P.M. Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending. ECGI – Law Working Paper, 2017, №369, 62 p. URL: http://ecgi.global/sites/default/files/working_ papers/documents/fenwick-mccahery-vermeulen.pdf*

❋❋❋

УДК 339.92

Дворнік Л. О., Матюшенко І. Ю.

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ І КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В СФЕРІ ІННОВАЦІЙ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Сучасний розвиток національної економіки, заснований на нових знаннях, технологіях, формах управління, є основою соціально-економічного розвитку країни, що дозволяє забезпечити її безпеку на довгострокову перспективу. На думку більшості фахівців, без інноваційної діяльності неможливо вийти на рівень економічного зростання, забезпечити приріст соціального ефекту, збалансованість макроструктури. Недостатня інноваційна активність та поступова втрата інноваційного потенціалу зумовлюють невисоку якість інновацій, що послаблює позиції держави у міжнародному науково-технічному співробітництві [1]. Саме тому інноваційний потенціал є одним з найголовніших чинників, що дозволяє досягати успіху в середовищі, орієнтованому на нововведення [2].

Зараз ми знаходимося посеред четвертої хвилі технологічного прогресу: підйому нової цифрової промислової технології, відомої як Індустрія 4.0. Індустрія 4.0 у сучасних умовах дає змогу збирати та аналізувати дані швидше та ефективніше, забезпечуючи при цьому виробництво якісніших товарів за нижчих витрат. Це, в свою чергу, дає змогу підвищити продуктивність виробництва, сприяє зростанню промисловості та змінює профіль робочої сили, внаслідок чого посилюється конкурентоспроможність підприємств та країн [3].

Досліджувані країни ЦСЄ, зокрема Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Хорватія та Чехія, характеризуються середніми показниками у рейтингу інноваційного розвитку. За глобальним індексом інновацій у 2019 році лідером стала Чехія, яка зайняла двадцять шосте місце, маючи показник 49,43 зі 100 балів. У свою чергу, індекс Румунії (36,76) виявився найнижчим. Що стосується України, то вона знаходиться приблизно на однаковому рівні з країнами ЦСЄ, що розглядалися [4]. За 2013-2019 роки наша країна збільшила свій індекс на 1,62 бали (з 35,78 до 37,40 зі 100) та піднялася в рейтингу держав світу з сімдесят першого місця в 2013 році на сорок сьоме в 2019 році [5].

Порівнюючи показники інноваційного розвитку країн ЦСЄ та України, слід зазначити, що наша країна характеризується нижчими витратами на НДДКР (0,5% від ВВП), меншою кількістю високо- та середньотехнологічних виробництв (20%), відносно невисоким розвитком кластерів (35,5 зі 100), нижчими індексами використання та доступу до інформаційних та комунікаційних технологій (31,7 та 66,0 зі 100), відстає за обсягами високотехнологічного експорту (3,1% усього експорту) [6-11].

Освіта і наука є одними із основних джерел забезпечення високих та стійких темпів економічного росту держави. Порівняно з країнами ЦСЄ, за рівнем фінансування даної сфери Україна посідає перше місце (5,9% від ВВП). Майже усі досліджувані країни відзначаються високою кількістю випускників у галузі науки та техніки. Однак, все ж таки за цим показником, який складає 26,7%, Україна поступається лише Румунії (28,8%). В нашій країні частка зайнятих у наукоємних галузях у 2019 році складає 37,3% від усіх працевлаштованих, що на 0,6% менше ніж в Польщі та на 0,5% ніж в Чехії. Країни ЦСЄ, що розглядалися, мають відносно невисокий рівень патентної активності, але Україна за цим показником (0,4 заявок на мільярд ВВП) поступається лише Угорщина та Чехії, де він складає 0,5 заявок на мільярд ВВП [6-11].

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відкриває значні перспективи для нашої країни, які обумовлюються розширенням доступу до містких європейських ринків збуту, використанням можливостей України щодо залучення іноземних інвестицій та трансферу технологій, а також участі у різноманітних програмах розвитку [12].

Інноваційне співробітництво України та країн ЦСЄ ґрунтується на численних двосторонніх угодах. Українсько-болгарське співробітництво в основному характеризується партнерськими зв'язками між профільними інститутами НАН України та Болгарської академії наук, а також між університетами та науковими центрами. Українсько-польські відносини в даній сфері включають виконання спільних досліджень та розробок, обмін їх результатами, вченими, фахівцями, інформацією, документацією, проведення спільних конференцій, семінарів та інших заходів, створення спільних науково-технологічних центрів. Співпраця України та Румунії найбільшою мірою стосується сфери дослідження та використання космічного простору. Українсько-словацьке співробітництво у науково-технічній сфері характеризується активними контактами та обмінами, наявністю

широкої низки перспективних проектів та належним рівнем нормативно-правового забезпечення. Наукове співробітництво між Україною та Хорватією в основному спрямоване на освітню сферу. Україна та Чехія активізували науково-технологічну співпрацю стосовно Рамкової Програми Європейського Союзу «Горизонт 2020» на 2014-2020 роки, а також програми міжнародного науково-технічного та інноваційного співробітництва Уряду Чеської Республіки «Інтер Екселенс».

У структурі експорту високотехнологічної продукції країн ЦСЄ значну частку займає телекомунікаційне обладнання, яке разом з конторським обладнанням формують більше 50% експорту продукції даної сфери. Найбільшими обсягами високотехнологічного експорту серед досліджуваних країн характеризується Чехія. Тим самим для України найвагоміше процентне значення має авіакосмічне обладнання (35%), а останню позицію займає конторське обладнання (4%) [13]. Україна в основному імпортує продукцію високотехнологічних галузей, адже вона має значні від'ємні сальдо та характеризується низькою часткою товарів даної сфери в структурі сукупного експорту [14].

Результати аналізу інноваційного розвитку показали, що доцільним було б покращити вже існуючі та запровадити нові освітні програми з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Чехією; створити більш сприятливі умови для обміну студентами між зазначеними країнами та Україною, забезпечити можливості їх стажування на високо- та середньотехнологічних виробництвах, а також в науково-дослідницьких інститутах та університетах; стимулювати обмін досвідом та знаннями між Україною, Словаччиною та Чехією з формування кластерної політики за допомогою проведення міжнародних конференцій та зустрічей; започаткувати програми обміну технологіями, виробничим досвідом з Угорщиною та Чехією з метою підвищення частки високо- та середньотехнологічних виробництв, а також високотехнологічного експорту.

У результаті дослідження зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України та країн ЦСЄ з'ясовано, що Україні слід: збільшити витрати на НДДКР; удосконалити системи інструментів та фінансування науково-дослідних робіт; стимулювати експорт авіакосмічної галузі; запровадити пільгове оподаткування для експортерів та імпортерів високотехнологічної продукції; визначити галузь високих технологій одним з державних пріоритетів.

Література: *1. Скупський Р. М. Методологічні аспекти оцінки інноваційного потенціалу підприємства та регіону // Проблемы материальной культуры – экономические науки. 2018. № 3. С. 83-87. 2. Бутова Т. В. Инновационный потенциал региона: его структура, оценка состояния, влияние региональных властей на его развитие // Науковедение. 2015. № 2. С. 8-15. 3. Сигида Л. О. Індустрія 4.0 та її вплив на країни світу // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2019. № 17. С. 58-64. 4. The Global Innovation Index 2015. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report. 5. Dutta S., Lanvin B. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2013. 393 p. 6. Dutta S., Lanvin B. The Global Innovation Index 2013. The Local Dynamics of Innovation. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2013. 393 p. 7. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with*

Innovation. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2018. 385 p. 8. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S. The Global Innovation Index 2014. The Human Factor in Innovation. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2014. 401 p. 9. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2015. 419 p. 10. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S. The Global Innovation Index 2016. Winning with Global Innovation. Geneva : the World Intellectual Property Organization, 2016. 423 p. 11. Dutta S., Lanvin B., Wunsch-Vincent S. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding. 12. Новіцька О. В. Інвестиційно-інноваційне співробітництво України з країнами ЄС [Електронний ресурс]. – URL: file:///D:/Downloads/2823-9755-1-PB.pdf. 13. United Nations Commodity Trade Statistics Database. [Electronic resource]. – URL: https://comtrade.un.org/data/. 14. Яремчук Н. Т. Аналіз зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. № 6. С. 171-174.

❋❋❋

УДК 334.758:629.33

Должко В. В.

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БІЗНЕСІ, НА ПРИКЛАДІ КОНЦЕРНУ VOLKSWAGEN AG

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: доц., к.е.н., Зайцева А. С.

Одним із загально визнаних шляхів розвитку бізнесу є екстенсивний шлях, що передбачає збільшення розміру отриманого прибутку шляхом підвищення об'ємів виробництва або кількісного збільшення цільової аудиторії та розширення ринків збуту продукції. Застосування зазначеного шляху розвитку компанії в міжнародному бізнесі корелюється, серед іншого, з основними аспектами здійснення механізму злиття та поглинання.

При застосуванні такого механізму за загальним правилом відбувається один з двох сценаріїв, які, на нашу думку, є різними за своєю природою. Злиття характеризується об'єднанням компаній на засадах співробітництва та формально рівного статусу суб'єктів, за результатом чого виникає новий суб'єкт бізнесу. З іншого боку процес поглинання представляє собою певні примусові заходи, вчинені більш потужною компанію та направлені на приєднання слабкішої компанії до своєї структури у вигляді структурного підрозділу або маси активів. Така точка зору знаходить підтвердження також в науковій статті Петленка Ю.В. та Керімова П.О., де відзначається необхідність відокремлення процесів злиття та поглинання зважаючи на зовсім інший характер юридичних наслідків стосовно правового статусу суб'єктів зазначеного процесу та власності [1; с. 116].

Виходячи із специфіки процесів злиття та поглинання, вони зазвичай характерні для вже сформованих ринків, до яких справедливо відносять ринок автомобілів. Основні актори вказаного ринку, який умовно можна поділити на ринки легкових, вантажних автомобілів та мотоциклів, з'явилися відносно давно та вже

встигли значною мірою розподілити глобальні сфери впливу та ринки збуту. Найбільш масштабним представником автомобільного ринку європейського походження є німецький автомобільний концерн Volkswagen AG.

Географічно зазначений концерн представлений на всіх континентах та здійснює свою діяльність глобально. До складу Volkswagen AG входять на даний момент дванадцять різних автомобільних марок, кожна з яких, окрім самого Volkswagen та Volkswagen Commercial Vehicles, історично на певному проміжку часу була самостійною автомобільною компанією. Зростання концерну в тому числі пов'язано з поетапним злиттям або поглинанням компаній, що перебували в скрутному матеріальному становищі [2].

Проаналізувавши історичний аспект проведених злиттів та поглинань за участю концерну Volkswagen AG, можна, на нашу думку, умовно поділити всі проведені операції на 3 групи, для кожної з яких буде характерним окрема мотивація проведення зазначених операцій.

До першої групи віднесемо найбільш характерні, на нашу думку, для концерну операції з поглинання, проведені щодо компаній з подібного цільового сектору ринку збуту. Для підтвердження даного висновку можна зазначити поглинання у 1986 році досить близького за соціальною клієнтурою, проте технологічно та економічно слабкішого іспанського автовиробника SEAT, а також придбання, що за своєю природою є поглинанням, деградованого внаслідок падіння «світової системи соціалізму» виробника автомобілів на території Східної Європи Škoda Auto.

Друга група умовно представляє собою так звані «поглинання заради технологій». В даному випадку концерн має на меті отримати доступ до певних технологій чи розробок, що є інтелектуальною власністю іншої, більш слабкої в економічному плані, компанії. Шляхом поглинання такої компанії, Volkswagen AG не тільки легально отримує необхідні технології, які може тепер використовувати за бажанням у всіх підконтрольних автомобільних компаніях, але й обертає більш прогресивного конкурента на свого партнера. Найбільш яскравим прикладом такого поглинання стало придбання в 1964 році у Daimler-Benz більш технічно прогресивної групи Auto Union, яка в подальшому стане Audi, завдяки чому Фольксваген отримає доступ до технології двигунів з водяним охолодженням та компоновку із застосуванням переднього приводу, що на той момент було вкрай прогресивними інженерними рішеннями.

Проаналізувавши фінансовий звіт Volkswagen AG, можна дійти висновку, що саме компанії, які були приєднані до концерну «в межах» першої та другої групи, є найбільш економічно ефективними та фінансово прибутковими [3, с. 23].

Ми не виключаємо, що зазначені компанії більше за інші підпадають під категорію масового автомобіля («народного автомобіля» згідно з комерційним слоганом компанії Volkswagen), проте факт того, що вони були приєднані до концерну приблизно однаковими залежно від групи шляхами, є наочним.

Третю групу представляють поглинання автомобільних компаній класу «Люкс», які з економічної точки зору є значно менш ефективними та можуть навіть здійснювати свою діяльність із від'ємним фінансовим балансом за звітний рік (прикладом є

діяльність компанії Bentley за 2018 рік [3; с. 23]), проте є статусними виробниками, що представляють концерн в спортивному та елітному сегменті ринку. Також ці компанії є носіями бренду та умовним «майданчиком» для впровадження наукових розробок й сучасних технологій. Незважаючи на вузький модельний ряд, вкрай обмежений сектор ринку збуту та складність виробництва зазначених автомобілів, інтерес до автомобілів компаній цієї групи стабільно високий [4].

Виходячи із вищезазначеного, на прикладі концерну Volkswagen AG можна дійти висновку, що операції злиття та поглинання в міжнародному бізнесі потребують тривалої підготовки й завжди переслідують певну мету. Причому остання може бути зовсім прозорою, як прибирання прямого конкурента з ринку чи розширення сфери впливу, так і підтримання іміджу бренду чи легальний спосіб отримати захищені авторським правом технології. В будь-якому випадку одним з ключових аспектів завжди є вчинення таких дій саме в найбільш прийнятний для цього момент часу, зважаючи на різноманітні зовнішні та внутрішні фактори.

Література: *1. Петленко Ю. В. Теоретические аспекты слияния и поглощения компаний / Ю. В. Петленко, П. А. Керимов // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 113-121; 2. Brands and Business Fields [Електронний ресурс] – Режим доступу: https:// annual report2018.volkswagenag.com/divisions/brands-and-business-fields. html; 3. Volks wagen AG Annual Report 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https:// www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/ 2019/ volkswagen/en/Y_2018_e.pdf. 4. Bugatti Divo снял покровы в Калифорнии [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://auto.24tv.ua/ru/bugatti_divo_snial_pokrov _v_ kalyfornyy_n6643.*

❋❋❋

УДК 339.977

Жалолов Зухріддін Мухіддін Углі

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ АЗІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Марченко І. С.

У сучасному географічному розумінні Центральна Азія – це Киргизстан, Узбекистан, Туркменія, Таджикистан і Казахстан. Центрально-азіатський регіон займає скромну частку в світовій економіці – близько 0,3%. При частці населення в світовій чисельності близько 1% економіка, за обсягом ВВП відстає приблизно в 3 рази.

Лідером за обсягами зовнішньої торгівлі є Казахстан. Хоча в 2014-2016 рр. був відзначений спад цього показника через падіння курсу національної валюти до долара і падіння цін на основний експортний товар Казахстану – нафту. На другому місці за обсягами зовнішньої торгівлі знаходяться досить промислово розвинені Узбекистан і Туркменістан. При цьому в Узбекистані цей показник найбільш стабільний (близько 25 млрд дол США). Найменші обсяги зовнішньої торгівлі є в країнах з менш розвиненою промисловістю – у Киргизстані та Таджикистані.

Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обігу країн середньоазійського регіону у 2013-2018 рр. та їх прогноз до 2023 р., млрд дол.
Складено автором за матеріалами [1]

Розрахуємо кореляційний зв'язок між динамікою зовнішньоторговельного обігу та динамікою ВВП за 2013-2018 рр. (табл. 1):

Таблиця 1

R-кореляції між ВВП та зовнішньоторговельним обсягом у 2013-2018 рр.

Країна	R-кореляції Σ ВВП – Σ зовнішньої торгівлі
Казахстан	0,845
Узбекистан	-0,675
Туркменістан	0,622
Киргизстан	0,478
Таджикистан	0,835

Таблиця 2

Динаміка експорту й імпорту товарів та послуг країн Середньої Азії у 2013-2018 рр., млрд. дол.

Експорт	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
Казахстан	80,3	93,0	63,1	58,6	47,2	38,3
Узбекістан	13,5	9,5	8,5	8,6	13,4	14,7
Туркменістан	17,5	18,3	15,5	8,0	8,1	8,2
Киргизстан	2,8	2,7	2,6	2,4	2,2	2,4
Таджикистан	0,8	0,8	1,0	1,0	1,1	1,3
Імпорт	*2013*	*2014*	*2015*	*2016*	*2017*	*2018*
Казахстан	55,7	60,6	54,2	52,6	36,1	26,1
Узбекістан	15,7	9,7	8,4	8,6	14,7	19,5
Туркменістан	17,2	17,4	19,8	14,4	11,3	4,5
Киргизстан	6,1	6,4	5,7	4,7	4,3	4,9
Таджикистан	4,6	3,9	3,9	3,3	2,9	2,7

Складено автором за матеріалами: [1]

Найбільш впливовим торговельний обсяг для зростання ВВП серед країн Середньої Азії виявився в Казахстані (0,845) та Таджикистані (0,835), а найменш –

в Узбекистані (-0,675). Тобто, в зовнішній торгівлі Казахстан та Таджикистан мають експортну спеціалізацію, а Узбекистан практично залежить лише від внутрішнього ринку.

Розглянемо більше детально взаємозв'язок зростання економіки та факторів конкурентоспроможності через аналіз зовнішньої торгівлі. В таблиці 2 зображена динаміка експорту та імпорту країн, що досліджуються.

Розрахуємо коефіцієнт кореляції в співвідношенні експорту до ВВП. Лідером за цим показником залишився Казахстан, а Таджикистан навпаки, найменш залежна від експорту країна регіону. Тобто, саме імпорт визначає його сучасний розвиток. Лідерство Казахстану за впливом зовнішньої торгівлі пояснюється ще тим, що це майже єдина країна яка має чіткий позитивний показник сальдо торгівлі (рис. 3).

Рис. 2. R-кореляції зміни показника ВВП від зміни експорту країни.

Рис. 3. Сальдо торгівельного балансу країн Середньої Азії, млрд дол.
Розраховано автором за матеріалами [2]

Також це можна пояснити, тим що в Казахстані найбільш велика частка належить сектору послуг, що є індикатором високого ступеня розвитку економіки (рис. 4).

Рис. 4. Частка секторів економіки в структурі ВВП країн Середньої Азії у 2018 р., % [3]

Розрахуємо індекс конкурентної, що був нами визначний в методиці роботи як важливий показник збалансованості зовнішньої торгівлі, для усіх країн Середньої Азії у періоді, що досліджується. За базу візьмемо 2013 рік.

$$C_j=P_{(t)} \div P_{(0)}, \qquad (1)$$

де C_j– індекс конкурентоспроможності, що визначено відносно певної бази; $P_{(t)}$ та $P_{(0)}$ – коефіцієнти покриття в t-ому та базисному періодах відповідно.

Таблиця 3

Індекс конкурентоспроможністі країн Середньої Азії у 2013-2018 рр.

Індекс конкуренто-спроможністі	2013-2018	2014	2015	2016	2017	2018
Казахстан	0,91	1,06	0,81	0,77	0,91	1,02
Узбекистан	1,08	1,14	1,18	1,16	1,06	0,88
Туркменістан	0,97	1,03	0,77	0,55	0,70	1,79
Киргизстан	1,04	0,92	0,99	1,11	1,11	1,07
Таджикистан	1,87	1,18	1,47	1,74	2,18	2,77

Складено автором

Найбільш динамічна країна, що підвищує рівень конкурентоспроможності своїх товарів та послуг, – Таджикистан. Казахстан, навпаки, у 2014-2017 рр. зменшував свою конкурентоспроможність. З цих даних видно, що країни які спеціалізуються на експорті нафти та газу (Казахстан, Туркменістан), в період значних коливань цін на світових ринках, не витримали конкуренції через що їхня економіка більш вразлива до кон'юнктури ринку.

Таким чином, нами доведено, що загальна конкурентоспроможність експорту товарів Казахстану та Туркменістану має повільну тенденцію до зменшення, через те що відносні переваги експорту мають лише групи товарів сировинного характеру, що підтверджує сировинний характер експорту цих країн та відсутність довгострокових перспектив розвитку, оскільки на світових ринках сировини часто змінюється кон'юнктура та присутня значна конкуренція. Загальна конкуренто-

спроможність експорту товарів та послуг Таджикистану та Узбекистану, на відміну від конкурентоспроможністі експорту має повільну тенденцію до збільшення. Сучасний стан конкурентоспроможності експорту послуг цих країн пов'язаний з досить стабільним обсягом експортно-імпортних потоків і конкретністю товарів сільськогосподарського напряму.

Література. *1. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. URL: https://www.wto.org 2. Организация экономического сотрудничества и развития [Електронний ресурс]. URL: http://www.oecd.org 3. Гусейнов В., Гончаренко А. Энергетический потенциал региона // Центральная Азия. Геополитика и экономика региона. 2010. №11. С.29-38.*

❋❋❋

УДК 339.564.2:339.543

Каплуновська Н. А.

РОЗВИТОК ОСНОВНИХ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ОПЕК В АСПЕКТІ НАФТОЕКСПОРТНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Макарчук К. О.

Особливу роль в сучасній світовій економіці відіграють країни-експортери нафти. Головною міжнародною економічною організацією, що об'єднує більшість провідних країн-експортерів нафти є Організація країн-експортерів нафти. Частка країн ОПЕК у світовому видобутку нафти становить приблизно 35-40%, в експорті – 55%. Це домінуюче становище дозволяє їм чинити сильний вплив на розвиток не тільки світового ринку нафти, а й світової економіки в цілому[3].

ОПЕК – картель, створенийнафтовидобувними державами для стабілізаціїцін на нафту. Членами даноїорганізації є країни, чия економікабагато в чомузалежитьвіддоходіввідекспорту нафти. Здійснення контролю над світовимицінами на нафту є основною метою організації.

Країни – учасниці світової організації експортерів нафти сьогодні є основними гравцями на світовому ринку нафти. Їх вплив змінюється разом зі зміною цін і балансом пропозиції-попиту на нафту в світі. Зі зростанням цін такий вплив зростає донайвищої точкипід час нафтових криз, а з їх падінням – зменшується. На території країн – членів організації зосереджені найбільші запаси нафти у світі [3].

Ступінь розвитку національної економіки та розвитку країни в цілому визначається певними макроекономічними показниками. Досліджуючи динаміку ВВП та індекс міжнародної конкурентоспроможності можна проаналізувати вплив цих показників на економічний розвиток країн нафтоекспортної спеціалізації.

На рис. 1.1 розглянемо динаміку ВВП країн – лідерів ОПЕК, як показник взаємозалежності експортної спеціалізації та її впливу на економічний розвиток та зростання країн.

Рис. 1.1. Динаміка ВВП країн – лідерів ОПЕК
Складено автором за матеріалами [4]

Незважаючи на спроби позбутися ресурсної залежності, нафтова галузь продовжує залишатися домінуючою в економіках Саудівської Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах та інших країнах – членах ОПЕК.

У світі країни–члени ОПЕК є важливими світовими експортерами нафти, але які без утворення ефективного картелю послаблюють свій контроль над світовими цінами. Саудівська Аравія дотримується загальної стратегії ОПЕК. ВВП цієї країни у 2019 р. склав 782,4 млрд дол. США і це найбільшийпоказник серед країн – учасниць. У Саудівській Аравії спостерігається стабільний розвиток у зв'язку з високою залежністю та орієнтованістю на нафтоекспортну спеціалізацію. ВВП Ірану, Іраку, ОАЕ та Венесуели також стабільно зростає після падіння у 2015 році. За виключенням Венесуели та падінням її валового внутрішнього продукту у 2018 році у зв'язку з загостренням економіко-політичної кризи, проте в 2019 році можна спостерігати позитивну динаміку росту ВВП.

Забезпеченість економіки країни доходами від продажу нафти і задоволення надходжень до бюджету за рахунок нафтового сектора призводить до більш низького рівня податків це,в свою чергу, створює умови для підвищення добробуту населення і розвитку приватного сектора (прикладом слугують ОАЕ, Саудівська Аравія). З одного боку, доходи від продажу нафти, викликаючи бурхливий розвиток економіки країни, дають можливість збільшити доходи населення та розмір ВВП на душу населення, з іншого боку, низький рівень податків дає можливість населенню використовувати велику частину доходів на себе [2].

Ще одним вагомим показником розвитку країн на світовій арені є індекс глобальної конкурентоспроможності, так як енергетичний сектор країни відіграє ключову роль у зростанні конкурентоспроможності національної економіки. Сучасними трендами реформування енергетичного сектору розвинених країн світу слід визнати підвищення енергоефективності виробництва (зниження енергоємності виробництва ВВП); дотримання політики енергозбереження; розвиток власної енергетичної ресурсної бази (зокрема, за рахунок видобутку нафти, розвитку відновлюваної енергетики).

Розглянемо місце країн-лідерів ОПЕК за індексом глобальної конкурентоспроможності на рис. 1.2. У рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2019 р. ОАЕ займають 25 місце, Саудівська Аравія – 36 місце, Іран – 99 місце та Венесуела зайняла 133 місце [7].

Рис. 1.2. Індекс глобальної конкурентоспроможності країн – лідерів ОПЕК
Складено автором за матеріалами [6, 7]

Нафтоекспортні країни в більшості випадків мають відкриті ресурсозалежні економіки. Країни – члени ОПЕК більш стабільно реагують на динаміку змін цінової політики. Економіка країни та її конкурентоспроможність безпосередньо залежать від ефективного функціонування енергетичного сектору, насамперед нафтоекспортного.

Розподіл доходів від продажу нафти в різні сегменти економіки, через фінансові трансмісійні канали, викликає всебічний розвиток економіки. З огляду на значення доходів від продажу нафти, з точки зору підвищення економічної активності, підвищення зайнятості, подолання бідності, залучення інвестицій, збільшення реальних доходів, ефективне їх використання забезпечує соціально-економічний розвиток країн-членів ОПЕК [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що доходи від продажу нафти можуть ґрунтовно впливати на економіку країн експортерів нафти. Передача доходів від продажу нафти в різні сегменти економіки, через фінансові трансмісійні канали, викликає всебічний розвиток економіки.

Забезпечення економічного розвитку за рахунок доходів від продажу нафти, забезпечуючи підвищення добробуту народу, а також передачу необхідного капіталу майбутнім поколінням, забезпечує умови, що становлять основу сталого економічного розвитку. Проте, слід зазначити, що використання переваг доходів від продажу нафти можливо тільки при їх ефективному управлінні. Якщо доходи від продажу нафти не управляються ефективно, то тоді економіка буде вразлива до коливань цін на нафту і забезпечення стійкого розвитку не представляється можливим [5].

Отже зміни, що відбуваються у розвитку розглянутих країн є невід'ємним наслідком спеціалізації цих країн в нафтоекспортній сфері.

Відповідно до численних прогнозів, в найближчі два десятиліття глобальний енергетичний ринок очікують глибокі зміни. Вони будуть стимулюватися масштабною структурною і технологічною перебудовою світової економіки, спрямованої в тому числі на зниження її енергоємності і рівня шкідливого впливу господарської діяльності на навколишнє середовище.

Література: *1. Луцишин З.О. Фінансові стратегії на світовому енергетичному ринку // Світ фінансів. 2009. № 3. С. 40-55; 2.Ніконенко У.М. Світові ціни на сиру нафту і наздоганяюче економічне зростання // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Актуальні проблеми економіки №6 (180), 2016; 3. Офіційний сайт ОПЕК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/en/; 4. Статистична база Світового банку [Електронний ресурс]. – URL: http://databank.worldbank.org/; 5. Юр'єва П.Б. Світовий ринок нафти: ключові характеристики та тенденції // Світове господарство і міжнародні економічні відносини, економіка і суспільство. 2018. Випуск № 15 с. 84 – 95; 6. OPECAnnualStatistical Bulletin 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/ASB2018_13062018.pdf; 7. The Global Competitiveness Report 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf*

❋❋❋

УДК 330:338.2+573.6.086.83

Касьян С. А., Ковальова А. І.

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Біоекономіка є одним із стратегічних напрямків розвитку сучасної світової економіки. Для шостого технологічного укладу, який визначає високотехнологічний розвиток на глобальному й національному рівнях, характерні розробка і використання біотехнологій поряд з нанотехнологіями та інформаційною економікою. У доповіді «Стратегія для Європи: науки про життя і біотехнологія» було визнано, що біотехнології та науки про життя є другою інноваційною хвилею розвитку [1].

Європейська комісія розглядає біоекономіку як виробництво відновлюваних біологічних ресурсів і перетворення цих ресурсів і потоків відходів в продукти з

доданою вартістю, такі як продукти харчування, корми, продукти на основі біо і біоенергетика [2].

Класифікація біотехнологій варіюється, бо різні організації та країни по-різному сегментують ринок. Біоекономіку прийнято ділити на наступні сектори:

– «зелений» (сільське господарство (наприклад, при розробці генетично модифікованих культур або селекції рослин), рибальство, харчова, лісова і целюлозно-паперова промисловість);

– «червоний» (охорона здоров'я, біофармацевтика);

– «білий» (промислові біотехнології, виробництво біопалива і ферментів, біореабілітація грунту і води);

– «блакитний / синій» (акцент на водному або морському середовищу, особливо на нових застосуваннях в аквакультурі, включаючи непродовольчі товари, продукти харчування та корми);

– «сірий» (технології, спрямовані на захист навколишнього середовища, наприклад, у випадках розливів нафти або очищення стічних вод).

Експертами Організації з економічного співробітництва і розвитку (OECP) запропоновано пріоритетні напрямки сучасних конвергентних біотехнологій у медицині, фармацевтичній і біотехнологічній промисловості, біоенергетиці і сільському господарстві:

1) ДНК / РНК: геноміка; фармакогеноміка; генні датчики або генні детектори; DNA/RNA-секвенування / синтез і ампліфікація;

2) Протеїни та інші молекули: секвенування / синтез і конструювання протеїнів і пептидів, включаючи великі гормональні молекули; покращена система доставки лікарських препаратів у конкретні точки організму на основі великих молекул; протеоміка; ізолювання і очищення протеїнів, сигналізація та ідентифікація клітинних рецепторів;

3) клітинні і тканинні культури та їх конструювання: ферментація, що використовує біореактори; біопроцеси; біовилуження; пом'якшення деревини за допомогою дереворуйнуючих грибків; іодесульфатизація; біологічне очищення заражених органічними відходами ґрунтів за допомогою грибків; біофільтрація та ін.);

4) гени і РНК-вектори: генна терапія, вірусні вектори;

5) біоінформатика: конструювання баз даних геномів; протеїнового секвенування; моделювання складних біологічних процесів, включаючи системну біологію;

6) нанобіотехнології: інструменти і процеси, що використовують нано- і мікротехнології з метою створення обладнання для вивчення біосистем і використання в системах доставки лікарських препаратів в організм, діагностиці тощо [3].

Дослідження та розробки у біоекономіці спрямовані на виявлення нових видів біотехнологій і пошук сфер їх практичного застосування, займають велику частку в дослідженнях і розробках, що фінансуються державами світу та на основі державно-приватного партнерства.

Світовими лідерами за кількістю фірм, які працювали у сфері біотехнологій в 2017-2018 рр., є Франція, США, Іспанія, Республіка Корея, Німеччина, Італія.

Найбільші витрати на НДДКР за абсолютними показниками у галузь біоекономіки здійснюють США – 51637 млн дол. ПКС. Значно відстають від світового лідера країни, що посідають друге-шосте місця за цим показником: Швейцарія, Франція, Бельгія, Південна Корея, Німеччина. Проте за відносними показниками витрат на біотехнологічні дослідження та розробки як частини BERD, лідером є Бельгія – 32,4%. У США всього 13%, вони займають 4-е місце, поступаючись Швейцарії, Литві. Наздоганяють США за цим показником Естонія та Ірландія (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість біотехнологічних фірм і витрати на біотехнологічні дослідження та розробки у бізнесі окремих країн світу у 2017-2018 рр.

Країни (рік дослідження)	Загальна кількість біотехнологічних фірм	Кількість спеціалізованих біотехнологічних фірм	Витрати на біотехнологічні дослідження та розробки у бізнесі, млн дол. ПКС	Біотехнологічні дослідження та розробки як частина BERD*,%
Австрія (2017)	172	127	213,3	2,2
Бельгія (2017)	279	131	3460,8	32,4
Естонія (2017)	38	31	34,1	12,7
Іспанія (2017)	1056	551	1059,8	8,8
Італія (2018)	641	362	727,5	3,5
Ірландія (2017)	112	55	437,4	12,6
Литва (2017)	82	30	55,5	17,9
Німеччина (2018)	820	679	1572,3	1,7
Норвегія (2017)	288	160	246,8	6,8
Польща (2017)	188	111	240,4	3,2
Респ. Корея (2017)	945	382	1728,9	2,4
США (2017)	1772	838	51637,0	13,0
Франція (2017)	2082	1409	3791,9	8,9
Швейцарія (2017)	282	195	3899,0	29,7

BERD – (Business Enterprise R&D Spending) – витрати компаній на науково -дослідні та дослідно-конструкторські роботи.*

Складено авторами за джерелом [4]

За інтенсивністю наукових досліджень та розробок біотехнологій у бізнес-секторі у 2017-2018 рр. Бельгія і Швейцарія стали світовими лідерами. Найбільший обсяг власних (внутрішніх) видатків на дослідження та розробки у сфері біотехнологій у державному секторі та секторі вищої освіти у 2017-2018 рр. характерний для Південної Кореї (3781,6 млн дол. ПКС, що складає 21,7% від загальних витрат уряду та вищої освіти на НДДКР), Росії (2244,9 млн дол. ПКС / 13,6%), Іспанії (1572,6 млн дол. ПКС / 16%). Слідом скромніші показники демонструють Бельгія (606,9 млн дол. ПКС / 13,7%), Німеччина (370,3 млн дол. ПКС / 2,1%), Чеська Республіка (335,4 млн дол. ПКС / 12,6%) [4].

Слід зазначити, що розмір державної підтримки досліджень тієї або іншої галузі біотехнологій зумовлений обраною біоекономічною стратегією. Німеччина, наприклад, має стратегію «Біоекономіка 2030», яка окреслює національний підхід

до постнафтової економіки [5]. США та Японія розробили деталізовані стратегії з прискорення використання біомаси та біологічних наук. На рівні ЄС діють біоекономічні стратегії «Інновації для сталого розвитку» («Innovating for Sustainable Growth»), дослідження і розробки (Горизонт 2020), спеціальні програми European Fund for Strategic Investments (EFSI), European Investment Bank EIB) і цільові програми COSME. Вони спрямовані на фінансування та підтримку програм розвитку біоекономіки, економіки замкнутого циклу.

За показником кількості досліджень і розробок найбільш численною біотехнологічною галуззю є сфера охорони здоров'я. Основні тенденції практичної реалізації фундаментальних розробок у галузі молекулярної біології і генетики, молекулярної медицини і фармакології приведуть до найбільш радикальних проривних досягнень саме у цій галузі інновацій.

Рис. 1. Частка країн у патентах, пов'язаних з біотехнологією, на основі нового визначення біотехнологій, країни ОЕСР, 2017 р.
Побудовано авторами за джерелом [4]

Так, наприклад, у Австрії біотехнологічні дослідження у сфері охорони здоров'я займають 93% від кількості усіх досліджень у галузі біотехнологій, у Бельгії – 91%, в Італії – 90%, у Німеччині – 82%. Другим напрямком біотехнологій за кількістю науково-дослідних проектів є виробничі процеси, а третім – сільське господарство [6].

За прогнозом ОЕСР, у 2030 р. на частку інноваційної біоекономіки припадатиме близько 3% ВВП розвинених країн і значно більше – в країнах, що розвиваються. Біоекономіка до 2030 р. буде спиратися на три базових напрями:

1) повне пізнання генної структури і складних клітинних процесів в організмі людини;

2) виробництво «поновлювальної біомаси» як у сільському господарстві, так і для біоенергетики в біопромисловості з метою заміни традиційних викопних вуглеводнів;

3) комплексне та інтегральне застосування біотехнологій у різних секторах економіки, зокрема у сільському господарстві та енергетиці, що буде суттєво впливати на екологію планети і глобальний клімат.

Біоекономіка сприятиме стійкому і ресурсоефективному вирішенню проблем у харчовій, хімічній, лісовій галузях, у машинобудуванні, енергетиці, в охороні здоров'я; формуванню продовольчої безпеки; збереженню еколого-економічної рівноваги.

Література: *1. Life Sciences and Biotechnology – A Strategy for Europe // European Commission. 2002. URL: http://ec.europa.eu/biotechnology/pdf/com2002-27_en.pdf; 2. Европейская стратегия биоэкономики 2012 года URL: https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/c8b2f69f-4314-11ea-b81b-01aa75ed71a1; 3. Beuzekom B., Arundel A. OECD Biotechnology Statistics. Paris: OECD, 2006. С. 7; 4. Key biotechnology indicators // Official website of the Organisation for the Economic Co-operation and Development. URL: http://www.oecd.org/sti/inno/keybiotechnologyindicators.htm; 5. The Bioeconomy to 2030: Designing a Policy Agenda. Main findings and policy conclusions // OECD International Futures Project. 2009. URL: https://www.oecd.org/futures/ longtermtechnologicalsocietalchallenges/42837897.pdf; 6. Святуха І. А. Світові тенденції досліджень і розробок у сфері біотехнологій / І. А. Святуха // Бізнес Інформ. – 2017. – № 6. – С. 13-20; 7. Матюшенко І. Ю. Розробка і впровадження конвергентних технологій в україні в умовах нової промислової революції: організація державної підтримки: монографія. Харків: ФОП Александрова К. М., 2016. 556 с.*

❋❋❋

УДК 339.92

Катрич В. А.

УКРАЇНА В УМОВАХ РОЗГОРТАННЯ ІНДУСТРІЇ 4.0: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВІ НАСЛІДКИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Матюшенко І. Ю.

На наших очах відбувається перехід до «Четвертої промислової революції», провідним трендом якої є Індустрія 4.0.

Уперше дана концепція була сформульована на промисловій виставці в Ганновері (Німеччина) у 2011 р. і визначалася як скоординована, державна ініціатива по мобілізації всіх національних ресурсів з метою прискорення технологічних змін та утримання німецького лідерства в світовій конкуренції [4].

Характерні риси Індустрії 4.0 – це повністю автоматизовані виробництва, на яких керівництво всіма процесами здійснюється в режимі реального часу і з урахуванням мінливих зовнішніх умов. Кіберфізичні системи створюють віртуальні копії об'єктів фізичного світу, контролюють фізичні процеси і приймають децентралізовані рішення. Вони здатні об'єднуватися в одну мережу, взаємодіяти в режимі реального часу, самоналагоджуватися і самонавчатися. Важливу роль відіг-

рають інтернет-технології, що забезпечують комунікації між персоналом та машинами. Підприємства виробляють продукцію відповідно до вимог індивідуального замовника, оптимізуючи собівартість виробництва [1].

Експерти виділяють чотири базових технології, в результаті впровадження яких очікуються революційні зміни:

1. Інтернет речей (Internet of Things, IoT), де Інтернет використовується для обміну інформацією не тільки між людьми, але і між різними «речами», тобто машинами, пристроями, датчиками і т.д. З одного боку, речі, забезпечені датчиками, можуть, обмінюватися даними і обробляти їх без участі людини. З іншого боку, людина може активно брати участь в цьому процесі, наприклад, коли мова йде про «розумний будинок».

2. Цифрові екосистеми. Це системи, що складаються з різних фізичних об'єктів, програмних систем і керуючих контролерів, що дозволяють уявити таке утворення як єдине ціле. Фізичні та обчислювальні ресурси в такий екосистемі тісно пов'язані, моніторинг і управління фізичними процесами здійснюється з використанням технологій IoT. Традиційні інженерні моделі гармонійно співіснують з комп'ютерними.

3. Аналітика великих даних (Data Driven Decision) або просто Великі дані (Big data). Величезні обсяги інформації, що накопичуються в результаті «оцифровування» фізичного світу, можуть бути ефективно оброблені тільки комп'ютерами (в майбутньому, можливо, квантовими), із застосуванням хмарних обчислень і технологій штучного інтелекту (Artificial Intelligence). В результаті людина, яка контролює той чи інший процес, ситуацію, обстановку має отримувати оброблені дані, максимально зручні для сприйняття, аналізу і ухвалення рішення.

4. Складні інформаційні системи, відкриті для використання клієнтами і партнерами (цифрові платформи). Це можуть бути цифрові платформи і системи для управління бізнес-процесами, для інтеграції інтернету речей в фізичні бізнес-процеси, для аналізу і прогнозування стану обладнання і т.д. [8]

Загалом, четверта промислова революція ґрунтується на повній автоматизації виробництва, технологіях доповненої реальності, великих даних, їх аналізі та більшою мірою зорієнтована на оптимізацію, ніж на впровадження інновацій та нововведень, що в кінцевому рахунку дозволить зорієнтувати механізми ринку на поліпшення рівня добробуту [2].

Однак, наслідки впровадження результатів четвертої промислової революції будуть мати негативний ефект для тих країн світу, які належать до слабких економік із слабко розвиненими соціально-економічними інститутами. Враховуючи складну військово-політичну ситуацію в Україні, масову корупцію, відсталість у технологічному розвитку від провідних країн світу та сировинну зорієнтованість експорту продукції, існують значні загрози для подальшого сповільнення розвитку технологій в Україні [3].

Серед головних викликів, що можуть постати перед світом у зв'язку із впровадженням Індустрії 4.0 виділяють:

1. Загроза збільшення безробіття та зміни у розподілі світового багатства – бідні країни можуть стати ще біднішими, але й багаті країни можуть очікувати значні потрясіння в зв'язку з масовою роботизацією виробництв;

2. Оскільки ключовий фактор розвитку – це таланти та професійні кадри, вони вже розшукуються та приваблюються багатими країнами. Також багаті країни на рівні прав власності володіють всіма новими технологіями, і, відповідно, бідні країни вже стають сировинним та кадровим придатком для багатих;

3. Зростання загрози кібер-безпеки – більша вразливість до кібер-атак, їх вдосконалення та посилення [5].

В українських реаліях слід звернути увагу на такі ризики:

– низький рівень схильності українського суспільства до ризикованості та інноваційних зрушень;

– низький рівень готовності персоналу до змін;

– корумпованість влади, високий рівень тіньової економіки, низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств;

– нівелювання ролі держави в реалізації задекларованих статків;

– слабкий внутрішній попит на ІТ-розробки.

Водночас основними перевагами є:

– потужна система закладів вищої освіти;

– високий відсоток охоплення населення вищою освітою (79%);

– достатньо потужній ІТ-сектор та розвинені сегменти інтеграторів-розробників автоматизованих систем та інформаційних технологій [7].

На сучасному етапі ринок Індустрії 4.0 в Україні знаходиться на початковому етапі формування попиту й акумулювання первинного досвіду споживання хмарних обчислень та впровадження підприємствами аналізу «великих даних». Цього ще недостатньо для того, аби ми могли відчути якісь реальні результати і для подальшого стимулювання інноваційної активності вітчизняних підприємств і розвитку Індустрії 4.0 в Україні потрібна перш за все активна державна політика з виділенням пріоритетів розвитку промислового виробництва і підвищення якості продукції, удосконалення форм звітності щодо відображення рівня цифрового та інноваційного розвитку України, гармонізація до європейських і світових стандартів [6].

Таким чином, для опанування викликів та використання можливостей четвертої промислової революції зі збереження основних принципів сталого економічного розвитку Україні слід звернути увагу на:

– формування сприятливих умов для формування інформаційного суспільства, перехід від економіки з паливно-енергетичною спрямованістю до економіки, спрямованої на знаннях;

– пошук додаткових резервів фінансування промислових хайтек-сегментів, що є пріоритетними для Індустрії 4.0, у тому числі розробка проектів у контексті отримання грантового фінансування, створення команди фандрейзингу;

– розширення експортної активності Індустрії 4.0, оскільки потенційні розробки в даному сегменті економіки в рази перевищують ємкість внутрішнього ринку;

– об'єднання закладів вищої освіти щодо розробки єдиних стандартів у контексті підготовки та перепідготовки фахівців, конкурентоспроможних працювати в нових технологічних умовах;

– посилення ролі та значення держави як най-головнішого стейкхолдера в розвитку Індустрії 4.0;

– забезпечення супроводу з боку бізнес-структур розвитку талантів, сприяння формуванню схильності студентів щодо створення креативних індустрій, креативної економіки, реалізації концептуальних принципів Індустрії 4.0;

– фінансова підтримка підготовки актуальних для Індустрії 4.0 спеціалістів різних галузей;

– проведення наукових досліджень позитивно-го та негативного впливу Індустрії 4.0 на рівень «технологічного безробіття» та сталий розвиток суспільства [3].

Література: *1. Асоціація підприємств промислової автоматизації України. URL: https://appau.org.ua/; 2. Стратегія розвитку «Індустрія 4.0» [Електронний ресурс]. URL: https://industry4-0-ukraine.com.ua; 3. Тимошенко О. В. Виклики та загрози четвертої промислової революції: наслідки для України // Бізнес Інформ. 2019. №2. С. 21–29; 4. Шваб К. Четвертая промышленная революция. М.: Эксмо, 2016. 208 с.; 5. Юрчак О. В. Індустрія 4.0 – що це таке та навіщо це Україні [Електронний ресурс]. URL: https://appau.org.ua/publications/industriya-4-0-shho-tse-take-ta-navishho-tse-ukrayini/; 6. H. von Schill, Ukraine and Industry 4.0: Will We Find Our Growth Engine. 2019 [Electronic resource]. URL: https://www.liga.net/author/genrik-fon-shil; 7. Matyushenko I. Yu. The assessment of Ukraine's readiness for innovations in the conditions of the spread of technologies of the new industrial revolution / I. Yu. Matyushenko, N. Redko // Acta Innovations. 2019. №33. P. 5–19; 8. S. Voitko. Conception of Industry 4.0 in the Sustainable Growth of Ukraine, IEEE, 2019 [Electronic resource]. URL: https://ieeexplore.ieee.org/document/8840040*

❋❋❋

УДК 332.146:330.341.1](477)

Ковтун Д. С.

РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ-4.0 В УКРАЇНІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викл. Касьян С. А.

Рушійною силою галузі кіберфізичних систем є інтегровані інтелектуальні процеси, що генерують так звані Big Data, які повністю змінюють ландшафт виробництва та створюють нові ринки. Цей процес пов'язаний з тим, що технологія розвивається з надзвичайною швидкістю, і компанія не встигає розробити всі технології самостійно. Революційні зміни відбуваються з використанням даних під час процесу виробництва та інтеграції усіх даних з широкого кола виробничих систем за всіма ланцюжками поставок; використанням кіберфізичних систем для імплементації орієнтованого на споживача «Інтернету речей» [1].

За глобальним інноваційним індексом агентства Bloomberg 2019 року Україна посідає 47 місце зі 129 країн, знаходячись у рейтингу між Росіэ та Грузією, в Україні цей індекс складає 37,4, у сусідів 37,6 та 37 відповідно (рис. 1).

Рис. 1. Глобальний інноваційний індекс
Складено автором за матеріалами [2]

Спостерігаючи за досвідом світових лідерів, Україна має можливість інтегруватися, а також розвивати власні перспективні галузі виробництва. На сьогодні ми можемо констатувати відсталість України від передових держав.

Країни, які успішно працюють над ключовими факторами, що дозволяють отримати вигоду за рахунок впроваджених технологій та використання нових технологій та можливостей виробництва у майбутньому, вважаються більш «готовими», тому що це сприятиме впровадженню та розповсюдженню технологій для прискорення трансформації виробничих систем. Основою української інноваційної конкурентоспроможності є людський капітал, глобалізація, а також знання й результати наукових досліджень. Їх ефективна реалізація і є головною конкурентною перевагою (рис. 2) [3].

Рис. 2. Основні фактори виробництва в Україні
Складено автором за матеріалами [4]

Подальший промисловий розвиток і якісна зміна структури високотехнологічного експорту в розвинених країнах – основних виробниках високотехнологічної продукції (Південна Корея, Японія, США, ЄС) – будуть пов'язані із запуском наступного інноваційно-технологічного циклу (зміною технологічної парадигми), що передбачає наступні революційні зміни:

1) інноваційні заходи в проектуванні та організації виробничих процесів;

2) перехід до нових матеріалів;

3) кардинальні зміни в інфраструктурах, перехід до «розумних середовищ / мереж» як подолання лінійної архітектури традиційних індустріальних інфраструктур.

Ці зміни передбачають впровадження передових виробничих технологій (ПВТ) у країнах-лідерах до 2030 р. Проривні ПВТ пов'язані з нетрадиційними методами обробки, новими інструментами контролю та управління виробничо-технологічними процесами, а також використанням нових матеріалів, автоматизованих та інтелектуальних систем контролю і управління обладнанням, виробничо-технологічними процесами і системами. Ці технології створюють нові ринки і галузі, сприяють зростанню продуктивності праці, підвищенню конкурентоспроможності окремих секторів і національних економік. ПВТ пов'язуються, перш за все, з 3D-друком, «Інтернетом речей», новими матеріалами, робототехнікою.

Рис. 3. Пріоритетні напрямки участі України в Індустрії-4.0
Складено за матеріалами [5]

Основні напрямки розвитку «Індустрії-4.0» (технологізація, автоматизація виробництва, віртуальне моделювання або дистанційне керування) підвищить продуктивність і покращить якість виготовленої продукції, зробивши країну привабливою платформою для залучення інвестицій [6].

Сучасний американський стратег-прогнозист в сфері стійкого розвитку та «розумних міст» Boyd Cohen дає визначення «Розумне місто» – це місцевість, що використовує технології та інновації для ефективного використання ресурсів та зменшення розміру екологічного сліду [7].

Концепція «Розумного сталого міста» набуває актуальності в Україні, зокрема слід відзначити участь в її реалізації міста Київ, Львів, Вінниця, Харків, Дніпро.

Уже сьогодні функціонують деякі інноваційні програми, такі як:

– інтерактивна мапа МАФів, на яку нанесено легальні торгові точки і вичерпна інформація про них;

– i-Gov – послуга для надання адміністративних послуг;

– u-Muni – допомагає керівникам установ прораховувати найменш енергомістке виробництво;

– e-health – послуга, що дозволяє полегшити усі формальні процеси в лікарні, тощо [8].

Харків – місто, де активно розвиваються технології завдяки студентству. Це активне місто, де існують усі найбільш поширені види транспорту. Харків та «VISA» підписали меморандум про співробітництво, який передбачає організацію сплату безконтактними банківськими картами проїзду в міському електротранспорті (за системою «E-Ticket»). Крім того, меморандум передбачає впровадження мобільного додатку за послуги паркування, ЖКГ та ін. «Концепція «Розумного міста» передбачає максимальний перехід на цифрові платежі [9].

Згідно із досліженнями компанії Ericsson, швидко зростають об'єми використовуваного трафіку, що передається мережею. Наприклад, різниця зростання використання трафіку між 2015 та 2016 роками становить 79%, тобто, у майбутньому вже не вистачатиме об'єму трафіку мереж четвертого покоління [10].

Більшість передових держав уже працюють над тестуванням технологій 5G, що має значну кількість переваг. Мережа 5G матиме ряд відмін від попередніх, наприклад, швидкість зросте до 10 разів, потребуватиме нового кращого обладнання та базових станцій мережі, будуть передбачені канали швидкої допомоги, пожежної служби та інших державних установ. Конкурентною перевагою стане зменшення габаритів девайсів, що дозволить зекономити на матеріалах. Завдяки подальшому розвитку віртуального сервісу, який потребує багато місця у хмарних сховищах і високої швидкості передачі даних, збільшиться платформа для розвитку дистанційної освіти. Завдяки наднизькій затримці передачі даних стане можливим дистанційне управління та керування роботизованими механізмами, безпілотними видами автотранспорта, торгівлі, медицини, суспільної безпеки [10].

Для початку необхідно придбати девайси, які будуть здатні підтримати 5G, також створити платформу для розвитку, що потребує значного капіталовкладення та інвестування.

Четверта промислова революція спричинить виборче підкріплення, скорочення та інші структурні зміни глобальних ланцюгів вартості. Інерція є однією з найбільших перешкод на шляху зміни світових ланцюгів вартості, оскільки перехід виробництва з одного місця в інше є вартісним для більшості галузей. Впровадження нових технологій змінить значення витрат і доходів для зміни вироб-

ничої діяльності і, в кінцевому рахунку, вплине на привабливість місця. Нові підходи до державно-приватної співпраці можуть допомогти урядам країн ефективно та швидко співпрацювати з промисловістю, науковими установами та суспільством для розблокування нової цінності.

Література: *1. Taresov I. V. European Parliament, Policy Department A. Economic and scientific policy // Industry 4.0 «Стратегии бизнеса». 2018. № 6 (50); 2. Global innovation index: статистичні данні [Електронний ресурс]. URL: www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator; 3. Стан інноваційної діяльності та діяльності у сфері трансферу технологій в Україні у 2018 році: аналітична довідка / Т.В. Писаренко, Т.К. Кваша та ін. – К.: УкрІНТЕІ, 2019. – 80 с.; 4. Readiness for the Future of Production Report 2018. [Electronic resource]. URL: www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf; 5. Матюшенко І. Ю., Костенко Д. М. Передові виробничі технології – ключ до якісної трансформації і зростання високотехнологічного експорту України до 2030 року // Бізнес Інформ. 2016. № 3. С. 32–43; 6. Запорожець Т. В., Індустрія 4.0: Генезис цілей і завдань держави від першої промислової революції // «Державне управління: теорія та практика». 2019. С. 21-22; 7. Cohen, B. The Three Generations of Smart City 2015. [Electronic resource]. URL: www.fastcompany.com/3047795/the-3-generations-of-smart-cities; 8. Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин: колективна монографія / кол. авт.; за ред. О. А. Довгаль, Н. А. Казакової. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2018. – 540 с.; 9. Город на шаг ближе к оплате банковской картой транспорта и других услуг [Електронный ресурс]. URL: www.city.kharkov.ua; 10. Соломонова В. Н., Маркова Т. М. Можливості розвитку сучасного 5G зв'язку передачі даних // Colloguium-Journal. 2019.*

❋❋❋

УДК 339.56.055

Кочерга М.О.

СУЧАСНИЙ СТАН ДВОСТОРОННЬОГО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА РЕСПУБЛІКИ ЧОРНОГОРІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викладач Дмітрієв В. М.

Українсько-чорногорські відносини за останні 13 років набули нового звучання: Україна визнала Чорногорію як незалежну державу 15 червня 2006 року, а невдовзі – 22 серпня 2006 року – між двома країнами було встановлено дипломатичні відносини. На сьогодні діють такі дипломатичні установи: Посольство України в Чорногорії, а з 2011-го року – почесне консульство України в Чорногорії. Дипломатичного представництва Чорногорії в Україні поки що немає [4, с. 110].

На сьогодні договірно-правова база України та Чорногорії налічує 38 угод, зокрема міжурядових, міжвідомчих та міжмуніципальних, що слугують інтенсифікації співробітництва країн в різноманітних сферах (торгівля, туризм, наука, культура, оборона тощо). Ключовими документами вважаються такі, як Угода між Урядом України і Союзним Урядом Союзної Республіки Югославія про торгівлю та економічне співробітництво (01.08.1995 р., діє на цей час згідно з правонаступництвом), Угода

між Кабінетом Міністрів України та Союзним Урядом Союзної Республіки Югославія про взаємне сприяння та захист інвестицій (09.01.2011 р., діє на цей час згідно з правонаступництвом), Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Чорногорії про режим взаємних поїздок громадян (15.06.2010 р., діє на цей час), Угода між Україною та Чорногорією про вільну торгівлю (18.11.2011 р., діє на цей час) [2; 4, с. 111].

Головним документом, що регулює торгово-економічне співробітництво між Україною та Чорногорією і сприяє його розвитку на сучасному етапі, стала Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії, що була підписана 18-го листопада 2011 року, ратифікована Законом України від 16.10.2012 р. № 5445-VI та набрала чинності 1-го листопада 2013 р. Ця Угода охоплює питання торгівлі товарами, послугами та врегулювання спорів. Відповідно до положень Угоди, з моменту набрання нею чинності Чорногорія забезпечує скасування імпортних мит. Водночас, з метою унеможливлення потенційних негативних наслідків для економіки України українська сторона в рамках Угоди вилучила з режиму вільної торгівлі низку чутливих груп сільськогосподарських товарів. Також, згідно з положеннями Угоди, було збережено право на застосування Україною експортних мит відповідно до існуючих зобов'язань в рамках СОТ [3].

Протягом останніх 10 років торгівля між Україною та Чорногорією розвивалася досить нерівномірно, про що свідчать показники об'ємів експорту та імпорту, сальдо торговельного балансу та зовнішньоторговельного обороту в торгово-економічних відносинах України з Чорногорією (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Рік	Експорт товарів (тис. дол. США)	Імпорт товарів (тис. дол. США)	Експорт послуг (тис. дол. США)	Імпорт послуг (тис. дол. США)	Сальдо торговельного балансу	Зовнішньоторговельний оборот
2008	2703,5	997,0	1871,9	1932,8	1645,6	7505,2
2009	480,3	927,3	1530,2	2307,9	-1224,7	5245,7
2010	3866,0	2310,7	2843,4	2979,8	1418,9	11999,9
2011	2639,0	1086,3	8272,1	5805,8	4019,0	17803,2
2012	5716,5	2982,2	11181,8	6187	7729,1	26067,5
2013	1395,5	1131,3	6748,6	7011	1,8	16286,4
2014	1796,4	1082,6	3753	8764	-4297,2	15396,0
2015	1139,9	4881,7	2903	4455,8	-5294,6	13380,4
2016	4670,2	2710,9	2081	5485,4	-1445,1	14947,5
2017	8871,5	3597,5	1352,1	7166,3	-540,2	20987,4
2018	6997,8	647,7	1083,6	7460	-26,3	16189,1

Складено автором за матеріалами [1]

Зниження об'ємів торгівлі між Україною та Чорногорією на 30% та негативне сальдо (-1,2 млн дол.) у 2009 р., якщо порівняти з аналогічними показниками в 2008 р., можна пояснити впливом на міжнародну торгівлю загалом світової фінансової кризи 2008-го року.

Рис. 1. Динаміка зміни показників зовнішньої торгівлі товарами й послугами України з Чорногорією впродовж 2008-2018 рр.
Складено автором за матеріалами [1]

Наступні 2010-2012 рр. (період, коли Угода про ЗВТ між Україною та Чорногорією була підписана, проте не ратифікована) виявилися найбільш сприятливими для України: унаслідок нарощування об'ємів експорту товарів (з 3,8 млн дол. до 5,7 млн дол., або на 48%) та послуг (з 2,8 млн дол. до 11,2 млн дол., або на 293%) позитивне сальдо торговельного балансу зросло з 1,4 млн дол. до 7,7 млн дол., або на 445%; цей же період відзначився стрімким зростанням зовнішньоторговельного обороту між Україною та Чорногорією – з 12,0 млн дол. до 26,1 млн дол., або на 117%.

Наступний період (2013-2018 рр.) характеризується загалом певним спадом об'ємів торгівлі товарами та послугами між Україною та Чорногорії, якщо порівняти з аналогічними показниками в 2012 р. (зовнішньоторговельний оборот в 2013 р. та 2018 р. – 16,3 та 16,2 млн дол. відповідно, або на 38% менше). Це пояснюється тим, зокрема, що Україна різко знизила експорт послуг до Чорногорії (з 6,7 млн дол. до 1,1 млн дол., або на 84%), тоді як об'єм імпорту послуг з Чорногорії до України залишався стабільно вищим (з 7,0 млн дол. до 7,5 млн дол.).

Із вищезазначених даних також випливає те, що в контексті двосторонніх торгово-економічних відносин Україна превалює як експортер товарів, тоді як експорт послуг став у певному сенсі прерогативою Чорногорії.

Зазнала змін товарна складова експорту України до Чорногорії, про що свідчать статистичні дані 2014 – після набрання Угодою про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії – і 2019 років.

Потрібно зазначити, що в 2019-му році головними статтями українського експорту до Чорногорії були «м'ясо та їстівні субпродукти» (3,76 млн дол.) і «їстівні плоди та горіхи» (1,2 млн дол.), тоді як протягом 2014-го року Україна експортувала до Чорногорії переважно «палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки» (884 тис. дол.) та «електричні машини» (411 тис. дол.) [1]. З огляду на це можемо зробити висновок про те, що товарна структура експорту України до Чорногорії базується на низько- та середньотехнологічній продукції (рис. 2, 3).

Рис. 2. Товарна структура експорту товарів України до Чорногорії в 2014 р.

Рис. 3. Товарна структура експорту товарів України до Чорногорії в 2019 р.
Складено автором за матеріалами [1]

Розвиток багатопрофільного, зокрема торгово-економічного, співробітництва України та Республіки Чорногорії має досить інтенсивний характер, чому сприя-

ють, наприклад, наявність дипломатичних відносин та міцна різногалузева договірно-правова база. Загалом за 10 років зовнішньоторговельний обіг між країнами зріс більше ніж у два рази, що, будучи спричиненим, так чи інакше, дією Угоди про вільну торгівлю між Україною та Чорногорією, говорить про значний потенціал торгово-економічного співробітництва між країнами та необхідність у подальшому розвитку його.

Література: *1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. 2. Договірно-правова база між Україною та Чорногорією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://montenegro.mfa.gov.ua/ua/ukraine-montenegro/legal-acts. 3. Закон України «Про ратифікацію Угоди про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2013. – № 47. – с. 654. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5445-17#n2. 4. Слюсаренко О. О. Україна – Чорногорія: соціально-економічне співробітництво / О. О. Слюсаренко. – Київ: Либідь, 2012. – 152 с.*

❋❋❋

УДК 339.92

Кощієнко М. В.

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ПОЛЬЩЕЮ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Експортні операції українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності охоплюють операції з продажу товарів та послуг польським суб'єктам господарювання з вивезенням або без вивезення цих товарів за межі митного кордону України [1, с. 19].За ними в період 2014-2018 років Польща займає перше місце та є стабільно найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи. Розглянути цю динаміку за останні роки можна за табл. 1 [2].

Таблиця 1

Динаміка експортних операцій України в Польщу за 2014- 2018 рр., млн. дол. США [2]

Показник / Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт товарів України в Польщу, млн. дол. США	254,78	264,47	197,73	220,01	272,46
Експорт послуг України в Польщу, млн. дол. США	21,33	20,28	18,19	22,06	29,63

За даними табл. 1, аналіз експорту товарів за період 2014-2018 рр. (за виключенням 2016) показує, що відбувалося поступове збільшення обсягів експорту українських товарів до Польщі. В 2018 р. експорт зріс на 23,8% в порівнянні з 2017 роком і склав 2724,6 млн дол. США. Аналогічно й з послугами, з 2014 р. (за виключенням 2015 і 2016) відбувалось поступове їх збільшення, з максимальним

значенням у 2018 р. – 29,63 млн дол. США, яке на 34,3% більше за 2017 р. Ці зміни у обсягах експорту товарів з України свідчать про значну зацікавленість українських суб'єктів господарювання в нарощуванні експорту товарів та послуг.

За даними державної служби статистики [2], ще раз можна підтвердити поступове нарощування експорту товарів до Польщі за період 2014-2018 рр. (за виключенням 2016 р., оскільки майже за кожною товарною групою УКТЗЕД спостерігався від'ємний темп приросту). Цьому сприяло істотне збільшення обсягів їстівних плодів та горіхів – з 39,7% до 72,2%, жирів та олій тваринного, рослинного походження – з 60% до 72%, алюмінію та виробів з нього – з 2% до 75,5%, меблів – з 55,9% до 60% у 2018 році. З цієї структури товарів виходить, що Україна збільшує як продаж сировини, так і готової продукції з більшою доданою вартістю, що може бути пов'язано з усуненням митних бар'єрів та повним використанням наданих квот країнами-учасниками ЄС.

Аналіз структури послуг за даними державної служби статистики [2] за вказаний період теж має додатну динаміку (за винятком 2015 і 2016) та характеризується впевненим темпом приросту послуг з будівництва – з 98,3% до 166,7%, культурних і рекреаційних послуг – з 81,6% до 434,8% та транспортних послуг – з 10% до 56% у 2017 р., що робить його найвдалішим роком за 2014-2018 рр. Збільшення обсягу послуг за останній рік також показали послуги з переробки матеріальних ресурсів, послуги, пов'язані з подорожами, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, роялті, ділові послуги і державні та урядові послуги.

Протилежним процесом експорту України є імпорт з Польщі. До імпортних операцій відносяться операції з купівлі товару українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у польських суб'єктів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами[1, с. 22]. За цими операціями Польща за період 2014-2018 рр. займає друге місце серед країн Центрально-Східної Європи та п'яте серед торгівельних партнерів України з інших країн світу. Розглянути імпортну динаміку за останні роки можна за поданою табл. 2 [2].

Таблиця 2

Динаміка імпорту за 2014-2018 рр., млн. дол. США [2]

Показник / Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Імпорт товарів в Україну з Польщі, млн. дол. США	407,43	307,08	232,41	269,33	345,38
Імпорт послуг в Україну з Польщі, млн. дол. США	16,56	14,84	9,88	13,86	15,02

За даними табл. 2, в період з 2014 по 2016 рр. відбувалось поступове зниження, а з 2017 по 2018 рр. – значне збільшення обсягів імпорту польських товарів до України. В 2018 р. імпорт зріс на 28,2% в порівнянні з 2017 роком і склав 345,38 млн дол. США. Аналогічно й з послугами, з 2014 р. по 2016 рр. відбувалось поступове їх зменшення, а з 2017 по 2018 рр. – значне збільшення, з максимальним

значенням у 2018 р. – 15,02 млн дол. США, яке на 8,4% більше за 2017 р. Така динаміка свідчить про те, що імпорт товарів та послуг є вигіднішим, ніж власне виробництво.

За даними державної служби статистики [2] можна констатувати, що з 2014 по 2016 рр. відбувалось істотне зменшення імпорту товарів, про що свідчить від'ємний темп приросту у розмірі - 24%. Причинами суттєвого зменшення імпорту могло бути зниження купівельної спроможності населення України та скорочення потреби у високотехнологічному імпорті через знецінення гривні. З 2017-2018 рр. тенденція змінилась – обсяги імпорту почали нарощуватись до 3 453 816,5 тис. дол. США у 2018 р. з темпом приросту 128,2%. Цьому сприяло помітне збільшення імпорту засобів наземного транспорту (крім залізничного) – з 34,3% до 76,7%, каучуку та гуми – з 11,5% до 49%, мінеральних палив; нафти і продуктів її перегонки – з -9,4% до 46,5%, м'яса та їстівних субпродуктів – з - 16% до 35% у 2018 році.

Така тенденція цієї структури товарів звертає увагу, що Україна збільшує як купівлю сировини, так і готової продукції з більшою доданою вартістю. На це могло вплинути економічне пожвавлення після 2016 р. та зацікавленість, якщо це сировина, виробників в подальшій її переробці з метою перепродажі, і якщо товари з більшим ступенем обробки – в модернізації старого вітчизняного обладнання.

Таблиця 3

Показники зовнішньої торгівлі товарами та послугами України та Польщі [2]

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Торгівля товарами					
Коефіцієнт покриття експортом імпорту,%	67,0	72,0	62,0	86,0	85,0
Експортна залежність,%	1,70	1,45	1,39	1,97	2,18
Імпортна залежність,%	2,27	2,28	2,38	2,55	2,95
Зовнішньоторговельна квота,%	1,82	1,73	1,81	2,13	2,37
Частка експорту у ЗТО,%	46,74	41,93	44,87	46,27	45,96
Торгівля послугами					
Питома вага експорту,%	3,75	3,74	5,19	5,08	6,21
Питома вага імпорту,%	4,23	4,83	3,97	4,71	3,59
Коефіцієнт покриття експортом	94,15	80,66	129,99	136,67	83,54
Експортна залежність,%	0,08	0,08	0,12	1,51	0,20
Імпортна залежність,%	1,02	0,11	0,09	0,12	0,27
Зовнішньоторговельна квота,%	0,08	0,08	0,10	1,31	0,22
Частка експорту у ЗТО,%	48,49	44,64	56,52	57,74	45,51

Аналіз структури послуг за даними державної служби статистики [2] за вказаний період теж, як і товари, має тенденцію до зменшення з 2014 по 2016 рр. та збільшення з 2017 по 2018 рр. Така картина збільшення обсягів характеризувалася помітним темпом приросту комп'ютерних, інформаційних послуг та послуг у сфері телекомунікації – з 18,8% до 78,3%, ділових послуг – з 28,7% до 52,6%, послуг з ремонту та технічного обслуговування – з 23,3% до 48,1% у 2017 р. Збільшення

обсягу послуг у структурі імпорту України за останній рік також показали послуги транспортні, послуги, пов'язані з подорожами, послуги з будівництва, роялті і державні та урядові послуги [2].

Проведений аналіз розрахованих показників торгівлі України та Польщі показав переважну їх відповідність нормативним значенням. Однак коефіцієнт покриття експортом імпорту до 2016 р. залишався за межами норми - у межах критичного рівня та навіть у глибоко критичному рівні. Причиною критичного рівня цього показника покриття була недостатня частка експорту у зовнішньоторговому обігу, тобто Україна була змушена фінансувати свій імпорт за рахунок інших внутрішніх джерел. Тільки у 2017 та 2018 рр. коефіцієнт покриття на прийнятному рівні, що пояснюється активізацією зовнішньоторговельної діяльності України в умовах асоціації України до ЄС. Аналогічною була тенденція за часткою експорту у зовнішньоторговому обороті: до 2014-2015 рр. він не відповідав нормативу, а в 2016-2018 рр. він збільшився та є на прийнятному рівні. Щодо інших коефіцієнтів, то вони у межах норми.

Частка експорту послуг в Польщу складає в середньому 4,79%, а частка імпорту послуг з Польщі - в середньому 4,27%. Починаючи з 2015 р. спостерігається перевищення частки експорту до Польщі над часткою імпорту послуг із Польщі. Зовнішньоторговельне сальдо послугами з 2015-2016 рр. стає позитивним. Коефіцієнт покриття експортом протягом 2014-2018 рр. є у межах прийнятного рівня. Аналогічну тенденцію змін має показник питомої ваги експорту, який є у межах норми протягом всього періоду. Всі інші показники також є у межах норми.

Отже, результати проведеного аналізу дають змогу констатувати, що між Україною та Польщею - стратегічним партнером України у торгівлі товарами та послугами спостерігається двостороння позитивна динаміка: з одного боку, більшість показників показують значення у межах норми, а з іншого – є певні загрози. Головними ризиками у зовнішній торгівлі України та Польщі є нераціональна структура товарообмінних операцій: значна питома вага товарів у сировинній групі в експорті Україні та значна питома вага енергетичної групи в імпорті до України [1, с. 31].

Література: *1. Венцковський Д.Ю. Експортна стратегія України в системі забезпечення економічної безпеки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 21.04.01 «Економічна безпека держави» (економічні науки) / Д.Ю. Венцковський. – К.: Національний інститут проблем міжнародної безпеки, 2010; 2. Держ комстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/*

❋❋❋

УДК 339.926:621.39

Кріщенко Г. О.

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА У ГЛОБАЛЬНОМУ АСПЕКТІ ТА ПРІОРІТЕТНІСТЬ ЇЇ РОЗВИТКУ ДЛЯ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чичина О. А.

Функціонування сучасної економіки не може існувати без цифрових технологій на всіх стадіях економічного циклу. Проблема впливу цифрових технологій на міжнародну економіку в сучасних умовах є вкрай актуальною, що пов'язано з процесами глобалізації, регіональної інтеграції, які призводять до створення наддержавних об'єднань, платформою яких є Інтернет, мобільний зв'язок та глобальні електронні мережі [7, 8]. Інфраструктура ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), електронний бізнес та електронна комерція є важливими елементами цифрової економіки. Їх взаємодія спонукає світову економіку у бік вищої ефективності, можливості вкладання менш зусиль, ресурсів на виробництво продукту (товару чи послуги) а також підвищує швидкість та ефективність приймання рішень.

Проблема розвитку ІКТ у світовій економіці є предметом досліджень як вітчизняних, так і закордонних науковців. У сучасному світовому просторі постійно зростають обсяги та напрями інформаційних зв'язків між країнами, їх об'єднаннями (наприклад ЄС), континентами. Масштабні потоки інформації стають основою формування та розвитку цифрової економіки, яка повинна забезпечити виробництво, обробку, збереження, передачу, використання та захист цієї інформації.

Розвиток ІКТ впливає на зміну самого характеру економічних відносин у сфері зайнятості, технологічному секторі, просторовому та соціально економічному розвитку. Ряд науковців наголошують про тісний взаємозв'язок та взаємовплив структури зайнятості та інформатизації. Спостерігається зростання зайнятості у цифровому секторі економіки та зменшення частки працівників у матеріальному виробництві. Статистичні спостережень свідчать про те, що в розвинутих країнах (Західної Європи, США, Японії) частка зайнятих у сфері інформаційних послуг вже на сьогодення сягає до семидесяти відсотків і більше [2, с. 80]. Найбільш динамічними є сектори інформаційних, комп'ютерних, телекомунікаційних технологій та тих галузей, що використовують продукти цифрових технологій з метою обробки даних. Але труднощі можуть виникати у тому, щоби ідентифікувати більш точну кількість людей, зайнятих у секторі ІКТ, оскільки вони тією чи іншою мірою працюють у всіх сферах світового господарства.

Іншим важливою проблемою розвитку цифрової економіки є особливості географічного розподілу цифрових мереж, тобто формування мережі передачі даних, що пов'язують різні пункти та формують глобальний економічний простір. Наявність мереж передачі даних – це найважливіша риса цифрової економіки на да-

ний час [3, с. 63-65]. Але багато питань, потребуючих дослідження щодо ролі мереж в цифровій економці: що є мережею, яким чином формуються її рівні та підсистеми, характер їх взаємодії, можливість визначати відмінності між ними, обсяги та швидкість переміщення даних в масштабах таких мереж.

Так, наприклад, є важливим економічний критерій розвитку цифрової економіки, а саме – вартість створення передачі, обробки та збереження даних. В умовах цифрової економіки діяльність у даній сфері є домінуючою, а самі показники стають об'єктом економічних відносин. Але важливим є розуміння того, що зростання масштабів інформації не є лише кількісним показником, слід особливу увагу приділяти якісному аналізу даних.

З розвитком цифрової інфраструктури (впровадження технологій 4G, 5G, 6G та оптиковолоконних інструментів передачі до них) варто відзначити зростання якості комунікаційних мереж у світі. Одночасно зменшення вартості послуг мобільного зв'язку та зростання можливостей використання мобільних пристроїв для отримання доступу до Інтернету дає підстави прогнозувати все більший обсяг розвитку ІКТ у світі.

Все більше країн прагнуть до розвитку цифрової економіки, використовуючи її переваги для боротьби з ключовими проблемами соціально-економічного розвитку: безробіттям, бідністю, знищенням довкілля тощо. В сучасній економіці компанії цифрового сектору є джерелом інноваційних ресурсів. Якщо на початку двадцятого століття головними локомотивами світової економіки були підприємства нафтовидобувної, металургійної, машинобудівної галузей, то на сьогодні найбільшими гравцями світового ринку є компанії представники цифрової економіки, які володіють надзвичайною ринковою силою. Зокрема «Apple», «Google», «Microsoft», «Amazon» та інші входять до переліку найдорожчих компаній світу за показниками ринкової капіталізації [2, с. 80]. Ці компанії в повній мірі забезпечені всіма необхідними ресурсами для ефективного виробництва та впровадження інноваційних рішень, та є впливовими гравцями формування цифрової індустрії.

Так, наприклад, Китай у 2017 році витратив на дослідження і розробки $279 млрд долл. США. За оцінками Reuters, R & D – витрати Китаю за 2017 рік становлять близько 2,1% ВВП, що помітно менше 2,8% в США, 2,9% в Німеччині та 3,3% в Японії. Проте, як зазначив китайський міністр науки і технологій, щорічні витрати країни на ІКТ зросли на 70,9% з 2012 року, а технологічні успіхи Китаю заперечувати неможливо. Найбільш китайські вчені просунулися в створенні систем штучного інтелекту, робототехніки та в технологіях обробки великих даних. У 2017 році, згідно зі звітом компанії CB Insights, Китай вперше обійшов США за обсягом інвестицій в галузь, яка розробляє алгоритми штучного інтелекту. На частку США у цьому напрямку довелося 38% світових інвестицій, а на частку Китаю – 48% [8].

18 грудня 2018 р. у Києві було проведено міжнародний форум «Україна на Єдиному цифровому ринку ЄС» та обговорено результати цифрових перетворень у світі та перспективи впровадження цифрової економіки в нашій країні [10].

На форумі було презентовано проект стратегії інтеграції України до Єдиного цифрового ринку ЄС та план заходів з її реалізації. Україна має реальну можливість стати повноправним учасником Єдиного цифрового ринку ЄС, оскільки обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС із кожним роком зростає. За період 9 місяців 2018 р.(із січня по вересень) він зріс на 18,5% та дорівнював 5 046 200 000 дол. США. За цей час обсяг експорту українських послуг у країни – члени ЄС становив 2 878 100 000 дол. США (зростання на 16,8%). Водночас обсяг імпорту послуг з ЄС становив 2 167 100 000 дол. США (зростання на 20,9%). Позитивне сальдо дорівнювало 710 000 000 дол. США [4].

Європа прагне, щоб Україна інтегрувала в Єдиний цифровий економічний простір, оскільки країни ЄС відстають у цифровому розвитку від США, Кореї та Японії. Залучення українських електронних послуг до європейської інформаційної спільноти допоможе ЄС зайняти лідерські позиції у цій сфері. Сьогодні головним споживачем українських ІТ-послуг є США, на які припадає близько 70% експорту цієї галузі. Другий за обсягом ринок для нашої індустрії – це країни ЄС. Близько 7% приходиться на Великобританію та Німеччину, ще 7% – на інші країни Європейського Союзу. Окремою країною експорту можна виділити Ізраїль, куди поставляється 5% від загального обсягу українського експорту ІТ – послуг. Ще 4% належать іншим країнам світу [3, с. 68; 5].

Таким чином, сучасна економіка не може існувати без використання цифрових технологій на всіх стадіях економічного циклу, що пов'язано з процесами глобалізації, регіональної інтеграції, які призводять до створення наддержавних об'єднань, платформою яких є Інтернет, мобільний зв'язок та глобальні електронні мережі. Вирішування складних культурних, організаційних, технічних проблем та облік усіх цих чинників зробить ці трансформації успішними.

Підбиваючи підсумки, наведемо основні тези, що стосуються впливу інформаційно – комунікаційних технологій на світову та українську економіку: цифрові перетворення є необхідним завданням усіх країн в сучасних умовах; швидкі процеси розвитку цифрових технологій зумовлюють актуальність проведення подальших досліджень у цій сфері; пріоритетним шляхом розвитку України наразі має стати перехід усіх галузей економіки на цифровий формат, максимально інвестуючи в розвиток цифрових інфраструктур, інновації та сучасні технології.

Література: *1. Вайпан В.А. Основы правового регулирования цифровой экономики. Право и экономика. 2017. №11. С. 5–18. 2. Вдовиченко Ю.В. Цифрові технології як основа та рушійна сила розвитку сучасної глобальної економіки. Економіка та держава. 2018. № 1. С. 79–82. 3. Загарій В.К., Ковальчук Т.Г., Синільник В.В. Пріоритетність розвитку цифрової економіки для України. Приазовський економічний вісник 2019. № 2. С. 64-68. 4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://ukrstat.gov.ua. 5. Кубраков А. ІТ – потенціал України та інвестиції: скільки потрібно і скільки можна [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http:// www.mind.ua 6. Про схвалення Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації: Розпорядження КМУ від 17 січня 2018 р. № 67-р [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon.*

rada.gov.ua. 7. Семячков К.А. Цифровая экономика и ее роль в управлении современными социально-экономическими отношениями // Современные технологии управления. – №8 (80) [Електронний ресурс]. –2017. – Режим доступу до ресурсу: http://sovman.ru/article. 8. Іноваційний Китай: від інформаційних технологій до дата-технологій [Електрон. ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: http://аисс.org.ua/innovatsiyniy-kitay-vid-informatsiynih-tehnologiy-do-data-ehnologiy/ 9. У Києві обговорили інтеграцію України до Єдиного цифрового ринку Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.kmu.gov.ua/ua/news/u-kiyevi-obgovorili-integraciyu-ukrayini-do-yedinogo-cifrovogorinku – yevropejskogo-soyuzu.

❋❋❋

УДК 338.24:330.47. 339.9

Кудь А. В.

ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА ЯК СУЧАСНИЙ ТРЕНД СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чичина О. А.

Сучасний світ вражає шаленими темпами розширення цифрового сектору. Щодня кожна людина у світі оволодіває новітніми цифровими здобутками. Інформаційно – цифрові технології стають невід'ємною частиною багатьох сфер життя людини – освітніх програм, медицини, виробництва, торгівлі та багатьох інших. Наразі для кожної з галузей світового господарства стає актуальним питання впровадження інформаційно-цифрових технологій, адже це є обов'язковою умовою інноваційного розвитку та зростання і зміцнення конкурентоспроможності.

Новітні технології стають головною умовою зростання ефективності виробничих і бізнес-планів. Традиційні підходи та методи роботи змінюються в міру проникнення новітніх технологій в усі нові галузі та сфери життєдіяльності людини. Зміни, які відбуваються у цифровій економіці у зв'язку із ним потребують нових сміливих рішень. З одного боку – це серйозний виклик суспільству, з іншого боку – не аби яка можливість для пошуку нового місця суспільства у глобальному цифровому просторі та знаходження нових шляхів модернізації традиційної економіки. У контексті даного питання для нас відкривається нове, ще не досить розкрите та вивчене поняття цифрової економіки.

Під поняттям цифрової економіки розуміють діяльність, ключовими засобами виробництва у якій виступають цифрові дані – числові і текстові [4, с. 16].

Термін «цифрова економіка» належить Дону Тапскотту, який запропонував його використовувати вперше у 1995 році. В його розумінні, цифрова економіка – така, що базується на цифрових комп'ютерних технологіях. Також її називають інтернет-економікою, новою економікою, або вебекономікою. Під цифровою економікою розуміють виробництво, продаж і постачання продуктів за допомогою комп'ютерних мереж [3, с. 38]. Це має свої переваги, головною з яких є підвищення доступності звичайних користувачів до певних ринків (товарних чи послуг), а не

лише великих компаній, зниження трансакційних витрат, підвищення ефективності і конкурентоспроможності

Цифрові технології, що з'явилися протягом останнього десятиліття, допомагають знайти джерела підвищення ефективності та можливості стрімкого конкурентного розвитку підприємств. Водночас, вони вимагають змінити існуючі моделі управління, переформатувати комунікації, технології та організаційну структуру підприємств на основі нових цінностей, пріоритетів та орієнтирів, що ґрунтуються на партнерстві, клієнтоорієнтованості, інноваційності та синергії.

В умовах третьої хвилі глобалізації важливу роль в розвитку країн відіграє цифрова економіка, найголовнішим фактором якої є інформація та знання, а також шляхи доступу до них. Цифрова економіка – це не окрема галузь, а віртуальне середовище, яке доповнює нашу реальність. Все частіше цифрова економіка переплітається з традиційною економікою, роблячи чітке розмежування все складнішим.

Наразі, для сучасного українського суспільства, сфера комунікаційних мереж залишається сферою з нерозкритим потенціалом. Відзначається, що Україна, нажаль, значно відстає у розвитку та якості цифрової діяльності. Створення стратегій розвитку цифрового ринку наразі знаходиться на етапі розробки. Отже, вивчення різних аспектів цифрової економіки та процесів її становлення в Україні є актуальним науково-практичним завданням.

На рівні міжнародному, впровадження цифрової економіки та розгляд результатів цього впровадження, вказує на те, що вплив розподіляється нерівномірно. Країни з більш розвиненою економікою користуються більш високими економічними вигодами на майже 25%, хоча вони, як правило, відстають від економік, що розвиваються в створенні робочих місць з аналогічною прибутком [2].

Основною причиною таких різних показників є економічні структури. Розвинені країни в основному покладаються на внутрішнє споживання, таким чином, цифрова економіка підвищує вже наявну продуктивність і робить помітний вплив на зростання прибутку. Проте, результатом таких перетворень можуть стати втрати робочих місць, оскільки більш низька кваліфікація, робота з більш низькою доданою вартістю відправляється за кордон, де праця дешевше.

Навпаки, країни, що розвиваються орієнтовані на експорт, як правило, отримують більше від впливу цифрової економіки на зайнятість. Керівні органи можуть використовувати ці різні ефекти за допомогою трьох основних заходів, які виходять за рамки звичних заходів управління.

По-перше, вони повинні створювати плани цифровізації для найбільш перспективних секторів, в яких можливо максимізувати вплив цифрової економіки [1, с. 143]. По-друге, вони повинні заохочувати розвиток необхідних можливостей і засобів для досягнення цих планів цифровізації [1, с. 143].

Нарешті, повинна встановитися злагоджена робота промислової галузі, споживачів та державних установ для створення інклюзивної екосистеми інформаційно-комунікаційних технологій, яка заохочує більш широке впровадження і використання цифрових послуг [1, с. 143].

Література: *1. Буркальцева Д.Д. Алгоритм внедрения программы «цифровая экономика» / Д. Д. Буркальцева, Д. Г. Костень, Ю. Н. Воробьев // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика: труды научнопрактической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 592 с. http://inecprom.spbstu.ru/files/inprom-2017/inprom-2017.pdf. – С. 143; 2. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП [Електронний ресурс] / В. Гройсман // Новини економіки. – 8 вересня 2017; 3. Жуков С.А. Неоекономіка як нова соціально-економічна реальність і наслідок економічної глобалізації та революції в інформаційних технологіях. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький НТУ. Випуск 11 (44). Луцьк, 2014. – С. 38-48; 4. Карчева Г. Т. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки / Г. Т. Карчева, Д. В. Огородня, В. А. Опенько / Фінансовий простір. – 2017. – № 3 (27). – С. 13–21.*

❋❋❋

УДК 339.9

Макарчук К. О., Синяговський А. М.

ТОРГОВЕЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ГРУЗІЄЮ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Співробітництво України та Грузії розпочалось у 1991 р. тому, що Грузія однією з перших визнала незалежність України. Після цього співпраця країн неодноразово закріплювалась у ряді договорів. З того часу Грузія для України є основним партнером у регіоні. Україна і Грузія продовжує динамічно розвивати торговельно-економічне співробітництво відповідно до потреб, можливостей та інтересів обох країн.

Розвиток торговельно-економічного співробітництва України з Грузією базується на принципах вільної торгівлі та ринкових відносин. За даними Держкомстату України, у 2019 р. загальний товарообіг між Україною та Грузією склав 574,2 млн. дол., що на 4,6% більше показника за аналогічний період минулого року. Сальдо торгівлі залишається позитивним і становить – 210,9 млн дол. [1].

Протягом 2019 р. український експорт товарів до Грузії демонстрував зростання на 14% відповідно до минулого року і становив 392,5 млн дол. Імпорт з Грузії засвідчив зростання відповідно до минулого року і становив 82,8 млн дол.

Таблиця 1.1

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України з Грузією, млн дол. США

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Товарообіг (млн. дол. США)	641,5	464,4	456,5	503,7	613,5	574,2
Експорт (млн. дол. США)	487,9	402,7	390,8	420,9	479,9	392,5
Імпорт (млн. дол. США)	153,6	61,7	65,7	82,8	133,6	181,6
Сальдо (млн. дол. США)	334,3	340,9	325	338,1	346,3	210,9

Джерело: [1]

Динаміка зовнішньої торгівлі України з Грузією, яка представлена в табл. 1.1. зображує зниження обсягу експорту у 2019 р., але імпорт збільшується.

Починаючи з 2015 р. торговельні відносини України з Грузією характеризувались висхідним трендом, але у 2019 р. обсяг експорт з України в Грузію знизився на 18,2% порівняно з 2018 р. (рис. 1.1). Для українського експорту Грузія є важливим перспективним ринком.

Рис. 1.1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України з Грузією у 2014-2019 рр., млн. дол. США

Джерело: [1]

Рис. 1.2. Структура експорту з України у Грузію у 2018р., % [2]

На рис. 1.2 та 1.3 зображена структура експорту та імпорту між Україною та Грузією у 2018 р. В українському експорті в Грузію традиційно домінує тютюн та вироби замінники його (27,1%), залізо і сталь (14%), залишки харчової промисловості (4,7%), молочна продукція (3,8%) та інші.

У структурі імпорту товарів з Грузії до України переважали поставки наступних видів продукції: алкогольні та безалкогольні напої (55,1%), добрива (16,1%), їстівні фрукти та горіхи (4,03%) та інші [2].

Рис. 1.3. Структура імпорту товарів Україною з Грузії у 2018 р., % [2]

За даними грузинської статистики, за підсумками 2019 р., серед країн-торгових партнерів Грузії, Україна посідала 5 місце за товарообігом (після Азербайджану, РФ, Вірменії та Болгарії), 5 місце за обсягами експорту товарів (6,5%) та 6 місце за обсягами імпорту товарів (4,6%) [3, 4].

Рис. 1.4. Динаміка інвестиційного співробітництва України та Грузії в 2014-2019 рр., млн дол. [1, 4]

Інвестиційне співробітництво між Україною та Грузією на сучасному етапі охоплює у першу чергу таки сфери як енергетика, транспорт, будівництво, туризм, сільське господарство, харчова промисловість. На рис. 1.4 представлено динаміку інвестиційного співробітництва України та Грузії з 2014-2019 рр. [1, 4].

За даними Державної служби статистики України у 2019 р. обсяг прямих іноземних інвестицій з Грузії до економіки України становить 1,4 млн дол.. За даними Національного статистичного управління Грузії обсяг українських прямих іноземних інвестицій в економіку Грузії у 2019 р. склав 3,6 млн дол. [1, 3, 4].

Співробітництво України та Грузії обумовлюється прагненням інтеграції країн у європейські структури, а саме у Європейський Союз. Торговельно-економічне співробітництво обох країн розвивається із збереженням позитивного сальдо на користь України. Одним з найважливіших завдань розвитку українсько-грузинських економічних відносин є подальше інвестування у впровадження нових технологій та активізація інвестиційної сфери між країнами.

Література: *1. Державна служба статистики України [Електрон. ресурс]: Режим доступу: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/; 2. Trade map [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL: https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1; 3. National statistics office of Georgia [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL: https://www.geostat.ge/en/modules/categories/191/foreign-direct-investments; 4. Посольство України в Грузії [Електронний ресурс]: Режим доступу: URL: https:// georgia.mfa.gov.ua/posolstvo/392-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-gruzijeju.*

❋❋❋

УДК 339.56

Недвига І. В.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ НІМЕЧЧИНИ: ГЕОГРАФІЧНА ТА ТОВАРНА СТРУКТУРА

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., ст. викладач Шолом А. С.

Німеччина є однією із провідних країн та найбільшою економічно значимою країною Європи. Ця країна є другим після Китаю світовим експортером (обсяг експорту в 2017 році склала 1,576 млрд дол. США) і третім після США та Китаю світовим імпортером (обсяг імпорту – 1,0 104,6 млрд дол. США) [10]. Існує низка чинників, які сприятливо впливають на зміцнення позицій Німеччини у світовій торгівлі. Перш за все, економічно-географічне положення Німеччини є надзвичайно сприятливим для розвитку зовнішньої торгівлі. Країна розташована в центрі найбільш економічно розвиненого регіону Європи, де сходяться найбільші торгові та транспортні магістралі світового значення. Через Німеччину проходять усі основні торгові шляхи, що з'єднують Західну та Східну Європу. Країна має доступ до Північного та Балтійського морів, що також сприяє зміцненню торговельно-економічних зв'язків [6].

Як відомо, Німеччина є високорозвиненою промисловою країною. У той же час держава не надто багата запасами корисних копалин. Промислове виробництво в країні досягло дуже високого рівня розвитку, Німеччина займає місце серед світових технологічних лідерів. Вона є головним виробником інженерної продукції та провідним експортером машин та обладнання в ЄС [3].

Слід зазначити, що Німеччина була одним із ініціаторів створення Європейського Союзу в 1957 році і наразі виступає за поглиблення та розширення міжнародної економічної інтеграції на європейському континенті. Зараз ЄС є найбільш розвиненою інтеграційною групою у світі, якій вдалося пройти всі чотири етапи міжнародної інтеграції [9].

Зовнішня торгівля – одна з найбільш динамічних галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання. У 2018 році німецькі підприємства експортували товарів майже на 1318 трлн євро – на три відсотки більше, ніж роком раніше. Імпорт за той же період збільшився на 5,6% до 1090 трлн євро [8].

Основними торговими партнерами Німеччини є Франція, США, Великобританія, Нідерланди, Італія. На ці п'ять країн припадає більше 40% німецької торгівлі, лише на Францію – понад 10%.

Основними експортними напрямками Німеччини у 2017 році були США, Франція та Великобританія із загальною часткою 23,7%. У грошовому вираженні експорт до цих країн перевищив 220,8 млрд дол. США [4]. Німеччина в повній мірі використовувала переваги єдиного європейського економічного простору, постачаючи 58% своєї продукції в країни Європейського Союзу і 68% в країни Європи. 17% експорту йде на азіатський ринок, з них 6,4% – на Китай. 12% припадає на американський ринок, де США, найбільший імпортер німецьких товарів, займає 8,9%. Найменша частка експорту – Африка – 2%, Австралія та Океанія – 0,8% [5].

Рис. 1. Географічна структура експорту та імпорту у 2018 р. [1]

Головними постачальниками до Німеччини є такі країни, як Китай, Нідерланди та Франція. Загальна частка цих трьох країн в імпорті Німеччини становила 24,6%, або 185,2 млрд дол. США. Німеччина купує більшість товарів у європейських країн, частка яких становить близько 71%. Таким чином, Великобританія та Чехія є найбільшими постачальниками автомобілів до Німеччини, адже в цих країнах розробляють Volkswagen та BMW. 19% німецького імпорту імпортується з

Азії. Тут на Китай припадає 10,3% – це перша країна за обсягом придбаної продукції. Америка займає 8% імпорту країни, Африка отримала 2%, а Австралія та Океанія – 0,3% ринку [7].

Загальний експорт склав 647,6 млрд дол. США в 2018 році.

Найбільш значні товари в структурі експорту Німеччини:

1. Засоби наземного транспорту (крім залізничного) – 165,8 млрд. дол. США, зростання на 1,9% порівняно з 2017 р., частка від загального експорту – 17,8%;

2. Обладнання та механічні пристрої – 158,3 млрд дол., зростання на 7,9%, частка – 17,0%;

3. Електрична техніка та обладнання – 95,4 млрд. дол. США, зростання на 6,9%, частка – 10,2%;

4. Фармацевтична продукція – 55,0 млрд. дол., зростання на 8,5%, частка – 5,9%;

5. Оптичні інструменти – 46,2 мільярда доларів, зростання на 9,8%, частка – 5,0%.

Рис. 2. Товарна структура експорту та імпорту [1]

Німеччина є найбільшим виробником машинобудівної продукції та провідним експортером машин та обладнання серед країн ЄС. У Німеччині автомобільна промисловість є основною галуззю: частка експорту становить приблизно 40%. Тут представлені такі компанії, як: Volkswagen, BMW, Audi, Porsche та інші. Щороку ці компанії виробляють близько 6 мільйонів автомобілів і близько 4 мільйонів більше виробляються за кордоном. До речі, Volkswagen має 11,5% акцій світового ринку автомобілів. Крім того, Німеччина є одним з лідерів в електротехнічній галузі. У Берліні оселилися всесвітньо визнані міжнародні бренди: Bosch, Siemens, Hager, AEG-Electrolux [2].

Частка десяти основних імпортів Німеччини в 2018 році становила 63,0% (475,3 млрд доларів США). Найбільш значні товари в структурі імпорту Німеччини:

1. Обладнання та механічні пристрої – 95,3 млрд. дол., зростання порівняно з 2017 р. на 5,2%, частка від загального імпорту – 12,6%;

2. Електричні машини та обладнання – 92,4 млрд. дол. США, зростання на 9,4%, частка – 12,3%;

3. Засоби наземного транспорту (крім залізничного) – $ 79,7 млрд, зростання на 10,2%, частка – 10,6%;

4. Мінеральне паливо, нафта та продукти їх перегонки – 61,2 млрд дол., зростання на 21,6%, частка – 8,1%;

5. Фармацевтична продукція – 34,9 млрд дол., зростання на 8,5%, частка – 4,6%.

Висновок. Таким чином, можна зазначити, що зовнішні відносини відіграють ключову роль в економічному житті Німеччини. З самого початку вона виступала за тісні міжгалузеві відносини у світовій економіці та дотримувалася принципу міжнародного розподілу праці. Відповідно до цього будується і зовнішньоторговельна політика Німеччини. Німеччина є найбільшою економікою в Європі. Експорт Німеччини припадає аж на четверту частину німецької торгівлі. Основною часткою експорту у Німеччині становить автомобільна промисловість та електронне обладнання більшу частку експорту країни. За даними Світового банку, частка німецької економіки у світовому ВВП станом на 2017 рік становила близько 4,5%, поступаючись лише США, Китаю та Японії.

Література: *1. Данные и статистика Германии [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: https://knoema.ru; 2. OEC – Германия [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: https://oec.world/ru/profile/country/deu/; 3. Automotive industry in Germany, Industry overview // GTAI Germany Trade and Invest [Електрон. ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Invest/_SharedDocs/Downloads/GTAI/Industryoverviews/industry-overview-automotive-industry-en; 4. Financial Times Deutschland [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://www.zahlungsverkehrsfragen.de/financialtimesdeutschland; 5. Global Competitiveness Report 2017-2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf; 6. International Monetary Fund [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sId=1390030341854; 7. Trading economics [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: https://tradingeconomics.com/germany/exports; 8. United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/; 9. World Bank. World DataBank [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. Режим доступу: https://data.world bank.org/indicator; 10. World trade organization [Електронний ресурс]: офіційний веб-сайт. – Режим доступу: https://www.wto.org/index.htm*

❋❋❋

УДК 330.59-042.3:314.15-027.543

Однопозова А. Ю.

ПОКАЗНИК ЯКОСТІ ЖИТТЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР МІГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доц. Черномаз П. О.

В умовах нового глобалізованого світу з новою інноваційно розвиненою транспортною системою, яка прискорює життя людей, з глобальними мережами та світовою мережею інформації населення, перш за все у праце-здатному віці, стає мобільнішим і більш рухливим. Міграція та міжнародний ринок праці – це сутнісні характеристики самої глобалізації як найважливішого феномена кінця XX – початку XXI століття. Зростає не тільки значення, але й наслідки міжнародної трудової міграції: економічні, політичні, соціальні, демографічні, культурні тощо. З другої половини XX ст. міграційні процеси набули глобальних масштабів, охопивши всі континенти планети, соціальні верстви, групи суспільства та різні сфери суспільної життєдіяльності. Не випадково минуле століття називають «ерою міграції».

Набуваючи останніми роками яскраво вираженого етносоціального та етнополітичного характеру, міграція вносить корективи в життя соціумів, впливає на проведену різними державами політику, а головне – змінює особистісні характеристики тих, хто змушений переміщатися на інші території в пошуках спокійного життя і кращого майбутнього. Протягом XX ст. спостерігалося інтенсивне розширення міграційних потоків, а до кінця століття феномен міграції став складовим чинником усіх глобальних проблем. Щодо глобалізації, то можна стверджувати, що вона у значній мірі посилила цей процес. Усе це, звичайно, вимагає нових підходів до міграційної політики, що сприяють досягненню та підтримці балансу інтересів міжнародних акторів, які беруть участь у регулюванні міграційних процесів. Які ж основні фактори та причини впливають на мотивацію до переселення?

Як відомо, формування глобального ринку праці є результатом процесу зростання міжнародної мобільності трьох головних чинників виробництва – капіталу, праці та інформації. Їх взаємодія, що створює економічну цілісність світу, стала все більш реальною та вагомою.

Згідно зі звітом Міжнародної організації з міграції, у 2019 р. число міжнародних мігрантів у всьому світі досягло майже 272 млн чоловік в порівнянні з 221 млн у 2010 р. Найбільша кількість міжнародних мігрантів при-падає на Європу (82 млн осіб), потім слідують Північна Америка (59 млн осіб), Північна Африка і Західна Азія (49 млн осіб) [3].

Існують різні думки щодо причин цього всеосяжного процесу, такі як: політичні конфлікти та масові природні катастрофи. Однак необхідно від-значити, що найважливішим і, мабуть, невід'ємним елементом міграційного процесу є економічний розвиток країни та його вплив на приплив чи відплив населення. І оскільки міграція населення в даний час набуває глобального характеру та одночасно є ознакою

самої глобалізації, то назріла необхідність аналізу та розкриття причин цього процесу. Сьогоднішню соціально-економічну картину країни неможливо уявити без трудової міграції, яка є одним з найбільших соціальних явищ сучасного періоду. На даний час трудова міграція – це фактор, який чинить вирішальний вплив на систему життєзабезпечення практично всіх країн пострадянського простору.

Проблеми міграції та якості життя як ключового фактору даного процесу є актуальними за досить вагомими обставинами. Суспільні зміни за останні два десятиліття кардинально трансформували політичну та соціальну ситуацію у світі, через що мільйони людей стали вимушеними мігрантами. Це призвело до того, що багато країн зіткнулися з інтенсивними міграційними потоками в умовах, коли їх економічна база опинилася у кризовому стані. Розглядаючи питання про те, що ж є рушійною силою міграції населення, виникає ясність, що саме якість життя населення є ключовим фактором, який пояснює цей феномен. Адже якість життя – категорія, за допомогою якої характеризують істотні обставини життя населення, що визначають ступінь гідності та свободи кожної людини. Проте у зв'язку з цим було б помилково ототожнювати якість життя з рівнем життя населення, в тому числі з життєвими стандартами. Економічні показники доходу виступають тільки одним з критеріїв якості життя. Можна навести як приклад ситуацію в СРСР в 1960-70 рр., коли якість життя радянського населення в цілому була не нижчою якості життя населення провідних західних країн при тому, що рівень життя в СРСР був приблизно у 2 рази нижчим. Можна перерахувати деякі стандарти якості життя: 1) високий рівень народжуваності; 2) тривалість життя; 3) задоволеність населення базовими умовами життя (достаток, житло, харчування, робота та ін.); 4) справедливість влади, доступність освіти та охорони здоров'я, безпека існування, екологічне благополуччя; 5) духовний стан суспільства.

Таким чином, якість життя характеризується реалізацією цих норм не тільки окремим індивідом, але і суспільством в цілому. Можна з упевненістю стверджувати, що в тих країнах та регіонах, де в повній мірі не забезпечуються перелічені комплексні індикатори, що визначають якість життя, спостерігається найбільший відсоток міграції народонаселення.

На даний час, на жаль, не існує єдиного методологічного підходу до оцінки якості життя населення та до складання єдиного рейтингу країн світу. У тій чи іншій мірі з використанням різної методології якість життя оцінюється ЮНЕСКО, Всесвітньою організацією охорони здоров'я, Світовим банком, International Society for Quality-of-Life Studies, Social Indicators Research Centre та низкою популярних ЗМІ, наукових видань, громадських, наукових, консалтингових організацій.

Розглянемо один з основних міжнародних індексів якості життя в країнах та регіонах світу Human Development Index, або індекс людського розвитку (ІЛР), який складається Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) та використовується в рамках спеціальної серії доповідей ООН про розвиток людини. ІЛР розраховується щорічно з 1990 р. експертами ООН спільно з групою незалежних міжнародних експертів, які використовують у своїй роботі поряд з аналітичними розробками статистичні дані різних міжнародних організацій [1, с. 62].

Експерти пропонують наступні підходи до поняття «розвиток людини». Для них розвиток людини являє собою процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим та творчим життям. Розвиток людини включає три компоненти: 1) добробут: розширення реальних свобод людини таким чином, щоб вони могли процвітати; 2) розширення прав і можливостей; 3) справедливість: підвищення соціальної справедливості.

Високий рівень довіри до ООН та її спеціалізованих структур, включаючи ПРООН, а також методологічні підстави зробили ІЛР однією з найавторитетніших класифікацій, що характеризують суспільний розвиток. ІЛР вимірює досягнення країни з точки зору стану здоров'я, отримання освіти та фактичного доходу її громадян за трьома напрямками, для кожного з яких оцінюються свої індекси: 1) індекс очікуваної тривалості життя: здоров'я та довголіття, вимірювані показником середньої очікуваної тривалості життя при народженні; 2) індекс освіти: доступ до освіти, вимірюваний середньою очікуваною тривалістю навчання дітей шкільного віку та середньою тривалістю навчання дорослого населення; 3) індекс валового національного доходу: гідний рівень життя, вимірюваний величиною валового національного доходу (ВНД) на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності (ПКС) [1, с. 67].

Ці три виміри стандартизуються у вигляді числових значень від 0 до 1, середнє геометричне яких є сукупним показником ІЛР в діапазоні від 0 до 1. Потім держави ранжируються на підставі цього показника. Країни діляться на чотири великі категорії, виходячи з їх ІЛР: дуже високий, високий, серед-ній та низький рівень людського розвитку. Розглянемо рейтинг країн Європи та Центральної Азії які мають дуже високий та низький ІЛР за 2017 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Показники за ІЛР та міграції в країнах Європи та Центральної Азії в 2017 р.

Місце в рейтингу ІЛР	Країна	ІЛР	Кількість емігрантів (млн осіб)	Кількість іммігрантів (млн осіб)
5	Німеччина	0,936	4,2	12,1
13	США	0,924	3,0	49,7
14	Великобританія	0,922	4,9	8,8
34	Об'єднані Арабські Емірати	0,863	0,1	8,3
49	Росія	0,816	10,6	11,6
58	Казахстан	0,800	4,0	3,6
88	Україна	0,751	5,9	4,9
105	Узбекистан	0,710	1,9	1,1
122	Киргизстан	0,672	0,7	0,2
168	Афганістан	0,498	4,8	0,1

Складено автором за [2, 4]

При розгляді показників країн з високим рівнем якості життя стає зрозумілим, чому ці країни мають таку популярність серед мігрантів. Згідно зі звітом Migration Data Portal у 2019 р. найбільша кількість міжнародних міг-рантів (51

млн осіб) проживала в США, що становить близько 19% від їх загального числа у світі. Німеччина та Саудівська Аравія мали другу і третю за величиною чисельність мігрантів (близько 13 млн осіб кожна), потім ідуть Російська Федерація (12 млн осіб) та Велика Британія (10 млн осіб) [3].

Таким чином, в останні десятиліття XX ст. і до теперішнього часу однією з найбільш вагомих причин відтоку населення є масове безробіття в окремих регіонах і, як наслідок відсутності робочих місць, незадоволеність населення умовами життя. Мігранти, звичайно, прагнуть туди, де якість життя в більшій мірі відповідає їхнім потребам та цінностям, культурним традиціям і професійним можливостям. Цей вельми невтішний висновок доводить, що проблема міграції в країнах Європи та Центральної Азії безпосередньо пов'язана, з економічним станом суспільства, а отже, з якістю життя.

Література: *1. Пилипенко І., Парфенцева Н., Попова В. Методологічні засади міжнародних класифікацій країн за типом економічного розвитку // Економіка України. 2011. № 12. С. 57-70; 2. Human Development Report 2017 [Електронний ресурс]. URL: http://hdr.undp.org/en/composite/HDI (дата звернення – 23.03.2019); 3. Migration Data Portal 2019 [Електронний ресурс]. URL: https://migrationdataportal.org/data?i=stock_abs_&t=2019 (дата звернення – 23.03.2019)); 4. Total Immigrant and Emigrant Populations by Country 2017 [Електронний ресурс]. URL: https://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/total-immigrant-and-emigrant-populations-country (дата звернення – 23.03.2019).*

❋❋❋

УДК: 339.732.4:339.727.3(477-85)

Павленко В. С.

РОЛЬ МВФ У ФІНАНСОВІЙ ПІДТРИМЦІ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Керівник: к.е.н., доц. Зайцева А. С.

У сучасному світі, де жодні природні кордони не є перешкодою для спілкування між народами і самоізоляція будь–якої країни в очевидь є для неї шкідливою, важливе місце посідають різні форми міжнародного співробітництва.

Сьогодні істотну роль відіграють міжнародні організації, як одна із форм співробітництва держав. Вони мають місце в розвитку людського суспільства впродовж тисячоліть. Проте тільки в останні століття міжнародні організації стали відігравати все більш помітну роль.

Міжнародні організації беруть на себе багато координаційних завдань, охоплюють надзвичайно широкий спектр інтересів, проблем держав, суспільних групп, а також окремих громадян. Використання досвіду міжнародних організацій дає змогу країнам побачити перспективи свого соціального і економічного розвитку, надати оцінку своїй безпеці в різних сферах: енергетичній, економічній, соціальній, медичній, тощо.

Щодо питання співробітництва конкретно України та МВФ, то раніше відносини нашої країни та МВФ були зіпсовані, через невиконання зобов'язань урядами, та кредитний рейтинг країни був дуже низьким [1].

МВФ та Україна 11 березня 2015 року домовилися про чотирирічну програму співробітництва EFF НА 17,5 млрд.дол. Думки з цього приводу розділилися всередині країни, деякі вважали, що це рішення допоможе Україні уникнути фінансової кризи, інші вважали, що умови МВФ дуже жорсткі та це може лише погіршити ситуацію. В цілому можна виділити як позитивні так і негативні сторони з цього питання. До позитивних сторін відноситься:

– країні потрібно відновити резерви Національного Банку та стабілізувати фінансовий сектор. Гроші з цієї програми МВФ можуть допомогти для цих цілей.

– Україна починає проводити структурні реформи на вимоги МВФ, через це приходить аналіз відповідальності всіх попередніх урядів за такий стан речей. Щодо негативних наслідків:

– позику у МВФ треба буде обов'язково повертати з відсотками. На думку населення, Україна на даний момент не може собі цього дозволити, та більш того, гроші, надані країні будуть розкрадені та повертати борг країна буде вимушена з грошей платників податків.

– Україна – суверенна країна та ніхто не повинен диктувати умови та приймати рішення про закони, прийняті всередині країни. Через це постає ще одне питання, що привело до такого стану та це питання можна адресувати керуючим органам країни [2].

Проте лише участі у цій програмі недостатньо, програма штовхає країну на реформи, зміни на краще, але все залежить від уряду України, який повинен діяти рішуче та показати свої тверді наміри населенню та інвесторам.

Отже, на сучасному етапі розвитку світових господарських зв'язків науково-технічна революція перетворила більшість національних та регіональних проблем у проблеми глобальні, чим і зумовлено зростання ролі міжнародних організацій, у регулюванні світових господарських зв'язків.

До головних цілей та функцій міжнародних організацій належать: вивчення та застосування заходів вирішення найважливіших проблем міжнародних економічних відносин; забезпечення стабілізації валют; сприяння усуненню торговельних бар'єрів і забезпечення широкого товарообміну між державами; виділення коштів на додаток до приватного капіталу для надання допомоги технологічному та економічному прогресу; стимулювання покращання умов праці і трудових відносин; прийняття резолюцій і рекомендацій з регулювання світових господарських зв'язків [3].

На сьогоднішній день альтернатив немає. Для того щоб вийти з такої ситуації і не потрапити до неї знову слід надалі проводити аналіз помилок допущених протягом попередніх років [4].

Література: *1. Ukraine is not Greece. Pros and Cons of the IMF Bailout of Ukraine [Електронний ресурс]: Authors: Viktoria Hnatkovska, Tymofiy VoxUkraine co-founder: Режим*

доступу: https://voxukraine.org/en/ukraine-is-not-greece-pros-and-cons-of-the-imf-bail out-of ukraine/ 2. Кучик О. Еволюція поняття міжнародної організації: теоретико-методологічний аспект // Вісник Львівського ун-ту. Серія міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 30. – С. 24–32. 3. Колосова В.П. Вплив міжнародних фінансових організацій на економічний розвиток країни: питання теорії / В.П. Колосова // Економіка України. – 2016. – № 12. – С. 61–71. 4. Гужва І.Ю. Концептуальні основи формування зовнішньоекономічної політики України / І.Ю. Гужва // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5-6. – С. 4–13.

❋❋❋

УДК: 339.56(447:492/493)

Пивовар Д. О.

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ БЕНІЛЮКСУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Керівник: ст. викл. Іщенко М. О.

Важливе місце серед держав Західної Європи займають компактно розташовані одна поблизу одної Бельгія, Нідерланди і Люксембург, які мають спільне історичне минуле й подібні політичні системи. Попри свої малі розміри, ці міні-держави відіграють далеко не останню роль у міжнародних справах та світовій економіці [1, с. 150].

З метою забезпечення безпеки і захисту власної торгівлі, зазначені країни стали піонерами європейської економічної інтеграції, створивши у 1921 р. Економічний союз Бельгія-Люксембург, а після Другої світової війни – союз країн Бенілюксу.

Економічний Союз Бенілюкс, раніше Митний Союз Бенілюкс, розпочав свою діяльність 1 листопада 1960 року, як такий, що наслідував Митний союз, заснований 1 січня 1948 року. Союз встановлював стандарти тарифів на товари з країн не членів Бенілюксу й призначав зобов'язання щодо торгівлі всередині союзу [2].

Зацікавленість до зазначених країн викликана, перш за все, сучасним ступенем їх розвитку. Країни Бенілюксу є лідерами в групі країн Центральної Європи за більшістю валових макроекономічних показників. Перш за все, варто звернути увагу на те, що країни з невеликою територією та населенням мають досить високі економічні показники та виробляють 1,5% світового валового внутрішнього продукту [2].

На сьогоднішній день торговельно-економічні зв’язки між Україною та країнами Бенілюксу динамічно розвиваються. Так, серед країн Бенілюксу Нідерланди є одним з основних зовнішньоекономічних партнерів України.

Дані Державної служби статистики України свідчать про те, що загальний товарообіг за 2019 рік збільшився на 4,35% порівняно з 2018 роком і склав 2613,47 млн. дол. США, це відбулося головним чином за рахунок експорту [3].

Основу товарної структури експорту з України до Нідерландів за 2019 рік становили: зернові культури, чорні метали, жири та олії тваринного або рослинного походження, насіння і плоди олійних рослин.

Основу товарної структури імпорту в Україну з Королівства Нідерланди у зазначений період склали: перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, пластмаси і полімерні вироби, реактори ядерні, котли, машини [3].

Активно розвиваються україно-бельгійські економічні зв'язки. За даними експорту товарів Бельгії в Україну, Бельгія посіла 9 місце серед європейських країн у 2019 році. За даними Держстату України зовнішньоторговельний оборот між Україною та Бельгією в 2019 році склав 1230,34 млн. дол. США і порівняно з 2018 роком виріс на 25% [3].

Основними експортними товарами є: зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, чорні метали, продукти неорганічної хімії, текстильний одяг, деревина і вироби з неї.

Щодо товарів, які імпортуються: фармацевтична продукція, хімічна продукція, пластмаси, полімерні матеріали, реактори ядерні, котли, машини, засоби наземного транспорту та електричні машини [3].

Нарешті, найменшою країною Бенілюксу є Велике Герцогство Люксембург. Торгівельно-економічне співробітництво між Україною та Люксембургом характеризують тенденції, подібні до тенденцій у розвитку співпраці з Нідерландами та Бельгією [3].

За даними Державної служби статистики України, за результатами 2019 р. Люксембург посідає 29 місце за обсягами двосторонньої торгівлі товарами між Україною та країнами Європи. У 2019 році двосторонній товарообіг товарами між Україною та Люксембургом збільшився на 28% і становив 73,39 млн. дол. [3].

У структурі експорту українських товарів до Люксембургу переважають поставки: продуктів неорганічної хімії, деревини і виробів з деревини, екстрактів дубильних, чорних металів.

У структурі імпорту товарів з Люксембургу домінують поставки: палива мінерального, нафти і продуктів її перегонки, виробів з чорних металів та реакторів ядерних, котлів, машин [3].

Для того, щоб оцінити рівень розвитку зовнішньоторговельних зв'язків можна використати коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі (табл.), який розраховується за формулою: К = С/Тз, де К – коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності, С – зовнішньоторговельне сальдо, Т_з – зовнішньоторговельний обіг [4, с. 20].

Таким чином, при збалансуванні обсягів експорту і імпорту коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності стає близьким до 0. При наявності односторонності відносин, тобто коли значно розрізняються обсяги експорту і імпорту, значення коефіцієнта наближаються до +1 або –1. При значенні К = 0 їх слід вважати повністю збалансованими. Для аналізу доцільно враховувати, що в

межах змін значення К від –0,5 до +0,5 можна говорити про те, що зовнішньоторговельні зв'язки є більш-менш збалансованими. У межах змін К від –1 до –0,5 можна говорити про значну незбалансованість зовнішньоторговельних зв'язків при значному перевищенні імпорту. В межах змін К від +0,5 до +1 зовнішньоторговельні зв'язки не збалансовані при значному перебільшенні експорту [4, с. 20].

Таблиця 1

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності між Україною та країнами Бенілюксу за 2019 р.

Країна	Експорт (Е) млн. дол. США	Імпорт (І) млн. дол.	Сальдо (С) млн. дол.	Товарообіг (Тз) млн. дол.	Коефіцієнт (К)
Нідерланди	1848,4	765,0	1 083,4	2613,4	0,4
Бельгія	680,8	549, 4	131,4	1230,3	0,1
Люксембург	20,1	53,1	–32,9	73,3	-0,4
Бенілюкс разом	2549,5	1367,6	1181,8	3917,1	0,3

Складено автором за матеріалами [3]

Згідно результатів, які були отримані у ході розрахунків, можна зробити висновок, що для досліджуваних країн характерна порівняльна збалансованість експорту.

Отже, країни Бенілюксу можна назвати одними з головних торговельних партнерів України серед країн ЄС, підтвердженням цього є обсяги зовнішньоторговельного обороту між країнами. На жаль, найбільшу питому вагу в структурі експорту товарів з України мають сировинні товари, на промислову продукцію припадає лише трохи більше десятої частини.

Для стабільного розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та країнами Бенілюксу необхідно забезпечити оптимальне співвідношення між обсягами експорту та імпорту. Найбільш пріоритетні галузі для майбутнього співробітництва, можна виділити машинобудування та сільське господарство.

Література: *1. Країнознавство. Країни СНД, Європи і Північної Америки: навч. посіб. / М.С. Дорошко, Р.А. Кривонос, В.П. Крижанівський, Н.Ф. Сербіна. – К.: Ніка-Центр, 2009. – 312 с.; 2. The official site of Benelux countries (2015), available at: http://www.benelux.int/fr/; 3. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України.URL:http://www.ukrstat.gov.ua; 4. Методика розрахунків коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності. Режим доступу:http://ekhnuir.univer.kharkov.ua/handle/123456789/9524*

❋❋❋

УДК 339.92 Р

Редько Н. С., Матюшенко І. Ю. /
Redko N. S., Matyushenko I. YU.

UKRAINE'S READINESS FOR INNOVATIONS IN THE CONDITIONS OF THE SPREAD OF TECHNOLOGIES OF THE NEW INDUSTRIAL REVOLUTION

V.N. Karazin Kharkiv National University

Today, in the context of the new industrial revolution, the scientific and innovative development of any country determines its competitiveness in the upcoming decades. According to the founders of the World Economic Forum, the fourth industrial revolution is spreading at an explosive pace. At the same time, humanity has never encountered such large-scale and complicated changes, while the changes themselves will affect all groups and layers of population, all professions, manufacturers and services [1-3, 8-10].

The Fourth Industrial Revolution (Industry 4.0) is the transition to fully automated digital production, controlled by intelligent systems in real time, in constant interaction with the external environment, going beyond the boundaries of one enterprise, with the prospect of joining the global industrial Network of Things and Services [2-3].

The renowned Swiss economist, Dr. Klaus Schwab, founder and leader of the World Economic Forum, stated, "This fourth revolution comes on us like a tsunami. The speed is not to be compared with last revolutions and the speed of this revolution is so fast that it makes it difficult or even impossible for the political community to follow up with the necessary regulatory and legislative frameworks" [4-5].

To assess the level of readiness of EU countries and Ukraine for innovation, the following methodology was proposed: determining which indicators the different countries' readiness for innovation were to be evaluated; distribution of selected indicators into four groups, namely [6]: The Conditions for Creating Innovative Potential (CFCIP), Level of Innovation Potential (LIP), Conditions for Realization of Innovative Potential (CFRIP), Realization of Innovative Potential (RIP); the assessment of countries' readiness for innovation by these indicators; classification of countries according to the level of their readiness for innovation, based on the indicators[6-7].

The study was based on the annual ranking of The Global Innovation Index of Cornell University, the French Business School and Research Institute (INSEAD), the World Intellectual Property Organization (WIPO) and official EU statistics. In total, 25 indicators were used.

Indicators for assessing the conditions for creating innovative potential were divided into two sub-groups, namely: conditions for creating educational potential and conditions for creating institutional potential. The following indicators were used to assess the conditions for creating educational potential: expenditure on education, school life expectancy and ICT access. Indicators of ease of obtaining credit, ease of

protecting minority investors and state of cluster development were used to assess the conditions for creating institutional potential [6-7, 11-12].

The indicator of the level of innovation potential was accordingly divided into the level of educational potential and the level of institutional potential. Assessment of educational potential was based on the following indicators: population aged 20-24 with upper secondary education, population aged 30–34 with tertiary educational attainment of graduates in science and engineering, new doctoral graduates aged 25-34. The following indicators were used to assess the level of institutional potential: number of researchers, QS university ranking, quality of scientific research institutions and innovation capacity [11-12].

Assessment of Conditions for Realization of Innovative Potential was based on such indicators as gross expenditure on research and development, ICT use and employment in knowledge-intensive activities.

Finally, the assessment of the realization of the innovative potential also took place in two stages: the first was the assessment of the realization of R&D potential on the basis of indicators of number of trademark applications and the number of international patent applications filed by residents; the second was to assess the commercial realization of the potential on the basis of indicators such as: knowledge-intensive services export, high-tech and medium high-tech output, high-tech exports, ICTS and business model creation, SME with product or process innovations and creative goods exports [11-12].

The results of calculating the Indicator of The Conditions for Creating Innovative Potential (CFCIP) in 2018 shows that the leaders in the Indicator of The Conditions for Creating Innovative Potential are the UK, Denmark, Sweden, Belgium and Finland. The lower rankings are held by countries such as Slovakia, Greece, Croatia, Romania and Luxembourg. Ukraine is in 24th place, ahead of the aforementioned countries, but behind all others, including Bulgaria and Hungary. In more detail, it can be said that the result of Ukraine is because in the country, there is a low level of access to ICT and the development of clusters is also low. There are also problems with ease of protecting minority investors indicator and the school life expectancy.

Considering the results of calculating the Level of Innovation Potential (LIP) in 2018 we can see the leaders in the calculation of the indicator of the level of innovation potential are Germany, Great Britain, Sweden, Denmark and Finland. The countries with the lowest rates are Croatia, Romania, Cyprus, Bulgaria and Malta. Ukraine ranks 11th in this indicator and is ahead of such countries as Slovenia and Luxembourg but has results lower than Belgium and Ireland. This result is because Ukraine is the leader on the indicator of population aged 20-24 with upper secondary education and with tertiary educational attainment. This means that there is a rather high level of educational potential in Ukraine.

Analyzing of the results of the calculation of the indicator of the conditions for realization of innovative potential (CFRIP) of the country we see that Sweden, Denmark, Germany, Finland and Austria are the leaders on the indicator of the conditions

of realization of innovative potential (CRIP). The countries with the lowest URIP are Ukraine, Romania, Bulgaria, Greece and Slovakia. Ukraine ranks last in CRIP among all countries.

Consider the results of calculations of the indicator of realization of innovative potential (RIP) it can be said that Germany has been most successful in realization of its innovation potential, followed by such countries as the Czech Republic, Sweden, the Netherlands and France. These countries have one of the highest scores of all indicators used to assess the Realization of Innovation Potential. The last positions are occupied by the following countries: Croatia, Greece, Bulgaria, and Romania. Ukraine is 5th place from the end, behind Spain and Poland. Ukraine has low results on indicators of high-tech exports and ICTS and business model creation.

However, in order to determine exactly how the countries were positioned relative to each other and where Ukraine's place among other EU countries is according to the studied indicators, additional analysis was needed. This was done by comparing the analyzed indicators with the help of the cluster analysis method (k-means method) [6].

According to the results of our research it can be said that the first cluster includes countries with high indicators of The Conditions for Creating Innovative Potential, Level of Innovation Potential, Conditions for Realization of Innovative Potential and Realization of Innovative Potential; the second cluster includes countries with average indicators of The Conditions for Creating Innovative Potential, Level of Innovation Potential, Conditions for Realization of Innovative Potential, Realization of Innovative Potential; the third cluster includes countries with average indicators of The Conditions for Creating Innovative Potential, moreover, this indicator is even higher than in the countries of the second cluster, but the indicators of the Level of Innovation Potential, Conditions for Realization of Innovative Potential and Realization of Innovative Potential have a low level. These results testify to the relevance of further study of this topic, namely: why countries with the same level of conditions for innovation potential have different results in its implementation.

The countries were divided into clusters as follows: the 1st cluster included 9 countries, among them the Scandinavian countries and the countries of Western and North-Western Europe; the second cluster includes mainly the countries of Southern and Central Europe; the 3rd cluster includes the countries of Eastern and Southeastern Europe, to which Ukraine belongs.

The conducted analysis of indicators has shown, that Ukraine is not yet ready for innovations in the conditions of the spread of technologies of the new industrial revolution. This also means that the country has many opportunities for development as the central element of industry 4.0 is people, not technology, and as was mentioned previously, Ukraine has a high level of educational potential, which means, that there can be professionals that will lead the country towards the needed progress.

References: *1. I. V. Tarasov, INDUSTRY 4.0: CONCEPT & DEVELOPMENT, Business strategies. 6 (2018) 57–63. 2. Fourth Industrial Revolution, Tadviser.com. (2017). URL: http://www.tadviser.ru/index.php/ 3. H. von Schill, Ukraine and Industry 4.0: Will We*

Find Our Growth Engine. (2019). URL: https://www.liga.net/author/genrik-fon-shil. 4. K. Schwab, The Fourth Industrial Revolution, World Economic Forum, 2016. 5. L. Schlein, WEF Founder: World Unprepared to Deal with 'Fourth Industrial Revolution', VOICE OF AMERICA. (2016). URL: https://www.voanews.com/europe/wef-founder-world-unprepared-deal-fourth-industrial-revolution. 6. Matyushenko I. Yu. The assessment of ukraine's readiness for innovations in the conditions of the spread of technologies of the new industrial revolution / I. Yu. Matyushenko, N. Redko // Acta Innovations. – 2019. – №33. – P. 5–19. 7. I. Yu. Matiushenko, The Methodical Approach to Evaluating the Innovation Potential of Ukraine as a Prerequisite for Implementing the Fourth Industrial Revolution and the Association with the EU, BUSINESS INFORM. 11 (2016) 70–76. 8. E. V. Timoshenko Problems and threats of the fourth industrial revolution: consequences for Ukraine, BUSINESS INFORM. 2 (2019) 21–29. 9. S Voitko, Conception of Industry 4.0 in the Sustainable Growth of Ukraine, IEEE, 2019. URL: https://ieeexplore.ieee.org/document/8840040. 10. V. Dravitsky, A. Kurbatsky, INDUSTRIAL REVOLUTION: INDUSTRY 4. 0, Science and innovation. (2018) 13-16. 11. The Global Innovation Index, 2019. URL: https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report. 12. European Innovation Scoreboard, 2019. URL: https://interactivetool.eu/EIS/EIS_2.html#b.

❋❋❋

УДК 339.924: 339.56 (477:560)

Савенков Я. О.

УКРАЇНО-ТУРЕЦЬКІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЇХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПРОСТОРУ

Харківський національній університет імені В.Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доц. Ханова О. В.

Знаходячись в одному геоекономічному регіону, стратегічне партнерство між Україною та Туреччиною є необхідною складовою ефективного розвитку. Питання зовнішньоторговельних відносин та укладання угоди про вільну торгівлю є наріжним каменем міжнародних економічних відносин між країнами. Крім того, важливим елементом аналізу торговельно-економічних відносин України та Турецької Республіки є й аналіз двосторонніх економічних відносин з третіми країнами, зокрема країнами ЄС, інтеграційні процеси з якими були запущені Туреччиною ще в середині минулого сторіччя – з Європейським Союзом [4]. Розгляд двосторонніх відносин крізь призму загальноєвропейських допоможе не тільки оцінити ступінь інтеграції, але й виділити практичні рекомендації для української економіки.

За рівнями соціально-економічного розвитку Турецька Республіка випереджає Україну за більшістю показників [3]. Сучасні класифікації країн світу, як правило, відносять Туреччину до розвинених країн, турецька економіка є 17-ою економікою світу, та 6-ою економікою Європи, чого не можна сказати про Україну [1, с. 162].

За обсягами експорту та імпорту, Туреччина стабільно входить до списку основних торговельних партнерів України [3]. За даними 2018 р., експорт до Туреччини складає 6,5% експортного потоку України, однак на Україну приходиться лише 1% від загального експорту Туреччини. Але, враховуючи, що обидві країни розташовані в одному геоекономічному (чорноморському) регіоні, існують значні перспективи для розвитку [6].

Як ми бачимо, на рис. 1, експорт українських товарів до Туреччини має чіткий спадаючий тренд, а імпорт за поліноміальною функції має не дуже зростаючий тренд.

Рис. 1. Динаміка україно-турецьких торговельно-економічних відносин [5]

Протягом 2016-2018 рр. спостерігалось поступове збільшення обсягів українського експорту за більшістю товарних груп. Однак, промислові товарні групи, на жаль, не мали зростаючого тренду в 2016-2017 рр. В цьому ключі, при розробленні нормативно-правової бази регулювання зовнішньої торгівлі з Туреччиною, Україна має сприяти створенню вигідних умов для вітчизняних підприємців та добиватися зниження тарифних та нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі з боку Туреччини [7].

Одним з найголовніших показників, що характеризує двосторонні торговельно-економічні відносини, є індекс внутрішньогалузевої торгівлі – індекс Грубеля-Ллойда [2, с. 65].

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок, що група XV (недорогоцінні метали та вироби з них), група XI (текстильні матеріали й текстильні вироби) та група XVI (машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання дорівнюють) 0,27, 0,11 та 0,2 відповідно. Це свідчить про не досить щільну внутрішньогалузеву торгівлю та недостатній рівень економічної інтеграції між країнами. З іншого боку, іншу ситуацію ми маємо для товарної групи II

(продукти рослинного походження), де індекс дорівнює 0,72. Це освідчить про достатньо високий рівень взаємної торгівлі в цій галузі, але перетину лише по одній галузі недостатньо для ефективного функціонування економіки [2, с. 121-122].

Розглядаючи європейський контекст, слід почати перш за все з динаміки торговельних потоків. В цілому вона більш-менш позитивна (рис. 2), окрім європейського імпорту в Туреччині, який значно просів, що логічно пов'язати з політичними подіями і спробами переорієнтації країни на інші ринки.

Рис. 2. Динаміка зовнішньоекономічних відносин з ЄС [5]

Слід також заначити, що обсяги торгівлі Туреччини з ЄС перевищують близько в 4 рази відповідні українські. Враховуючи різницю в населенні, тим не менш, це свідчить про більш тісні торговельно-економічні зв'язки Турецької Республіки з ЄС. За експортом товарних групами з високою доданою вартістю також спостерігається позитивний тренд, що каже про ефективно зовнішньоекономічну політику та «здорову» структуру експорту Турецької Республіки [5, 6]. Майже по всім товарним групам спостерігається негативна динаміка [6].

Загальна динаміка українського експорту та імпорту з країнами ЄС є позитивною. Після падіння обсягів зовнішньої торгівлі в 2014 р., обсяги експорту уже відновились до рівня 2013 р. і навіть зросли, а імпорт залишився приблизно на докризовому рівні, хоча за останні роки впевнено показує зростаючий тренд. Динаміка зовнішньої торгівлі України з Європейським союзом позитивна, що цілком відображає політичну ситуації й сучасний міжнародний вибір України. Структура ж і якісна складова зовнішньої торгівлі з ЄС є більш песимістичною.

Як видно з рис. 3, частки України та Туреччини в зовнішньоторговельному обороті ЄС є незначними, українські приблизно в 3 рази менші ніж відповідні

турецькі показники. Крім того, структуру українського експорту представлено перш за все сировинними товарами, в той час як Туреччина експортує до ЄС переважно готову продукцію з високою доданою вартістю [6].

Рис. 3. Частка імпорту та експорту до України і Туреччини в загальній структурі зовнішньої торгівлі ЄС [5, 7]

Для оцінки галузевої структури торговельних відносин, ми розрахували індекси внутрішньогалузевої торгівлі для декількох товарних груп Туреччини та України, ми побачили майже діаметрально протилежну ситуацію – турецькі показники демонструють значну співпрацю з ЄС по окремим товарним групам, а українські – навпаки. За п'яти товарними групами (машини та обладнання, транспорті засоби, електромеханічні прилади, мінеральне паливо) показник більший за 0,5. Тобто, рівень виробничої кооперації, та спеціалізації у суміжних галузях, що як раз і є основною органічною причиною інтеграції країн – досить високий. Що стосується України, то ситуації інша. Перші статті українського експорту майже не перетинаються за обсягами з європейськими, що свідчить про досить бідну кооперації певних галузей виробництва. Тільки за електричними машинами і їх частинами індекс є досить високим.

Висновки. Проведений аналіз дозволив зробити такі висновки:

1. Турецький імпорт в Україні має більш тверді позиції, ніж український в Туреччині. Враховуючи рівень розвитку сучасної Туреччини, потрібна постійна робота щодо нівелювання й мінімізації можливих збитків, які може принести ЗВТ.

2. Створення зони вільної торгівлі між Україною і Турецькою Республікою може стати каталізатором зовнішньої торгівлі.

3. Ефективність зовнішньої торгівлі яку досягла Туреччина з ЄС може слугувати прикладом для України і досвід у конкретних товарних групах може бути ефективно запозичений і використаний.

4. На фоні погіршення відносин з ЄС, Туреччина зацікавлена в укладанні ЗВТ з Україною та остання може ефективно використати переваги угоди і запропонувати альтернативу спадаючому імпорту з СЄ.

Література: *1. Кобельков А. М. Економічні аспекти германо-турецьких відносин // Влада. – 2018. – С. 162-165; 2. Коваленко Р.С. Торговельно-економічні відносини України та Турецької Республіки: євроінтеграційний контекст. – дисс. на здобуття к.е.н. – Харків. – 2019. – 247 с.; 3. Мировой атлас данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://knoema.ru/; 4. Стан та перспективи українсько-турецьких відносин. Аналітична записка [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/472/; 5. Trade map [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.trademap.org/Index.aspx; 6. Turkish Statistical Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.turkstat.gov.tr/; 7. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://data.worldbank.org/.*

❋❋❋

УДК 339.542.42:656.61

Семеніхіна А. С.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ФРАХТОВОГО РИНКУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М. В.

Важливого значення у процесі поширення інтеграції набуває ефективне вирішення проблем транспортування товарів між регіонами, країнами і континентами, що безумовно приводить до прискорення міжнародної торгівлі. У зв'язку з цим можна відмітити важливу роль морського транспорту, який є домінуючим у міжнародних перевезеннях та створює загальносвітовий валовий продукт. Морський транспорт є наймасовішим з інших. Хоча він є менш регулярним за інші види, але вантажні перевезення за допомогою морського транспорту мають більш низьку собівартість та є більш екологічні, чим на інших видах транспорту. Зараз морський транспорт належить до однієї з найбільших і найскладніших систем, так як для цієї системи притаманні різні види діяльності (зовнішньо- та внутрішньоекономічного спрямування), а також вона включає в себе велику кількість підприємств за різними профілями основного виробництва [1, с. 20-21].

Цілий ряд ризиків, які посилились у 2018 році, сприяв уповільненню зростання морської торгівлі. Торговельна напруженість та протекціонізм очолили цей список, також експерти відносили до ризиків рішення Сполученого Королівства Великобританії та Північної Ірландії залишити Європейський Союз («Brexit»); геополітичні потрясіння і перебої з боку постачань, такі, як у нафтовому секторі. Розвиток, що характерний для кожної країни, включаючи спади в економіках, що розвиваються, слабкість в промислових секторах у багатьох регіонах, уповільнення темпів Китаю та слабший попит на імпорт як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються, також гальмували зростання. Але, незважаючи на невдачі, в 2018 році було досягнуто межі, загальний обсяг якої склав 11 млрд тон.

ЮНКТАД розраховує, що міжнародна морська торгівля буде рости із середньорічними темпами зростання на 3,5% за період 2019–2024 рр.. Це зумовлено, зокрема, зростанням контейнеровозів, сухих сипучих та газових вантажів. Однак

невизначеність залишається актуальною темою в нинішньому середовищі морського транспорту.

На додаток до посиленої торговельної напруги між Китаєм та США, на зростання морської торгівлі також впливають зміни в сегментах ринку, які зазнали певних невдач на початку 2019 року. До них відносяться перебої в торгівлі залізною рудою, спричинені циклоном Вероніка в Австралії і наслідки прориву греблі в Бразилії. Очікується, що поставки нафти з басейну Атлантики в Азію підтримуватимуть обсяги торгівлі за допомогою танкерів, в той час як санкції впливають на Ісламську Республіку Іран та Боліварську Республіку Венесуела, а також ефективне дотримання умов скорочення виробництва, накладених ОПЕК, ймовірно, чинять подальший тиск на торгівлю за допомогою танкерів.

Відбуваються і деякі позитивні зрушення, що можуть допомогти зняти поточний тиск на морську торгівлю. До них відносяться Китайська ініціатива «Один пояс, один шлях», нові двосторонні та регіональні торговельні угоди та потенційні можливості, що випливають із глобального енергетичного переходу, наприклад, зростаючої торгівлі газом [7].

Однак варто відзначити, що сьогодні епідемія коронавірусу в Китаї, карантин і викликаний ним брак робочої сили на підприємствах та в портах КНР уповільнили перевалку вантажів і привели до скасування ряду регулярних торгових рейсів. Спільно з необхідністю в посиленому контролі за станом здоров'я членів команди суден, з огляду на профілактичних заходів проти поширення COVID-2019, це призвело до істотного зниження товарообігу, здійснюваного морським транспортом [8].

Однією з тенденцій на ринку є процес консолідації в формі злиттів, поглинань і реструктуризації альянсів між перевізниками. Компанії, ймовірно, будуть продовжувати шукати можливості для збільшення своєї частки на ринку, підвищення ефективності і вирішення проблеми посилення конкуренції. Процес подальшої консолідації в формі альянсів дозволяє судноплавним компаніям об'єднувати свої ресурси і підвищувати ефективність. Більші компанії лінійного судноплавства будуть прагнути оптимально використовувати свої ресурси в рамках альянсу, тоді як менш великі зможуть скористатися більш широкою мережею перевезень без необхідності інвестувати в збільшення флоту. Однак компанії, що не входять до альянсу, можуть стати неконкурентоспроможними, оскільки вони можуть бути не в змозі добитися ефективності витрат, необхідної для того, щоб конкурувати з членами альянсу. З іншого боку, нішеві перевізники, орієнтовані на конкретний ринок або регіон і, які не конкурують з великими компаніями на основних напрямках перевезень, можуть не відчути загрози [6].

Наслідки консолідації поки ще не до кінця зрозумілі. Хоча немає інформації про безпосередні негативні наслідки зростаючої ринкової концентрації для торгівлі і витрат, зберігається стурбованість з приводу її впливу на конкуренцію і рівні умови на ринку. У той же час можна відзначити, що більші компанії лінійного судноплавства можуть пропонувати більшу кількість ліній і здійснювати відповідні інвестиції,

в тому числі в технології, що в свою чергу може привести до зниження витрат завдяки збільшенню економії за рахунок ефекту масштабу і підвищення ефективності. Деякі експерти стверджують, що чим більша компанія лінійного судноплавства, тим їй легше змінювати запропоновану мережу перевезень, що дає можливість легше пристосовуватися до ринкових умов [4].

Органи з питань конкуренції та регулюючі органи, а також фахівці, що займаються питаннями транспорту, і міжнародні організації, такі як ЮНКТАД, повинні продовжувати уважно стежити за розвитком процесу консолідації та оцінювати рівень концентрації ринку і потенційні можливості для зловживання ринковим впливом з боку великих судноплавних компаній, а також відповідний вплив на більш дрібних гравців на ринку і можливі наслідки з точки зору фрахтових ставок та інших витрат для вантажовідправників і торгівлі. При аналізі злиттів і поглинань слід враховувати наслідки не тільки з точки зору цінової конкуренції, а й щодо якості та різноманітності послуг, що надаються вантажовідправникам. Органам з питань конкуренції слід також враховувати вплив на такі фактори, як набір і якість послуг, частота рейсів суден, рендж обслуговуючих портів, дотримання розкладу рейсів і ефективність. У зв'язку з цим в ході сімнадцятої сесії Міжурядової групи експертів по законодавству та політики в галузі конкуренції була проведена дискусія «за круглим столом» для обговорення проблем і завдань в області конкуренції і регулювання, з якими стикаються країни, що розвиваються, в секторі морських перевезень. Це надало своєчасну можливість зібрати разом представників органів з питань конкуренції та зацікавлених сторін від морської галузі для обговорення деяких з таких проблем і оцінки їх масштабів і потенційних наслідків для конкуренції, судноплавства і морських перевезень, а також ролі законодавства і політики в області конкуренції в рішенні даних проблем [5].

Щодо перспектив у різних секторах ринку, то в 2018-2023 роках очікується подальше поліпшення кон'юнктури ринку в секторі перевезень сухих масових вантажів, зокрема завдяки прогнозованому збільшенню обсягу перевезень (сукупні середньорічні темпи зростання складуть 4,9%) і більш стриманому зростанню балкерного флоту (на 3%). У 2018-2023 роках поліпшення співвідношення між основними факторами попиту і пропозиції на ринку має привести до подальшого підвищення фрахтових ставок на балкерний тоннаж. При цьому зберігаються негативні ризики, включаючи фактори торгової політики, зокрема це стосується наслідків рішення США про введення мит на сталь і алюміній, імпортовані з Канади, Мексики і Європейського союзу. У перевезеннях наливних вантажів також очікується зростання, хоча і трохи повільніше, ніж в інших сегментах ринку. Разом з тим наявність надлишкової провізної здатності на ринку танкерного тоннажу може продовжувати негативно позначатися на його кон'юнктурі [2].

Особливе значення з точки зору транспортних витрат і витрат вантажовідправників в секторі морських перевезень мають зміни, що відбуваються у Міжнародній морській організації (ІМО) щодо запобігання забрудненню із суден за допомогою Конвенції, нині відому в усьому світі як МАРПОЛ, в яку були внесені поправки в протоколи 1978 р. і 1997 р. і яка постійно оновлюється відповідними поправками.

Конвенція МАРПОЛ стосується забруднення від суден нафтою; отруйними рідкими речовинами, які перевозяться навалом; шкідливими речовинами, що перевозяться морем в упакованому вигляді; стічними водами, сміттям; запобігання забруднення повітря з суден. МАРПОЛ вніс значний вклад в зниження забруднення від міжнародних перевезень і поширюється на 99% світового торгового тоннажу [3].

З урахуванням дослідницької роботи, що проводиться в рамках ІМО, і дискусій з питання про можливі стратегії пом'якшення наслідків міжнародного співробітництва – перевізникам, вантажовідправникам, торговим колам, директивним органам і іншим сторонам – необхідно продовжити обговорення і оцінку різних можливих варіантів і сприяти виробленню загальноприйнятних рішень для забезпечення їх ефективного здійснення. У свою чергу ці зміни можуть призвести до зростання витрат, особливо з урахуванням довгострокового характеру інвестицій в транспортному секторі. Крім своєчасного вступу в силу, ще одним ключовим аспектом будь-якого майбутнього ринкового механізму, прийнятого під егідою ІМО, є його форма і структура. Він повинен бути гнучким, з тим щоб його можна було адаптувати до мінливих ринкових реалій. Хоча прогнози вказують на позитивні перспективи, динаміка попиту на морські перевезення на глобальному і місцевому рівнях в найближчі 30 років буде характеризуватися високим ступенем невизначеності через численні негативні ризики і нові тенденції, які тягнуть за собою як проблеми, так і можливості для морського транспорту. Тому будь-які заходи щодо пом'якшення наслідків зміни клімату повинні бути гнучкими для адаптації до мінливого операційного та нормативно-правового середовища, стимулюючи при цьому інвестиції та забезпечуючи надходження коштів.

Морський транспорт зазнав істотних змін за минуле сторіччя, однак його роль як одного з важливих елементів транспортної інфраструктури зберігається і нині зростає. Помітні зміни в географії морської торгівлі та її товарній структурі об'єдналися з примноженням відстані перевезень. Незважаючи на існуючі проблеми та виклики, динаміка, з якою розвивається світова торгівля, створює нові перспективи для подальшого розвитку суднобудівної промисловості та постачання нового тоннажу.

Література: *1. Фролов К. В., Резер С. М., Казаков Ю. К. Состояние и перспективы формирования концепции развития транспорта мира до 2000 г. // Транспорт: наука, техника, управление. 1995. №3. С. 20-21. 2. Freight Hub (2017) [Електронний ресурс]. – URL: https://freighthub.com/en/blog/shipping-alliances-mean/; 3. International Maritime Organization [Електронний ресурс]. – URL: http://www.imo.org/en/ OurWork/Environment/PollutionPrevention/Pages/Default.aspx 4. The Maritime Post (2018) [Електронний ресурс]. – URL: www.themaritimepost.com/top-10-shipping-lines-control-almost-90-deep-sea-market/; 5. Review of Maritime Transport 2018. UNCTAD [Електронний ресурс]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2018_en.pdf; 6. World Maritime News (2017) [Електронний ресурс]. – URL: https://worldmaritimenews.com/ archives/237994/moodys-carriers-consolidation-will-continue-into-2018/; 7. Review of Maritime Transport 2019. UNCTAD [Електрон. ресурс]. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2019_en.pdf 8. UBR [Електрон. ресурс]. – URL: https://ubr.ua/market/trade/morskaja-bolezn-porty-nesut-ubytki-iz-za-koronavirusa-3890866*

УДК 336.73

Смаль К. В., Носатенко О. Д.

ТІНЬОВИЙ БАНКІНГ В КИТАЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М. В.

Тіньовий банкінг став важливою галуззю китайської фінансової системи, яка швидко розвивається [2, с. 11]. Соціальні та економічні вигоди, принесені суспільству, поки ще переважують можливі негативні наслідки. Однак деякі експерти та аналітики описують значні ризики, причиною яких є тіньовий банкінг. Актуальність роботи пов'язана з існуванням реальної необхідності реформування тіньового банківського сектора, яке повинно привести до зменшення ризиків і зростання позитивного ефекту, однак не шляхом насильницького скорочення розмірів індустрії, проведеного з єдиною метою зменшення його впливу. Правильний підхід полягає в пошуку оптимального балансу між соціальними вигодами і ризиками, а не в регулятивному визначенні ролі або розміру сектора.

Китай входить у число світових лідерів за розміром тіньового банкінгу, який швидко розвивався в останньому десятилітті. За даними Ради з фінансової стабільності (Financial Stability Board, FSB), активи тіньового банкінгу складають 13% всіх фінансових активів 29 країн світу, які входять в сферу компетенції цієї організації. У кінці 2019 року активи ТБ перевищили 30% світових фінансових активів. Найбільш висока частка цього сектора в США (30%), Китаї (19), Кайманових островів і Японії (по 7%) [5].

Причиною виникнення більшості інститутів тіньового банківського сектора в Китаї є система регуляторних, бюрократичних і політичних обмежень і точок тиску на традиційний банківський сектор, наряду з певними внутрішніми слабкими місцями банківської системи. Більшість рекомендацій щодо реформування системи тіньового банкінгу виходять з необхідності його інтеграції в традиційну банківську систему.

Діяльність комерційних банків в Китаї підлягає жорсткому контролю з боку держави, тому частина їх функцій перейшла до тіньових банківських інститутів. Серед основних причин цих змін експерти виділяють:

– обмеження на максимальні обсяги кредитування, встановлені Народним Банком Китаю;

– тіньові банківські інститути не піддаються обмеженням по встановленню процентних ставок по кредитах або депозитах;

– регуляторна протидія в кредитуванні ряду галузей;

– більшість небанківських каналів надання послуг мають знижені бар'єри в частині вимог до власного капіталу і ліквідності;

– тіньові банки не підлягають контролю з боку Народного Банку Китаю в частині відповідності вимогам по створенню резервів, що в значній мірі знижує їх витрати;

– фіксація максимального відношення обсягу кредитів до депозитів на рівні 75% [1, с. 5].

Близько двох третин операцій, що перейшли в сегмент тіньового банкінгу, – це лише завуальовані банківські кредити, в яких комерційний банк бере на себе більшу частину ризиків і доходів, але виплачує певну винагороду небанківських організацій, участь якої дозволяє уникнути низки регуляторних обмежень і витрат. Третина, що залишилася, припадає на ті операції, які пропонують небанківським інститутам цілий ряд унікальних конкурентних переваг (головним чином завдяки більш вільному регулюванню, а також бажанню і можливості надавати послуги компаніям малого і середнього бізнесу, чиї потреби не цілком враховуються традиційними банками [6].

Ключовою характеристикою тіньового банкінгу в Китаї є те, що банки приховують кредити в альтернативних категоріях обліку. Тіньову банківську систему Китаю можна визначити з точки зору створення кредитних грошей, при цьому експерти підкреслюють існування двох категорій китайського тіньового банкінгу: «тінь банків» і традиційний тіньовий банкінг. «Тінь банків» визначається як створення банками грошей через облікові процедури, які генерують зобов'язання з активів, тоді як під традиційним тіньовим банкінгом мається на увазі створення кредитів небанківськими фінансовими посередниками за допомогою грошових переказів. Обидва надають фінансування в рамках загальної тіньової банківської системи, але тільки «тінь банків» створює нову пропозицію грошей, що впливає на проміжну мету грошово-кредитної політики Народного банку Китаю [4].

Одним з ключових питань, що постають перед фінансовим сектором китайської економіки, є можливість виникнення гострої кризи в тіньовому банківському секторі Китаю, а також визначення розмірів подальшого збитку [3, с. 145]. До числа факторів, що сприяють прояву подібної кризи саме в сегменті тіньового банкінгу, можна віднести:

– тіньовий банкінг за визначенням несе в собі великі, в порівнянні з традиційними, ризики, а інститути тіньового сектора мають менший запас стійкості;

– уповільнення зростання китайської економіки і досить «болючі» трансформації в її структурі, здатні викликати зростання неплатежів по кредитах;

– низька ступінь прозорості тіньової банківської діяльності та висока залежність від системи непрямих гарантій [6].

Зокрема, недавнє уповільнення розвитку китайської економіки і падіння цін на нерухомість і енергоносії, істотно вплинули на здатність позичальників обслуговувати позики, отримані через тіньові банківські інститути. Для запобігання неплатежів комерційні банки Китаю активно надають поновлювані кредитні лінії, що дозволяють позичальникам продовжувати обслуговування боргів і уникати дефолту по ним. Дана практика призводить до заниження фактичних часток низькоякісних кредитів в портфелях банків.

Уряд Китаю має такі переваги та можливості при боротьбі з імовірною кризою в сегменті тіньового банкінгу:

– успішне управління тіньовим банкінгом без провокації кризових явищ завдяки відносно малому (в порівнянні з традиційним банківським сектором) розміром сектора тіньового банкінгу;

– уряд країни має великі можливості в частині використання інструментів бюджетно-податкової політики для протидії навіть великим кризам в секторі тіньового банкінгу (з огляду на поправки на виконання позабалансових зобов'язань, таких як бюджетна підтримка адміністрацій неблагополучних регіонів);

– у разі підвищення нестабільності спрацює система непрямих гарантій і банки самі включаться в процес врегулювання ситуації в тіньовому секторі, тому що більшість тіньових банків тісно пов'язані з великими банківськими групами [6].

Фактично, уряд КНР вже прийняв ряд своєчасних заходів. Так, на законодавчому рівні були виділені три основні групи інститутів тіньового фінансового сектора: посередники, чия діяльність не підлягає обов'язковому ліцензуванню і практично не доступна для регулювання; посередники, діяльність яких не підлягає ліцензуванню і не регулюється належним чином; посередники, що підлягають ліцензуванню і знаходяться під невідповідним регулюванням або які не підлягають йому зовсім. Однак, на сьогодні залишається ще багато невирішених питань, які ускладнюють зменшення ризиків, що викликає діяльність інститутів тіньового банкінгу.

Підводячи підсумки, можна відзначити, що тіньовий банкінг в Китаї відіграє важливу роль, збільшуючи кредитні ресурси та купівельну спроможність населення та суб'єктів господарювання. Однак межі між офіційними і неофіційними фінансовими інститутами розмиті, що ставить ряд викликів для монетарної політики та управління фінансовими ризиками.

Література: *1. Elliot D. Reforming Shadow Banking in China. 2015. 18 p.; 2. Elliot D., Kroeber A., Qiao Y. Shadow banking in China. A primer. 2015. 29 p.; 3. Lan G. Insights from China for the United States: Shadow Banking, Economic Development & Financial Systems. Berkley Business Law Journal. 144 p.; 4. Sun G. China's Shadow Banking: Bank's Shadow and Traditional Shadow Banking [Електронний ресурс] Url: https://www.bis.org/publ/work822.pdf; 5. Quelque 30% de l'actif financier mondial [Електронний ресурс] // Le secteur bancaire parallèle pèse lourd. 2019. – Url: https://www.conseiller.ca/nouvelles/industrie/lesecteur-bancaire-parallele-pese-lourd/; 6. Шебенко М. Н. Теневая банковская деятельность в Китае [Електронний ресурс] – Url: https://cyberleninka.ru/article/n/tenevaya-bankovskaya-deyatelnost-v-kitae/viewer.*

❋❋❋

УДК 338.57.055.3

Трофимченко К. С.

ОБВАЛ ЦІН НА «ЧОРНЕ ЗОЛОТО» 2020: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ПРОГНОЗИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Сучасний ринок нафти завжди знаходиться у центрі уваги міжнародного економічного співтовариства, особливо з точки зору кількісних характеристик шоків або флуктуацій нафтової галузі. Тому актуальність дослідження теми потенційного впливу цін на нафту на макроекономічні змінні не викликає сумнівів.

Декілька попередніх зарубіжних економістів досліджували вплив цін на нафту на реальну світову економіку [5; 6; 7]. Було виявлено, що різка зміна цін на нафту істотно впливає на прибутковість акцій в Канаді, Японії, Великобританії та США [5]. Крім того, вивчався вплив цін на нафту на світові фінансові індекси та було доведено, що позитивні шоки цін на нафту негативно впливають на прибутковість акцій у всіх секторах, за винятком нафтової, газової та гірничодобувної промисловості [6; 7].

Обвал цін на «чорне золото» у березні 2020 року викликав багато питань щодо його причин та наслідків для світового фінансового ринку. Тому метою даного дослідження являється суб'єктивний аналіз ситуації на ринку нафти, починаючи з кінця 2019 року (початок поширення коронавірусу), обґрунтування причин та наслідків краху цін на нафту, а також аналіз впливу ситуації на Україну та прогнозування подальшого розвитку подій.

На тлі всесвітнього поширення нового китайського коронавірусу COVID-19, починаючи з грудня 2019 року, відбулося колосальне зниження попиту на нафту та нафтопродукти, що призвело до краху світових цін на них.

Так, 6 березня 2020 року у Відні (Австрія) відбулися переговори між країнами-членами ОПЕК+ та іншими постійними учасниками засідання щодо узгодження скорочення видобутку нафти.

Скорочення видобутку, за яке виступала Саудівська Аравія і ряд інших країн, дозволило б підтримати баланс на ринку в умовах слабкого попиту, проте Російську Федерацію така пропозиція не влаштовувала. А без участі Росії країни ОПЕК не можуть довго продовжувати штучне обмеження видобутку нафти.

В противагу такому рішенню Саудівська Аравія та інші крупні видобувачі сирої нафти, відповідно Росії, оголосили, що також збільшать видобуток нафти, що призведе до подальшого зниження цін на неї. Діюча угода між ОПЕК та Росією припинить свою дію з 1 квітня 2020 року, після чого всі обмеження на видобуток нафти будуть зняті. Це і стане початком повномасштабної цінової війни між Саудівською Аравією та Росією [10].

9 березня 2020 року на відкритті бірж ціни на нафту марки Brent обвалилися на 31%, до 31,43 доларів за барель (на момент закриття ринку 6 березня 2020 року

ціна становила 45,27 доларів), ціни на нафту марки WTI доходили до 30,7 доларів за барель. Падіння стало рекордним з 1991 року, коли нафтові котирування впали в зв'язку з війною в Перській затоці. До того ж, Саудівська Аравія почала продавати нафту зі знижкою 6-7 доларів за барель та заявила про істотне збільшення видобутку до 12 млн барелів на добу. Цим самим країна намагається спонукати нафтопереробні компанії в Європі, Азії та США купувати саме її нафту.

Наслідки цінової війни та поширення коронавірусу спричинили обвал на світових фондових біржах: індекси крупних американських компаній, такі як промисловий індекс Dow Jones, технологічний індекс Nasdaq скоротилися на 4,85% та 4,82% відповідно. Азіатські ринки також відкрилися з великими втратами у «чорний понеділок»: австралійський індекс S&P/ASX 200 впав на 5,9%, гонконгський Hang Seng втратив більше 4%, японський Nikkei 225 опустився майже на 5%, а Kospi в Південній Кореї та китайський Shanghai Composite опустилися менш ніж на 3% після відкриття ринків. На Близькому Сході ринки також відкрилися зі значним падінням, індекси ринків найбільших нафтовидобувних країн впали в середньому на 8-9%. Європейські ринки також просіли: німецький DAX 30 опустився на 7,1%, лондонський FOOTSIE впав на 6,8%, а французький CAC General зафіксував -7,2% [3, 10]. Деякі з показників зображені на рис. 1.

Рис. 1. Кореляційний аналіз цін на ф'ючерс на нафту марки Brent та світових фондових індексів [3]

У короткостроковій перспективі збереження низьких цін на нафту безумовно нашкодить економікам Росії та Саудівської Аравії. Обидві країни видобувають нафту відносно дешево, але продають її значно дорожче. За даними Міжнародного валютного фонду в 2020 році нафта повинна коштувати 78,30 доларів за барель, щоб Саудівська Аравія збалансувала свій бюджет, а точка беззбитковості бюджету Росії знаходиться в діапазоні 40 доларів [8].

Але в ціновій війні присутні і більш довгострокові стратегічні інтереси. У Саудівської Аравії та Росії є ще один сильний противник – США, видобувач сланцевої нафти. Знизивши ціни на нафту, Росія і Саудівська Аравія можуть зруйнувати американську нафтову промисловість і, ймовірно, призведуть деякі компанії до банкрутства. Сьогодні США видобувають 2,81 мільярда барелів нафти тільки зі сланцю технологією фрекінгу. Проблема полягає в тому, що дана технологія є дорогою, тому видобуток нафти за допомогою цього методу може бути здійснений не менш ніж за 35 доларів за барель [4].

Зниження цін на нафту до 30 доларів за барель в песимістичному прогнозі у другому кварталі 2020 року матиме негативний вплив на всю нафтову промисловість. Постраждають усі, починаючи від крупних експортерів нафти і закінчуючи сланцевими компаніями. Як наслідок, акції нафтових корпорацій починають падати: цінні папери Китайської національної офшорної нафтової корпорації (CNOOC) вже впали більш ніж на 20%, акції Saudi Aramco торгувалися нижче IPO, акції британської BP впали більш ніж на 15%, «Роснефть» втратила 22,5%, а «Лукойл» – 17,3%. Якщо ціни продовжуватимуть триматися на такому низькому рівні, то інвестиції в галузь перестануть поступати у достатній кількості. Недоінвестування, якого всі боялися після різкого падіння цін у 2014 році, може стати реальністю [9].

Проте панування низьких цін вигідне для споживачів, та все ж воно не сприяє ні підвищенню енергоефективності, ні конкуренції. Більшість «екологічних планів» можуть бути відкладені, оскільки саме високі ціни та залежність від видобутку корисних копалин стимулюють пошуки альтернативних джерел енергії.

Для України паніка на світових ринках через поширення епідемії коронавірусу та обвалу цін на нафту призвела до різкого падіння вартості ВВП-варантів (подешевшання на 9,2%) і єврооблігацій (підвищення на 2,6 п.п у середньому) [1]. По-друге, в українських обмінниках підскочив курс американської валюти на 0,39% [2]. По-третє, загрозою для України може стати подальше падіння на інших сировинних ринках. Зокрема, йдеться про ринки залізної руди, або зерна. Це може вплинути на український експорт і курс гривні.

Отже, підсумовуючи вищесказане, можна підкреслити, що реальний ринок потребує стабільності та передбачуваності, а не високих чи низьких цін на нафту. Немало часу буде потрібно для відновлення економіки після пандемії коронавірусу та цінової війни між Саудівською Аравією та Росією, яка наразі у самому розпалі. Проте питання, чи вистачить сил та ресурсів у гравців нафтової промисловості для продовження цінової війни, залишається відкритим.

Література: *1. Вартість єврооблігацій і ВВП-варантів України продовжує падати. Мінфін: електронний ресурс. URL: https://minfin.com.ua/ua/2020/03/07/41547726/ (Last accessed: 15.03.2020). 2. Офіційний курс НБУ. Динаміка курсу USD (долар США). Мінфін: електронний ресурс. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/exchange/nbu/curr/usd/ (Last accessed: 15.03.2020). 3. Фьючерс на нефть Brent. Investing.com: электронный ресурс. URL: https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-streaming-chart (Last accessed: 15.03.2020). 4. Answers to Six Key Questions About the*

Oil Price Collapse. TIME: electronic resource. URL: https://time.com/5800452/oil-price-questions-coronavirus/ (Last accessed: 13.03.2020). 5. Du L., He Y. Extreme Risk Spillovers Between Crude Oil and Stock Markets. Energy Economics. 2015. № 51. P. 455–465. URL: https://doi.org/10.1016/j.eneco.2015.08.007 (Last accessed: 10.03.2020). 6. Engemann K.M., Kliesen K.L., Owyang M.T. Do Oil Shocks Drive Business Cycles? Some U.S. and International Evidence. Macroeconomic Dynamics. 2011. Vol. 15, № 3. P. 498–517. URL: https://files.stlouisfed.org/files/htdocs/wp/2010/2010-007.pdf (Last accessed: 10.03.2020). 7. Hamilton J.D. Nonlinearities and the Macroeconomic Effects of Oil Prices. Macroeconomic Dynamics. 2011. Vol. 15, № 4. P. 364–378. URL: https://doi.org/10.1017/S1365100511000307 (Last accessed: 10.03.2020). 8. Macroeconomic Effects of Reforms on Three Diverse Oil Exporters: Russia, Saudi Arabia, and the UK. International Monetary Fund: electronic resource. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/10/11/Macroeconomic-Effects-of-Reforms-on-Three-Diverse-Oil-Exporters-Russia-Saudi-Arabia-and-the-47006 (Last accessed: 13.03.2020). 9. Oil Plunges Most Since 1991 After Producers Embark on Price War. Yahoo! Finance: electronic resource. URL: https://finance.yahoo.com/news/oil-freefall-saudis-slash-prices-220853405.html (Last accessed: 14.03.2020). 10. Oil price drops and coronavirus lead to cratering stock market. New York Post: electronic resource. URL: https://nypost.com/2020/03/09/oil-price-drops-and-coronavirus-lead-to-cratering-stock-market/ (Last accessed: 13.03.2020).

❋❋❋

УДК 339.5

Трощій К. С.

ПЕРСПЕКТИВИ ТА БАР'ЄРИ УКРАЇНСЬКИХ АГРОВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ОРГАНІЧНИХ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР ЄВРОПИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Григорова-Беренда Л. І.

Європейська інтеграція відіграє значну роль в житті кожного з нас. Для аграрного бізнесу це можливості виходу на нові потужні ринки, розширення товарної і географічної структури експорту, розвиток зовнішньоторговельних відносин тощо.

В цілому, для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, можливість виходу на єдиний внутрішній ринок ЄС [1, с. 27].

Органічне сільське господарство – цілісні системи управління сільськогосподарським виробництвом, які сприяють поліпшенню стану агроекологічних систем, включаючи біорізноманіття, біологічні кругообіги і діяльність ґрунтових мікроорганізмів. У цих системах наголос робиться на методах управління з точки зору використання позагосподарських факторів виробництва з урахуванням їх регіональних особливостей. Цілі реалізації будь-якої конкретної функції в рамках системи органічного сільського господарства досягаються, де це можливо, шляхом використання агротехнічних, біологічних і механічних прийомів на відміну від використання синтетичних матеріалів[4].

Ідея органічного виробництва (землеробства) полягає у повній відмові від застосування ГМО, антибіотиків, отрутохімікатів та мінеральних добрив. Це призводить до підвищення природної біологічної активності у ґрунті, відновлення балансу поживних речовин, підсилюються відновлювальні властивості, нормалізується робота живих організмів, відбувається приріст гумусу, і як результат – збільшення урожайності сільськогосподарських культур.

Результатом органічного виробництва є екологічна безпечна продукція, вільна від ГМО та невластивих продуктам харчування хімічних елементів. Ідея органічного землеробства є популярною у багатьох країнах світу, в тому числі у Європі.

В період з 2017 року в Україні значно зросла зацікавленість в вирощуванні органічної продукції на експорт. Така продукція дуже цінується в Європі та в усьому світі через свою екологічність та високу якість.

Значна кількість українських компаній-виробників зернової продукції вийшли на міжнародний органічний ринок і Група Агротрейд не виключення.

Основною метою перед початком вирощування органічних культур було зайняти новий, ще неосвоєний сегмент Європейського ринку. Завданням компанії стало виробництво якісної продукції, що може вільно конкурувати з продукцією провідних світових аграріїв, розширення спектру компаній-партнерів, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та Європейським Союзом.

Звичайно, були і випробування на шляху до поставленої мети. Органічна продукція потребує складної і поступової процедури сертифікації. Ґрунт для вирощування такого зерна має бути чистим від домішок і синтетичних добрив. Це перевіряється протягом багатьох років і тільки після всіх експертиз компанії видається сертифікат про якість і органічність продукції, що буде в ньому вирощуватися. В Європі дуже жорсткі вимоги щодо якості, тому після заключення контракту, перевіряється кожна партія зерна, що перетинає кордон. Перевезення здійснюється тільки у спеціальних умовах, за допомоги лайнер-бегів у контейнерах, що унеможливлює автомобільні перевезення, залишаючи лише використання контейнеровозів і судноперевезеня.

Та попри всі перешкоди, Група Агротрейд впевнено досягає своєї мети, що підтверджують дані, представлені на нижченаведених діаграмах.

На діаграмі 1 ми бачимо як розподілявся експорт зернових культур у період з 2018 по 2020 роки. Найбільш популярною на іноземних ринках є органічна кукурудза, вона займає 83% всього експорту компанії. Далі йдуть сочевиця (11%), пшениця (5%) і гірчиця(1%). Це пов'язано з тим, що органічна кукурудза значно більше за сочевицю використовується в світовому господарстві. Пшеницю країни зазвичай купують у вітчизняного виробника, тому потреба в експорті не занадто велика. Щодо гірчиці, то це відносно новий вид продукції для Групи Агротрейд, тому він тільки набирає популярність.

На рисунку 2 ми бачимо, що найбільший відсоток своєї органічної продукції Група Агротрейд експортує до Нідерландів. Також важливими партнерами є компанії з Німеччини, Норвегії та Ізраїлю. На європейські країни припадає 94%

експорту органічної продукції групи Агротрейд. Це пов'язано з високою потребою Європи у такій продукції, територіальними особливостями, перевагах України у логістиці та ціновій політиці.

Рис. 1. Структура експорту органічної продукції Групи Агротрейд у період з 2018 по 2020 роки (складено автором за матеріалами [2])

Рис. 2. Країни-імпортери органічної продукції Групи Агротрейд у період з 2018 по 2020 роки (складено автором за матеріалами [2])

З кожним роком Група Агротрейд розширює свої зовнішньоторговельні зв'язки і підвищує свою конкурентоспроможність на світових ринках. Вирощування якісної продукції – безумовна складова успіху цього агровиробника. Задля виходу на міжнародний органічний ринок проводиться очищення ґрунту, ретельно підбираються екологічні добрива і регулярно проводиться сертифікація за міжнародними стандартами Organic Standard.

Organic Standard – перший український сертифікаційній орган, що здійснює інспекцію та сертифікацію органічного виробництва, що був створений в межах українсько-швейцарського проекту «Органічна сертифікація та розвиток органічного ринку в Україні» в 2007 році, є лідером у сфері надання послуг в органічному секторі в Україні та Східній Європі, найбільш конкурентоспроможний та інноваційний сертифікаційний орган в Україні.

Отже, спираючись на вищезазначене, можемо зробити висновок, що зовнішньоекономічна діяльність групи Агротрейд сприяє покращенню іміджу українського товаровиробника за зовнішніх ринках, піднесенню української продукції на новий якісний рівень Європейського стандарту.

Література: *1. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління; під ред. І. Бураковського та В. Мовчана / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій – К., 2017. 140 с.; 2. Група АГРОТРЕЙД. Режим доступу: https://agrotrade.ua/; 3. Органік Стандарт. Режим доступу: https://organicstandard.ua/ua/aboutus; 4. Organic agriculture. AQUASTAT Glossary. Режим доступу: http://www.fao.org/nr/water/aquastat/data/glossary/search.html*

❋❋❋

УДК 338.24.339.976

Цівенко Ю. О.

КРИПТОВАЛЮТА ТА БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГІЯ У ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Зайцева А. С.

Наразі не потрібно працювати у сфері фінансів, щоб добре розуміти поняття «криптовалюта», блокчейн розвивається швидше прогресивного світу. З'явився блокчейн, відносно, нещодавно, проте майже кожен хоче знати, розуміти та користуватися цією технологією. Вже є багато думок шо з себе представляє блокчейн, як з ним можно роботати та чи можна взагалі. Науковці та звичайні люди, які далекі від сфери фінансів, саме у професійному рівні, розділилися на тих, хто вважає криптовалюти новим технологічним та суцільним обманом та на тих, хто певен, що за цим майбутнє.

Погляньте на те, що вже сьогодні в повсякденному житті всі від мала до велика таким чи іншим чином використовують цифрову технологію, ваш дідусь чи бабуся користується пенсійними картками, ваши батьки, напевно, знають що таке безконтактна оплата і активно користуються цією функцією смартфону, а ваші молодші брат чи сестра вже мають свою так звану «дитячу картку». Світ рухається швидше, ніж будь коли раніше і ми повинні швидко летіти разом із ним. Ми вже переходимо на безналічний розрахунок, дуже не поспішно, якщо порівнювати з іншими країнами Європи, але у своєму зручному темпі. Тому, якщо є віртуальний

гаманець, тобто картка, на якій є гроші, то чому б не почати користуватися електронними грошима. Навіть, при порівнянні із звичними для людства бумажними грошима, ми можемо знайти безчисленну кількість позитивних сторін, зі зручністю яких буде важко не погодитись. Нижче, є приклади та беспорні переваги цифрових і віртуальних коштів та зрозуміле і розгорнуте поняття технології.

Блокчейн – це мета-технологія, оскільки вона впливає на інші технології та складається з декількох технологій. Архітектурні шари блокчейну: база даних, програмне забезпечення, кілька комп'ютерів, підключених один до одного, клієнти з доступом до нього, програмне середовище, на якому він заснований, та інструменти для управління ним [1].

Переваги які надає використання звичайним користувачам.

1) Анонімність використання, порівнянна з матеріальними речурсами, тобто грошима, і дуже простий вхід у систему.

2) Чудова подільність і поєднувальнысть – при проведенні платежу не виникає необхідність у решті.

3) Висока портативність – розмір суми не пов'язан з розміром або вагою грошей, як у випадку з готівкою.

4) Не потрібно фізично перераховувати гроші, ця функція переноситься на інструмент зберігання або платіжний інструмент.

5) Простіше, ніж у випадку з готівкою, організувати фізичну охорону електронних грошей.

6) Час платежу фіксується електронними системами, вплив людського фактора знижується і майже зникає при добро відпрацьованій та налаштованій системі.

7) Ідеальна зберігаємість – електронні гроші не втрачають своїх якостей з плином часу.

8) Чудова, якісна однорідність – окремі екземпляри електронних грошей не мають унікальні властивості.

9) Безпека – захищеність від розкрадання, підробки, зміни номіналу тощо, забезпечується криптографічними і електронними коштами [2].

Отже, навіть після цих звичайних, та на перший погляд не важливих і не видатних позитивних сторін, які значно спрощують життя та зберігають найважливіший та найкоштовніший ресурс сьогодення – час, існує важлива та необхідна потреба освітити ще декілько неомпорімих преваг технології блокчейн.

По-перше, блокчейн-технологія дає можливість замінити численні моделі узгодження даних і таким чином суттєво прискорити будь-які процеси.

По-друге, важливою перевагою блокчейна є універсальність. З його допомогою можна створювати громадські бази даних: земельні реєстри, відкриті ресурси для реєстрації прав власності, в тому числі інтелектуальної, управління енергетичними потоками та, навіть, голосування через інтернет. Все більше поширюються «розумні» контракти – трансакції, які автоматичному виконуються при настанні запрограмованого початку набору умов [3].

Тим не менше, постає питання, чому світ ще не перейшов повністю на цю «чарівну» технологію. Якщо прибрати труднощі, з якими зустріниця суспільство, при переході на блокчейн, можно виділити низку негативних аспектів використання цифрових коштів.

1) Відсутність усталеного правового регулювання, – багато держав ще не визначились у своєму однозначному відношенні до електронних грошей.

2) Не беручи до уваги відмінну портативність, електронні гроші потребують спеціальних інструментах зберігання та обігу.

3) Засоби криптографічного захисту, якими захищаються системи електронних грошей ще не мають тривалої історії успішної експлуатації.

4) Теорично, зацікавлені особи можуть намагатися відслідковувати персональні дані платників і обіг електронних грошей поза банківською системою.

5) безпеку (захищеність від розкрадання, підробки, зміни номіналу тощо) – не підтверджена широким зверненням і досвідом використання;

6) Теоретично можливі розкрадання електронних грошей, за допомогою інноваційних методів, використовуючи недостатню зрілість технологій захисту [4].

Отже, підводячи підсумки, не потрібно робити поспішних висновків, світ – швидкий, як вже зазначалося вище, кожна технологія, думка, вчинок має добрі й погані сторони, має безперечні переваги і користь та й може нанести надзвичайних руйнівних втрат. Проте, необхідно зазначити, що фахівці фінансової та цифрової сфери певні, що впровадження та подальше активне використання технології блокчейн не поступається винаходження й запровадження інтернету, зараз неможливо уявити життя без нього для будь-якого віку населення. Блокчейн допоможе суспільству впровадити багату кількість нових революційних та передових сервісів у повсякденне життя, організувати торгівлю без посередників, безсумнівно змінить банківську сферу. Неможливо не помітити, що ця технологія вже примножує ефективність давно існуючих й звичних повсякденних процесів.

Але, ще досі не вивчено можливості й особливості блокчейну, навіть попри усі переваги й успішні приклади роботи цифрових грошей. Його впровадження часто обмежується стадіями тестування і заявами про застосування. Втім, експерти впевнені в ефективності блокчейна і наполягають на тому, що технологія має велике майбутнє.

Література: *1.Implications for central banks of the development of electronic money. Basle: 1996., 20 стр 2.. Кравцова Г. І. Гроші, кредит, банки. / Г. І. Кравцова. – БГЕУ: 2012. – 296 с. 3. Лаврушин. Гроші, кредит / Лаврушин. – КНОРУС: 2016. – 448 с. 4. Haig M. Fundamentals of e-business / Haig M, A. Exler. // Guide to Internet payments. – 2008.*

❋❋❋

УДК 336.27(477)

Шукель І. В.

ДЕРЖАВНИЙ БОРГ УКРАЇНИ: СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М. В.

У сучасних реаліях майже всі країни світу мають зовнішні та внутрішні борги. Сьогодні одним із найактуальніших питань для України є розмір, динаміка та структура її державного боргу, а також ефективності управління ним, адже економічний розвиток нашої держави багато в чому залежить від запозичених коштів.

Зовнішній державний борг є заборгованістю держави за залученими з-за кордону коштами у вигляді позик і кредитів іноземних банків та міжнародних фінансових установ, відсотками, що сплачуються по них, а також коштами, отриманими шляхом розміщення на міжнародних ринках державних цінних паперів [1, 4].

За даними Міністерства фінансів України, станом на 31.01.2020 р. (табл. 1) наша держава заборгувала більше 83 млрд дол. США, серед яких близько 10 млрд дол. США – зовнішній гарантований державою борг, 40,58 млрд дол США – борг держави міжнародним організаціям та урядам іноземних держав.

Ключовими іноземними кредиторами є:

– Міжнародний банк реконструкції та розвитку – 4,87 млрд дол. США;

– Євросоюз – 3,65 млрд дол. США;

– МВФ – близько 2,42 млрд дол. США;

– Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав – 1,63 млрд дол. США;

– Європейський Інвестиційний Банк – 0,78 млрд дол. США [2].

Таблиця 1

Структура державного боргу станом на 31.01. 2020, млрд дол. США

	Зовнішній борг	Внутрішній борг	Усього
Державний борг	40,58	32,95	73,54
Гарантований державою борг	9,52	0,38	9,89
Сукупний борг	50,10	33,32	83,43

Складено автором за матеріалами [2]

Свій перший кредит Україна отримала ще в 1994 році у результаті переговорів з МВФ і, починаючи з того періоду, борг тільки збільшувався. Також мала місце практика отримання кредиту для погашення вже існуючих кредитних зобов'язань, що також мало негативні наслідки і все далі затягувало в боргову яму. Прикладом такого став кредит від РФ у 2013 р. (3 млрд дол. США) для погашення боргу перед МВФ [5; 6].

По відношенню до ВВП України станом на 2011 р. борг складав 36,3% (рис. 1), що набагато нижче ніж за відповідний період 2014 року, коли показник досяг позначки 53,5%, а у 2015 р. і – 72,4%, що за стандартами МВФ є критичним показником. Приводом до такого різкого збільшення стала політична ситуація в країні,

велика кількість нових кредитів та угод з МВФ та МБРР, та часткове розірвання економічної співпраці з РФ, що вплинуло на платоспроможність держави та зниження ВВП країни [2].

Рис.1. Динаміка сукупного державного боргу (зовнішнього і внутрішнього) і ВВП України, 2011 – 31.01.2020 рр., млрд. дол. США
Складено автором за матеріалами [2, 6]

У таблиці 2 представлені дані щодо обсягу зовнішнього державного та гарантованого державою боргу з 2011 по 2019 рр. Важливим є те, що внутрішній борг має сталий характер і коливання не значні, основні зміни пов'язані з зовнішніми запозиченнями. Так, починаючи з 2013 року сукупний зовнішній борг почав суттєво збільшуватися – з 37,62 млрд дол. США він підвищився до 50,46 млрд дол. у 2018 році, коли і досягнув свого максимуму.

Таблиця 2

Зовнішній державний та гарантований державою борг України, 2011-2019 рр., млрд дол. США

Рік	Сукупний зовнішній державний борг	Зовнішній державний борг	Зовнішній гарантований державою борг
2011	37,48	24,51	12,97
2012	38,66	26,14	12,52
2013	37,62	27,93	9,69
2014	38,81	30,82	7,99
2015	43,45	34,43	9,02
2016	45,61	36,05	9,56
2017	48,99	38,49	10,5
2018	50,46	39,7	10,76
2019	48,95	39,34	9,61

Складено автором за матеріалами [2]

Станом на перший місяць 2020 заборгованість складає 50,10 млрд дол. США. ВВП України продовжує поступово зростати, що може означати певну корисність використання кредитування. Процес отримання кредитів, з одного боку, дозволив країні швидко вирішити гострі проблеми, особливо кризу 2014 року, та фінансувати перспективні національні проекти, а з іншого – неефективне використання запозичень, корупційні схеми суттєво збільшили навантаження на державний бюджет майбутніх років.

Досить важливим є поняття валового зовнішнього боргу який є загальним обсягом заборгованості за всіма існуючими зобов'язаннями, що мають бути сплачені боржниками, та які є зобов'язаннями резидентів економіки країни перед нерезидентами. Інакше кажучи, це є загальна заборгованість країни, як уряду, так і юридичних та фізичних осіб – резидентів країни за зовнішніми позиками та невиплаченими за ними відсотками. На рис. 2 зображена динаміка зміни зовнішнього державного боргу (разом із державними гарантіями) і валового зовнішнього боргу України [3].

Рис. 2. Динаміка зовнішнього державного боргу та гарантованого державою боргу і валового зовнішнього боргу (ВЗБ) України, 2011-2019 рр., млрд дол.
Складено автором за матеріалами [2, 3]

Механізм кредитування є корисним не тільки для уряду, а і для юридичних/фізичних осіб. Кількість кредитних коштів отриманих не державою до 2013 року швидко зростали і перевищували урядові борги в 3 рази. З одного боку, це можна вважати негативним явищем, бо ці кошти треба повертати, однак це і був індикатор активності економіки і підприємств, стабільності та прогнозованості економіки, бо підприємці не боялися брати кредити та позики для розвитку бізнесу. З початком кризи обсяг кредитних коштів знизився, через нестабільність майже в усіх сферах життєдіяльності держави, а також військових дій на сході

країни. Не зважаючи на зменшення валового боргу, державний борг почав збільшуватися, що дає підставу зробити висновки щодо зменшення рівня економічного розвитку країни і зменшення активності підприємств, що і змусило уряд покривати платіжний та торговий баланс за державний рахунок. Починаючи з 2017 року значних змін в обсязі боргу не відбувалося [3].

Отже, за період, що досліджувався спостерігалося зростання обсягів державного боргу, в структурі якого переважає зовнішня заборгованість. На наш погляд, для подальшого зменшення державного боргу та зростання економіки, серед інших заходів, необхідно змінити структуру державних видатків, а саме: збільшити частку видатків на розвиток, інноваційність і підприємництво; продовжувати боротьбу з корупцією шляхом удосконалення законодавчої бази і покращення роботи Національного антикорупційного бюро України, Державного бюро розслідувань та інших державних органів, пов'язаних з розслідуванням економічних злочинів проти держави, зокрема на найвищому рівні тощо.

Література: *1. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 602 2.Міністерство фінансів України – державний борг України [Електронній ресурс] – режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg 3.НБУ – Валовий державний борг України [Електронній ресурс] – режим доступу: https://bank.gov.ua/statistic/sector-external/data-sector-external#4 4. Бюджетний кодекс України [Електронній ресурс] – режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17 5. Сутність та структура зовнішнього боргу [Електронній ресурс] – режим доступу: https://vuzlit.ru/2327251/sutnist_struktura_derzhavnogo_borgu 6. Міжнародний Валютний Фонд – ВВП України [Електронній ресурс] – режим доступу: https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/UKR*

❋❋❋

Глобалізація й регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин

УДК 339.944

Борова П.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК ОСНОВНІ ГРАВЦІ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ КАПІТАЛУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А

Міжнародний рух капіталу визначається західними економістами як рух фактору виробництва «капітал» задля найефективнішого його використання у виробництві товарів чи послуг. Такий рух викликаний нерівномірним зосередженням даного фактору виробництва у різних країнах. З позиції політекономічного підходу, міжнародний рух капіталу – це переміщення відносно надлишкового капіталу за межі державних кордонів для отримання прибутку через використання трудових, виробничих, матеріальних ресурсів країни, куди ввозиться капітал. Сутність цього процесу полягає у вилученні частини матеріальних або фінансових ресурсів з обігу однієї країни і включення їх у виробничий процес іншої Сьогодні в економічній літературі міжнародний рух капіталу характеризується рухом, вивозом, переливанням та міграцією капіталу.

У міжнародному русі капіталу головними суб'єктами є транснаціональні корпорації [1, с. 22]. Відповідно до визначення, зазначеного у Трьохсторонній декларації Міжнародної Організації Праці, що була прийнята її Адміністративною Радою у 1997 році, під транснаціональними корпораціями розуміють підприємства (державні, змішані або приватні), які володіють або контролюють виробництво, розподіл, обслуговування, засоби за кордонами країни базування [2, с. 43]. Свою інвестиційну діяльність транснаціональні корпорації здебільшого реалізують за допомогою здійснення прямих інвестицій у зарубіжні підрозділи та філії.

На сьогоднішній день не можливо виділити універсальні правила міжнародного інвестування транснаціональних корпорацій. Деякі суб'єкти міжнародного інвестування є досить жорстко регульованими на регіональному рівні (наприклад, як у Західній Європі). Зазвичай країни базування регулюють діяльність транснаціональних корпорацій за національним законодавством про корпорації, при цьому не відокремлюючи транснаціональні корпорації, що діють на їх території, від національних корпорацій. На відміну від країн базування, приймаючі країни встановлюють ті правила функціонування дочірніх компаній або ж підрозділів іноземних корпорацій на своїй території, які відповідають їх національним законам про іноземні інвестиції.

Тим не менш, протягом декількох років у рамках Комісії ООН по транснаціональним корпораціям під егідою Міжнародного валютного фонду і Світового банку відбувалися переговори, які дали змогу визначитися із деякими загальними правилами міжнародного інвестування, яких рекомендується дотримуватися як безпосередньо транснаціональним корпораціям (ТНК), так і країнам-реципієнтам.

Головною ідеєю зазначених правил є забезпечення свободи міжнародного руху капіталу та лібералізація національних ринків капіталу.

До причин, що спонукають корпорації до здійснення інвестицій за кордон, відносяться наступні:

– значні транспортні витрати;

– високі митні тарифи;

– наявність імпортних квот;

– надання преференцій місцевим виробникам.

Серед факторів же, які сприяють прийняттю рішення щодо здійснення інвестицій за кордон, виділяють наступні:

– розміри та привабливість ринку;

– зменшення рівня виробничих витрат;

– близькість до ринків збуту;

– наявність пільг, що надаються владою у приймаючих країнах [3, с. 223-225].

Для ТНК за рахунок перенесення деякої частини процесу виробництва за кордон є можливість використання конкурентних переваг, а також ресурсної бази інших країн. Для держави-реципієнта присутність зарубіжних ТНК означає залучення прямих іноземних інвестицій, управлінського досвіду, новітніх технологій та також державних надходжень у вигляді податків до державного бюджету, що є позитивним аспектом діяльності ТНК. Але існують і негативні аспекти, які викликають деякі труднощі для ефективного розвитку цих компаній. Наприклад, ТНК можуть встановлювати жорсткий контроль над діяльністю своєї структурної одиниці на території приймаючої країни, не допускати представників із приймаючої країни брати участь у проведенні науково-дослідних робіт та ін.

Тим не менш, для материнської компанії також існує ціла низка як можливостей, так і ряд загроз. Материнська компанія володіє значними обсягами капіталу, і доцільним є його розміщення в країнах, де буде досягнута максимальна віддача.

Транснаціональні корпорації є менш чутливими до несприятливої кон'юнктури світового ринку, так як у періоди спаду ділової активності в деякій країні, ТНК можуть розраховувати на підтримку своїх структурних одиниць (філій, дочірніх компаній) у тих країнах, у яких відсутні кризові явища. Цей фактор є значною перевагою транснаціональних корпорацій у порівнянні із тими підприємствами, що працюють тільки на національних ринках.

Для ТНК може існувати набір ризиків, які прямо не впливають на національні підприємства та компанії. Серед цих ризиків можна виокремити валютні ризики, а також неможливість прогнозу політики уряду. Для ефективного ж функціонування ТНК на ринках зарубіжних держав необхідною є повна та об'єктивна оцінка

їх інвестиційного клімату, що ускладнюється наявністю вказаних ризиків. Якщо взяти до уваги розмах діяльності ТНК та відмінність в інтересах країн-базування і приймаючих країн, то вони в змозі протидіяти впровадженню економічної політики держав, у яких діють, дезорганізувати їх зовнішньоекономічну сферу [4].

Транснаціональна корпорація – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіалами.

Література: *1. Кучин С.П. Україна в глобальній системі міжнародного руху капіталу [Текст] / С.П. Кучин, О.П. Коваль // Інноваційна економіка – 2011, №1, с. 21-24; 2. Грибанов В. Профсоюзы и транснациональные корпорации [Текст] – европейский контекст / В. Грибанов // Viešojipolitikairadministravimas – 2012, №7, с. 43-48; 3. Сазонець І.Л. Корпоративне управління: світовий досвід та механізми залучення інвестицій [Текст]: Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2016 – 304 с.; 4. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції [Текст] / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки – 2017, №9, с. 35-41.*

❋❋❋

УДК 339.92

Гаврилова А. О., Матюшенко І. Ю.

ВПЛИВ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ З ЄС НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇН

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Сучасні тенденції розвитку національної економіки, а також темпи її росту характеризуються своєю залежністю від умов світової економіки, які, в свою чергу, зумовлені глобалізаційними процесами. Входження національної економіки та її поступова інтеграція до світового господарства в якості відкритої економіки викликають додаткові загрози для економічного розвитку країни. Розвиток ринкових відносин та посилення інтеграційних процесів зумовлюють загострення економічної конкуренції на внутрішньому ринку [2].

Коли економіка країни відкривається зовнішньому світу, з`являється ризик посилення її залежності від світового ринку, і чим вище ступінь залежності національного господарства від зовнішньоекономічних факторів, тим більш воно вразливе. Останнє зумовлює необхідність забезпечення економічної безпеки держави.

Вперше термін «безпека» було згадано в 28 розділі книги Старого Заповіту Біблії. У перекладі з грецької термін «безпека» означає «володіти ситуацією» [6].

Провідне місце для держави серед усіх складових національної безпеки держави займає економічна безпека. Чітко побудований та злагоджений соціально-економічний механізм є визначальним базисом для всіх інших складових.

Теоретична база концептуальних основ економічної безпеки на даний час має певні розбіжності у підходах до визначення сутності. Проте, в більшості визначень економічної безпеки можна виділити спільні риси та підходи до визначення поняття [2, 6].

Найбільш повне означення може бути сформовано наступник чином: економічна безпека – це здатність держави протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, адаптувати та реалізувати свої економічні інтереси на внутрішньому та зовнішніх ринках, створюючи конкурентні переваги та запроваджуючи ряд превентивних заходів, які забезпечують стале економічне зростання та добробут населення держави в умовах глобалізаційних процесів.

Оцінка стану економічної безпеки спирається не лише на теоретичні підходи, а й на емпіричні дані. Методика визначення рівня економічної безпеки ще не є чітко окресленою через множинність підходів до самого визначення терміну, а тому потребує подальшого вдосконалення та розробки [3].

Аналіз підходів до економічної безпеки держави в країнах Європейського Союзу переконливо свідчить про те, що рівень безпеки залежить від безлічі факторів: політичних умов, економічних взаємозв`язків з іншими державами, репутації суверенної держави в світовій спільноті, її членства в різних організаціях, рівня розвитку громадсько-суспільної свідомості та інших [9].

Саме тому, кожна з держав-членів Європейського Союзу для підтримки та подальшого посилення власної зовнішньої економічної безпеки розробляє окрему, власну та унікальну стратегію, що включає в себе комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня економічної незалежності держави у світовому господарстві. Проте, в межах інтеграційного об`єднання існує спільна стратегія, що пов`язана із забезпеченням загального рівня економічної безпеки Європейського Союзу на основі поглиблення співробітництва та інтеграційних процесів в сфері соціально-економічної системи країн-членів [1, 8].

Після Другої світової війни міжнародні аспекти економічної безпеки особливо загострилися. Обмеженість ресурсів змусила уряди європейських країн спрямувати свої зусилля на розв'язання проблем власної економічної безпеки.

Європейський Союз завдяки продуманій стратегії у сфері соціально-економічної політики зумів досягти поглиблення економічної інтеграції. Його поступальне розширення є своєрідною концепцією досягнення безпеки на базі співробітництва [10].

Досить показовим є і те, що після Другої світової війни держави зініціювали створення ОБСЄ (Організація з безпеки і співробітництва в Європі). Дана міжнародна організація відіграє своєрідну роль «гаранта безпеки та стабільності». Таким чином, в рамках ЄС термін «економічної безпеки» розглядається в якості об'єднання усіх країн-учасниць у єдину консолідовану економічну систему [1, 10].

Сучасний стан економічної безпеки інтеграційного об'єднання є цілком задовільним. Про це свідчить аналіз двох основоположних показників відкритості економіки: експортної та імпортної квот [7].

Поступове збільшення експортної квоти свідчить як про зростаючу участь країн Європейського Союзу в міжнародному розподілі праці, так і про розвиток конкурентоспроможності продукції та послуг, що виробляються країнами-чле-

нами. Переважання експортної квоти над імпортною також є позитивним показником в контексті економічної безпеки. Однак, не зважаючи на присутність загальної та спільної концепції, можна визначити певні характерні риси притаманні концепціям основних гравців Європейського Союзу [4].

Аналіз європейського досвіду формування та забезпечення економічної безпеки в розглянутих країнах свідчить, що необхідно окремо виділити відносно стабільні економічні системи (Великобританія, Італія, Іспанія, Німеччина, Франція) які, найбільше акцентують увагу на підвищенні ефективності економіки та «малі країни» ЄС (країни Балтійського моря, Польща, Румунія, Словаччина, Угорщина, Чехія), що лише вийшли на завершальну стадію реформ структур безпеки. Розробка проблем зовнішньоекономічної безпеки в розвинених країнах активно ведеться з 1980-х років [4, 9].

Під загрозами економічній безпеці держави мають на увазі сукупність наявних та потенційних можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері [7].

Наразі на європейському континенті, перш за все, необхідно нівелювати ті загрози, що є небезпечними для інтеграційного об'єднання загалом. Саме їх усунення сприятиме підвищенню дії «ефекту синергії», що є ключовим у концепції економічної безпеки країн Європейського Союзу [7].

Зараз у ЄС існують наступні інструменти забезпечення зовнішньоекономічної безпеки: підвищення конкурентоспроможності, пристосовуваність національної економіки до умов світового господарства та інтеграційних процесів та забезпечення керованості і адаптаційної сприйнятливості економіки як до заходів протекційного захисту, так і до політики лібералізації [9, 10].

Тобто, спрямованість економічної державної стратегії полягає в ефективній реалізації переваг міжнародного поділу праці, стійкості розвитку країни в умовах її рівноправної інтеграції в світогосподарські зв`язку, недопущення критичної залежності національної економіки від зарубіжних країн або спільнот в життєво важливих питаннях економічного співробітництва [2, 3].

Згідно з стандартів Європейського Союзу, ситуація, що склалася на економіко-політичному просторі України, є критичною та потребує удосконалення механізму забезпечення економічної безпеки. Подальші дослідження доцільно зосередити на розробленні системи інструментарію нівелювання наслідків дії дестимуляторів та розробленні комплексної стратегії зміцнення економічної безпеки для забезпечення сталого розвитку країни [5].

Адаптація європейського досвіду до умов України досить трудомістка і являє собою не копіювання всієї системи регулювання, а лише поетапне впровадження окремих елементів, інструментів, методів, програм. Досвід зарубіжних країн слід запозичувати, ґрунтуючись на схожості задач, цілей, пріоритетів національних стратегій. Реалізація ряду комплексних заходів, заснованих на досвіді країн ЄС – найдоцільніша та найважливіша складова на шляху до підвищення рівня економічної безпеки України та подальшого зміцнення держави на світовій арені [3].

На практиці слід перш за все стабілізувати курс національної валюти; зробити акцент на інноваційному розвитку, наростити експорт інноваційної продукції, підвищити науково-технологічний рівень вітчизняних підприємств; створити сприятливі умови для залучення інвестицій; оптимізувати торговельний баланс за рахунок розвитку внутрішнього ринку та виробництва; розробити заходи для підтримки тих підприємств, які орієнтовані на експорт; зменшити рівень імпортної залежності за рахунок стимулювання розвитку внутрішнього ринку [3, 5].

Література: *1. Бондар А. О. Світовий досвід державного управління економічною безпекою та його використання в Україні // Державне управління: удосконалення та розвиток. 2013. №6. 2. Бухвальд Е., Гловацкая Н., Лазаренко С. Макроаспекты экономической безопасности: факторы, критерии и показатели // Вопросы экономики. 1998. № 12. С. 25-36. 3. Жаліло Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки // Економіка України. 2005. – № 1. 4. Козак Л. С., Федорук О. В. Тенденції розвитку й ефективність забезпечення європейської економічної безпеки в умовах глобалізації економіки // Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2012. №10. С. 505-512. 5. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. К. : КВІЦ, 1999. 462 с. 6. Проценко І. В. Проблеми визначення понять «економічна безпека» та «загрози економічній безпеці» // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ України. 2003. № 5. С. 29. 7. Пугач О. А. Класифікація та систематизація загроз економічній безпеці держави в системі національної безпеки // Економіка і організація управління. 2014. № 1 (17). С. 209-217. 8. Резнік О. М. Порівняльний аналіз сутності економічної безпеки України та країн європейського союзу // Форум права. 2015. № 4. С. 232-236. 9. Тимошенко О. В. Досвід європейських країн щодо формування та забезпечення фінансово-економічної безпеки держави // Економіка та держава. 2015. №4. С. 52-57. 10. Ocepek A. Economic Security and the European Dream [Electronic resource]. – URL : http://www.anselm.edu/Documents/NHIOP/Ocepekpaper.pdf*

❋❋❋

УДК 331.556

Гарасько А. А.

ОСНОВНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

В останні два десятиліття чисельність людей, що живуть за межами країни свого народження, продовжує зростати. За оцінками ООН вона досягла 244 млн осіб в 2018-му році, що на 41% більше в порівнянні з 2000-им роком. При цьому в період з 2000-2010 рр. потоки міжнародних мігрантів в середньому росли на 2% в рік, а в період з 2010-2018 рр. щорічний приріст їх числа навіть збільшився, досягаючи 3% в рік [4, с. 5].

Слід визначити такі основні тренди в сфері міжнародної міграції:

1. У період з 1990 року намітилася динаміка зростання диспропорцій присутності міжнародних мігрантів в чисельності населення окремих регіонів. За

останні 25 років частка громадян, які проживають далеко від місця народження, в загальній чисельності країн Північної Америки зросла з 9,8% до 15,2%. Також зросла питома вага мігрантів в Океанії, в основному, за рахунок Австралії і Нової Зеландії. При цьому Азіатський і Африканський регіони мають низькі показники присутності міжнародних мігрантів в чисельності населення, що багато в чому обумовлено демографічною ситуацією країн розглянутих регіонів. Динаміка міграції в явному вигляді позначила країни тяжіння іммігрантів. Так, частка міжнародних мігрантів в Північній Америці в 2018 році досягла 14,3% в загальній чисельності населення регіону, що зумовлено значним внеском США як центру тяжіння іноземної робочої сили. За період з 2000 по 2018 роки міграція в Північну Америку забезпечила 42% сукупного зростання населення даного регіону [4, с. 21].

При цьому частка міжнародних мігрантів в загальній чисельності населення планети в 2019 році склала лише 3,3% і характеризувалася відносною стабільністю протягом аналізованого періоду (за період з 1990 року даний показник виріс лише на 0,3%) [3]. Середньорічна чисельність міжнародних мігрантів Європи зросла на 47,7%, а також частка міжнародних мігрантів в даному регіоні досягла 19,8% в загальній чисельності населення регіону, зафіксувавши зростання на 30% в порівнянні з 1990-им роком [3].

2. США лідирує за чисельністю мігрантів: з 1990 року даний показник виріс більш, ніж удвічі; кожен п'ятий міжнародний мігрант перебуває в США. Станом на 2018 рік в середньорічна чисельність мігрантів перевищила 54,5 млн осіб. Однак найбільший приріст показника в період з 1990 по 2018 роки спостерігався в ОАЕ, Іспанії і Таїланді – чисельність міжнародних мігрантів в зазначених країнах зросла більш ніж в 5 разів [2].

Дана ситуація в ОАЕ пояснюється наявністю великої кількості іммігрували тимчасових робітників з країн Південної Азії і Філіппін, а також арабських країн – Ємену, Іраку та інших. При цьому корінними жителями ОАЕ є лише 11% населення. У зв'язку з розширенням ЄС хвиля імміграції з країн Східної Європи привела до істотного зростання чисельності іноземців в Італії та Іспанії. Так, на території Італії до 2018 року налічувалося понад 810 тис зареєстрованих румунів, а також 520 тисяч албанців, а накопичена чисельність мігрантів Іспанії також більш ніж на 800 тисяч осіб складалася з вихідців з Румунії. Також значні потоки мігрантів в розглянутих європейських країнах виходять з Північної Африки – більше 475 тисяч на Італії і 780 тисяч осіб в Іспанії є уродженцями Марокко [1].

Таїланд проводить активну імміграційну політику в галузі використання тимчасових зайнятих і залучення дешевої праці, як легального, так і нелегального. Станом на 2018 рік в Таїланді налічувалося понад 376 тисяч вихідців з Китаю, що створюють основу для конкурентоспроможності економіки Таїланду і становлять близько 15% всього населення країни.

Незважаючи на значні абсолютні показники накопиченої міжнародної міграції, в Індії, Пакистані та Україні спостерігається відтік міжнародних мігрантів. Так, в розглянутих країнах за період з 1990 по 2018 роки накопичена чисельність мігрантів знизилася на 30%, 45% і 30% відповідно [1].

Аналіз потоків міжнародної міграції по сторонам походження і напрямками прибуття виявив зростаючу роль напряму «Південь-Південь» і «Південь-Північ»: за оцінками ООН в 2018 році близько 73 мільйони міжнародних мігрантів (34% всіх міжнародних мігрантів), вихідців «з Півдня», перебували в країнах Південного напрямку, однак міграція «Південь-Північ» була найбільш динамічно розвивається (35% в загальній чисельності накопичених міжнародних мігрантів, а протягом з 1990 по 2018 р. потік іноземців в даному напрямку виріс на 85%, що відповідає 34 млн іонів людина).

Другим по зростанню накопичених потоків міжнародних мігрантів є напрямок «Південь-Південь» – за аналізований період чисельність накопичених мігрантів в даному напрямку виросла на 13 мільйонів чоловік, що відповідає 22%-му зростанню. Варто відзначити, що саме в 2018 році накопичена чисельність міжнародних мігрантів напряму «Південь-Північ» вперше перевершила чисельність мігрантів напряму «Південь-Південь». Лише 6% всіх міжнародних мігрантів зробили переміщення по напрямку «Північ-Південь» і 25% – «Північ-Північ».

Таким чином, зберігається привабливість основних центрів тяжіння трудових мігрантів в Європі (31,2%) і Північній Америці (22,4%). При цьому майже 60% всіх міжнародних мігрантів перебувають в розвинених країнах, і кожен п'ятий – у США.

Література: *1. Ивахнюк И.В. Развитие миграционной теории в условиях глобализации. / И. В. Ивахнюк [Електронний ресурс] // Журнал Век глобализации 1/2015. С. 36–51. №1 2015 URL: http://www.intelros.ru/pdf/Veck%20globalizastii/2015_1/3.pdf. 2. High Skilled Migration. – World migration 2018. [Електронний ресурс] http://www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2018/02382a04.pdf. 3. International migration Outlook 2018. OECD 2019. [Електронний ресурс] URL: http://www.oecd.org/els/mig/internationalmigrationoutlook2018.htm. 4. International Migration Report 2018: Highlights Key Facts. United Nations, 2019. [Електронний ресурс] URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/MigrationReport2015_Highlights.pdf.*

❋❋❋

УДК 339.923:061.1ЄС](477)

Данилевич О. Я.

РОЗВИТОК СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: ст. викл. Дмітрієв В. М.

Після отримання Україною незалежності, держава намагалася обрати правильний для себе напрямок у якому буде розвиватися. Один з таких напрямків є інтеграція до Європейського Союзу. Цей вибір є достатньо логічним, оскільки географічне розташування України належить до Східної, Центральної та Південно-Східної Європи, і було б незрозуміло для всіх інший вибір.

На даний період в ЄС входить 28 країн-учасниць, а загальний ВВП ЄС становить 17,5 трлн.$. Основною метою Союзу є створення економічного союзу з найвищим рівнем інтеграції економік держав, тобто спільна зовнішня економічна політика, спільний ринок послуг, матеріальних благ, капіталу і праці, а також спільна валюта, і створеня політичного союзу [1].

Відносини між Україною та Європейським Союзом були започатковані в грудні 1991 року, коли Міністр закордонних справ Нідерландів, у листі від імені Європейського Союзу офіційно визнав незалежність України.

Думку України про створення відносин з Європейським Союзом було проголошено у Постанові Верховної Ради України від 2 липня 1993 року « Про основні напрямки зовнішньої політики України».

У подальшому курс України на євроінтеграцію був підтверджений у Стратегії інтеграції України до ЄС, яку схвалено 11 червня 1998 року, та Програмі інтеграції України до ЄС, схваленій 14 вересня 2000 року. У 1998 році Європейський Союз та Україна зробили вирішальний крок у відношенні відносин шляхом прийняття Угоди про партнерство та співробітництво. Період співробітництва України та ЄС 1991-2001рр., відзначився як низьким та асиметричним виявом економічних відносин двох сторін. Протягом 90-х років можна було спостерігати тільки посилення орієнтації України у зовнішньоекономічній політиці [3].

Відповідно інформації Міністерства економіки, експорт українських товарів у 15 країн-членів ЄС становив 10,7% від сукупного товарного експорту України у 1995 році, а вже у 2000р. 16,2%, показники щодо імпорту становили 14,9% і потім 20,6%. Отже, протягом п'яти років, відносини з європейськими країнами стали більш тісними.

Вже на початку XXI століття, Європейський Союз став найбільшим торгівельним партнером нашої держави після країн СНД, на частку якого випадало 18% зовнішньоторгівельного обороту країни. А в той час частка обороту України в ЄС була практично мізерною – 0,42%, що було майже непомітно.

Беручи до уваги показники експорту та імпорту, можна спостерігати таку негативну тенденцію як від'ємне сальдо України з ЄС у 90-х рр. [1].

Події 2004 року допомогли прискорити зближення між Європейським Союзом та Україною. З одного боку, "Помаранчева революція" продемонструвала рішучість України поглибити процес внутрішньої демократичної реформи. З іншого боку, 1 травня відбулося подальше розширення Європейського Союзу, встановивши прямий кордон між ЄС та Україною. Обидві ці події створили можливість для ЄС та України перейти за межі співпраці до поступової економічної інтеграції та поглиблення політичного об'єднання.

У березні 2007 року було розпочато переговори щодо нової угоди про заміну Угоди про партнерство та співробітництво, це стала наступна дата, яка залишила відбиток в історії становлення співробітництва України та ЄС.

Після приєднання України до Світової організації торгівлі в 2008 року вона включала перспективу створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі з ЄС.

А вже 9.09.2008 року на Паризькому саміті Україна та ЄС досягли домовленості про укладення угоди в форматі Угоди про асоціацію, яка будуватиметься на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції [2].

Згодом, відповідно з домовленостями, які були досягнуті в ході Паризького саміту, у 2009 році був схвалений та розроблений новий порядок денний асоціації, який поставив за мету орієнтуватися на проведення реформ в Україні у процесі реалізації майбутньої Угоди про асоціацію. Під час зустрічі в Парижі лідери визнали, що Україна має спільну історію та цінності, як європейська країна з іншими країнами-членами Європейського Союзу. ЄС признав велике прагнення України до євроінтеграції та вітав її європейський вибір. Вони визнали, що подальшому прогресу у відносинах між Україною та ЄС сприятиме поступове зближення у економічній політичній та правовій сферах.

На 15-му Саміті Україна – ЄС в Києві 19 грудня 2011 року, переговори по майбутній Угоді про асоціацію завершилися, а 30 березня 2012 року текст майбутньої Угоди був підписаний главами переговірних команд України та ЄС. Політичну частину Угоди про асоціацію було підписано 21 березня 2014 року. Зокрема, були підписані преамбула, стаття 1, розділи I «Загальні принципи», II «Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики» і IV «Інституції, загальні та кінцеві положення». Економічну частину було підписано 27 червня 2014 року під час засідання Ради ЄС Президентом країни Порошенком П. О., керівництвом ЄС та главами держав країн-учасниць. 16 вересня 2014 року Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, після чого Українська сторона передала депозитарію грамоти та завершила всі свої процедури [2].

В Угоді були поставлені такі цілі: запроваджувати умови для подальшого тіснішого співробітництва між сторонами в різних сферах, які цікавлять обох, та встановити необхідні рамки для політичного діалогу; зберігати та зміцнювати мир та безпеку у міжнародному просторі, відповідно принципам Статуту ООН; сприяти поступовому зближенню сторін та поглиблювати зв'язок України з політикою ЄС та її участі в програмах та агентствах; запровадження умов для посилення економічних та торгівельних відносин.

З 1 листопада 2014 року здійснювалося її тимчасове застосування. 1 вересня 2017 року, Угода про асоціацію між Україною та ЄС повністю набула чинності. Цей міжнародно-правовий документ, закріпив перехід відносин від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції.

Головним та одним з значущих днів для українців є 17 травня 2017 року. Оскільки це день підписання Угоди про безвізовий режим між Україною та Європейським Союзом у місті Стасбург. 17 грудня 2018 року пройшло п'яте засідання Ради асоціації між Україною та Європейським Союзом. Де заявили, що асоціація позитивно вплинула на розвиток двохсторонніх торгівельних відносин та реалізації реформ. Також успішно діє безвізовий режим для українців і вже понад півмільйона жителів протягом року скористалися можливістю відвідати країни Європи

для культурного збагачення. Рада асоціації нагадала про те що важливо укласти Угоду про спільний повітряний простір. Підкреслила, що відбувся прогрес у сфері медичної допомоги, та нагадала про обов'язковість введення реформ у сфері освіти та науки, та визнала успішну макроекономічну стабілізацію.

Але головним для нас стало те, що у важкий для нас час Європейський Союз підтвердив свою рішучу позицію, щодо підтримки незалежності, суверенітету та територіальної цілісності України в межах її міжнародно визнаних кордонів [5].

Станом на 2018 рік за даними Держстату України, Європейський Союз є ключовим торгівельним партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 41,1% від загального обсягу торгівлі. Обсяг торгівлі товарами та послугами між ЄС та Україною склав 49 317,1 млн. дол. США. Обсяги експорту у 2018 році на 14,3% перевищили минулорічний показник, зараз це становить 20 032 млн.дол.США, а імпорт з 28 країн ЄС становить 26 285,1 млн.дол.США, що також перевищило минулорічний показник на 12,7%. По показникам у двосторонній торгівлі спостерігається негативне сальдо.

Головними торгівельними партнерами України серед країн ЄС стали: Італія, Франція, Велика Британія, Польща, Німеччина, Угорщина та Нідерланди [4].

Можна зробити висновок, що з кожним роком співпраця України з Європейським Союзом тільки зміцнювалася, укладалися угоди, Україна завжди показувала своє прагнення бути частиною ЄС, а у свою відповідь ЄС допомагало досягти відповідного рівня для того, щоб ми змогли більш тісно «поріднитися». Фактом зміцнення партнерства є цифри, які показують значимість на початку XXI століття України для ЄС та навпаки. І вже підсумок 2018 року. Результат спільної праці над асоціацією, який привів нас до того що вже не країни СНД є великим торгівельним партнером України, а Європейський Союз (41,1%). Та збільшення українських товарів і послуг на європейському ринку тому є підтвердження, тобто доля українських товарів на європейському ринку зросла і зростатиме надалі.

Література: *1. Європейський Союз: історія і засади функціонування: навч. посіб. / В.В. Копійка, 2009. – 751с.; 2. Історія становлення відносин Україна – ЄС [Електронний ресурс] // Міністерство юстиції. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: https://minjust.gov.ua/m/istoriya-stanovlennya-vidnosin-ukraina-es; 3. Відносини Україна-ЄС. [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/relations; 4. Торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС. [Електронний ресурс] // Міністерство закордонних справ України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade; 5. Рада асоціації Україна-ЄС підтвердила незмінну прихильність сторін політичній та економічній інтеграції – Заява за підсумками засідання. [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. Офіційне Інтернет – представництво. – Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/news/rada-asociaciyi-ukrayina-yes-pidtverdila-nezminnu-prihilnist-storin-politichnij-ta-ekonomichnij-integraciyi-zayava-za-pidsumkami-zasidannya.*

❋❋❋

УДК 338.24.339.976

Діланян А. Х.

ДІАСПОРА ЯК ФОРМА МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Чичина О. А

За останні 25 років діаспори все більше ставали важливими гравцями на міжнародній політичній арені. Прикладами таких політично активних спільнот діаспори є єврейські, грецькі, кубинські та вірменсько-американські асоціації, які представляють одні з найсильніших лобі у Вашингтоні. Діаспорські іракські групи та особи відіграли вирішальну роль у заохоченні американської військової інтервенції в Іраку у 2003 році.

Багато країн, такі як Ізраїль та Вірменія, вважають свою діаспору стратегічно важливим політичним активом, а інші, такі як Індія, Філіппіни та інші країни, що відправляють мігрантів, визнають величезний внесок їх діаспор за рахунок грошових переказів [1, с. 80].

Існує багато причин, чому за останні кілька десятиліть такі діаспори стали більш помітними на світовій арені. Нові комунікаційні технології покращили здатність до мобілізації, а полікультурна політика в країнах, що приймають, пожвавила етнічну гордість та наполегливість.

Також важливими є зростання економічних ресурсів через скорочення кількості мігрантів, а також глибокі зміни у самій світовій політичній системі, коли після падіння комуністичних режимів з'явилися більш демократичні національні держави.

Сьогодні в діапазоні політичних напрямків, включаючи зовнішні справи, економічний розвиток та міжнародну міграцію, все частіше потрібно враховувати місце діаспор.

«Діаспора» – це слово грецького походження, яке означає «сіяти чи розсипати». Донедавна історичний єврейський досвід забезпечував архетип: вимушене вигнання та розгін, переслідування, почуття втрати та бачення повернення [2, с. 2].

За останнє десятиліття або близько того, «діаспора» стала терміном самовизначення серед багатьох груп, які мігрували з одного місця в інше або в кілька інших місць.

Наразі, більшість діаспор, що описуються самостійно, не наголошують на сумних аспектах, що давно пов'язані з класичною єврейською, африканською або вірменською діаспорами. Швидше вони відзначають культурно-творчий та соціально динамічний сенс.

Наприклад, на одному індійських ресурсів зазначається: «Діаспора для Індії дуже особлива. Проживаючи в далеких краях, її члени помітно досягли успіху в обраних професіях, вражаючи своєю відданістю та наполегливою працею. Більше того, вони мають зберегли свої емоційні, культурні та духовні зв’язки з країною свого походження. Це вражає серця людей Індії».

Крім того, будь-яке прагнення повернутися на батьківщину зараз, як правило, пригнічується на користь ідеологічної ідентифікації або транснаціональної практики, яка може пов'язати розсіяну громаду з батьківщиною. Сьогодні самовизначені діаспори, як правило, виявляють повагу через використання цього терміна [3, с. 96-135].

Цей зсув у прийнятті та значенні «діаспори», безперечно, викликав певну плутанину та стимулював дискусії. А хто вирішує, хто належить, і за якими критеріями? Чи зазвичай вона базується на оригінальній національній державі, релігії, регіональних, етнолінгвістичних чи інших критеріях членства? Чи походження є єдиною визначальною умовою членства – і на скільки поколінь після міграції триває членство?

Приналежність до діаспори тягне за собою свідомість або емоційну прихильність до загальновизнаних джерел і культурних ознак, пов'язаних з ними. Таке походження та ознаки можуть підкреслювати етнолінгвістичні, регіональні, релігійні, національні чи інші особливості. Таке визначення охоплює питання про кількість пройдених поколінь, ступінь мовної компетентності, ступінь етнічних соціальних відносин, кількість святкуваних фестивалів, етнічні страви, приготовані або стиль одягу. Тобто, саме те, наскільки етнічним є, не впливає на те, чи і в якій мірі хтось може вважати себе частиною діаспори.

Діаспоричні ідентифікації можуть бути багаторазовими та багатогранними, залежно від використовуваних критеріїв. Маючи таке розуміння, ми можемо оцінити, як діаспорна ідентифікація може втрачатися повністю, може залишатися активною або пасивною [4, с. 79].

Література: *1.Cohen R. Global Diasporas / Robin Cohen. // London: UCL Press. – 1997. 2. Diasporas: A world of exiles. // Economist. – №2. 3. Newland K. Beyond remittances: The role of diaspora in poverty reduction in their countries of origin. / Kathleen Newland. – Washington, DC: Washington, DC: Migration Policy Institute report for the Department for International Development, 2004. 4. Shain Y. Diasporas and international relations theory. / Y. Shain, A. Barth. // International Organization. – 2003. – С. 449–79.*

❋❋❋

УДК 338.24

Казакова Н. А., Гончар Д. Р.

МІГРАЦІЙНА ПРОБЛЕМА В ЄВРОПІ ТА СПОСОБИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

На сучасному етапі розвитку світового господарства в умовах зростаючої глобалізації збільшуються загальні швидкості переміщення, ресурси стають більш мобільними. Це є безсумнівною перевагою заради прискорення економічного розвитку, але все одно, відкритість кордонів та висока мобільність людського ресурсу створює неабиякі проблеми для економічних систем держав.

У 2015–2020 роках світ заговорив про міграційну кризу, яка торкнулася країн Європи. Міграція – переселення народів у межах країни або з однієї країни в іншу [1]. Міграція може носити поодинокий характер, але якщо потоки збільшуються, це призводить до додаткового навантаження на економічну та соціальну сферу приймаючої країни. Європейська криза мігрантів, також відома як криза біженців, представляє собою період, починаючи з 2015 року характеризується високою кількістю людей, які прибувають до Європейського Союзу (ЄС) з-за Середземного моря або через сушу через Південно-Східну Європу після міграційної кризи Туреччини. До іммігрантів з-за меж Європи входять шукачі притулку та економічні мігранти. Термін «іммігрант» використовується Європейською Комісією для позначення особи з країни, що не є членом ЄС, яка встановлює її місце проживання на території країни ЄС протягом періоду, який знаходиться або буде знаходиться не менше дванадцяти місяців. Більшість мігрантів прибули з регіонів півдня та сходу Європи, включаючи Великий Близький Схід та Африку [2].

Нового витку міграційна криза набула на початку 2020 року, коли Раджеп Тайіп Ердоган на фоні загострення ситуації у сирійському Ідлібі відкрив кордони для тисяч біженців, таким чином, порушуючи укладені раніше домовленості між Туреччиною та Грецією. Угода вступила в силу 20 березня 2016 року і передбачала, що біженці, які без аргументованих причин мігрували на територію Греції і не отримали дозволу на проживання, у примусовому порядку будуть підлягати реадмісії. Ця угода викликала неоднозначну реакцію серед населення і 19 березня, за день до набуття чинності угоди, тисячі людей в різних країнах Європи вийшли на акції протесту [3]. Станом на 2020 рік у Туреччині проживає 3,6 мільйона мігрантів, більшість з яких є вихідцями з Сирії, і президент Туреччини у своїй телефонній розмові з генеральним канцлером Німеччини Ангелою Меркель наголосив, що угода тривати далі не може. В той самий час, зростає напруга у грецько-турецьких відносинах, адже офіційні Афіни не збираються приймати таку кількість біженців, і тому застосовують сльозогінний газ для боротьби з нелегальними мігрантами [4].

І в цілому міграційна політика ЄС порівняно з 2015 роком була переглянута. На саміті 2018 року, лідери ЄС наголосили, що «европейські кордони потребують захисту», і стало зрозуміло, що вектор міграційної політики значно змінив свій курс.

Дана міграційна політика має чимало проблем. По-перше, від хвилі мігрантів більше за всіх страждають такі країни, як Греція та Італія. По-друге, біженці створюють напружену соціальну обстановку та дестабілізують ситуацію у суспільстві. По-третє, угода щодо квот, яка була підписана у Дубліні у 2015 році так насправді і не набула чинності, бо ряд країн висловився проти, виходячи з цього, можна сміливо сказати, що наявні квоти можна і необхідно переглядати.

Ми пропонуємо декілька варіантів вирішення цієї проблеми. Одним із них є цілковите закриття кордонів Європейського Союзу заради припинення неконтрольованого потоку мігрантів. Цей шлях вирішення проблеми є найефективнішим,

але найменш гуманним. Дана політика у разі її впровадження спричинить тисячі смертей людей, переважно при перетині Середземномор'я, і очевидно, що даний метод суперечить європейським цінностям.

Другий шлях вирішення – це використання Італії та Греції як тимчасовий прихисток заради подальшого розподілу мігрантів за новопідписаними квотами. Нові квоти повинні брати до уваги при своєму розрахунку населення приймаючої країни, площу її території та рівень економічного розвитку, який виражається у показнику ВВП:

$$Q= P\times E/S$$

де Q – кількість біженців, яку здатна прийняти країна, P – населення приймаючої країни, E – рівень економічного розвитку та S – площа країни. Дана формула повинна допрацьовувати ст заради більшої справедливості в розподілі мігрантів.

Тимчасовий притулок – це новозбудовані бараки неподалік від узбережжя, які здатні умістити максимальну кількість людей на строк до 7 днів, далі їх вже можна розподілити по території ЄС за допомогою автобусів.

Третій шлях – залучення іноземних партнерів та розміщення біженців поза межами ЄС. Використовуючи різні мотиваційні важелі, такі як пільгові експортні квоти, субсидії та інші програми лояльності ЄС, можна залучити країни-партнери, які не є членами ЄС.

Можна ще доповнити цей список, але на нашу думку, найбільш ефективними є другий та третій спосіб. Перегляд міграційної політики є одним із ключових випробувань для країн Європейського Союзу у 2020 році.

Література: *Академічний тлумачний словник української мови. URL: http://sum.in.ua/s/mighracija; 2. Migration and home affairs. European commission – official web site. URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/networks/european_migration_network/glossary_search/immigrant_en; 3. Угода між Туреччиною та Грецією набула чинності. РБК-УКРАЇНА. URL: https://www.google.com/amp/s/www.rbc.ua/rus/news/soglashenie-mezhdu-es-turtsiey-otnositelno-1458466349.html/amp; 4. Ердоган: Угода з ЄС щодо біженців потребує перегляду. DW. URL: https://www.google.com/amp/s/amp.dw.com/uk/.*

❋❋❋

УДК 339.923:061.1БРІКС]:314.15

Кибальна Д. Р.

КРАЇНИ БРІКС У СВІТОВИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Шуба М. В.

БРІКС об'єднує п'ять великих і економічно впливових держав – Бразилію, Росію, Індію, Китай і Південно-Африканську Республіку. Метою інтеграційного об'єднання є створення політичного клубу і таким чином перетворити свою зростаючу економічну владу на геополітичний вплив. Також цілями БРІКС є поліпшення стану світової економіки, сприяння усуненню криз, підвищення рівня

життя, застосування сучасних технологій у всіх сферах життєдіяльності [5]. Їх соціально-економічні структури, динаміка і цілі економічного розвитку істотно розрізняються, що ускладнює розробку погодженої спільної політики. Пошук областей взаємно сумісних інтересів значно поліпшить їх майбутню співпрацю в таких областях як наука, технологія, освіта та міграція [10]. Міграція, зокрема, є одним із найважливіших питань для всіх членів БРІКС, вказуючи на наявність ряду загальних проблем та цілей політики, хоча їх міграційні проблеми суттєво відрізняються. Держави БРІКС грають в міграційних процесах відразу три ролі: «виробники», «одержувачі» і «транзитна територія», тобто країна для тимчасового перебування мігрантів по шляху в пункт призначення [4]. За останніми даними ООН, кількість міжнародних мігрантів у світі досягає 272 млн осіб, що становить 3,5% населення світу [12]. Кількість емігрантів та іммігрантів в країнах БРІКС у 2019 році представлено на рис. 1.

Рис. 1. Кількість емігрантів та іммігрантів в країнах БРІКС та світі, 2019 р., млн осіб

Складено автором за матеріалами [11, 12]

У 2019 році з Бразилії виїхало близько 1,4 млн емігрантів, а в'їхало приблизно 807 тисяч іммігрантів. В останні десятиліття у Бразилії можна спостерігати велику хвилю іммігрантів з Кореї, Китаю, Болівії, Парагваю, Чилі, Перу та країн Африки [7]. Сполучені Штати Америки, Японія, Португалія, Італія та Іспанія є основними напрямками для бразильських мігрантів. Сьогодні для Бразилії характерні достатня для потреб її економіки кількість робочої сили і збалансованість міграційних потоків (тобто щорічна кількість бразильських громадян, які емігрують з республіки, практично зрівнюється з числом іммігрантів, що прибувають в країну для постійного проживання і працевлаштування), поступово вирішується

проблема нестачі кваліфікованої робочої сили. З розвитком системи освіти скорочується число запрошених в країну фахівців технічного та медичного профілів, знижується субсидування програм, спрямованих на їх залучення [1].

В останнє десятиліття Китай все більше стає джерелом і країною призначення для мігрантів з усього світу: у 2019 році 10,7 млн китайських мігрантів виїхало за кордон, а в Китай прибуло близько мільйона міжнародних мігрантів [12]. Зростання міграційних потоків веде до зростання випадків нелегальної міграції з Китаю та до нього. Для регулювання міграційних процесів, Китай приймає участь в управлінні міграцією шляхом посилення регіонального та міжнародного співробітництва з питань міграції [9]. У зв'язку з гострою міграційної обстановкою, керівництво Китаю вважає за можливе її рішення за допомогою підтримки міграції населення в інші країни. На даний момент, пріоритетними напрямками потоку мігрантів з Китаю є Далекий Схід Росії, країни Центральної Азії. Поточне положення економіки дозволяє направити значне число громадян Китаю в якості робочих ресурсів на спільні китайсько-центрально-азіатські об'єкти, розташовані на території Центральної Азії. Значні потоки міграції з Китаю направляються в Казахстан у зв'язку з розвитком спільних проектів цих двох країн. Китай є привабливим для мігрантів з Африки, країн Середньої Азії та Росії. Найбільша кількість мігрантів в Китай прагнуть сюди для пошуку дешевих товарів, а також для отримання освіти. Ще однією численною групою мігрантів в Китай є представники Південної і Південно-Східної Азії – індійці, в'єтнамці, тайці [3].

Росія залишається одним з лідерів міжнародної міграції, займаючи четверте місце в світі (після США, Саудівської Аравії і Німеччини) за кількістю мігрантів на її території. У 2019 році Росія прийняла 11,6 млн іммігрантів [6].

Найбільш тісні та інтенсивні міграційні зв'язки встановилися між Росією і колишніми республіками СРСР. Причому, якщо між Росією і Казахстаном відбувається обмін переважно мігрантами, які переїжджають на постійне місце проживання, то інші республіки служать постачальниками дешевої і некваліфікованої робочої сили. Головні потоки емігрантів з Росії розподіляються між Європою, Північною Америкою, Австралією і Карибським регіоном. У 2019 році з Росії виїхало близько 10,5 мільйонів [12]. Міграційний приріст більш ніж наполовину дозволяє компенсувати природне зменшення населення, зростає частка іноземних працівників у загальній чисельності зайнятого населення, збільшується кількість одержувачів російського громадянства іноземців та зростає приплив висококваліфікованих мігрантів [2].

Індія – це головне джерело міжнародних мігрантів, один із двадцяти мігрантів у всьому світі народився в Індії. Згідно звіту Організації Об'єднаних Націй, у 2019 році Індія стала провідною країною походження міжнародних мігрантів – 17,5 млн чоловік [12]. Головними напрямами для індійських емігрантів є Об'єднані Арабські Емірати, Пакистан та США. Індія прийняла 5,1 млн міжнародних мігрантів у 2019 році. Міжнародні мігранти, як частка загальної кількості населення

Індії, з 2010 по 2019 рік стабільно становили 0,4%. В Індію найбільше міжнародних мігрантів прибуло з Бангладеш, Пакистану та Непалу [6]. Більшість емігрантів з Індії – чоловіки, а головна причина еміграції – пошук роботи [1].

Південно-Африканська Республіка – одна з найбагатших країн континенту, довгий час була центром тяжіння мігрантів, більшість із яких було зайнято в вугледобувної галузі промисловості. У 2019 р. ПАР прийняло 4,2 млн іммігрантів. Згідно зі звітом «StatsSA» про динаміку міграції, країнами походження більшості іммігрантів у ПАР є Мозамбік, Лесото, Малаві, Зімбабве та Свазіленд [8]. Імміграційна програма в ПАР на сьогоднішній день досить жорстка. Перш за все, це обумовлено великим потоком некваліфікованої робочої сили після падіння режиму апартеїду. Режим апартеїду в Південній Африці свого часу позбавив темношкіре населення доступу до високоякісної освіти, що тепер стало причиною кадрового дефіциту. Зараз система освіти в ПАР намагається впоратися з цією проблемою, а також з витоком з країни кваліфікованих фахівців. У 2019 р. кількість емігрантів ПАР становило 824,6 тис чоловік, і хоча причинами еміграції населення з ПАР є злочинність, низький рівень життя і наявність безробіття, в порівнянні з іншими африканськими державами ПАР є найбільш розвиненою країною, і це є основною причиною припливу сюди людських ресурсів з інших регіонів континенту [1].

Таким чином, країни БРІКС беруть безпосередню участь в міграційних процесах. Близько 40% населення світу зосереджено в цих країнах, що робить їх основним джерелом міжнародної міграції, три з п'яти країн-членів БРІКС (Індія, Китай і Росія) займають лідируючі позиції в світі за кількістю мігрантів.

Література: *1. Акимова С.А. Правовое регулирование миграционной политики и деятельности миграционных служб в государствах – участниках Шанхайской организации сотрудничества и странах БРИКС // Вестник Московского университета МВД России. 2014. №8. [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-regulirovanie-migratsionnoy-politiki-i-deyatelnosti-migratsionnyh-sluzhb-v-gosudarstvah-uchastnikah-shanhayskoy; 2. Максимова С.Г., Омельченко Д.А., Ноянзина О.Е. Международная миграция в приграничных районах России // Вестник РУДН. 2019. №4. [Электронный ресурс]. URL:https://www.researchgate.net/publication/337942390_International_migration_in_border_regions_of_Russia_Structural_modeling_of_public_attitudes; 3. Миграция населения Китая [Электронный ресурс]. URL: https://spravochnick.ru/sociologiya/migraciya_naseleniya_i_ee_vidy/migraciya_naseleniya_kitaya/; 4. Нелегальная миграция – общая проблема для стран БРИКС [Электронный ресурс]. URL: http://www.nkibrics.ru/posts/show/5d1627d86272690afa060000; 5. Что такое БРИКС: расшифровка, задачи и цели [Электронный ресурс]. URL: https://pravo.moe/chto-takoe-briks-rasshifrovka-zadachi-i-celi/; 6. At 17.5 million, Indian diaspora largest in the world: UN report [Electronic resource]. URL: https://economictimes.indiatimes.com/nri/nris-in-news/at-17-5-million-indian-diaspora-largest-in-the-world-un report/articleshow/71179163.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst; 7. Brazil – Europe Migration Report [Electronic resource]. URL: file:C:/Users/User/Downloads/docl_45261_778797760.pdf; 8. FACTSHEET: Where do South Africa's international migrants come from? [Electronic resource]. URL: https://africacheck.org/factsheets/geography-migration/; 9. International Organization for Migration [Electronic resource]. URL: https://www.iom.int/countries/china; 10. Korobkov A. BRICS*

Members and the Migration Challenge [Electronic resource]. 2015. URL: https://www.researchgate.net/publication/319224439_BRICS_Members_and_the_Migra tion_Challenge; 11. Migration Data Portal [Electronic resource]. URL: https://migrationdataportal.org/?i=stock_abs_&t=2019; 12. World Migration Report 2019 [Electronic resource]. URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/wmr_2020.pdf.

❋❋❋

УДК 339.92

Мурадов Е., Матюшенко І. Ю. /
Muradov E., Matyushenko I. Yu.

THE EFFECT OF BREXIT ON THE IMPLEMENTATION OF THE EU-UKRAINE AGREEMENT

V.N. Karazin Kharkiv National University

The challenges facing the EU today have slowed down and somewhat destabilized integration processes within the Union, hampering its progressive development. One such challenge is Brexit, the UK's withdrawal from the EU, the consequences of which are difficult to foresee now: among the pessimistic scenarios, suspending the admission of new members to the EU and spreading a "chain reaction" to the more liberal and prosperous countries of Northern Europe or radically more radical the countries of Eastern Europe, who have repeatedly spoken in favor of the idea of holding a similar referendum in their own countries. The Brexit issue (its implications, impact on different spheres of public life in the EU, the UK and associated countries) is extremely relevant today for Ukraine, which makes the research relevant.

Experts have differing opinions [1]: one thinks Brexit will be the beginning of the "completion" of the EU, and one sees it as an important step towards further "unification" of countries and greater integration. At the same time, new trade relations between the EU and the United Kingdom are one of the important, topical and difficult issues. Their cooperation after Brexit is the interest of both parties trying to choose the optimal model of further cooperation today. The fact that the EU has concluded a number of different in content, nature and level of integration of agreements with third countries indicates that there is a considerable scope for maneuver (in terms of creativity and intensity) in building future relations. However, during the political debate, there was no deep understanding of the major differences that underlie each of these models, as these models reflect the content of two opposite paradigms: market integration and trade liberalization [1].

Thus, the model of EU cooperation with Ukraine, which falls under the paradigm of market integration, is characterized by a high level of participation in the EU internal market, but have some limitations compared to full EU membership. This model is the result of years of negotiations, institutional development, and is aimed at deep economic integration. It is implemented on the basis of EU legislation aimed at harmonizing national legislation to the level necessary to ensure proper convergence.

The paradigm of trade liberalization is in stark contrast to the paradigm of market integration. Its main focus is on trade, through which economic exchange is facilitated. The purpose of such models is not to integrate markets, but rather to liberalize trade between different markets. Their main difference is the lack of necessary harmonization of rules. This paradigm characterizes both the WTO conditions and the vast majority of trade agreements between the EU and third countries.

Table 1 outlines the features of possible formats for UK and EU economic cooperation [2; 3; 4].

Table 1

Features of possible formats for economic cooperation between the UK and the EU

Formats of cooperation are possible	Opportunities, privileges, benefits	Prohibitions, restrictions, obligations
Ukraine Plus (Association Agreement)	• Lack of requirements for making mandatory contributions to the EU Budget; • Common Market privileges; • Implementation of an independent trade policy	• Market access depends on the form and terms of the FTA (mainly duty-free access to the Common Market, but the need to comply with EU product standards); • Inability to trade on the financial services market
WTO conditions	• Lack of requirements for making mandatory contributions to the EU Budget; • Implementation of an independent trade policy; • Non-extension of the jurisdiction of the Court of Justice	• Inability to enjoy Common Market privileges; • Inability to be a member of the Customs Union and lack of access to the EU Customs Union trading system; • Goods exported to the EU must comply with European standards; • Inability to trade on the financial services market

Written by [2; 3; 4].

Foreign experts have argued [5] that the EU-Ukraine Association Agreement (entered into force on 1 September 2017) offers the UK a viable model for future EU relations, combining both sovereignty and close economic communications. This model (experts call it "Ukraine Plus") offers new insights into how the UK can access the Common Market.

The EU-Ukraine Association Agreement was adopted by a decision of the EU Council of 17 March 2014. The purpose of the Agreement is to integrate Ukraine into the EU internal market. Ukraine needs to adapt the relevant EU norms into national legislation. The preamble to the Agreement clearly states that: «... political association and economic integration of Ukraine within the European Union will depend on the progress of implementation of the current agreement, as well as on Ukraine's experience in ensuring respect for common values and progress in achieving convergence

with the EU in political, economic and legal spheres". Access to the EU internal market will only be available through a clear monitoring procedure, which confirms that Ukraine has approximated its laws to the acquis communautaire. This agreement was seen as a pioneering form of external action that offers a new type of non-EU integration to create a Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA).

The Ukraine Plus model offers a number of positive aspects for further EU-UK trade relations in the form of duty-free trade in goods and services. Migration is addressed through visa liberalization and a system of work permits. The country with which the Association Agreement is signed can also participate in a number of programs (Ukraine, for example, may participate in 22 programs [6]), cooperate with Europol and the European Atomic Energy Community, and be involved in a wide range of EU common policies: transport, environment, employment and consumer protection policies. The agreement provides for the establishment of cooperation in the field of justice and home affairs, as well as foreign, defense and security policies. However, the country cannot influence the shaping of European foreign, defense and security policies.

However, the Ukraine Plus model is unlikely to satisfy the UK as it has numerous limitations. Yes, the EU-Ukraine Association Agreement has a long way to go in liberalizing trade in goods, where the parties are obliged to abolish 99.1% and 98.1% of their duties, respectively. However, tariff quotas, in particular for agricultural and metallurgical products, which limit tariff-free exports of Ukrainian products remain an important issue. Non-tariff barriers are also a problem for the Ukrainian side, since the vast majority of its products have to meet European standards [7].

In particular, these restrictions in the EU-Ukraine Association Agreement are significant in terms of access to the services market. For the UK, the ability to trade services freely with the EU after Brexit is essential, as the share of services in GDP, including as of 1 quarter 2018, is 71,1% [8].

According to the Agreement, Ukraine does not have full access to most EU service sectors and some have been completely excluded. For example, the EU and some individual Member States have imposed a total of 46 restrictions on Ukraine's access to financial services markets [9]. There is also a prudential provision whereby the EU can unilaterally withdraw market access if it threatens the "integrity and stability of the financial system of the Party" [10].

In one analytical report, the authors concluded: «this agreement cannot serve as a model for Britain after Brexit. Firstly, the UK economy already meets EU standards. Secondly, contrary to the Association Agreement between Ukraine and the EU, the UK-EU agreement is more likely to break relations than rapprochement» [5]. Subsequently, both the EC and the EU rejected this model as a possible option for economic cooperation.

Thus, it can be concluded that for Ukraine, in the purely economic aspect, the decision to withdraw the UK from the EU will have minimal impact on the economy, since the volume of foreign trade between the countries is insignificant and practically

independent of EU trade preferences. But in general, Brexit is not in Ukraine's favor as it may weaken EU policy towards Russia. In addition, the United Kingdom has always been part of a group of countries that clearly support Ukraine in its European integration efforts. Therefore, Ukraine must compensate for this loss by its more active and rational actions towards European integration of all sides of public life.

References: *1) Future trade relations between the EU and the UK: options after Brexit. – European Parliament, study requeted by the INTA committee, March 2018. URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2018/603866/EXPOSTU(2018) 603866_EN.pdf. 2) Brexit: Lighting the way Spring 2018 Update. – PWC, Issue 3, Spring 2018. URL: https://www.pwc.ie/publications/2018/brexit-spring-2018-report.pdf; 3) Bre xit Update Walking the tightrope – a European view on Brexit. URL: https://www.pwc.de/de/finanzdienstleistungen/brexit-update-walking-the-tightrope.pdf; 4) Dhingra S., Ottaviano G., Rappoport V., Sapmson T., Thomas C. UK trade and FDI: A post – Brexit perspective. URL: https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/pirs.12345; 5) Oppenheim B. The Ukraine Model for Brexit: Is Dissociation Just Like Association? – Centre for European Reform, 27 February 2018. URL: https://www.cer.eu/sites/default/files/insight_BO_27.2.18.pdf; 6) List of EU programmes and financial instruments open to Ukraine's participation. URL: http://www.mk.gov.ua/store/files/announce_1495192232.pdf; 7) Матюшенко І. Ю., Беренда С. В., Резніков В. В. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навч. посіб. Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 496 с.; 8) United Kingdom GDP From Services. – Trading Econiomics. URL: https://tradingeconomics.com/united-kingdom/gdp-from-services; 9) Deeping EU-Ukrainian Relations: What, why and how? – CEPS, August 2016. URL: https://www.ceps.eu/publications/deepening-eu-ukrainian-relations-what-why-and-how; 10) Szyszczak E. A UK Brexit Transition: to the Ukraine Model? – Briefing Paper 11, November 2017. URL: http://blogs.sussex.ac.uk/uktpo/files/2017/11/Briefing-Paper-11.pdf.*

❋❋❋

УДК 339.92

Резніков В.В., Гринькова А.

НАСЛІДКИ «БРЕКСІТУ» ДЛЯ ЕКОНОМІКИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Сьогодні, коли «Брексіт» став мало не найбільш обговорюваною темою світової спільноти, а в Великій Британії тривають невирішені конфлікти між політичними силами, світ розмірковує – навіщо британцям знадобилося виходити з ЄС і як країна буде жити після виходу рішення, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

31 січня на 1 лютого 2020 року за центральноєвропейським часом Великобританія формально вийшла з Європейського союзу. Передумови для «Брексіта» зародилися з самого початку появи ЄС. Майже весь період членства Британії в ЄС можна назвати періодом протистояння.

Основою для «Брексіта» став референдум з питання про вихід Великобританії з Євросоюзу, який відбувся 23 червня 2016 року. У 2015 році на частку Євросоюзу доводилося 43,7% (223 млрд ф. ст.) експорту товарів і послуг з Великої Британії та 53,1% (291 млрд ф. Ст.) імпорту [1]. ЄС є основним і найважливішим торговим

партнером Великої Британії. Тільки четверта частина британської зовнішньої торгівлі припадає на США та Німеччину. Сім з десяти найбільших експортних ринків Великобританії розташовані в Євросоюзі. Ці факти підкреслюють важливість її торгових відносин з ЄС після «Брексіту».

Британське експертне співтовариство розглядало два варіанти виходу країни з ЄС, що розрізняються наслідками для економіки:

1. «Важкий Брексіт» означає, що Велика Британія залишає єдиний європейський ринок ЄС і торгує за правилами Світової організації торгівлі (СОТ). Відповідно до правил СОТ, кожна держава – член цієї організації зобов'язується надавати інший режим доступу на ринок (включаючи стягнення тарифів) настільки ж сприятливий, як і в будь-якій третій державі.

2. «М'який Брексіт» передбачає можливість залишитися в рамках єдиного ринку (подібно Норвегії). Як член Європейського економічного простору (European economic area, EEA) Норвегія має угоду про вільну торгівлю з Євросоюзом. Однак Норвегія не має права брати участь в розробці законів і правил регулювання єдиного ринку, хоча і повинна приймати все нові норми і платити щорічні внески за право брати участь в діяльності ЄС [5]. Якщо Великобританія піде шляхом Норвегії, всі її банки і фінансові організації отримають «взаємне визнання». Але норвезький варіант не передбачає вільну торгівлю харчовими продуктами, субсидіювання сільськогосподарських підприємств, участь у регіональній політиці, а також застосування торгової політики ЄС щодо країн, які не входять до ЄС.

Іншою альтернативною формою участі в єдиному європейському ринку є угода про вільну торгівлю (free-trade agreement, FTA), яка передбачає обмежену участь в єдиному європейському ринку. Характерним прикладом такої участі є досвід Швейцарії, яка має двосторонню угоду з ЄС, що передбачає доступ на ринок Євросоюзу тільки в сегменті тієї чи іншої послуги. За це право Швейцарія сплачує внесок, але меншого розміру, ніж Норвегія, що відображає її більш обмежені можливості доступу на єдиний європейський ринок.

Середньорічний приріст ВВП Великобританії протягом 15 років після «Брексіту» в разі участі в EEA складатиме 1,6%, при варіанті укладення двосторонньої угоди про вільну торгівлю (FTA) – 4,8% і при варіанті торгівлі за правилами СОТ – 7,7% [5].

Скорочення ВВП Великої Британії за два роки після референдуму з питання про її вихід з ЄС коштуватиме від 1 до 2% в рік, що відповідає 20-40 млрд ф.ст. щорічно. Тобто, до кінця першого кварталу 2018 року зріст економіки був на 1,2% нижче, ніж в період до проведення референдуму. При цьому темпи зниження економічного зростання, ймовірно, будуть з часом збільшуватися. Прискорення економічного зростання в другому кварталі 2018 року не гарантує, що в майбутньому не буде відбуватися подальшого зниження ділової активності.

У результаті скорочення споживання домашніх господарств та інвестицій після референдуму про «Брексіт» в кінці 2017 року відбулося скорочення національного доходу Великобританії на 1 процентний пункт. Крім того, рішення Банку

Англії про зниження ключової процентної ставки дозволило уникнути втрат національного доходу в розмірі 1,5 процентних пункти [2, с. 202].

У період після Великої рецесії зростання економіки Великої Британії в основному випереджав відповідні показники країн зони євро. Однак з початку 2017 року (шість місяців після референдуму про вихід з ЄС) становище змінилося, і зона євро обігнала Велику Британію за темпами зростання. Це підтверджує, що саме «Брексіт» уповільнив економічний розвиток країни. І хоча референдум не відразу позначився на динаміці ВВП, він негайно вплинув на валютний курс фунта стерлінгів, який знизився на 13%, що позначилося на балансі зовнішньої торгівлі [3]. В результаті втрати в зовнішній торгівлі перевищили половину обсягу втрат, викликаних нафтовою кризою 1973-1974 років.

В 2018 році уряд Великобританії вжив заходів з метою зміцнення економіки, при яких зберігаються ознаки зниження економічної активності, що є наслідком підвищення «Банком Англії» ключової процентної ставки.

Після 2011 року інфляція у Великій Британії була вище, ніж у зоні євро, і ця тенденція була характерна до останнього часу. Економіка Великої Британії розвивалася в більш сприятливих умовах та характеризувалася, як більш високою інфляцією, так і більш швидкими темпами зростання, що закономірно. Але ця перевага була втрачена після проведення референдуму про «Брексіт» – інфляція продовжує залишатися вищою, а економічне зростання – знизилося в порівнянні з країнами зони євро.

Зростання цін на бензин також стимулювало прискорення інфляції, тому можна припустити, що Британію чекає подальше послаблення фунту стерлінгів, що призведе до подорожчання імпорту. Разом з тим, тепліша погода та чемпіонат світу з футболу у Великій Британії 2018 року мабуть, стимулювали підвищення споживчих витрат, а рекордна зайнятість допомогла збільшити доходи державного бюджету за рахунок прибуткового податку.

У липні 2018 року був відзначений найбільший бюджетний профіцит за останні 18 років, що сприяло виконанню зобов'язань консервативної партії щодо збільшення видатків бюджету Великої Британії на 20 млрд ф. ст. [4].

Що стосується галузевого й регіонального розвитку, від «Брексіту» найбільшою мірою можуть постраждати такі галузі, як хімічна і харчова промисловість, виробництво напоїв, автомобілебудування, а також роздрібна торгівля. До середини 2018 році відбувся несподіваний спад у розвитку провідної галузі Британії – сфери послуг. У промисловості також спостерігалося падіння виробництва, що перервало процес відновлення цієї галузі після фінансової кризи. В результаті за обсягом випуску, промисловість країни опустилася на дев'яте місце в світі після Франції [4]. Найбільшою мірою від погіршення економічного положення постраждали саме депресивні регіони – північно-східні та північно-західні, а також Західний Мідленд, де за вихід з ЄС проголосувало найбільше жителів.

Якщо країна піде шляхом «важкого Брексіту». В цьому випадку щорічний розмір британського експорту складатиме 27 млрд ф. ст., тобто 1,5% валової доданої

вартості, що на 0,4 процентних пункти нижче до відповідного показника до референдуму [5].

Британська економіка поки що не в змозі забезпечити стійке зростання зарплати, так як зростаючий ризик «Брексіту» (за жорстким сценарієм) може посилити тиск на фінанси домашніх господарств. Темпи зростання зарплати в країні впали в липні 2018 року до найнижчого рівня, хоча рівень безробіття впав до мінімуму, який спостерігався 43 роки тому [4]. У той же час ослаблення фунта стерлінгів, підсилює ризик прискорення інфляції, яка також негативно впливатиме на добробут населення. Оцінюючи вплив референдуму, після нього рівень безробіття знаходиться на найнижчому рівні з періоду 1974-1975 років. Зростання загальної суми зарплати в другому кварталі 2018 року (у річному обчисленні) знизився з 2,5% до 2,3%. І це незважаючи на те що кількість вакансій досягло 829 тис., а число громадян ЄС, що працюють у Великобританії, скоротилося на 86 000 осіб.

Не можна не враховувати ефект доміно від більш низького зросту продуктивності, а також виходить з припущення, що в майбутньому Великобританія скопіює всі угоди ЄС про вільну торгівлю, що може бути нелегко [5].

Все ж таки Британія покинула Європейський Союз 31 січня 2020 року в 23:00 за Лондоном. Підставою для виходу послужив результат референдуму 23 червня 2016 року, коли 51,9% тих, хто проголосував підтримали вихід Великобританії з Європейського союзу [4].

Проаналізувавши викладений матеріал, можна зробити такі висновки:

1. Ситуація з «Брексітом» показує, що Європейський Союз не є еталоном вільних економічних цінностей. Соціал-демократія, як домінуюча політична модель в ЄС, не може створити умови для розвитку бідних країн. Модель ЄС підходить для заможних країн з сильним соціальним ухилом і високою часткою держави в економіці, які активно вирішують питання про те, як перерозподілити гроші.

2. Велика Британія може зробити свою економіку більш вільною й відкритою в порівнянні з Європейським союзом. Британці виходять зі складу ЄС як політична сила, яка виступає за меншу участь держави в економіці, як сила, яка виступає за більш вільну економіку та яка має велику кількість традиційних торгівельних партнерів таких як країни британської співдружності. Така позиція Лондона, у перспективі, може виявитися більш привабливою для капіталу, в результаті чого Британія зможе зберегти статус фінансової Метрополії.

3. На сучасному етапі, британська влада і ЄС мають домовитися про нові умови торгівлі й співпраці протягом найближчого часу. ЄС не має ідеальної економічної стратегії та в умовах пандемії «корона вірусу» може загальмувати свій розвиток. Британцям в найближчі роки буде складно, але вони мають виробити нову модель економічної взаємодії в умовах «нової регіоналізації» світової торгівлі та деінтеграційних процесів.

Література: *1. Brexit. The terms of the UK's new economic relationship with the EU remain uncertain. – 2018 [Електронний ресурс]. URL: https://www.tutor2u.net/economics/reference/ brexit (дата звернення – 06.03.2019); 2. Giles Ch. What are the economic*

effects of Brexit so far? // Financial Times. -2018. – 24.06. – P. 202-203. [Електронний ресурс]. URL:: https://www.ft.com/content/ dfafc806-762d-11 e8-a8c4-408cfba4327c018 (дата звернення – 08.03.2019); 3. Papadia F. The effects of Brexit on UK growth and inflation. – 2018. – 23.05. [Електронний ресурс]. URL: http://bruegel.org/2018/05/the-effects-of-brexit-on-uk-growth-and-inflation/ (дата звернення – 11.03.2019); 4. Partington R. Brexit economy: turning up the heat on household finances // The Guardian. – 2018. – 28.09. [Електронний ресурс]. URL: https://www.theguardian.com/bussness/2018/aug/28/brexit-uk-economyhousehold-finances-analysis (дата звернення – 16.03. 2019); 5. The Economist. – 2018. – 15.03. [Електронний ресурс]. URL: https://www.economist.com/britain/2018/03/15/how-bad-could-it-get (дата звернення – 16.03.2019);

❋❋❋

УДК 327:061

Томілко А. Г.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ СПІВПРАЦІ МІЖ ІНДІЄЮ І АСЕАН В ОБЛАСТІ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Рамкова угода про всебічний економічне співробітництво між Україною та Республікою Індія та АСЕАН (т.зв. Угода про ЗВТ Індія-АСЕАН) не передбачає питання регулювання міжнародного руху капіталу.

Відповідно країни уклали Угоду про інвестиції (The ASEAN-India Investment Agreement, AIIA), яке вступило в чинності 1 липня 2015 для Індії і шести членів угруповання (Брунею-Даруссаламу, Малайзії, М'янми, Сінгапуру, Таїланду і В'єтнаму). З 2016 року воно також вступило в силу для Філіппін.

Пріоритетними галузями в сфері міжнародного руху капіталу є обмін технологіями, співробітництво в галузі мирного атома, питання оборони і інновації.

АСЕАН є не тільки важливим напрямком для індійських прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ), але і основним джерелом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Індію, що свідчить про активну взаємодію в сфері міжнародного руху капіталу, яке цілком відповідає цілям співробітництва по лінії «Південь-Південь ». Близько 22% індійських інвестицій припадає на Асоціацію, при цьому даний показник в абсолютних значеннях набагато менше, ніж частки прямих закордонних інвестицій Японії, США, Китаю і Європейського союзу в Асоціацію (13%, 5%, 6% і 2% відповідно).

АСЕАН є одним з головних напрямків для індійських інвесторів. Основні інвестиції традиційно прямують в третинний сектор, перш за все, в банківську і фінансову сфери, інформаційні технології (ІТ) і ІТ-сервіси, а також в металургію і автомобільну промисловість. Близько 1950 різних індійських компаній працюють в країнах АСЕАН, їх число збільшується в міру створення індійськими компаніями і новими стартапами в області технологій своїх штаб-квартир в регіоні Південно-Східної Азії. Деякі індійські компанії працюють в декількох державах-

членах Асоціації, наприклад, Info-Drive Software, Cranes Software International (CSI), Tata Group і Frost International.

Потоки індійських ПЗІ в АСЕАН сильно коливалися в період між 2005 та 2019 рр. роками, причому в 2012 році був зафіксований їх найбільший приплив (7,3 млрд дол. США).

У 2010-2019 рр. сукупні інвестиції Індії в Асоціацію склали 16,29 млрд дол., або 1,8% від усіх потоків ПЗІ в угруповання. Примітно, що інвестиції впали до рекордно низького рівня в 2011 році (- 2 млрд дол. США) В більшій мірі через продаж активів в сфері фінансів і страхування на 2,8 млрд дол. США, що було викликано потрясіннями на індійському ринку з огляду на прискорення інфляції, крупного дефіциту бюджету і рахунку поточних операцій.

З 2013 року приплив прямих закордонних інвестицій коливався до 2019 року (від 2,2 млрд дол. в 2014 р до – 0,02 млрд в 2019 р.), склавши 1,7 млрд дол. США, або 1,3% всіх прямих закордонних інвестицій в АСЕАН. Проте АСЕАН залишається важливим напрямком для індійських інвестицій. У 2010-2019 рр. Індія була 11-м найбільшим інвестором угруповання. Хоча потоки індійських ПЗІ в АСЕАН відносно невеликі в порівнянні з потоками з Японії, США і Китаю, багато індійські фірми продовжують розширювати свою присутність за рахунок невеликих проектів, особливо в третинному секторі.

Індійські інвестиції переважають в таких сферах, як послуги в області фінансів і страхування (60%), оптова та роздрібна торгівля (9%), а також операції з нерухомістю (8%). На ці три групи послуг припадає основна частина (77%) сукупних індійських ПЗІ в АСЕАН в 2012-2019 рр.

Індійські виробничі та сервісні компанії, інвестуючи в Асоціацію, отримують доступ до зростаючого ринку регіону Південно-Східної Азії, що цілком відповідає цілям співробітництва по лінії «Південь-Південь». У той же час, не дивлячись на те, що податкові режими з низькими ставками, щодо більш розвинені системи для залучення коштів, сприятливі умови для ведення бізнесу та підтримки інфраструктури існують лише в деяких країнах регіону, ці фактори також мають важливе значення.

На зростання індійських прямих інвестицій в АСЕАН також впливають локальні переваги Асоціації, зокрема, доступ до корисних копалин, ринки збуту, а також розвиток економічних і двосторонніх відносин Індія-АСЕАН.

Необхідно відзначити, що найчастіше фінансові ресурси залучають країни, які активно імпортують з Індії, мають відносно ємними внутрішніми ринками, ліберальної внутрішньою політикою в області прямих закордонних інвестицій, мають двосторонні інвестиційні договори з індійською стороною, схожу структуру економіки, поліпшену нормативно-правову базу і достатні запаси корисних копалин (тобто нафту і мінерали), а також є офшорними фінансовими центрами.

При цьому різні потоки індійських ПЗІ в АСЕАН мають різні мотиви. Наприклад, інвестиції Tata Power в видобуток вугілля в Індонезії мотивовані доступом до природних ресурсів, які необхідні для інтеграції в ланцюжок створення вар-

тості з виробництва електроенергії. Інші індійські компанії, такі як Reliance і GMR Energy, інвестують в вугледобувну промисловість Індонезії за допомогою транскордонних злиттів і поглинань, які забезпечують більш швидкий доступ до природних ресурсів.

Багато індійські IT-компанії та консалтингові компанії здійснюють діяльність в державах-членах АСЕАН, щоб отримати доступ до місцевих ринків (включаючи присутність потенційних клієнтів – транснаціональних корпорацій (ТНК), задіяти певний набір навичок приймаючих країн (наприклад, мовні навички) і реалізувати частину їх стратегії офшорного обслуговування IT-аутсорсинг бізнес-процесів. Ділове середовище, більш низькі операційні витрати і більш легкий доступ до фінансів також є ключовими факторами. Швидкий розвиток аутсорсингу деяких функцій бізнес-послуг іншими ТНК, що діють як за межами, так і в рамках АСЕАН, також спонукало індійські IT-компанії прийти на ринок країн Південно-Східної Азії.

Діяльність деяких індійських IT-компаній, таких як Wipro Ltd і Teledata Informatics, мотивована прагненням освоїти нові ринки, включаючи нові вертикальні зони послуг. Таким чином, зв'язки з країнами АСЕАН розглядаються Індією як один з пріоритетних векторів сучасної зовнішньоекономічної стратегії у напрямку «Південь-Південь».

Література: *1. Ле Ван Ха. Специфика и ключевые элементы региональной экономической интеграции стран Юго-Восточной Азии (на примере АСЕАН) / Ле Ван Ха // Экономика и управление. – 2016. – № 4 (126). – С. 68–72. 2. Лебедева, Н.Б. Индия–АСЕАН: двадцать пять лет спустя (грани отношений и внешние факторы) / Н. Б. Лебедева // Юго-Восточная Азия: актуальные проблемы развития. – 2017. – № 35. – С.78–101. 3. Agreement on the Common Effective Preferential Tariff (CEPT) Scheme for the ASEAN Free Trade Area [Electronic resource] // ASEAN. – 1992. – Mode of access: http://www.aseansec.org/1164.htm. 4. ASEAN annual report 2017-2018 / ASEAN Secretariat. – Jakarta: ASEAN Secretariat, 2013. – 314 p. 5. ASEAN-India Development and Cooperation Report 2018 / ASEAN-India Centre, RIS. – New Delhi: RIS, 2019. – 188 p.*

❋❋❋

УДК 330.567

Топал Енес Джан

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Глобальна фармацевтична галузь займає важливе місце в світовій економіці багато в чому завдяки інноваційності, наукоємності та високій прибутковості Фармацевтичні компанії вельми привабливі для інвесторів, приватні капіталовкладення в фармацевтику величезні. Фармацевтика пов'язана з високотехнологічними виробничими процесами, але в той же час, залишаючись соціально значу-

щою сферою, сильно залежить від регуляторних рішень та ефективності управління науково-дослідними процесами. Все це вимагає безперервного дослідження змін, що відбуваються на глобальному фармацевтичному ринку.

Успіхи розвитку і науково-дослідні тенденції фармацевтичної галузі залежать від ряду факторів. До них відносяться: глобалізація й укрупнення ТНК (злиття і поглинання); зростання ролі ринків, що розвиваються; особливості виведення препаратів на ринок; продаж блокбастерів; розвиток системи захисту прав на інтелектуальну власність; зростання ринку дженериків тощо. Протягом кількох десятиліть зростання глобального фармацевтичного ринку спостерігалося збільшення ринкової капіталізації й обороту провідних ТНК (насамперед, американських). Поступово ТНК стали локомотивом в розробці, виробництві і реалізації фармацевтичної продукції [1].

Ще в кінці 1970-х рр. провідні компанії галузі освоїли випуск інноваційних препаратів від масових і, як правило, хронічних захворювань. Нові препарати стали терапевтичними стандартами в своїй області, масово виписувалися лікарями, а пацієнти брали їх довгий час. Це зробило інноваційні препарати особливо прибутковими, і з 1977 року стало можливим говорити про препарати, які приносять щорічний прибуток компанії-власнику більш, ніж 1 млрд дол. Такі препарати називають блокбастерами [2].

Таким чином, глобалізація стала потужним драйвером зростання світової фармацевтичної галузі, а обороти провідних компаній стрімко зростали. Як результат, біофармацевтична галузь стала однією з найпривабливіших для інвесторів і її можна порівняти в цьому, мабуть, лише зі сферою інформаційно-комунікаційних технологій. Величезне число стартапів, що залучають венчурний капітал в розвинених країнах, відносяться саме до сфери біотехнологій та фармацевтики. Найбільш активними учасниками інвестиційного ринку є компанії з США [3].

В 1990-х рр. на тлі введення контролю над ціноутворенням на більшості розвинених ринків стратегічним рішенням для компаній стала їх горизонтальна взаємодія, тобто злиття і поглинання.

Якщо розглядати фармацевтичну галузь в історичній перспективі, то пояснення цьому таке. Історично фармацевтичні компанії існували як підрозділи найбільших хімічних корпорацій. 1980-ті рр. були для галузі періодом зростаючих цін і колосальної прибутковості, тоді ж компанії вперше зіткнулися зі зростаючими витратами на НДДКР, закінченням патентів на прибуткові препарати і початком серйозної конкуренції з боку виробників дженериків [4].

Саме у 1990-х рр. відбувався процес виділення фармацевтичних підрозділів з хімічних концернів, набуття ними самостійності. Основною причиною було зростання прибутковості та інвестиційної привабливості фармацевтичного бізнесу [5].

Так, німецька хімічна компанія Hoechst в 1995 р. придбала фармацевтичний концерн Marion Merrel Dow (США), подальше злиття в 1999 р. Hoechst Marion Roussel з французькою Rhone-Poulenc призвело до появи Aventis. У 2004 р. Sanofi придбала Aventis, утворивши Sanofi-Aventis. Novartis з'явилася ввнаслідок

злиття Ciba-Geigy і фармацевтичного підрозділу Sandoz AstraZeneca з'явилася в результаті злиття шведської Astra AB і Zeneca Group (Велика Британія). Подібних прикладів досить багато, і злиття і поглинання продовжують залишатися активним механізмом збереження фінансової стабільності найбільшими ТНК. Тільки за перше півріччя 2019 року було здійснено 85 угод зі злиттів і поглинань [4].

Характерною особливістю злиттів і поглинань став їх хвилеподібний характер. Активізація процесу наступала в найбільш складні періоди масового закінчення термінів дії патентів на блокбастери. За останні 20 років компанії галузі витратили понад 1,7 трлн дол. США на злиття і поглинання, було здійснено близько 2500 угод [4].

До складу провідних ТНК увійшли багато середніх підприємств. Самі ТНК стали виробляти більше сфокусований підхід у своїй діяльності. Наприклад, Novartis, який купив онкологічний підрозділ GSK, пізніше перейшов в основному на онкологічні захворювання, а GSK – на вакцини [4].

Варто зазначити, що витрати на злиття і поглинання не обов'язково відображаються на зростанні ринкової вартості ТНК. Навпаки, вона може навіть знижуватися, в той час як у компаній, що проводять політику щодо трансформування моделей операційної діяльності, зростання капіталізації може бути істотним і без поглинання дрібних компаній.

Велика кількість угод зі злиттів і поглинань стала індикатором труднощів фармацевтичних ТНК, в першу чергу пов'язаних з нестачею власних комерційно перспективних розробок.

Проте, незважаючи на злиття і поглинання, ринкова концентрація в фармацевтиці не досягнула тих високих рівнів, які характерні для ряду інших наукоємних галузей (наприклад, авіабудування, виробництво наукового обладнання, космічна сфера тощо) [4].

Фармацевтика залишається однією з найбільш конкурентних серед наукомістких галузей світової економіки. Не останню роль у збереженні конкуренції відіграє розвиток ринку дженериків, а також поширення знань і виробничих компетенцій в країни, що розвиваються.

На ринках країн, що розвиваються, провідні ТНК намагаються закріпитися вже більше 20 років. 20 найбільших ТНК мають сукупну частку продажів на ринках розвинених країн біля 15% від своїх світових продажів, що, в цілому, чимало, враховуючи невеликі абсолютні розміри цих ринків. Виділяється роль найбільших компаній Франції – Sanofi і Servier, – а також німецьких Merck KGAA і Bayer. А ТНК США на ринках країн, що розвиваються, займають скромніші позиції, ніж їх конкуренти з ЄС [3].

Найважливішою стратегією ТНК на ринках країн, що розвиваються, залишається покупка місцевих компаній, в першу чергу, з метою виробництва дженериків для відповідного регіону. Так, у французької Sanofi є десятки підрозділів під іншими назвами в різних регіонах світу, які виробляють локально одні і ті ж препарати під різними брендами. За останні кілька років компанія купила великих виробників в Бразилії, Мексиці та ряді інших країн [4].

У глобальному відношенні фармацевтична галузь визначається трьома взаємопов'язаними факторами: особливістю виведення нових препаратів на ринок, системою патентування, ринком дженериків [6]. Кожен із чинників як прямо, так і опосередковано впливає на інші.

Ключовим фактором можна вважати тривалий період розробки і виведення на ринок продуктів галузі – період може досягати 12-15 років. При цьому кожен наступний рік розробки препарату обходиться компаніям дорожче попереднього [6].

Таким чином, фактор складності і капіталоємності механізму виведення препарату на ринок є основним в стратегічних і фінансових рішеннях компаній галузі. Невеликі компанії, які розробляють препарати, мають можливість продати готові розробки ТНК і фокусуватися на нових дослідженнях.

Література: *1. Митраков А. Большая разница: сравнение РБК 500 и Fortune 500 [Электронный ресурс] / А Митраков // РБК. 21.09.2017. URL: http://www.rbc.ru/economics/21/09/2017/59c100d19a794716034fff05. 2. Blass B. Basic Principles of Drug Discovery and Development / B. Blass. Elsevier, 2015. 582 p. 3. The Pharmaceutical Industry in Figures [Электронный ресурс] / EFPIA. 2019. URL: http://www.efpia.eu/uploads/Modules/Documents/the-pharmaceutical-industry-in-figures-2019.pdf. 4. Hogg P. Top mergers and acquisitions in the pharmaceutical industry [Электронный ресурс] / P. Hogg // ProClinical. 2016. URL: http://blog.proclinical.com/top-mergers-and-acquisitions-pharmaceutical-industry. 5. Мамедьяров З. А. Пузырь оптимизма [Электронный ресурс] / З. А. Мамедьяров // Эксперт. 27.08.2018. URL: http://expert.ru/expert/2018/35/puzyir-optimizma/ 6. Пономарева Е. А., Божечкова А. В., Кнобель А. Ю. Факторы экономического роста: научно-технический прогресс / Е. А. Пономарева, А. В. Божечкова, А Ю Кнобель. 2018. 187 с.*

❋❋❋

УДК 339.9-045.73/74(477:470]-192.2)

Черномаз П. О.

ПРОЦЕСИ КОНВЕРГЕНЦІЇ/ДИВЕРГЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-РОСІЙСЬКОГО ПРИКОРДОННЯ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Економічна ситуація на українсько-російському прикордонні в останнє десятиліття зазнала значних змін. Провідну роль у цьому зіграла політична складова. Українсько-російські політичні протиріччя призвели до згортання транскордонної взаємодії, розриву гуманітарних зв'язків і економічного співробітництва прикордонних регіонів. Усе це, безумовно, відбилося на економічному стані українсько-російського прикордоння, зокрема, на показниках зовнішньої торгівлі [1, 2].

У зв'язку з вищевикладеним актуальним є розгляд процесів економічної конвергенції/дивергенції на українсько-російському прикордонні на базі даних офіційної статистики, перш за все – такого важливого показника економічного розвитку, як валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення.

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
	Конвергенція українсько-російського прикордоння за ВРП на душу населення (ум. од.)													
Коефіцієнт варіації	0,329	0,307	0,317	0,332	0,358	0,408	0,470	0,496	0,469	0,472	0,610	0,643	0,617	0,631
Індекс Тейла	0,053	0,045	0,049	0,054	0,061	0,080	0,104	0,114	0,103	0,106	0,186	0,215	0,198	0,209

Рис. 1. Показники конвергенції/дивергенції економічного розвитку українсько-російського прикордоння в 2014-2017 рр. Розраховано автором за матеріалами [4-6]

Під міжрегіональною конвергенцією розуміється процес зближення економічних параметрів регіонів. Відповідно, дивергенція є процесом, протилежним конвергенції. При цьому в регіональній економіці склалися дві концепції міжрегіональної конвергенції – σ-конвергенція і β-конвергенція [3]. Перша передбачає скорочення в динаміці міжрегіональної диференціації показників ВРП на душу населення, друга – прискорений розвиток бідніших регіонів, що призводить до згладжування міжрегіональних асиметрій.

У даному дослідженні була взята динаміка ВРП на душу населення в регіонах українсько-російського прикордоння за період з 2004 по 2017 рр. і розраховані показники σ-конвергенції – коефіцієнт варіації та індекс Тейла (рис. 1). Для можливості порівняння значень ВРП вони були перераховані в одній валюті за середньорічним курсом співвідношення гривні до рубля, що публікується на офіційному сайті Національного банку України [4].

Коефіцієнт варіації розраховувався за формулою:

$$\sigma = \frac{\sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(Mi - M\text{ср})^2}}{M\text{ср}}$$

де Mi – значення ВРП на душу населення в і-му регіоні; Mср – середнє значення ВРП на душу населення за всіма суб'єктами макрорегіону (прикордоння); n – загальна кількість суб'єктів макрорегіону [7].

Індекс Тейла, запозичений з теорії інформації і пов'язаний з концепцією ентропії, розраховувався за наступною формулою:

$$T_1 = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left(\frac{Mi}{M\text{ср}}\ \ln\frac{Mi}{M\text{ср}}\right).$$

Чим більше значення даних показників, тим меншою є конвергенція і, відповідно, більшою – дивергенція.

Як показали розрахунки, спостерігається тенденція до зростання коефіцієнта варіації та індексу Тейла, що говорить про поступове зменшення конвергенції (збільшенні дивергенції) між регіонами українсько-російського прикордоння за показником ВРП на душу населення. Періодом невеликого зростання конвергенції були лише 2012-2013 рр., після чого відбулося значне зростання дивергенції, пов'язане з кризовими подіями в українсько-російських відносинах, починаючи з 2014 р. Причому найбільшого значення дивергенція досягла в 2015 р., який відзначився піком політичного протистояння, після чого незначно зменшилася. Також слід зазначити, що за аналізований період збільшився градієнт показників ВРП на душу населення між українським і російським прикордонням. Якщо в 2004-2007 рр. російські прикордонні регіони виробляли в середньому в 1,5 рази більше ВРП на одного жителя, ніж українські, то в 2014-2017 рр. цей розрив збільшився до 3,4-3,7 рази.

Таким чином, політичний конфлікт, закриття для України зони вільної торгівлі з Росією і накладення взаємних ембарго на окремі категорії товарів спричинили негативні тенденції в економічних зв'язках країн. Усе це обумовило

проблеми в соціально-економічному розвитку прикордонних регіонів і відбилося в збільшенні міжрегіональної дивергенції прикордоння.

***Література**: 1. Черномаз П.А., Шлапеко Е.А. Влияние политической конфронтации на внешнюю торговлю приграничных регионов. На примере российско-украинского и российско-финского приграничья // Обозреватель-Observer: Научно-аналитический журнал. – 2017. – № 10. – С. 14-24.; 2. Черномаз П. А. Тенденции во внешней торговле украинско-российского пограничья в условиях политической конфронтации //Актуальные проблемы теории и практики таможенного дела в условиях международной экономической интеграции: сб. материалов Международной научно-практической конференции, 20 марта 2019 г., Минск, Беларусь / БГУ, Ф-т международных отношений, каф. таможенного дела. – Минск: БГУ, 2019. – С. 141-147; 3. Экономико-географические и институциональные аспекты экономического роста в регионах / О. Луговой, В. Дашкеев, И. Мазаев и др. – М.: ИЭПП, 2007. – 164 с.; 4. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: bank.gov.ua; 5. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua; 7. Офіційний веб-сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: gks.ru; 7. Гичиев Н.С. Региональная конвергенция экономического роста: пространственная эконометрика // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16. – Вып. 1. – С. 58-67.*

❋❋❋

УДК 314.749

Шаповал П. В., Кочерга М. О.

ПРОБЛЕМА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доцент Марченко І. С.

Унаслідок поглиблення глобалізаційних процесів між країнами та регіонами світу у всіх сферах суспільно-економічного життя породжуються якісно нові виклики. Однією з найважливіших реакцій на глобальні культурно-економічні процеси стає інтелектуальна міграція, яка є основним фактором зниження питомої ваги висококваліфікованих кадрів у структурі економічно активного населення країн. Натомість у межах інтенсифікації глобалізаційних процесів між державами інтелектуальна міграція набуває все більш масового характеру.

Інтенсивні глобалізаційні процеси, а також інтеграція України у світовий простір є сприятливими умовами для активного розвитку ходу працевлаштування та отримання кваліфікації за кордоном. У контексті міжнародної міграції робочої сили Україна відіграє роль країни походження, транзиту, а також прибуття мігрантів. Утім, якщо в загальній системі міграції населення виокремити сукупну кількість інтелектуальних мігрантів, то в цьому разі Україна виступає здебільшого як країна-донор висококваліфікованих та освічених кадрів. Відповідно до цього, загрози та потреби, які безпосередньо пов'язані з інтелектуальною міграцією

цією, та вирішення яких є однією з головних сучасних потреб України, є надзвичайно актуальними.

Варто зазначити, що у сучасному світі інтелектуальна міграція зумовлена процесами, які відбуваються в суспільстві загалом – кризою економічних, соціальних, політичних і культурних відносин. Водночас велика кількість країн зацікавлена в залученні висококваліфікованих спеціалістів у зв'язку з браком власних фахівців високого рівня [1].

Згідно зі статистичними даними 2018-го року, кількість трудових мігрантів досягла 610687 осіб. Варто також зазначити, що міграційний приріст мав позитивне сальдо, тобто в Україну прибувало більше людей, ніж відбувало [3].

За даними, наведеними Міжнародною організацією з міграції, основними країнами призначення української висококваліфікованої робочої сили є Польща (38,9%), Російська Федерація (26,3%), Італія (11,3%), Чеська Республіка (9,4%), США (1,8%), а також Республіка Білорусь (1,7%) (рис. 1).

Рис. 1. Основні країни призначення українських трудових мігрантів
Складено автором за [2]

Цікаво, що люди з вищою освітою демонструють меншу ймовірність мігрувати, тоді як особи, що мають професійно-технічну освіту, навпаки, є надмірно репрезентованими серед трудових мігрантів. Частка мігрантів із вищою освітою (16,4%) є нижчою, ніж частка людей із базовою або неповною освітою (17,1%), професійно-технічною освітою (33,9%) та повною загальною освітою (30,1%). Частина фахівців виконує за кордоном роботу, яка не відповідає рівню їхньої кваліфікації, проте майже третина мігрантів працює за професією (рис. 2).

Попри все, Україна вже давно є донором освічених кадрів для країн світу, про що свідчить низка параметрів. З одного боку, наша країна має відносно оптимістичні позиції за критерієм глобальних знань та виробничих навичок громадян, адже в Індексі глобальної конкурентоспроможності талантів 2019-го року вона посідає 41-е місце. З іншого, в українців відсутні шанси для їхнього кар'єрного

зростання та самореалізації: у тому ж рейтингу Україна посідає 105-е місце за ступенем привабливості країни для висококваліфікованих кадрів і 96-е – за показником стану ринку та нормативних можливостей [4].

Рис. 2. Трудові мігранти за рівнем освіти,%
Складено автором за [3]

Серед причин інтелектуальної міграції в Україні можна виділити об'єктивне бажання отримувати більшу заробітну плату, гранти та інші надходження задля покращення свого економічного становища. Крім того, серед головних причин можна також зазначити відсутність перспектив професійного розвитку спеціалістів, проблеми з підвищенням кваліфікації, можливістю участі в зарубіжних наукових конференціях; недостатнє науково-інформаційне забезпечення їхньої діяльності та низький рівень попиту на наукові здобутки в країні, що, до речі, знаходить відображення в прагненні молоді вступати найперше до ВНЗ, пов'язаних зі сферою бізнесу, комерції, і оминати ті заклади, що здійснюють підготовку спеціалістів за фундаментальними, а також гуманітарними напрямами. Подібна ситуація є наслідком недостатніх витрат держави на виконання наукових досліджень та технічних розробок (0,2% від ВВП), тоді як в країнах Європи аналогічний показник є більшим у 10 разів. Саме тому й з'являється проблема інтелектуальної міграції, адже висококваліфіковані кадри прагнуть реалізувати свій потенціал та отримати за це гідне нагородження.

Питання міжнародної інтелектуальної міграції у контексті інтенсифікації глобалізаційних процесів має негативний характер у межах економічного розвитку України. Саме внаслідок процесу «відпливу умів» держава зазнає значних збитків не лише щодо людського потенціалу, а й у важливих сферах функціонування держави, як економічна, технічна, наукова тощо. Розв'язати цю проблему повністю, звичайно, не під силу навіть найбільш розвиненим країнам, але існує можливість

знизити вплив негативних наслідків. Досягнення зазначеної мети можливе лише у разі покращення умов життя і праці, всебічного використання системи грантів, створення нового типу віз спеціально для науковців, стимулювання інвестування в науково-технологічну сферу. Зрозуміло, що потрібно також проводити постійний моніторинг міграційних процесів на державному рівні, із визначенням основних тенденцій щодо прогнозування міграційних потоків.

Література: *1. Медіна Т., Пендюр Н. Інтелектуальна міграція з України: причини та наслідки Релігія та соціум. – 2014. – № 1–2 (13–14) 2. Міжнародна організація з міграції [Електронний ресурс]. – http://iom.org.ua/ua 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – http://www.ukrstat.gov.ua/ 4. The Global Talent Competitiveness Index [Електронний ресурс]. – https://gtcistudy.com/wp-content/uploads/2019/01/GTCI-2019-Report.pdf*

❋❋❋

Розвиток міжнародної логістики на сучасному етапі

УДК: 005.932:338.49(477)

Гончаренко В. В., Дягілєва С. О.

ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Транспорт займає особливе місце в міжнародному товарообігу. Транспортна логістика в умовах глобалізації міжнародної економіки набуває великого значення. Оскільки Україна прагне посісти гідне місце в європейській спільноті та європейській транспортній системі, проблема створення мережі транспортно-логістичних центрів, яка б забезпечила як внутрішні, так і зовнішні потреби країни в логістичному сервісі, потребує негайного розв'язання [1].

Стосовно України можна відмітити, що зараз активно все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних функцій торговельних і промислових підприємств зі вхідного, вихідного, а часто і з внутрішньовиробничого транспортування.

Логістичні компанії починають розгортати проектну діяльність. Потрібні комплексні підходи до вирішення завдань і проблем клієнтів. Необхідно вміти виявляти їхні потреби, формулювати завдання розвитку їхнього бізнесу, чітко розставляти пріоритети, грамотно і поетапно просуватися в межах проекту.

Найбільш перспективним сегментом ринку транспортно-логістичних послуг для України може стати ринок термінової доставки до призначеного часу (just-in-time delivery). Цей сегмент активно розвивається у всьому світі: за такої організації послуг виробляється найбільша додана вартість.

Формування інтегрованої транспортно- логістичної системи України сприятиме розвитку економіки та підвищенню конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Їх розвиток можливий шляхом відновлення транзитного потенціалу України, її участі в міжнародних транспортних проектах ЄС. Установлення Україною партнерських відносин з ЄС насамперед у сфері транспорту сприятиме поглибленню євроінтеграції, макроекономічній стабілізації та поліпшенню економічної ситуації країни загалом.

На основі вивчення зарубіжного досвіду формування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні доцільним є створення системи логістично-господарських комплексів за напрямами міжнародних транспортних коридорів, із задіянням

унікального торговельно-транспортного потенціалу країни. Це дасть змогу перетворити логістику в галузь національної економіки, яка, за аналогією з Німеччиною, може стати бюджетоутворювальною і експортоорієнтованою.

4. Участь України у міжнародних проектах інтеграції і розвитку [2].

Щодо проблем, основні перешкоди в розвитку логістичного ринку вітчизняні компанії вбачають у відсутності державної політики і державної стратегії, що відбивається на умовах ведення логістичного бізнесу і можливості реалізації логістичного потенціалу країни. Міжнародні компанії вважають, що розвиток ринку логістичних послуг в Україні стримує недосконале законодавство, низька якість інфраструктури і корупція.

Основними проблемами фактично всіх структурних елементів логістичної інфраструктури в Україні є високий рівень її фізичного та морального зносу. Фактично логістична інфраструктура всіх видів транспорту роками не належно не підтримувалася, не оновлювалася і зараз не відповідає вимогам міжнародних логістичних операторів [3].

Бар'єрами активному розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні є:

1)технологічне відставання вітчизняної транспортної системи в порівнянні з розвиненими країнами;

2) недостатній рівень розвитку транспортної інфраструктури в цілому;

3) недосконалість законодавчої бази в області логістики і земельних відносин, що створює перешкоди при оформленні земельних ділянок під будівництво об'єктів транспортнологістичної інфраструктури;

4) високі адміністративнобюрократичні бар'єри при вирішенні питань розміщення складських об'єктів і розвитку транспортно-логістичної інфраструктури;

5) нестача приватних інвестицій.

Узагальнюючи зарубіжний досвід з планування мережі логістичних центрів, можна сформулювати основні рекомендації на шляху створення логістичних об'єктів в Україні: зосередження уваги на взаємодії вузлових пунктів переробки вантажопотоків; узгодження проектів розвитку транспортної інфраструктури на національному, регіональному та місцевому рівнях; управління розвитком об'єктами логістичної інфраструктури в рамках державно-приватного партнерства; узгодження стратегії розвитку транспортно-логістичних центрів і програми створення транспортної інфраструктури з бізнес-спільнотою та громадськими організаціями [4].

Транспорта система України має всі необхідні передумови для формування великих транспортно-логістичних центрів, серед яких такі:

1. Україна має у своєму розпорядженні потужну транспортну систему, до якої входять залізничний, морський, річковий, автомобільний, повітряний і трубопровідний транспорт.

2. Вигідне географічне розташування, що передбачає можливість та необхідність створення численних транспортних коридорів. Цей факт набуває особливого

значення в умовах інтенсифікації зовнішніх зв'язків між європейськими країнами, а також між країнами Європи та Азії.

3. Інтеграція з країнами Центральної та Східної Європи, що проявляється в розвитку відповідних транспортних коридорів.

Таким чином, аналіз світового досвіду створення й управління транспортно-логістичними центрами дає змогу дійти висновку щодо перспективності відповідного напряму розвитку вітчизняної економіки.

***Література**: 1. Дащенко Н.М. Розвиток логістичних центрів на сучасному етапі Управління проектами, системний аналіз і логістика. 2009. № 6. 2. Токмакова І.В. Перспективи розвитку транспорно-логістичного бізнесу в Україні. Вісник економіки транспорту та промисловості. Харків: УкрДАЗТ. 2011. № 34. С. 228–230. 3. Ковальська Л. Л. Транзитні транспортні потоки України: оцінка тенденцій та напрями оптимізації / Ковальська Л. Л.// Економічний форум. – 2016. – №4. – С.53-58. 4. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://logist.fm/publications/logistika-vukraine-paradoksy - rynka-i-puti-raskrytiyapotenciala*

❋❋❋

УДК: 339.9:005.932](477)

Григорова-Беренда Л. І., Паткевич Н. О.

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ В УКРАЇНІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Логістика як вид господарської діяльності сприяє стабільній роботі підприємства, підвищенню його ефективності, забезпеченню конкурентоспроможності та зниженню витрат. Хоча логістика як напрям наукових досліджень налічує значну кількість наукових робіт, питання подальшого її розвитку залишається актуальним, особливо в умовах нестабільного середовища нашої країни [1]. Сучасна глобалізація економічних відносин на світовому ринку, розвиток існуючих і створення нових міжнародних транспортних коридорів, торгово-транспортних мереж, розвиток логістичної інфраструктури, експансія технологій підтверджують важливість розвитку ринку логістичних послуг для економіки України [2, С. 59-63].

Україна перебуває на етапі формування й консолідації галузі, суттєво поступаючись західним країнам як за якістю, так і за комплексністю послуг, що надаються національними транспортно-логістичними компаніями. Для розвитку міжнародної логістики визначальним фактором є логістична інфраструктура. В сучасній економіці України логістична інфраструктура має безпосередній вплив на збільшення ВВП країни через розширення видів діяльності, що пов'язано із забезпеченням вищої якості товарних потоків та здійснення залучення транзитних потоків, що проходять через країну, та використання сучасних транспортних, інформаційних, складських і комунікаційних систем, збільшення зайнятості насе-

лення. Подальше формування й розвиток в Україні багатоукладної економіки повинне супроводжуватися інтенсивним розвитком ринку транспортно-логістичних послуг, створенням конкурентного середовища в сфері руху товарів і міжнародних перевезень вантажів, істотними змінами в системі організаційно-економічних взаємин між учасниками транспортного процесу при одночасному посиленні інтеграційних тенденцій у світовій економіці [3]. Серед основних причин, які зумовили розвиток логістики, науковці [4; 5, С. 156-171; 6;] найчастіше виокремлюють наступні:

– збільшення витрат на доставку продукції, наслідками чого стала енергетична криза та періодичне підвищення цін на продукти нафтової промисловості;

– зростання популярності постачання точно-в-час;

– впровадження інформаційно-виробничих логістичних систем («КАНБАН», «худе виробництво», MRP, SCRP, ERP);

– розвиток інформаційних технологій, науково-технічний прогрес.

Наразі логістика характеризується багатофункціональністю, вона забезпечує не лише переміщення товарів, а й складування, доставку, залежить від наявної інфраструктури, набирає ще більшої важливості за рахунок нових напрямів розвитку ринку та способів доставки [7, С. 835-839].

Структура сучасного українського ринку логістики представлена на рис 1.

Рис. 1. Структура ринку логістичних послуг в Україні
Побудовано за матеріалами [4]

Пріоритетним напрямком розвитку логістики в Україні є розвиток портів і нарощування контейнерних перевезень, використання водних шляхів Україні через найбільші річки Дніпро, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець. Важливим трендом української логістики стала поява на ринку вітчизняного повітряного транспорту лоукост-перевізників, що призвело до збільшення кількості перевезень, розширення повітряних напрямі та суттєвого зниження витрат споживачів на переліт. Стратегічними напрямком є будівництво та розвиток трубопровідного транспорту, зокрема для постачання газу й нафтопродуктів. ці шляхи зможуть привабити нові міжнародні компанії, інвестиції та партнерів [5, С. 835-839].

Ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності економіки та суб'єктів господарювання за рахунок оптимізації витрат у сфері логістики може стати формування транспортно-логістичних кластерів [9].

Основними чинниками, що стримують розвиток і зростання ринку логістичних послуг в Україні, на наш погляд, є:

– недостатнє оновлення основних засобів у галузях виробничої інфраструктури, невідповідність їх технічного рівня сучасним вимогам;

– повільне удосконалення складських технологій та недостатній їх зв'язок з виробничими, торговельними, складськими і митними технологіями;

– недостатня ефективність фінансово-економічних механізмів, що стимулюють приток інвестицій в розвиток логістики в Україні;

– незначна кількість якісних сучасних складських комплексів з необхідним спеціалізованим устаткуванням, що відповідають світовим логістичним потребам;

– низький рівень впровадження систем зв'язку, що призводить до складностей з відстеженням логістичними компаніями логістичних ланцюгів і процесу транспортування вантажів країною та за її межами;

– недосконалість вітчизняного законодавства та відсутність програм розвитку логістики;

– низька забезпеченість кадрами та недостатній рівень підвищення кваліфікації працюючих фахівців;

– митно-тарифні бар'єри;

– незадовільна якість автомобільних шляхів сполучення та супутньої інфраструктури;

– відсутність коштів на придбання сучасних транспортних засобів, на придбання та установку систем моніторингу руху транспортних засобів;

– недосконалість організації бухгалтерського обліку на підприємствах, якими не враховуються витрати на логістику;

– нестабільна економічна ситуація в країні, відсутність підтримки з боку держави, інфляція, корупція, бездіяльність політичних діячів та загальне зниження обсягів виробництва [5, С. 835-839].

В той же час в Україні спостерігається висока зацікавленість у поширенні транспортно-логістичних послуг як з боку споживачів так і з боку логістичних операторів. Підвищення ролі регіонів України як споживачів і одночасно виробників широкого спектра транспортно-логістичних послуг у середньостроковій перспективі буде визначатися збільшенням споживчого попиту й обороту роздрібної торгівлі.

Перспективними напрямами розвитку логістики в Україні визначаємо:

– впровадження новітніх технологій та обладнання;

– застосування широкого спектру сучасних економічних інструментів в процесі управління логістикою;

– розвиток інтегрованої логістики, що дозволяє об'єднати зусилля керівництва підприємства, його структурних підрозділів та логістичних партнерів;

– розвиток в управлінні матеріальними та супутніми потоками у повному логістичному ланцюгу «закупівля – розподіл – продаж»;

– інтеграцію підприємств України до світової логістичної мережі [6, С. 424-433].

Сучасні тенденції світового економічного простору та процеси ринкової трансформації, зумовлюють необхідність зміни підходів і принципів до організації та управління господарською діяльністю загалом та логістикою зокрема. Сучасна концепція логістики виступає принципово новим, креативним підходом до регулювання економічних процесів у ринковій економіці. Незважаючи на наявність окремих гальмуючих чинників, ринок логістичних послуг в Україні успішно розвивається. Однією з визначальних умов ефективного функціонування вітчизняного ринку логістичних послуг є формування сучасної, науково обґрунтованої стратегії його розвитку з урахуванням інноваційного потенціалу економіки України, національних пріоритетів та світових процесів глобалізації та регіоналізації. Подальшого наукового обґрунтування потребують підходи до формування комплексу маркетингу для просування логістичної послуги на ринку, логістика електронної комерції.

Література: *1. Кусий С. В. Розвиток логістики в Україні / С. В. Кусий // Молодий вчений. – 2018. – № 10(2). – С. 835-839. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_10(2)_99. 2. Кальченко А. Проблеми логістичного ринку послуг / А. Кальченко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 59-63. 3. Концепція розвитку транспортно-дорожного комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року.- [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish. 4. Бакаев О.О., Кутах О.П., Пономаренко л.А. Теоретичні засади логістики: Підручник. Т. 1. – К.: Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – 430 с. 5. Казанська О.О. Інформаційне забезпечення розвитку логістичної інфраструктури національної економіки / О.О. Казанська, А.С. Герашенков // економічні науки. Серія «економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. луцький національний технічний університет. – Випуск 7(26). Частина 4. – 2010. – С. 156-171. 6. Сумець О.М. Теоретико-методологічні засади логістичної діяльності підприємств агропродовольчого комплексу: монографія / О.М. Сумець. – Харків: «Мадрид», 2015. – 544 с.*

❋❋❋

УДК:332.122: 338.47

Зайцева А., Чайка Ю. /
Zaitseva A., Chayka J.

DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF INFORMATION SYSTEM IN LOGISTICS

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Modern logistics is impossible without the active use of information technology. It is difficult to imagine the formation and organization of work chains of delivery of goods without intensive, constant prompt exchange of information, without rapid response to market needs. Today, it is practically impossible to provide the quality of goods and services required by consumers without the use of information systems and software systems to analyze, plan and support commercial decision-making in the

logistics system. Moreover, it is precisely through the development of information systems and technologies that logistics has become a dominant form of commodity movement in highly competitive markets of economically developed countries.

Under information systems (IS) and information technologies (IT) in modern logistics is usually understood as a complex of software and methods of production, transmission, processing and consumption of information provide goods movement systems. The dominant trend in the development of IS and IT in logistics is the integration of information flows based on modern methods of data processing and transmission, which is defined by such a relatively new concept as telematics.

Information flows (IP) associated with the organization of production and distribution of goods can be divided into flows of an individual enterprise (micro-level) and flows of regional, inter-organizational or inter-state level (macro-level).

To a greater extent, the essence of information interaction in the commodity movement process is reflected in the specialized literature on inter-organizational interaction and in international trade (macro-level). In general, the problem of IP rationalization (not to mention optimization) is poorly researched today and there are only some specific recommendations for their organization, based on practical experience.

Logistics information systems are relevant information networks that begin with the daily requirements of customers (representing a purely stochastic value), distributed through distribution and production to suppliers. These systems are usually divided into three groups.

Information systems for making long-term decisions about structures and strategies (so-called planning systems). They serve mainly to create and optimize the links in the logistics chain. Scheduled systems are characterized by batch processing of tasks.

Information systems for decision making in the medium and short term (so-called dispositional or dispatching systems). They are aimed at ensuring the smooth operation of logistics systems. We are talking, for example, about the disposition (disposition) of inland waterway transport, finished goods inventories, provision of materials and contractual supplies, launching orders for production. Some tasks can be processed in batch mode, others require on-line processing because of the need to use as much up-to-date data as possible. The depositional system prepares all raw data for decision making and captures the current state of the system in the database.

Information systems for everyday tasks (so-called enforcement systems). They are used mainly at the administrative and operational levels of management, but sometimes also contain some elements of short-term disposition. Especially important for these systems is the speed of processing and recording the physical state without delay (ie the relevance of all data), so in most cases they work in online mode. It is, for example, warehouse and inventory management, shipping preparation, operational production management, and automated equipment management. Process and equipment management requires the integration of commercial information systems and automation control systems.

Logistics information systems, which are in different groups, differ in their functional and subsystems providing. Functional subsystems differ in the composition of tasks to be solved. Provisioning subsystems may differ in all their elements, ie technical, informational and mathematical support. Let us dwell on the specifics of individual information systems.

Planned information systems. These systems are created at the administrative level of management and serve to make long-term strategic decisions.

Among the tasks to be solved are the following:

creation and optimization of logistics chain links;

management of conditionally constant, that is, unchanging data;

production planning;

general inventory management;

reserve management and other tasks.

Dispositive information systems. These systems are created at the warehouse or workshop management level and are used to ensure that logistics systems run smoothly.

The following tasks can be weighted here:

detailed inventory management (storage sites);

disposal of intra-warehouse (or intra-factory) transport;

selection of cargoes on orders and their completing, the account of the consigning cargoes and other tasks.

Executive Information Systems. They are created at the level of administrative or operational management. The processing of information in these systems is done at a rate due to the speed of its receipt in the computer. This is a so-called real-time mode that allows you to obtain the necessary information about the movement of goods in the present moment of time and to issue appropriate administrative and management impacts on the management object in a timely manner. These systems can weigh various tasks related to the control of material flows, operational management of production maintenance, management of movements, etc.

The peculiarities of information systems of different kinds in terms of their functional subsystems are discussed above. But as already noted. There are also differences in the subsystems that provide. Let us dwell more on the features of the software of planning, dispositional and executive information systems.

Literature: *1. Logistics: teach. tool. / O. M. Tridid [et al.]. – K.: Knowledge, 2011. – 565 p. 2. Sergeev VI, Grigoriev MN, Uvarov SA Logistics: information systems and technologies: training-practice. help – M.: Alpha Press, 2008. – 608 p. 2. Rodkin TA Information logistics. – M.:Exam, 2001. – 288 p. 3. Bakaev OO, Kutakh OP, Ponomarenko LA Theoretical principles of logistics: textbook. -In 2 volumes – K.: Kyiv. University of Economics and Technology of Transport, 2013. – T 1. 430 p. 3. VI Sergeev Logistics // V.V. Dybskaya, E.I. Zaitsev, V.I. Sergeev. – M.: Exmo, 2018. – 944 p. 4. Krykavskyy EV Logistics systems // Krykavskyy Ye. V., Chornopiska NV: Textbook. – Lviv:Publishing House National University "Lviv Polytechnic", 2019. – 264 p.*

❋❋❋

УДК 658.7:656.1

Майборода О. Є.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н.Каразіна

Сталий розвиток міжнародних економічних відносин, в сьогоднішньому мінливому середовищі, вимагає необхідності структурних змін у функціонуванні транспортної системи будь – якої країни, яка повинна бути спрямована на залучення всього різновиду транспортних засобів, для задоволення потреб споживача. Світовий досвід в цій сфері демонструє найбільш ефективний напрям розвитку сектору транспортного сполучення розвинутих країн, і це шлях формування транспортно-логістичної системи країни. Ця система забезпечує спільну діяльність всіх учасників транспортно – розподільчого процесу під час руху вантажних потоків та забезпечує взаємодію всіх учасників транспортного і розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному напрямку, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації.

Зарубіжними вченими глибоко проаналізовані загальні проблеми формування транспортно – логістичних систем, серед яких Д. Бауерсокс і Д. Клосс [3], Р. Хендфілд [4], Дж. Л. Хесектт [5] та інші. Питання щодо розвитку та функціонування транспортних та логістичних систем, мультимодальних коридорів та інфраструктури, а також розвиток транзитного потенціалу країни досліджено у роботах Т. Маселко [6], А. Новікова [7], С. Шевченко [6] та інших.

Та все ж, окремі питання в цій сфери залишаються малодослідженими та потребують подальшого аналізу, такі як дослідження особливостей формування мережі транспортно-логістичних центрів в умовах зростаючої привабливості транспортного потенціалу східноєвропейського регіону та України зокрема.

За підсумками 2018 року Україна характеризується високим рівнем витрат на транспортування (89%) в порівнянні з іншими логістичними витратами, що обумовлює важливість транспортної складової в загальній структурі логістичної системи (рис. 1). Це також, додатково підтверджує необхідність вдосконалення діючих систем управління транспортними підприємствами, оптимізації їх витрат в умовах існуючих логістичних систем [9].

За показником Logistics Performance Index, Україна, за підсумками 2018 року займає 66 місце з 160 країн які приймали участь у досліджені. Одним із вагомих факторів, що знижують рейтинг країни з погляду ефективності логістики, є наявність на її території збройних військових дій [9], що робить, не дешеву українську логістику нині найдорожчою за світовими стандартами.

Рис. 1. Структура витрат логістичної системи України 2018 р. [9]

Відповідно рейтингу за показником Emerging Market Logistics Index, Україна займає 35 місце, що демонструє незначний розмір і динаміку розвитку ринку, а також ринкову сумісність та невисокий розвиток транспортних комунікацій. Але, у той же час підкреслює перспективи розвитку ринку логістичних послуг в Україні що залежить безпосередньо від позитивного стану економіки країни [9]. Та ще раз наголошує, що поєднання всіх транспортних підприємств та суб'єктів транспортно-логістичної інфраструктури складає розвинену транспортно-вантажну систему національної економіки, що має значний потенціал до зростання. Зокрема, важливе значення для України має її транзитне становище, пов'язане із перетинанням на її територіях ключових транспортних коридорів Європи та Азії.

До створення крупних логістичних центрів у Європі приступили не так давно – приблизно в 80-х роках XX століття. Одним з перших логістичних центрів був розташований у Баварії (місто Інгольштад). Однак необхідно було декілька десятків років, щоб одиничний приклад створення транспортно – логістичного центру довів ефективність свого існування. Про це свідчить $800 млрд обіг європейського ринку транспортно – логістичних послуг, в той час коли обсяг контрактної логістики в Європі оцінюється лише в $130 млрд щороку. Так, наприклад, діяльність транспортно-логістичних центрів приносить економіці Голландії 40% доходів від транспортного комплексу, Франції 31%, Німеччині – 25% [1].

Прикладом розвитку в цьому напряму є ряд країн, таких як Німеччина, яка має найбільшу частку на ринку транспортно-логістичних послуг. На даний час в Німеччині функціонує 33 транспортно-логістичних центри. Логістична індустрія цієї країни є однією з найбільших галузей економіки. За обігом (150 млрд євро) вона займає четверте місце (після автомобілебудування, електротехнічної промисловості і загального машинобудування), а за числом задіяного в ній персоналу знаходиться на першому місці (2,6 млн чол.). Яскравим прикладом створення сучасних комплексів, які виконують функції логістичних транспортно-розподільчих

центрів, є найбільші вантажні термінали, що функціонують в залізнично-автомобільному транспортному вузлі (м. Бремен) поблизу порту, а також в морських портах Гамбург і Росток, на його території близько 600 транспортно-експедиційних компаній [10].

В Італії створений один із найбільших транспортно-логістичних центрів Європейського Союзу – Bologna Freight Village. Даний центр обслуговує приблизно 35% національного вантажопотоку та 16% міжнародного. Bologna Freight Village є одним із провідних і найголовніших транспортно-логістичних центрів світу, де працює 100 вітчизняних і міжнародних логістичних компаній, а також різноманітні транспортно-експедиційні компанії, митниця, склади, станція обслуговування [1].

Один з найбільших вантажно-логістичних комплексів світу знаходиться у Нідерландах – це порт Роттердам, який знаходиться на перетині річок, що протікають територіями різних країн та підходять для транспортування вантажів у центральну та західну частину Європи, а ландшафтна місцевість зробила можливим рух автомобільного та залізничного транспорту. В Азії основні логістичні центри формуються на базі портів Бангкок (Таїланд), Шанхай і Тянджін (КНР), Пусан (Корея) які зберігають свої найкращі конкурентні переваги за рахунок того, що в центрі основних змін стоїть створення мультимодальних транспортно-логістичних центрів з ширшими функціональними завданнями, основний розвиток яких не зводиться до діяльності складських і транспортно – експедиційних компаній, в них включаються всі сегменти транспортно-логістичної діяльності [10].

Аналіз досвіду зарубіжних країн виявив примітну спільність: більшість транспортно-логістичних кластерів організовуються у виробничо-транспортно-споживчих вузлах спільно з мультимодальними термінальними комплексами. На основі вивчення зарубіжного досвіду формування транспортно-логістичної інфраструктури в Україні доцільним є створення системи логістично-господарських комплексів за напрямами міжнародних транспортних коридорів, із залученням унікального торговельно-транспортного потенціалу країни. [2].

Досвід функціонування транспортно-логістичних центрів різних країн світу, наочно демонструє їх роботу як ефективну і перспективну для інвестування та розвитку як на регіональному, національному, так і на міжнародному рівнях. Така успішна діяльність щодо розвитку транспортної системи країн наголошує на необхідності створення подібних логістичних центрів в Україні.

Стосовно України можна відмітити, що зараз активно розвиваються 3P і 4PL операційна діяльність. Все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних функцій торговельних і промислових підприємств зі вхідного, вихідного, а часто і з внутрішньовиробничого транспортування, складського зберігання й управління запасами. На сьогоднішньому етапі розвитку, система транспортного сполучення України має всі необхідні умови щодо створення сучасних транспортно-логістичних центрів, серед яких потужна транспортна система, до якої входять повітряний і трубопровідний транспорт, залізничний, морський, річковий та автомобільний транспорти. Також, вигідне географічне розташування, цей

факт набуває особливого значення в умовах прагнення до розвитку зовнішніх зв'язків між європейськими країнами.

Формування інтегрованої транспортно-логістичної системи України сприятиме розвитку економіки та підвищенню конкурентоспроможності країни на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Це дасть змогу перетворити логістику в галузь національної економіки, яка, за аналогією з Голландією, Францією, Німеччиною, може стати бюджетоутворювальною і експортоорієнтованою.

Література: *1. Боняр С. М. Міжнародний досвід створення мультимодальних транспортно логістичних центрів / С. М. Боняр, Я. Р. Корнійко // Економіка та держава. – 2012. – № 3 – С. 32-35; 2. Лукянова О.М. Світовий досвід та перспективи розвитку транспортно-логістичної системи України / О.М. Лукянова // Економіка і суспільство. – 2018. Випуск 18 – С. 166-172; 3.Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика интегрированная цепь поставок, 2005; 4. Handfield R. Trends and Strategies in Logistics and Supply Chain Management / R. Handfield, A. Wieland, F. Straube, H.-Chr. Pfohl // Embracing Global Logistics Complexity to Drive Market Advantage, Bremen, 2015; 5. Heskett J.L. Business Logistics / J.L. Heskett // IV Ronald Press. – New York, 2015; 6. Маселко Т. Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції / Т. Є. Маселко, С. Г. Шевченко. – [Електрон. ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov. ua.portal/chem_biol/nvnltu/17_2/301_Maselko_17_2.pdf; 7. Новікова А. М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А. М. Новікова. – К.: НІПМБ, 2003. – 494 с.; 8. The Word Bank [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://lpi.world bank.org/international/global; 9. Agility Emerging Markets Logistics Index 2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https: https://www.agility.com/wp-content/uploads /2018; 10. Прокофьева Т.А. Проектирование и организация региональных транспортнологистических систем/ Т.А Прокофьева – М.: РАГС, 2009. – 334 с.*

❋❋❋

УДК 339.534:005.932

Тімченко О. В., Дмітрієв В. М.

РОЗВИТОК ТА РОЛЬ МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ У 21 СТОРІЧЧІ В ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПОЮ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Євроінтеграційний курс розвитку України обумовлює необхідність модернізації транспортно-митної інфраструктури, що, у свою чергу, вимагає вирішення низки проблем у даній сфері, зокрема, покращення інфраструктурної забезпеченості національної мережі міжнародних транспортних коридорів та підвищення пропускної спроможності пунктів пропуску митного кордону України, зокрема автомобільних [1].

Становлення логістики в Україні, порівняно з іншими країнами Європи та світу, знаходиться на початковому етапі свого розвитку. Незважаючи на відсутність комплексного підходу до вирішення проблем обслуговування матеріального потоку внутрішнього, експортно-імпортного та транзитного призначення, в

останні роки цей вид послуг набув значного розвитку на національному рівні, з'явились перші вітчизняні логістичні оператори, сформовані логістичні системи з усіма притаманними їм ознаками.

Митна логістика – достатньо новий науково-практичний напрямок, який у самому загальному розумінні являє собою теорію та практику підвищення ефективності реалізації митної справи України через оптимізацію управління зовнішньоекономічними (експортно-імпортними) потоками.

Розташування України на шляху основних транзитних потоків між Європою та Азією, наявність незамерзаючих морських портів, розгалуженої мережі залізниць та автомобільних доріг, трубопроводів створюють сприятливі умови для активізації вантажопотоків у напрямках «Північ-Південь», «Захід-Схід», а також подальшої інтеграції України до європейської та світової транспортних систем.

Логістизація митної справи, тобто впровадження до її інструментарію логістичних прийомів та засобів, – безперервний процес, який охоплює усі складові цього багатоманітного виду державної діяльності, в першу чергу процедури митного контролю. Однак реалізація логістичного підходу до митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, закріпленого у Митному Кодексі України, можлива лише за наявності належної нормативно-правової бази [2]. Митні органи повинні співпрацювати (у різних формах) з бізнес-партнерами з метою визначення спільних вигід, які можуть бути отримані за рахунок спільної участі в безпечному ланцюзі поставок товарів. Також митні органи повинні в документальній формі викласти ті відчутні пільги, які вони мають намір надати (у рамках своїх повноважень) по безпечному ланцюгу поставок товарів [4].

Одним із шляхів вдосконалення процедур митного контролю є спрощення процедур, необхідних для митного оформлення. Скорочення переліку документів, необхідних для митного контролю, означає можливість виведення їх за межі митного оформлення. Тобто документи, необхідні для реалізації імпортованої продукції на території України, суб'єкт ЗЕД може отримати після завершення митного оформлення товарів. Необхідними є документи, які використовуються у нетарифному регулювання при митному оформленні: ліцензії Мінекономіки на експорт та імпорт товарів, документи з експортного контролю товарів, дозволи Національного банку на переміщення валютних цінностей. А також документи, які мають вплив на нарахування податківта платежів, зокрема, це контракти, рахунки, специфікації та документи, безпосередньо необхідні для переміщення самого товару [5].

Основою логістичної функції митної справи є логістична організація процесу митної переробки вантажів, яка об'єднує процеси реалізації митних режимів, пов'язаних із фізичним переміщенням зовнішньоторговельних вантажів через митний кордон. В цьому контексті логістика повинна забезпечити узгодженість матеріальних (товарних), інформаційних і фінансових потоків, оптимальну технологію переміщення товарів через митний кордон з метою прискорення цього процесу, а також відпрацювання стандартних логістичних вимог як щодо митних режимів (тобто стосовно митниць), так і до учасників зовнішньоторговельної

діяльності. Отже, можна стверджувати, що логістична функція митної справи охоплює дві складові:

1) логістизацію процесу митної переробки вантажів;

2) митну діяльність транспортно-логістичний компаній – як іноземних, що діють на території України, так і українських. Перший напрямок має основою аналіз митно-логістичних потоків, тобто логістичних (товарно-інформаційно-фінансових) потоків, пов'язаних з перетином митного кордону України зовнішньоторговельними потоками та справлянням відповідних митних зборів та платежів.

Основною перешкодою, яка стримує сьогодні розвиток логістики в цілому, є відсутність в Україні якісної інфраструктури, яка дозволяла би надавати комплексне транспортно-логістичне обслуговування клієнтів, включаючи митне оформлення, перевалку вантажів з використанням різних видів транспорту, складування і дистриб'юцію. Даний факт є неприпустимим з огляду на географічне розташування держави та орієнтації на зміцнення її транзитного потенціалу[2].

Основою митно-логістичних потоків є зовнішньоторговельні потоки, що мають транскордонний, транзитний характер. Вони включають вхідні (імпорт) та вихідні (експорт) види потоків. Їх супроводжують інформаційні потоки:

1) Вихідні (від митниць до Державної митної служби України).

2) Вхідні (від Державної митної служби України до митниць)

3) Супроводжувальні (документи на товар).

4) Фінансові потоки, в свою чергу бувають вихідні (перерахування мита до бюджету) та вхідні (державне фінансування митниць).

Отже, одним із пріоритетних напрямів підвищення ролі митної логістики між Україною та країнами Європи і Азії на даному етапі є:

1) Розробка комплексної програми розвитку логістичної сфери, спрямованої на покращення ефективності функціонування цієї галузі.

2) Організація раціональної системи логістичного обслуговування потреб України в перевезеннях, формування конкурентного середовища на регіональному ринку транспортноскладських послуг.

3) Запровадження на всіх пунктах пропуску спільного митного контролю, що дасть змогу, спільно використовуючи існуючу митну інфраструктуру переймати досвід та форми митного контролю сусідів.

4) Спрощення та модернізація процедур під час перетинання товарами і транспортними засобами митного кордону України, впровадження процедури «єдиного вікна» в морських і річкових портах.

5) Розвиток мережі вантажних митних комплексів і логістичних центрів[3]. На думку авторів, із за цих не вирішених проблем застаріла система митного контролю призводить до тривалого проходження його на митному кордоні. Україна розташована на шляху з'єднання Європи та Азії. Більшість шляхів проходить через територію нашої держави, це зумовлює великій кількості товаропотоків. Логістизація митних процедур в Україні триває. Поряд із недовершеністю законодавчої бази у цій сфері, однією з проблем залишається неготовність митної служби впровадити у життя продекларовані у нормативних актах, визнані більшістю

країн світу принципи та стандарти митного регулювання, орієнтовані на збільшення привабливості прозорої та добросовісної зовнішньоекономічної діяльності через скорочення бюрократичних, часових, технологічних та матеріальних витрат суб'єктів ЗЕД при перетині вантажа ми кордону України.

Література: *1. Міщенко І. В. Митна логістика в Україні: поняття та перспективи розвитку / І. В. Міщенко / Митна справа. – 2012. – № 2; 2. Официальный сайт компании "Кпоета" [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://кпоета.ru; 3. Митний кодекс України: Закон України від 11 лип. 2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 38-39. – Ст. 288; 4. Смирнов І. Г. Митна логістика: компонентна структура / І. Г. Смирнов // Наук. вісник Волинськ. держ. ун-ту ім. Лесі Українки. – 2007. – № 2. – С. 160-168; 5. Коцан Н. Н. Контрольно-пропускна, фінансово-економічна та логістична функції митної діяльності України / Н. Н. Коцан // Географія і сучасність : [зб. наук. пр. НПУ ім. М. П. Драгоманова]. – К. : Наукова думка, 2002. – Вип. 7. – С. 188-196.*

❋❋❋

УДК: 334.71: 656 (57.022)

Царенко А. А.

НЕБЕЗПЕКИ ТА ЗАГРОЗИ ВПЛИВУ ПАНДЕМІЙ НА ЛОГІСТИЧНІ ПРОЦЕСИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.е.н., доц. Зайцева А. С.

Світ охопила хвиля паніки через спалах коронавірусної хвороби. Ряд карантинних заходів, упроваджених більшістю країн спричинив значущі соціально-економічні зміни: переведення робочої діяльності до дистанційної форми, низка санітарно-епідеміологічних заборон, обмеження особистого пересування тощо. З огляду на стан світового господарства можна говорити про обвал фондових ринків, збитковість малих та середніх підприємств, туристичної, пасажирської та авіагалузей, що стало справжнім викликом для подальшого розвитку: учені прогнозують настання економічної рецесії, можна помітити активні дії центробанків щодо суттєвого зниження облікових ставок, виділення персональної грошової допомоги громадянам тощо. Спричинивши потужні переміни в усіх сферах господарської діяльності, можна розглянути й вплив на логістичні операції.

Вухань, де вперше відбувся спалах епідемії COVID-19, одне з найбільших міст КНР, є важливим промисловим та транспортним хабом світового значення. За даними Bloomberg, у місті нараховується приблизно 500 підприємств, багато з яких працюють в автомобільних та транспортних галузях. Виробники зіткнулося з браком необхідних компонентів (високотехнологічне обладнання, фармацевтика), оскільки багато з них використовували промислову базу КНР як єдине джерело постачання ресурсів [1].

У спробі зупинити поширення захворювання Китай ввів наймасштабніший карантин в історії людства – країна заблокувала в'їзд та виїзд 16 міст загальною

чисельністю 46 млн чол. Безпосереднім наслідком карантину та інших заходів контролю є зниження попиту на бензин, дизельне та авіаційне пальне, сиру нафту через обмеження перевезень.

Спалах епідемії вже позначився на морських контейнерних перевезеннях, повідомляє видання The Loadstar. Контейнерні перевезення з Китаю під час святкування Місячного Нового року й так перебувають на спаді, проте, якщо відбудуться блокування й карантин у Пекіні, Шеньчжені, Нінбо, об'єми вихідних контейнерів значно знизяться.

А якщо одночасно скоротяться об'єми виробництва та постачання з Китаю як морським, так і наземним транспортом, то це суттєво позначиться на об'ємі вантажоперевезень у всіх країнах світу [2].

Щоби впоратися з економічними наслідками пандемії, деякі авіакомпанії вирішили використовувати свої пасажирські літаки для перевезення вантажів. Про рішення залучити свій флот для вантажних рейсів уже оголосив гонконзький перевізник Cathay Pacific, лоукостер Scoot – дочірня компанія Singapore Airlines, а також авіалінії Korean Air, Quantas і Delta Cargo. У компаніях сподіваються, що такий крок допоможе подолати кризу, скоротити витрати та підтримати підприємства, які провадять зовнішньоекономічну діяльність [3].

У той час як компанії розробляють резервні плани виробництва, транспортні та логістичні служби доводиться давати раду цій складній та швидкозмінній ситуації, обмеження вхідного та вихідного трафіку може стати найбільшим викликом. Закриття міст та масові карантини спричинили скорочення робочої сили та постачання. Різноманітні обмеження на кшталт регулярної перевірки температури, транспортних засобів, домашньої самоізоляції, перешкоджають здатності робітників досягати заводів, створюючи цим серйозне скорочення їх долученої чисельності [4].

Європейські автоконцерни тимчасово зупиняють виробництво автомобілів (про таке рішення заявили Fiat, Citroën, Peugeot, Opel, Ford, Toyota, MAN Truck & Bus, Renault, Scania, DAF та Daimler Group) [5].

Міжнародний союз автомобільного транспорту (MCAT) розробив план із захисту транспортних компаній від економічних наслідків пандемії. Він пропонує урядам країн зняти обмеження режиму праці та відпочинку для водіїв комерційного транспорту, зменшити або скасувати плату за проїзд та дорожні збори для вантажних автомобілів, ввести програми підтримки тимчасово безробітних робітників автомобільного транспорту, а також розробити програми екстреної фінансової допомоги підприємствам, чий бізнес зазнає збитків через карантин [6].

Владам німецьких федеральних земель доводиться послаблювати заборони на пересування автомобілів у вихідні та святкові дні через ажіотажний попит населення на деякі групи товарів (засоби гігієни та харчові продукти для роздрібної торгівлі) [7]. Багато кафе та ресторанів уздовж європейських магістралей закриті, через що ускладнюються умови для водіїв на створених кілометрових чергах на

внутрішніх кордонах держав ЄС. Через збій вантажопотоку з Китаю обсяг робіт у портах Лос-Анджелеса та Лонг-Біч скоротився на 50% [8, 9].

Рішенням для компаній може стати створення мобілізаційного центру задля оцінки ризиків, до якого будуть залучені фахівці з маркетингу, фінансів, продуктових та логістичних операцій, розробка альтернативних ланцюжків постачання, активний моніторинг ситуації з розповсюдження захворювання, визначення найбільш ефективних шляхів захисту здоров'я своїх працівників через підвищення санітарно-гігієнічних умов, максимальну соціальну ізоляцію, та по можливості – переведення їх на дистанційну форму. Бізнесу слід переглянути свої ланцюжки постачання сировини, збірних та готових виробів, інвестувати в диверсифікацію дистрибуції, зокрема через Інтернет [10, 11].

Література: *1. Lance L. 75% of companies report coronavirus has disrupted their supply chains [Електрон. ресурс] / Lambert Lance // Fortune. – 2020. – Режим доступу: https://fortune.com/2020/03/11/75-of-companies-report-coronavirus-has-disrupted-their-supply-chains/; 2. Китайский коронавирус и логистика: рейсы отменяют, от грузов отказываются [Електронний ресурс] // logist.today. – 2020. – Режим доступу: https://logist.today/dnevnik_logista/2020-01-29/kitajskij-koronavirus-i-logistika-rejsy-otmenjajut-ot-gruzov-otkazyvajutsja/; 3. Airplanes Without Passengers Start Coronavirus Recovery [Електронний ресурс] // Forbes. – 2020. – Режим доступу: https://www.forbes.com/sites/willhorton1/2020/03/10/why-airplanes-flying-without-any-passengers-are-an-early-sign-of-coronavirus-recovery. 4. 10 top supply chain risks amid the coronavirus outbreak [Електронний ресурс] // DHL Resilience360. – 2020. – Режим доступу: resilience360.dhl.com/resilienceinsights/top-10-supply-chain-risks-amid-the-coronavirus-outbreak/. 5. Tovey A. Europe's car industry stalls as coronavirus shuts plants [Елект-ронний ресурс] / Alan Tovey // The Telegraph. – 2020. – Режим доступу: https://www. telegraph.co.uk/business/2020/03/16/europes-car-industry-stalls-coronavirus-shuts-plants/. 6. Coronavirus (COVID-19): IRU calls on governments to help keep road transport supply chains and mobility networks moving [Електрон. ресурс] // IRU. – 2020. – Режим доступу: iru.org/resources/newsroom/coronavirus-covid-19-iru-calls-governments-help-keep-road-transport-supply-chains-and-mobility-networks-moving. 7. 'Saturday is crucial day': Germany to decide if coronavirus lockdown needed [Електронний ресурс] // The Local. – 2020. – Режим доступу: https://www.thelocal.de/20200320/saturday-is-crucial-day-germany-to-decide-if-coronavirus-lockdown-needed. 8. Coronavirus takes heavy toll on Ports of LA, Long Beach [Електронний ресурс] // ABC 7. – 2020. – Режим доступу: https://abc7.com/6010146/. 9. Убытки судоходных линий от коронавируса составляют 350 млн долларов в неделю [Електронний ресурс] // Центр транспортных стратегий. – 2020. – Режим доступу: https://cfts. org.ua/news/2020/02/18 /ubytki_sudokhodnykh_liniy_ot_koronavirusa_sostavlyayut_350_mln_dollarov_v_nedelyu _57388. 10. Bailey G. Coronavirus And The Remaking Of Global Supply Chains [Елект-ронний ресурс] / George Bailey // Forbes. – 2020. – Режим доступу: https://www.forbes.com/sites/georgebailey1/2020/03/06/ coronavirus-and-the-remaking-of-global-supply-chains/#6e17bf0b18b5. 11. Coronavirus and Supply Chain Disruption: What Firms Can Learn [Електронний ресурс] // Know ledge@Wharton. – 2020. – Режим доступу: https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/veeraraghavan-supply-chain/.*

❋❋❋

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Матеріали XV науково-практичної конференції молодих вчених 3 квітня 2020 року

Українською, російською та англійською мовами
Текст подається в авторській редакції

Відповідальний за випуск: Касьян С.А.
Оригінал-макет: Грицак Ю.П.

Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна
Підписано до друку 01.04.2020. Формат 60×84/16.
Умовн.-друк. арк. 9,4. Наклад 100 прим.

Надруковано: ХНУ імені В.Н. Каразіна
61022, Харків, пл. Свободи, 4, тел. 705-24-32
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 3367 від 13.01.2009