

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 XVII науково-практичної
конференції молодих вчених
28 жовтня 2022 року**

Харків 2022

УДК 339.94 (477:470+571) (063)
А437

Затверджено на засіданні кафедри міжнародних
економічних відносин імені Артура Голікова
(протокол № 3 від 25.10.2022)

Друкється за рішенням Вченої Ради факультету
міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 3 від 27.10.2022)

Редакційна колегія:

Резніков В. В., д.н.держ.упр., професор, 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
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

**Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних
економічних відносин.** Матеріали XVII науково-практичної
конференції молодих вчених 28 жовтня 2022 року. – Харків: ХНУ
імені В. Н. Каразіна, 2022. – 148 с.

УДК 339.94 (477:470+571) (063)

Секція 1

Проблеми розвитку світового господарства та національних економік	6
Агафонова А. О., Ситник О. С.	
Вплив пандемії COVID-19 на міжнародну торгівлю.....	6
Байда А. В.	
Сучасні аспекти економічних відносин США та Канади.....	10
Білобордова В. О.	
Торговельно-економічні відносини Японії та України: сучасний стан та перспективи розвитку	14
Болдир А. Г.	
Оцінка компаративних переваг України у зовнішній торгівлі з Республікою Кореєю.....	17
Валюшенко М. С. / Valiushenko M.	
Передумови міграційної привабливості країн USMCA / Prerequisites of migration attractiveness of USMCA countries	19
Гончаренко К. О., Шуба М. В.	
Європейське агентство з лікарських засобів як координатор міжнародного співробітництва країн ЄС у фармацевтичній галузі	23
Горбатенко К. А., Шинкаренко О. С.	
Міжнародні торговельні війни: теоретичні основи та наслідки.....	26
Зіньковська Р. С.	
Оцінка впливу цифровізації економіки на розвиток зовнішньої торгівлі країн ЄС та України	29
Золотцева К. Е., Гончаренко В. В.	
Сучасний стан світового ринку мінеральних добрив	32
Касьян С. А., Гусак Т. В.	
Глобальна політика декарбонізації як світовий тренд економічного розвитку.....	35
Макарчук К. О., Копицька П. О.	
Товарна структура зовнішньої торгівлі України	38
Макарчук К. О., Макаров Р. О.	
Туристична індустрія Греції в умовах пандемії COVID-19	41
Макарчук К. О., Неголюк В. К.	
Місце Німеччини на світовому ринку товарів.....	43
Макарчук К. О., Шинкаренко О. С.	
Витрати країн світу на подолання екологічної проблеми	47
Марченко Л. В., Казакова Н. А.	
Особливості визначення міжнародної конкурентоспроможності фінансової системи України.....	50

Марченко І. С., Соломаха А. В., Федченко А. В.	
Макроекономічний стан США та КНР в умовах глобальної пандемії	53
Михайлюк В. Ю.	
Динаміка зовнішнього боргу України.....	55
Михалевська С. С.	
Особливості розвитку міжнародного франчайзингу як форми ведення бізнесу у Канаді.....	58
Пазій Д. Г.	
Роль глобальних системно важливих банків у світовій банківській системі	61
Полуніна А. Л.	
Сучасний стан світового енергоспоживання	64
Сагдієва Ірода	
Інноваційні пріоритети розвитку національних економік економічно розвинених країн світу	66
Сапота Є. О.	
Сучасний стан глобального ринку цивільного авіабудування.....	69
Філін А. М.	
Енергетична бідність: оцінка стану за економічними показниками в Україні	73
Чаусова С. В., Шинкаренко О. С.	
Сучасний стан та перспективи розвитку світового ринку ІКТ	78
Чунихіна С. І.	
Торговельно-економічні відносини України та Великого герцогства Люксембург: сучасний стан та перспективи	82
Шеноголець А. В.	
Трансформація світової торгівлі в умовах пандемії COVID-19	84
Шинкаренко О. С.	
Smart-інфраструктура як чинник розвитку цифровізації	86

Секція 2

Глобалізація й регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин 91

Асланян В. Г.	
Правове забезпечення захисних застережень у зовнішньоекономічній діяльності.....	91
Буцхрікідзе Г.	
Індустріалізація та постіндустріалізація: розвиток економічної та соціальної структури.....	93
Григорова-Беренда Л. І., Романенко А. О.	
Особливості розвитку електронної комерції в Європі.....	96
Джимшиашвілі М. М., Шолом А. С.	
Вплив цифровізації на світову торгівлю.....	100

Казакова А. О., Шолом А. С.	
Особливості угоди про економічне партнерство та зону вільної торгівлі між Японією та ЄС.....	103
Котова Д. В.	
Вивчення досвіду застосування гендерних квот у політичній сфері держав ЄС та України через призму ефективності	105
Кочерга М. О.	
Дослідження динаміки рівня торгово-економічної присутності Китайської Народної Республіки в регіоні Центральної та Східної Європи	113
Кузенко Ю. Д.	
Корейське диво: від аграрної країни до лідера з виробництва високотехнологічних товарів	117
Кулухова К. С.	
Програма Green Deal як механізм боротьби зі змінами клімату	121
Мукомел С. В.	
БРІКС як регіоналізація розвитку міжнародних економічних відносин....	123
Налівкін Б. О.	
Особливості становлення та розвитку транснаціональних корпорацій в економічно розвинених країнах	126
Старокашин М. В., Казакова Н. А.	
Вплив війни РФ проти України на світові ППІ	128
Чимчик В. Д.	
Трансформація бізнес-моделей в умовах пандемії та постпандемії COVID-19.....	129
Шаповал П. В.	
Співпраця Республіки Польща з Україною як лідер країн Вишеградської четвірки: стан та перспективи	133
Шипілов М. О., Зайцева А. С.	
Розвиток internet- трейдингу в умовах глобалізації.....	136
Секція 3	
Розвиток міжнародної логістики на сучасному етапі	139
Жарова Г. С.	
Сучасний стан логістики міжнародних перевезень в США.....	139
Зайцева А. С.	
Інноваційна складова міжнародної логістики	140
Крайтору Б.	
Ланцюги постачань у міжнародній логістиці	142
Литвишко М. А.	
Сучасний стан та перспективи розвитку логістичної інфраструктури Німеччини	144
Юрченко О.	
«Зелена логістика» – тренд міжнародної логістики.....	146

Проблеми розвитку світового господарства та національних економік

УДК 339.5

Агафонова А. О., Ситник О. С.

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ COVID-19 НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ

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

Пандемія COVID-19 значно вилинула не лише на систему охорони здоров'я та соціальні аспекти життя суспільства, але мала і суттєвий вплив на економічну складову. Зокрема, міжнародна торгівля стала об'єктом як негативних, так і дещо позитивних впливів пандемії, які необхідно дослідити з метою підвищення готовності до наступних можливих подібних викликів.

З метою визначення впливу пандемії COVID-19 на міжнародну торгівлю, необхідним є насамперед проаналізувати зміни обсягів експорту та імпорту товарів та послуг у досліджуваній період з 2018-2022 рр.

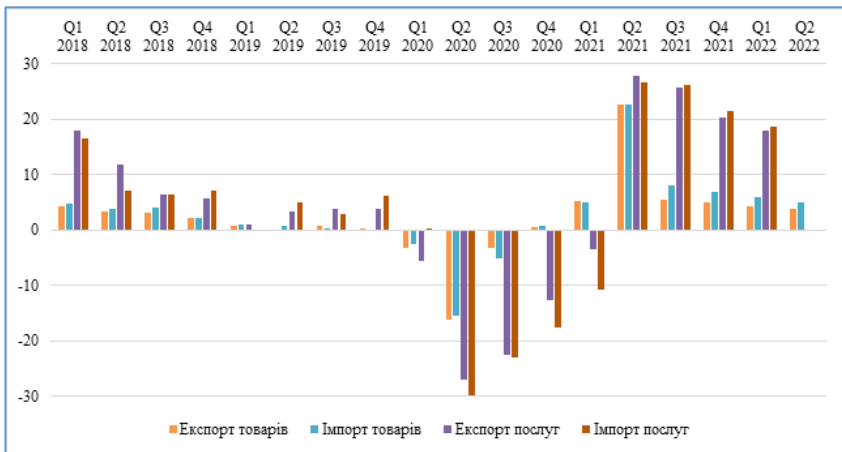


Рис.1. Темпи зростання світових обсягів експорту та імпорту товарів та послуг, поквартально, %

Джерело: складено авторами за матеріалами [3,4]

Як можна побачити з рис. 1, світовий експорт та імпорт товарів протягом 2018-2019 рр. здебільшого зростали, проте у кожному новому кварталі дещо нижчими

темпами, порівняно з попереднім. У першому кварталі 2020 року, коли розпочалась пандемія, чітко видно початок падіння світових обсягів експорту та імпорту, яке набуло піку у другому кварталі того ж року, оскільки у квітні більшість держав стали більш суворіше ставитися до карантину, багато з них запровадили локдауни. У третьому кварталі 2020 року негативна тенденція продовжується, проте, оскільки карантинні обмеження, які стосуються економічної активності, по всьому світу поступово зменшуються, слабшає, відповідно, і вона. Вже у четвертому кварталі 2020 року спостерігаються позитивні зміни у зв'язку із полегшенням карантинних обмежень.

Щодо обсягів світового експорту та імпорту послуг, до першого кварталу 2020 року вони зростали. На початку 2020 року імпорт все ще продовжує незначно зростати, а обсяги експорту, у свою чергу, падають. У другому кварталі 2020 року як результат повсюдних локдаунів, обсяги як експорту, так і імпорту, різко падають. Спад продовжується протягом третього, четвертого кварталів 2020 року та першого кварталу 2021 року. Більш довге тривання цієї негативної тенденції у темпах зростання світових обсягів експорту та імпорту послуг можна пояснити, зокрема, закритими кордонами для туристів. З другого кварталу 2021 року спостерігаються позитивні темпи росту.

Стосовно географічної структури міжнародної торгівлі, пандемія мала вплив на глобальному рівні від найрозвиненіших країн до найменш розвинених (рис. 2).

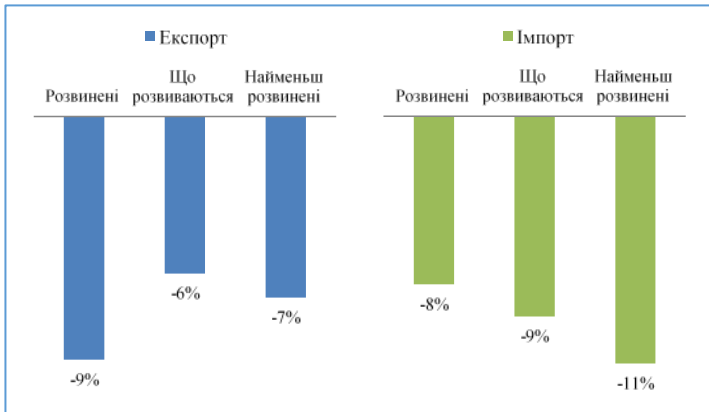


Рис. 2. Вплив пандемії COVID-19 на обсяги експорту та імпорту у 2020 році за категоріями країн, %

Джерело: складено авторами за матеріалами [4]

У критичному 2020 році експорт товарів та послуг скоротився найбільше серед розвинених країн, при тому приблизно однаково з імпортом. Найменш розвинені країни значно скоротили імпорт. Це може бути пов'язано, перш за все, зі зростанням цін, викликаним низкою обмежень через пандемію. У цілому, під час пандемії тенденції торгівлі були подібними в найменш розвинених країнах,

країнах, що розвиваються, і розвинених країнах. Проте, існували значні відмінності на регіональному та національному рівнях. Загалом, економіки Східної Азії першими відчули падіння обсягів торгівлі та першими відновилися. На противагу цьому, у решті країн Азії, що розвиваються, наслідки були особливо жорсткими для торгівлі, коли вартість експорту впала більш ніж на 50% у 2020 році. Збої, пов'язані з пандемією, також призвели до різкого скорочення експорту з Африки та Латинської Америки у 2020 році, із посиленням падіння цін на сировинні товари. Серед груп країн у 2020 році спад торгівлі в малих острівних державах, що розвиваються, був відносно більш помітним [5].

Із аналізу товарної структури міжнародної торгівлі у період з 2018-2021 рр., можна відзначити негативні зміни майже за всіма групами товарів класифікації SITC. Найбільше пандемія COVID-19 вплинула на мінеральне паливо, мастила та суцупні матеріали, обсяг торгівлі якими у 2020 році зменшився на 49% [4]. Тенденції цін на паливо характеризуються різким падінням на початку пандемії та відновленням у 2021 році. У січні-квітні 2020 року індекс палива ЮНКТАД знизився на 56%, досягнувши найнижчого рівня за 18 років. Це зниження було здебільшого пов'язане з падінням цін на нафту через надлишок пропозиції на ринку на тлі падіння попиту, спричиненого глобальним падінням світової економіки. Загалом, пандемія значною мірою вплинула на порушення як попиту, так і пропозиції майже на всіх товарних ринках, що призвело до високої волатильності цін на різні товари [5].

Коливання цін на сировинні товари у 2020 та 2021 роках призвели до значних макроекономічних проблем. З одного боку, збільшення волатильності сприяло значним коливанням зовнішнього балансу, особливо в країнах з низьким рівнем доходу. З іншого боку, зростання цін на сировину у 2021 році викликало занепокоєння щодо відсутності продовольчої безпеки та значно збільшило рахунки за імпорту палива в країнах-чистих імпортерах [5]. Це зростання також сприяло посиленню інфляції як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Серед послуг під найбільшим ударом опинився туризм: спад обсягів надання туристичних послуг у 2020 році склав 167% [4].

Під час пандемії заходи карантину та обмеження мобільності, а також рішення багатьох споживачів обмежити міжнародні подорожі призвели до різкого скорочення транскордонного туризму. У 2020 році кількість міжнародних туристів скоротилася на 73% порівняно з 2019 роком, а в деяких країнах, що розвиваються, цей показник скоротився на 90%. У 2021 році кількість туристів залишилася приблизно на рівні, на 70% нижчому за рівень до пандемії [5]. Всесвітня туристична організація оцінювала втрати за цим видом послуг від 300 до 450 млрд дол. США, що складає майже одну третину коштів, отриманих у всьому світі у 2019 році та еквівалентно втраті росту протягом п'яти-семи років [7].

У 2021 році слабке відновлення в туристичному секторі було нерівномірно розподілене по регіонах через різні показники вакцинації та обмеження мобільності, а також через низьку впевненість мандрівників. Загалом, відносно

більше відновлення туризму спостерігалось в Америці та Європі, хоча рівень зафіксованого прибуття туристів все ще на 63% нижче рівня до пандемії. Очікується, що міжнародний туризм продовжить своє поступове відновлення у 2022 році. Однак високий ступінь невизначеності, включно з пов'язаними з пандемією обмеженнями в Китаї та новою кризою, продовжуватиме негативно впливати на міжнародний туризм [5].

Також пандемія значно негативно позначилася на таких видах послуг, як будівництво, транспортні та товарні послуги. Під найменшим впливом були інформаційні послуги (у т. ч. телекомунікації та комп'ютерні технології) [4].

Пандемія спричинила спад чи у малій кількості галузей економіки, проте для електронної комерції вона забезпечила доволі значний ріст: частка роздрібних онлайн-продажів у загальних глобальних роздрібних продажах зросла з 16% у 2019 році до 19% у 2020 році [5], при чому на такому ж рівні вона зберіглась до 2021 року. У зв'язку з обмеженнями, накладеними під час пандемії, збільшилась частка використання цифрових технологій, які забезпечували безперервність бізнесу, не ризикуючи при цьому здоров'ям працівників. Як наслідок, зріс об'єм імпорту інформаційно-комунікаційних технологій (з 13% у 2019 році до майже 16% у 2020 році), а також зросла кількість цифрових послуг (52% у 2019 році зросли до 64% у 2020 році від загального обсягу експорту послуг) [4]. Це, зокрема, послуги ІКТ, фінансові, професійні послуги, послуги продажу та маркетингу, дослідження та розробки та освітні послуги. В цілому, COVID-19 перетворився на своєрідний «каталізатор» для прийняття та все більшого використання діджиталізації в організації ведення бізнесу [1]. Компанії, які надавали цифрові рішення при повсюдних обмеженнях, та які, як результат, отримали чималі переваги, становлять мізерну частку від подібних компаній та є розташованими переважно в США та КНР. Тим не менш, електронна торгівля стикалася з тими самими бар'єрами у ланцюзі поставок, що й фізична, адже міжнародні транспортні та логістичні послуги постраждали від запровадження правил охорони здоров'я, що серйозно порушили роботу більшості міжнародних транспортних ланцюгів [6]. Варто зауважити, що позитивні результати у діджиталізації досягнуті здебільшого розвиненими країнами. Найменш розвинуті країни, на противагу, не мали та не мають у своєму розпорядженні ресурсів та можливостей для того, щоб розвивати цифрову економіку та цифрові технології. Спричинене пандемією пришвидшення діджиталізації лише збільшує розрив між найменш розвинутими країнами та розвиненими країнами [5].

Отже, найбільш складний період для міжнародної торгівлі товарами припадає на перші три квартали 2020 року, тоді як торгівля послугами продовжувала спадати до другого кварталу 2021 року. Найбільше впавав експорт товарів та послуг розвинених країн, в той час як імпорт найбільше знизився у найменш розвинених країнах. Негативні впливи відчули на собі майже всі категорії товарів та послуг, але найбільш виокремлюються серед товарів мінеральне паливо, мастила та

супутні матеріали, зокрема у зв'язку із зменшенням попиту через спад економічної активності, а серед послуг найбільше виділяється туризм, що було очевидним наслідком закриття кордонів та невпевненості подорожуючих у безпечності закордонних поїздок. Проте дещо позитивним наслідком можна вважати прискорення діджиталізація, попри її сприяння певною мірою збільшенню розриву між розвиненими та найменш розвиненими країнами.

Література: 1. Amakwah-Amoah J., Khan Z., et al. COVID-19 and digitalization: The great acceleration // *Journal of Business Research*. 2021. Vol.136. pp. 602-611. 2. OECD: *International trade during the COVID-19 pandemic: Big shifts and uncertainty* // OECD. 2022. [Electronic Resource]. – URL: <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>. 3. *The World Bank Data*. [Electronic Resource]. – URL: <https://data.worldbank.org>. 4. UNCTAD *Statistics*. [Electronic Resource]. – URL: <https://unctadstat.unctad.org>. 5. UNCTAD: *Impact of the COVID-19 Pandemic on Trade and development: Lessons Learned* // United Nations.2022. [Electronic Resource]. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2022d1_en.pdf. 6. WTO Report: *E-commerce, Trade and The COVID-19 Pandemic* // WTO. 2020. [Electronic Resource]. – URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/ecommerce_report_e.pdf. 7. WTO Report: *Trade in Services in the Context of COVID-19* // WTO. 2020. [Electronic Resource]. – URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/services_report_e.pdf.

УДК 339.9(73:71)

Байда А. В.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США ТА КАНАДИ

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

Канада та Сполучені Штати Америки мають унікальні двосторонні відносини. Канадсько-американське партнерство ґрунтується на спільній географії, історії, схожих цінностях, глибоких особистих зв'язках і потужних багаторівневих економічних зв'язках. Дві країни поділяють тривале співробітництво в галузі оборони та національної безпеки, охорони здоров'я, клімату та енергетики. Економічне партнерство між США та Канадою підтримує мільйони робочих місць в обох країнах завдяки прямим іноземним інвестиціям, транскордонній торгівлі та інтегрованій економіці.

Незважаючи на виклики на внутрішньому рівні разом зі швидкими змінами глобального ландшафту, економіка США залишається найбільшою та наймогутнішою у світі. Економіка США становить близько 20% загального світового виробництва і все ще перевищує економіку Китаю. Крім того, за даними МВФ, Сполучені Штати займають восьме місце за показником ВВП на душу населення (ПКС), що складає 76 027 дол. США за 2022 рік [1]. Станом на 2021 рік оцінена вартість природних ресурсів США становить 45 трлн дол. США, майже 90% з яких становлять деревина та вугілля [2].

Економіка США відрізняється високорозвиненим і технологічно передовим сектором послуг, на який припадає близько 80% виробництва. Незважаючи на те, що сектор послуг є основним двигуном економіки, США також мають суттєву виробничу базу, на яку припадає приблизно 15%. США є другим за величиною виробником у світі та лідером у таких галузях, як автомобілебудування, аерокосмічна промисловість, машинобудування, телекомунікації та хімічна промисловість. Водночас сільське господарство становить менше 2% виробництва [3].

Економіка Канади є високорозвинутою змішаною ринковою економікою. Канада посідає 22 місце за показником ВВП на душу населення (ПКС), цей показник складає 57 812 дол. США станом на 2022 рік [1]. Як і в США, в економіці Канади домінує сфера послуг, у якій зайнято близько трьох чвертей канадців. Канада займає четверте місце за загальною оцінкою вартістю природних ресурсів, оцінених у 33,2 трлн дол. США у 2021 році. Вона має третє у світі за величиною підтверджені запаси нафти та є четвертим за величиною експортером сирої нафти. Вона також є п'ятим за величиною експортером природного газу [2]. Особливістю Канади є те, що відносячись до розвинутих країн, в неї до цього часу домінує первинний сектор, що є нетиповим для цієї групи країн. Так, лісозаготівля та енергетична промисловість є двома найважливішими галузями для Канади. Канада також має значний виробничий сектор, розташований у Центральній Канаді, особливо важливими є автомобільна та авіаційна промисловість.

Двосторонні економічні зв'язки між США та Канадою, які вже були значними, помітно поглибилися за останні три десятиліття. Торговельні та інвестиційні відносини протягом цього періоду регулювалися спочатку Угодою про вільну торгівлю між США та Канадою 1989 року, а згодом з 1994 року – Північно-американською угодою про вільну торгівлю (NAFTA). Нова Угода між Сполученими Штатами, Мексикою та Канадою (USMCA) керує економічним партнерством з моменту її набрання чинності 1 липня 2020 року. Згідно з умовами NAFTA тарифи на багато товарів, що перевозилися між трьома великими економічними державами Північної Америки, поступово скасовувалися. До 2008 року тарифи на різні сільськогосподарські та текстильні товари, автомобілі та інші товари були знижені або скасовані [4].

NAFTA мала на меті створити зону вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою, і USMCA використовує NAFTA як основу для нової угоди. Хоча, USMCA має широкий вплив на торгівлю всіх видів між трьома названими країнами, деякі з найважливіших положень угоди включають наступне:

1. Молочна промисловість і сільське господарство USMCA розширить доступ фермерів США до канадського молочного ринку шляхом збільшення кількості американських товарів, які можна експортувати до Канади без мита. Це дозволить США отримати безмитний доступ до 3,6% канадського молочного ринку. Також буде розширено дозволений обсяг безмитного експорту для деяких продуктів птахівництва [5].

2. Одна з найважливіших частин USMCA передбачає нові правила торгівлі автомобілями та автомобільними запчастинами. Відповідно до NAFTA, легкові та вантажні автомобілі, щонайменше 62,5% компонентів вироблені в одній із трьох країн-учасниць, можуть продаватися без тарифів. USMCA збільшує цю мінімальну вимогу до 75%. У той же час USMCA визначає мінімальну заробітну плату для працівників автомобільного виробництва: 40-45% роботи над відповідними транспортними засобами повинні виконувати працівники, які заробляють щонайменше 16 дол. США на годину.

3. USMCA посилює захист інтелектуальної власності. Серед інших змін у торговельній політиці нова угода продовжує термін дії авторського права до 70 років після закінчення життя творця, що в деяких випадках збільшується на 20 років. USMCA також стосується нових продуктів, яких не було, коли було створено NAFTA на початку 1990-х років. USMCA забороняє тарифи на цифрову музику, електронні книги та інші подібні цифрові продукти. Угода також встановлює безпечну гавань авторських прав для інтернет-компаній, тобто вони не можуть бути притягнуті до відповідальності за порушення авторських прав своїх користувачів, якщо вони добросовісно намагаються припинити порушення [6].

Зважаючи на розміри економік Канади та США, закономірним є той факт, що і їх торговельні відносини відзначаються значними масштабами. Так, у 2021 році двостороння торгівля товарами та послугами перевищила 1 трильйон доларів. Того року Канада була найбільшим торговим партнером США у сфері товарів та послуг. Канадсько-американська торгівля побудована на давніх двонаціональних ланцюгах поставок, за допомогою яких приблизно 79% канадського експорту товарів до США включено в ланцюги поставок США.

У торговельних відносинах зусилля Канади зосереджені на забезпеченні ефективної імплементації USMCA, зміцненні стійкості ланцюга постачання та вирішенні двосторонніх спорів. Канада також прагне налагодити розширену співпрацю зі США для вирішення проблем глобальної торгівлі.

Сполучені Штати та Канада мають високоінтегровані електромережі з двосторонньою торгівлею в розмірі 2,3 млрд дол. США через понад 30 основних транскордонних ліній електропередачі. Канада є основним постачальником електроенергії на північний схід США і має надлишок у торгівлі електроенергією в розмірі 1,4 млрд дол. США. Дві країни співпрацюють через North American Electric Reliability Corporation, яка забезпечує захист і надійність спільної електромережі [7].

Канада та Сполучені Штати є ключовими союзниками та партнерами в галузі оборони, вони тісно співпрацюють для вирішення зовнішньополітичних криз і захисту спільних цінностей за кордоном. Спільні цілі континентальної оборони та глобального миру та безпеки призвели до тісної співпраці та інтеграції оборонних і національних агенцій безпеки. Двосторонні відносини в галузі оборони та національної безпеки охоплюють весь спектр співпраці, від оборони континенту до спільних операцій, навчань і тренувань по всьому світу; зобов'язання щодо

колективних цілей через Командування повітряно-космічної оборони Північної Америки (NORAD), Організацію Північноатлантичного договору (НАТО) і розвідувальний альянс «П'ять очей»; обмін розвідданими; співробітництво у сфері оборонної техніки та міцні відносини між правоохоронними органами.

Канада та США виступають за реформи та модернізацію важливих міжнародних інституцій, таких як ООН, Організація Північноатлантичного договору та Світова організація торгівлі. Канада та США тісно співпрацюють на багатосторонніх форумах, таких як: Арктична рада, Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Група двадцяти (G20), Велика сімка (G7), Організація Північноатлантичного договору (НАТО), Організація американських держав (ОАД), Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ), Організація Об'єднаних Націй (ООН), Світова організація торгівлі (СОТ) [8].

Зовнішня політика Канади ґрунтується на партнерстві зі США, які визнані основним союзником в усіх напрямках. Основою канадської економіки є безмитна торгівля, інвестиційна політика, створення робочих місць, привабливі умови праці – все те, що значною мірою пов'язано з американською економікою. Як вже відзначалося, Канада і США – найбільші торговельні партнери у світі.

США є головним стратегічним партнером Канади. Причому співробітництво у сферах безпеки і оборони відбувається як у двосторонній площині так і на міжнародному рівні. Географічна близькість, економічне, воєнно-політичне партнерство, культурна спорідненість ставлять Сполучені Штати на особливе для Канади місце в системі міжнародних відносин. Проте поруч із численними перевагами, які це партнерство несе, в Канаді росте побоювання втрати національної ідентичності, розмивання її через вплив американської культури і способу життя.

Економічне співробітництво між США та Канадою має міцні історичні засади, закріплене міждержавними угодами та продовжує посилюватись.

Література: 1. *World Economic Outlook Database. International Monetary Fund.* URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/April/weo-report?c>. 2. *Global natural resource value leading countries 2021.* URL: <https://www.statista.com/statistics/748223/leading-countries-based-on-natural-resource-value/>. 3. *U.S. Economic Outlook.* URL: <https://www.focus-economics.com/countries/united-states>. 4. *Office of the United States Trade Representative. North American Free Trade Agreement (NAFTA).* URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreement-nafta>. 5. *Office of the United States Trade Representative. United States-Mexico-Canada Trade Fact Sheet Agriculture: Market Access and Dairy Outcomes of the USMC Agreement.* URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement/fact-sheets/market-access-and-dairy-outcomes>. 6. *Congressional Research Service. U.S.-Mexico-Canada (USMCA) Trade Agreement.* URL: <https://sgp.fas.org/crs/row/IF10997.pdf>. 7. *U.S. Relations With Canada.* URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-canada/>. 8. *Canada-United States relations.* URL: <https://www.international.gc.ca/country-pays/us-eu/relations.aspx?lang=eng>.

Білобородова В. О.
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯПОНІЇ ТА УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

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

Актуальність дослідження. Сьогодні Україна намагається прискорити темпи розвитку економіки і активніше залучатися до зовнішньоекономічного співробітництва, особливо необхідна підтримка у відновленні економічної системи після завершення війни, і Японія є дуже важливим партнером в цих питаннях. Саме тому ця тема є актуальною на даний момент. Метою дослідження є проаналізувати стан відносин Японії та України на сьогоднішній день, як політичних, так і економічних.

З початку XXI ст. відносини між Україною та Японією не мали суттєвих змін. У Парламенті Японії було створено парламентську Асоціацію дружби «Японія – Україна» у 1995 році, а Верховна Рада України має групу з міжпарламентських зв'язків з японським урядом [1]. Проте Україна не була країною, в яку Японія робила значні інвестиції та відкривала свої підприємства. Основною причиною були нестабільність та недостатня розвинутість української економіки. Саме тому дуже довго українсько-японські відносини залишалися на початку свого розвитку, не враховуючи здебільшого односторонню допомогу з боку японського уряду. За останні роки стан відносин покращився, проте його гальмували відносини обох країн з іншими країнами. Японія концентрувала увагу на вирішенні територіальних питань та подоланні місцевих економічних криз через торговельну війну Китаю та США, а потім світової пандемії [2]. В той же час Україна стикнулася зі схожими викликами і обговорювала співробітництво з КНР у контексті ініціативи “Один пояс, один шлях”, що також тимчасово призупинило розвиток спільних ініціатив з Японією.

Беручи до уваги побудову японської економічної системи, в якій домінує модель ринкової економіки і держава має мінімальне втручання, принцип вільної торгівлі є основою торговельних відносин з Україною.

З України в 2021 році більше всього імпортувалися Японією руди, шлаки та зола – на 147,84 мільйони доларів США, що складає майже половину від всього експорту. Наступними за кількістю йдуть тютюн і промислові замітники тютюну – 81,16 мільйонів доларів США. Саме ці дві позиції є основними й найприбутковішими для України. Також значний прибуток приносять наступні позиції: крупи; алюміній; деревина і вироби з деревини, деревне вугілля. Основними товарами, яка Україна імпортувала з Японії у 2021 році, були засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу (66%), оптичні, технічні, медичні прилади та апарати (8%), реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої (7%), у значно меншій, але вагомій кількості було

імпортовано: електричне та електронне обладнання; фармацевтична продукція [3].

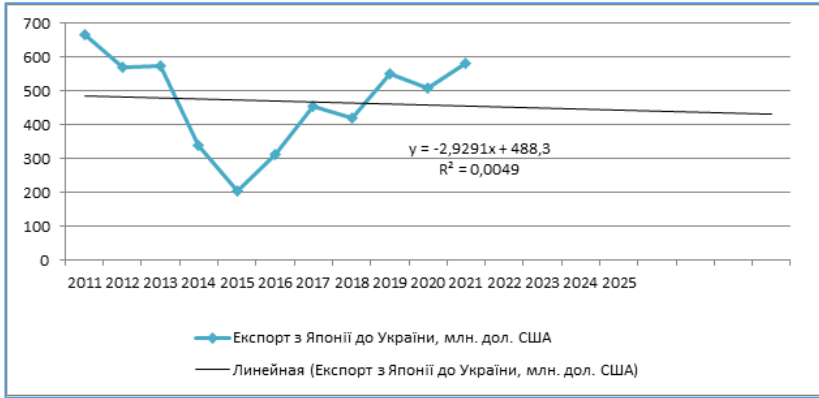


Рис 1. Динаміка експорту з Японії до України, 2011-2021 рр.
Складено автором за джерелами: [4, 5]

На рис. 1 можна відстежити значні коливання показників експорту товарів з Японії до України. Перший спад у 2011 році пов'язаний з катастрофою у Японії, а далі більш різкий спад відображає стан України на момент політичних проблем, що обмежили здатність України імпортувати. Далі експорт Японії відновлюється, проте через всесвітню пандемію світова економіка переживає кризу, і обидві країни не є виключенням. Побудована лінія тренду на основі 10 попередніх років йде на спад, проте низький коефіцієнт апроксимації свідчить, що даний прогноз не є достатньо точним. Це можна пояснити вищезазначеними сильними коливаннями через нестабільність обох економік.

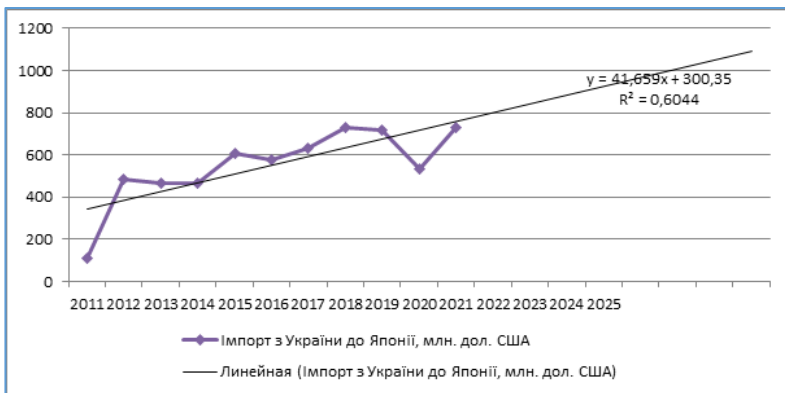


Рис 2. Динаміка імпорту товарів до Японії з України, 2011-2021 рр.
Складено автором за джерелами: [4, 5]

На рис. 2 можна побачити динаміку імпорту товарів до Японії з України, яка повільно йшла вгору з незначними відхиленнями, що можна пояснити нестабільністю складу імпорту до Японії, який постійно змінюється. Також можна побачити різкий спад у 2020 році, який можна пояснити втручанням світової пандемії, яка викликала світову кризу. Тренд-аналіз показує позитивне зростання імпорту з України, коефіцієнт апроксимації приблизно 66%, що підтверджує вірогідність такого розвитку торговельних відносин.

На початку 2022 року Надзвичайний і Повноважний Посол України в Японії Сергій Корсунський надав інтерв'ю, в якому зазначив тенденції імпорту Японії товарів з України. Популярними та перспективними серед товарів народного споживання, що швидко обертаються, є крупи, мед, печиво, алкогольні напої, куртки, ковдри, дерев'яні та пластикові конструктори та вироби ручної роботи [6].

Висновок. За динаміками експорту та імпорту у зв'язку з подіями на Україні у 2014 році, локальною кризою Японії у 2011 році через аварію на АЕС та світовою кризою через пандемію у 2020 році, рівень торгівлі між двома країнами знизився, однак за останні роки торговельно-економічні відносини почали повільно, але стабільно відновлюватися, і показники мають позитивний тренд. Імпорт з України неухильно зростає, і основний товар, який замовляє Японія – це руди, шлаки та зола, тютюн і промислові замітники тютюну. Але перебільшує саме експорт Японії до України, частку якого переважно займають автомобілі та запчастини до них і оптичні, технічні, медичні прилади та апарати. Україна і Японія поступово переходять з простих дружніх відносин до партнерських, і в майбутньому ці відносини стануть ще міцніше.

Література: 1. Асоціація дружби «Японія-Україна» відіграє вагомую роль у процесі поглиблення всебічного співробітництва між Україною і Японією / Офіційний веб-портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.rada.gov.ua/news/Povidomlennya/57320.html>. 2. Гетьманчук А. Україна-Японія: як забезпечити ефективне глобальне партнерство? / Некомерційна медіаплатформа “Promote Ukraine” [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.promoteukraine.org/uk/ukrayina-yaponiya-yak-zabezpechyty-efektyvne-globalne-partnerstvo/>. 3. Ukraine Exports to Japan / Trading Economics [Електрон. ресурс]. – URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/exports/japan>. 4. Голюков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів. К.: Знання. 2009. – С. 98-102. 5. TrendEconomy. Річна статистика міжнародної торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – URL: https://trendeconomy.ru/data/h2?commodity=TOTAL&reporter=Japan&trade_flow=Export,Import&partner=Ukraine&indicator=TV,YoY&time_period=2011,2012,2013,2014,2015,2016,2017,2018,2019,2020,2021. 6. Попов А. Через російську загрозу Україна стала центром уваги в Японії: інтерв'ю українського посла Корсунського / Електронний журнал “Telegraf” [Електронний ресурс]. – URL: <https://telegraf.com.ua/ukr/intervju/2022-02-20/5696867-my-rabotaem-nad-sovmestnym-s-yaponiy-osvoeniem-uneshnikh-rynkov-posol-ukrainy-v-yaponii-sergey-korsunskiy>.

Болдир А. Г.

ОЦІНКА КОМПАРАТИВНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНИ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ З РЕСПУБЛІКОЮ КОРЕЄЮ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В. В.

Для розрахунку компаративних переваг використано показник виявленої відносної переваги або компаративної переваги:

$$КП_{ij} = \ln [(E_{xij}/I_{mij}) / (E_{xi}/I_{mi})], \quad (1) [1]$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром; E_{xi} , I_{mi} – експорт та імпорт i -ї країни; E_{xij} , I_{mij} – експорт та імпорт j -того товару i -ї країни;

Коефіцієнт компаративної (виявленої відносної) переваги країни за товарною групою – показник, що відображає чи має країна відносну перевагу в експорті окремої товарної групи, чи даною перевагою користуються її партнери.

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн. При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j -го товару.

Для аналізу використаємо дані за експортом України до Республіки Кореї в динаміці з 2015 по 2020 рр., за всіма 11 товарними групами, у млрд. дол. США, табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка експорту товарів з України до Республіки Корея
за товарними групами, млрд. дол. США

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Група 1	316003	278065	168598	191744	242904	302545
Група 2	17256	46044	61885	76257	62703	6711
Група 3	0,1	99	1	2	463	180
Група 4	5309	12879	4457	4023	3472	16440
Група 5	0,1	42	31	25	12	36
Група 6	5287	9220	23200	18495	9605	6226
Група 7	35	38	179	111	100	295
Група 8	52	49	127	35	14	162
Група 9	47782	61306	44081	27768	44835	12296
Група 10	3439	5428	5880	8820	11479	6334
Група 11	227	532	142	152	280	284
ЕКСПОРТ	395389	413704	308579	327435	375869	351509

Складено автором за [2]

Для аналізу використаємо дані за імпортом з Республіки Корея до України в динаміці з 2015 по 2020 рр., за всіма 11 товарними групами, у млрд. дол. США, табл. 2. Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Таблиця 2

Динаміка імпорту товарів з Республіки Корея до України за товарними групами, млрд. дол. США

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Група 1	4357	4394	4550	3802	9534	12191
Група 2	1	0,1	36	0,1	356	2
Група 3	4134	4421	3439	4488	3839	4718
Група 4	66280	72671	91441	101582	111528	122053
Група 5	517	408	892	1173	1329	937
Група 6	5025	3343	4448	6133	4028	4189
Група 7	14061	11452	12282	18097	21901	21591
Група 8	1520	1917	2803	2186	2520	2225
Група 9	14504	16787	24714	36054	37223	28733
Група 10	144127	137051	169052	260818	261882	296893
Група 11	1892	2834	2143	2292	1564	3559
ІМПОРТ	256418	255279	315799	436625	455696	497093

Таблиця 3

Компаративні переваги України у зовнішній торгівлі з Республікою Корея

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Група 1	3,85	3,66	3,64	4,21	3,43	3,56
Група 2	9,32	12,56	7,47	13,83	5,36	8,46
Група 3	-11,06	-4,28	-8,12	-7,43	-1,92	-2,92
Група 4	-2,96	-2,21	-3,00	-2,94	-3,28	-1,66
Група 5	-8,98	-2,76	-3,34	-3,56	-4,51	-2,91
Група 6	-0,38	0,53	1,67	1,39	1,06	1,84
Група 7	-6,43	-6,19	-4,21	-4,81	-5,20	-3,95
Група 8	-3,81	-4,15	-3,07	-3,85	-5,00	-2,27
Група 9	0,76	0,81	0,60	0,03	0,38	-0,50
Група 10	-4,17	-3,71	-3,34	-3,10	-2,93	-3,50
Група 11	-2,55	-2,16	-2,69	-2,43	-1,53	-2,18

Розраховано автором за [2]

Проаналізуємо отримані результати проведеного аналізу.

На рис. 1 наведено показник компаративних переваг в середньому за досліджуваний період з 2015 по 2020 рр. та за 2020 р. для кожної з 11 товарних груп.

Дані рис. 1 свідчать, що у двосторонній торгівлі між Україною та Республікою Кореєю, слід виділити товарні групи 1 (виробничі товари та с/г продукція), 2 (мінеральні продукти) та 6 (дерево та целюлозно-паперові вироби), вони конкурентні на ринку, оскільки мають компаративну перевагу. Варто виділити товарні групи 5 (шкіра, хутро, вироби з них), 7 (текстиль, вироби з них, взуття), 8 (вироби з каменю, скла, кераміка), 10 (машини, обладнання, транспорт) та 11 (інші товари), які можуть стати конкурентними у майбутньому, спираючись на позитивний тренд-аналіз. Інші товарні групи, такі як група 3 (паливно-енергетичні товари), 4 (продукція хімічної промисловості, каучук) та 9 (метали та вироби з них), згідно з даними 2020 року мають негативний результат, оцінюючи

тренд-аналіз, можна зробити висновок, що ці товари не будуть конкурентними на ринку в майбутньому.

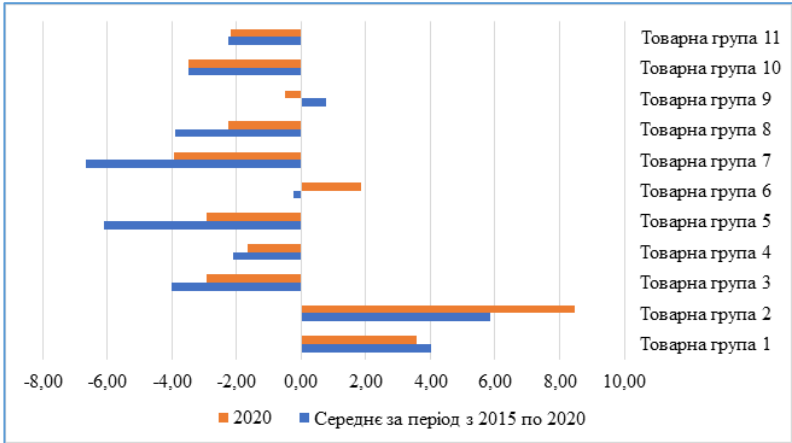


Рис. 1. Показник компаративних переваг в середньому за досліджуваний період з 2015 по 2020 рр. та за 2020 р. [2]

Література: 1. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз URL: http://iejjournal.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf; 2. Trade statistics for international business development URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%.

УДК 339.9

**Валюшенко М. С. / Valiushenko M.
 ПЕРЕДУМОВИ МІГРАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ КРАЇН USMCA
 / PREREQUISITES OF MIGRATION ATTRACTIVENESS
 OF USMCA COUNTRIES**

*Kharkiv National University of V. N. Karazin
 Supervisor: Professor, Doctor of Sciences in Economics Honcharenko V.*

The countries of the new USMCA agreement (as of 2018), or formerly known as the NAFTA countries – the United States, Mexico and Canada, are the countries of the North American Free Trade Area, where migratory movements are a widespread phenomenon. About 24% of the population of the represented region are foreigners.

The sharp decline in the flow of immigrants to the USMCA countries in recent years can be seen in fig. 1.1. Between 2000 and 2020, there have been three increases and three decreases in the flow of immigrants to the United States, four small increases and one large decrease in the number of migrants to Canada, and one

increase in the number of immigrants to Mexico. However, Mexico still remains the least attractive destination in North America.

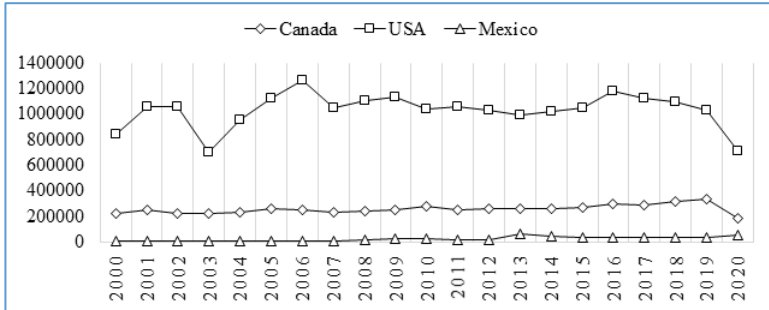


Fig. 1.1. Dynamics of the number of immigrants in countries USMCA, 2000-2020
 Source: compiled by the author based on the materials [1]

The mentioned population data indicate that the countries of North America are increasing their attractiveness for foreign migrants from year to year. The USMCA countries are a region of the world where active migration is developing steadily, where the United States is the world's number one recipient country for migrants. And the Mexican-American direction of migration is recognized as the largest migration corridor in the world. At the same time, the member states of the USMCA differ significantly in terms of the level of development of the country and the level of their security, the ability to resolve internal conflicts arising from various causes, and the ability of the authorities tasked with regulating and controlling migration [2].

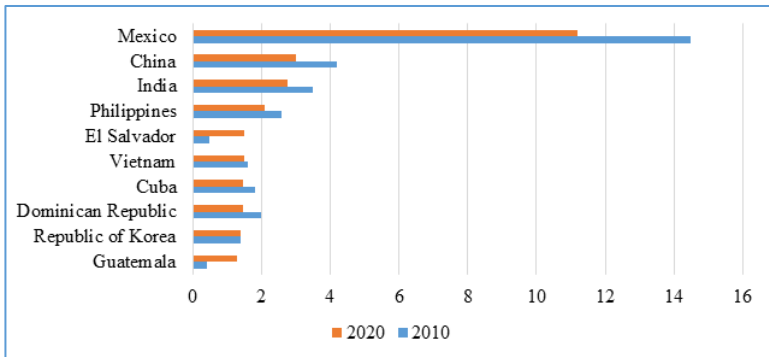


Fig. 1.2. The main countries are donors of international migrants to the USA, million people
 Source: compiled by the author based on the materials [3, 4]

As of 2020, there were 51 million foreign-born citizens living in the United States, accounting for 18% of the population. Mexico was the first among the countries of origin of foreign migrants, followed by China, India and the Philippines (Fig. 1.2).

In the same year, 4,450,000 refugees were admitted to the United States (which is 13% more than in 2010), mainly from El Salvador, Vietnam, and Cuba. The number of illegal migrants detained at the US-Mexico border increased to 650,000 in 2020 [4].

In 2020, Canada received about 184,500 new residents (0.49% of the total number of residents of the country). The average number of immigrants per year was 25,000 people, which has been stable since 2005. In 2020, due to COVID-19 pandemic, the numbers decreased accordingly, although the composition of the list of countries of origin did not change. The leading countries supplying immigrants to Canada were China, India and the Philippines with the largest shares in the structure of the number of immigrants. (Fig. 1.3.) [2].

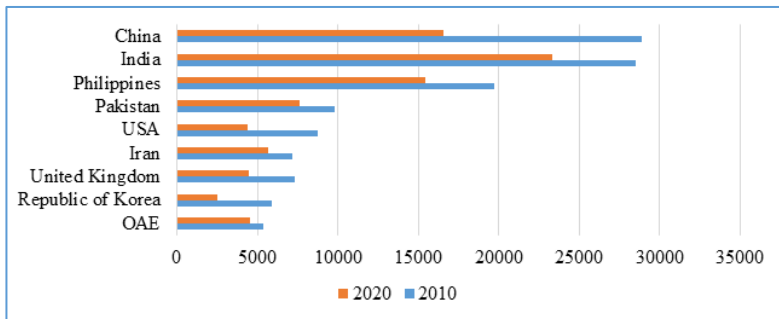


Fig. 1.3. The main countries – donors of international migrants to Canada, thousands of people.

Source: [2; 3]

Therefore, in 2020, the number of immigrants decreased relative to the average indicator for 2005–2020 for the donor countries of migrants to Canada.

Mexico is primarily a country for emigration or transit. In 2020, 15 million Mexicans lived in other countries (most of them in the most popular destination for Mexican migrants, the United States), which accounted for 10% of the country's total population. At the same time, one can see a significant outflow of Mexican migrants to their native Mexico during the pandemic [2].

Immigration to Mexico peaked in 2013, and 2020 is the next peak. The first wave of the rise was due to legislative changes in 2012 that eased the process of changing status for temporary residents and, in addition, entry for immigrants with the goal of obtaining permanent residence. Accordingly, the second wave in 2020 was partly due to the pandemic, when a large number of migrants were forced to either return or migrate to countries with less corona virus restrictions.

The largest groups of immigrants in 2010 were from the USA (18%), China (9%), Canada (6%) and Cuba (5%) (Fig. 1.4). In 2020, the composition changed slightly, with Argentina joining the top five donor countries at 6% and increasing the share of migrants from the US to 24%.

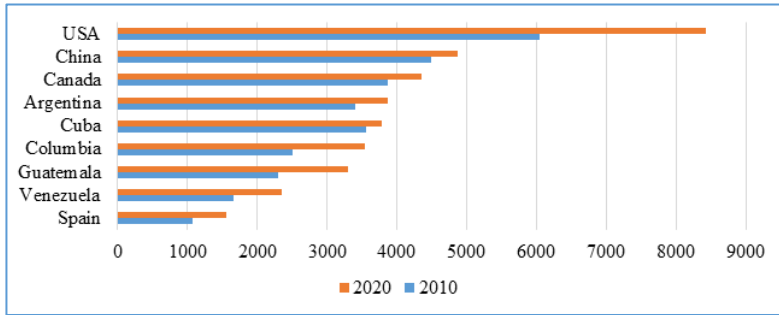


Fig. 1.4. The main countries are donors of international migrants to Mexico, thousands of people.

Source: [2; 3]

Among the main motives for stable immigration to Mexico were the reunification of loved ones and families (36%) and moving for work (30%) [2]. The main factors influencing the increase in international migration rates of Mexicans are, first of all, economic (low indicators of the average salary in the country of residence, very low quality of life, as well as economic instability), among social influencing factors (unsatisfactory working conditions, low level or and complete lack of a health care system, a small number of opportunities for professional realization of people), cultural factors include (racial, ethnic and religious discrimination), political factors include (politically unstable situation in the country) and environmental factors of influence, among which (large the number of terminally ill patients caused by a polluted environment). Emigration processes will decrease or stop altogether if the country begins to develop and create better living conditions for its population. As for the USA and Canada, it is one of the largest and most attractive centers for migrants. Among the migration flows directed to the USA and Canada, the share of those wishing to move from Europe has significantly decreased, but the number of those who want to move from Latin America and Asia has increased [4].

This is explained by the fact that the standard of living of the population in the EU countries is about the same compared to Canada and the USA, at the same time that the countries of South America show significantly lower indicators of economic development, as well as environmental and political conditions.

The priority direction in the immigration policy of the USA and Canada today is a plan to encourage the influx of highly qualified specialists and workers, and of course investors [4].

For the US, the problem of unemployment among American citizens remains an open question, primarily due to the fact that the wages of immigrants are lower and it is more profitable for employers to hire cheaper labor, and in addition, the problem of the increase of illegal migrants.

In the case of the Mexican economy, there is a need to reduce the number of poor and underprivileged population and to solve the problem of low wages. Wages in

Mexico today are 7% lower than they were before NAFTA became USMCA, and the size of the poor has grown from 69 million to 75 million over the years.

The flow of people trying to cross the border illegally increases from year to year, this is a consequence of the policy introduced by the USMCA [2]. Canada is probably one of the countries today that does not have structural problems with immigration. It makes no sense to improve policies aimed at regulating illegal immigration, as is done in the US and Mexico. This is primarily due to the geographical location of the country, due to the fact that Canada borders only the USA, which means that the problem of regulating the flow of migrants lies entirely on the shoulders of the southern borders of the USA [5].

Література: 1. OECD, International Migration Outlook 2020, Paris, OECD Publishing, 2020 URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=MIG#>; 2. Gherardi S., Cappella M. The NAFTA and the migration issue. 2016 URL: <http://docenti.unimc.it/u1.chelatidirar/teaching/2015/14864/files/term-paperspresentations20.05.2016/NAFTA.pdf>; 3. Department of Economic and Social Affairs – United Nations. International Migrant Stock 2020, United Nations URL: <http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates20.shtml>; 4. IOM, World Migration Report 2020, IOM Publishing, 2020 URL: https://publications.iom.int/system/files/pdf/final-wmr_2020-ru.pdf; 5. Міжнародні економічні відносини: підручник / За ред. А.П. Голікова, О.А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 464 с.

* * *

УДК 339.9

Гончаренко К. О., Шуба М. В.
ЄВРОПЕЙСЬКЕ АГЕНТСТВО З ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ
ЯК КООРДИНАТОР МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА
КРАЇН ЄС У ФАРМАЦЕВТИЧНІЙ ГАЛУЗІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У все більш глобалізованому фармацевтичному ринку та світі, в якому проблеми громадського здоров'я виходять за межі національних кордонів, співпраця між регуляторами медицини стала ключовою для нагляду за складними ланцюгами постачання, уникнення дублювання регуляторної роботи, узгодження підходів до регулювання та найкращого використання ресурсів.

Європейське агентство з лікарських засобів (European Medicines Agency, EMA) є децентралізованим агентством Європейського Союзу (ЄС), яке відповідає за наукову оцінку, нагляд і моніторинг безпеки лікарських засобів у ЄС. EMA – це мережева організація, діяльність якої включає тисячі експертів з усієї Європи [1].

Європейське агентство з лікарських засобів було засноване в 1995 році і з того часу працювало в ЄС і в усьому світі для захисту здоров'я людей і тварин, оцінюючи ліки за суворими науковими стандартами та надаючи партнерам і зацікавленим сторонам незалежну, науково обґрунтовану інформацію про ліки.

Успіх Європейського агентства з лікарських засобів базується на співпраці в рамках європейської регуляторної мережі лікарських засобів – унікальному партнерстві між Європейською Комісією, регуляторними органами з лікарських засобів у країнах Європейської економічної зони та ЕМА. Спільна робота сприяла обміну знаннями, ідеями та передовим досвідом з метою забезпечення найвищих стандартів регулювання лікарських засобів [2].

Місія Європейського агентства з лікарських засобів полягає у сприянні науковій досконалості в оцінці та нагляді за лікарськими засобами на користь громадського здоров'я та здоров'я тварин у ЄС. ЕМА прагне забезпечити своєчасний доступ пацієнтів до нових ліків і відіграє важливу роль у підтримці розробки ліків на благо пацієнтів. Для досягнення цих цілей Агентство використовує широкий спектр регуляторних механізмів, які постійно переглядаються та вдосконалюються.

ЕМА відіграє важливу роль у підтримці досліджень та інновацій у фармацевтичному секторі, а також сприяє інноваціям і розробці нових ліків європейськими мікро-, малими та середніми підприємствами. ЕМА також несе відповідальність за моніторинг і пом'якшення потенційної або фактичної нестачі критично важливих ліків, спричиненої великими подіями та кризовими ситуаціями [3].

Центральним стовпом стратегії Європейського агентства з лікарських засобів щодо захисту громадського здоров'я є посилення співпраці на міжнародному рівні для сприяння гармонізації нормативних вимог, обміну інформацією та вирішення спільних проблем.

Приблизно 80% усіх діючих речовин у лікарських засобах, що використовуються в Європі, надходять з-за меж ЄС. Фази виробництва ліків тепер можуть здійснюватися в різних країнах або навіть на різних континентах, і ліки часто можуть розповсюджуватися в кількох регіонах. Крім того, клінічні випробування, що підтримують дозвіл на лікарські засоби в ЄС, проводяться у все більшій кількості різних країн світу.

У цьому глобалізованому контексті міжнародна співпраця між регуляторними органами медицини стала ключовою для нагляду за складними ланцюгами постачання та уникнення дублювання регуляторної роботи для найкращого використання ресурсів.

Міжнародне співробітництво ЕМА спрямоване на:

- забезпечення якості лікарських засобів та цілісності і безпеки ланцюга постачання;
- забезпечення цілісності даних, які використовуються для підтримки клінічних випробувань і виробництва;
- заохочення глобального підходу до авторизації та нагляду за лікарськими засобами;
- сприяння ефективному використанню глобальних регуляторних ресурсів, уникаючи непотрібного дублювання зусиль;
- оптимізацію публічного спілкування на спільні теми.

Міжнародне співробітництво переходить від гармонізації технічних вимог до підходу, що більше ґрунтується на конвергенції, наголошуючи на обміні інформацією та роботою через багатостороннє співробітництво та коаліції.

Основою поточної зміни моделі співпраці є міжнародні угоди, які дозволяють не лише обмінюватися інформацією, а й вирішувати спільні виклики.

Міжнародна стратегія Агентства сприяє:

- взаємодовірі та розподілу роботи з іншими міжнародними органами влади;
- навчанню та розбудові потенціалу в країнах із менш розвинутою системою регулювання;
- конвергенції глобальних стандартів у глобальних регулятивних форумах.

ЕМА також пропонує свій досвід для підтримки країн з меншим досвідом регулювання та інфраструктурою, зміцнюючи свою роль як глобального довідкового органу, який забезпечує нагляд, очікуваний громадянами в ЄС і в усьому світі [4].

Європейське агентство з лікарських засобів формалізувала свої робочі відносини з низкою регуляторних органів третіх країн через двосторонні домовленості про конфіденційність. Ці домовленості дозволяють сторонам обмінюватися конфіденційною інформацією та створюють рамки для регулятивної співпраці. Сфера їх діяльності зосереджена на централізовано дозволених продуктах, включаючи заявки на отримання ліцензії на продаж і направлення на лікарські засоби для людей і ветеринарні препарати.

Основна увага приділяється обміну інформацією щодо нормативних вказівок, законодавства та закритої інформації про продукти, а також інформації про безпеку, включаючи побічні реакції, результати перевірок належної виробничої практики (GMP) і належної клінічної практики (GCP).

Агентство має постійні домовленості про конфіденційність з Австралією, Бразилією, Канадою, Японією, Швейцарією, США та Всесвітньою організацією охорони здоров'я. ЄС підписав ряд угод про взаємне визнання з органами влади третіх країн щодо оцінки відповідності регульованих продуктів, які охоплюють взаємне визнання відповідності належної виробничої практики для людських і ветеринарних ліків. Ці угоди спрямовані на полегшення доступу до ринку, одночасно захищаючи безпеку споживачів і заохочуючи більшу міжнародну гармонізацію стандартів відповідності. ЄС має угоди про взаємне визнання з такими країнами: Австралія, Канада, Ізраїль, Японія, Нова Зеландія, Швейцарія та США [4].

Отже, міжнародні угоди є основою для поточної моделі співпраці, що дозволяє не лише обмінюватися інформацією, але й спільно працювати. Співпрацюючи з регуляторними органами, що не входять до ЄС, Європейське агентство з лікарських засобів зосереджується на взаємній довірі та розподілі роботи, навчанні та розбудові потенціалу в країнах із менш розвинутою системою регулювання.

Література: 1. *Who we are* // European Medicines Agency. URL: <https://www.ema.europa.eu/en/about-us/who-we-are>. 2. *History of EMA* // European Medicines Agency. URL: <https://www.ema.europa.eu/en/about-us/history-ema>. 3. *What we do* // European

УДК 339.548(100)

**Горбатенко К. А., Шинкаренко О. С.
МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ:
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА НАСЛІДКИ**

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

Конфлікти та суперечки є невід'ємною частиною у міжнародному торговельному просторі. У час розвитку світу – глобалізації, а також більш тісної взаємодії держав, конкуренція між ними набуває нового характеру та все більшої значущості. Бажаючи отримати нові канали та умови реалізації свого продукту чи послуги, країни вдаються до крайніх заходів. Тому тема торговельних війн на сьогодні є досить актуальною. Упродовж останніх років ми маємо змогу спостерігати за десятками торговельних війн, суперечок та конфліктів.

Торговельні війни являють собою дуже цікавий діапазон питань для вивчення. Торговельні війни у своїх роботах описували як зарубіжні, так і вітчизняні економісти-дослідники, зокрема: А. Анцупова, А. Духневич; А. Поручник, А. Смбадян, А. Шипілова, Б. Поллінс, В. Золотарьов, В. Кременюк, В. Панова, В. Хомяков, Дж. Перкінс, Е. Мансфілд, Л. Скоба, М. Джонсон, М. Капітоненко, М. Рачинський, М. Серпухов, О. Пуригіна, О. Шаров, О. Шнишко, Т. Гордєєва, Ю. Бялий, Я. Столярчук.

Торговельна війна є комплексом дій для досягнення необхідного статусу і балансу в торгових відносинах з іншими. В залежності від сторони, вона проводиться з метою захоплення закордонних ринків (наступальна торгова війна) або для того, щоб захистити свою економіку.

Особливістю торговельних війн є те, що вона не виникає миттєво, а має поступовий характер. Все починається з так званої «суперечної ситуації» (так званих протиріч, незгод та наростання напруги між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності). Цей етап не несе за собою матеріальних збитків та погіршення умов на торговельній арені. Його можна охарактеризувати, як найбільш сприятливий з усіх подальших, для налагодження міжнародних відносин між державами.

Наступний етап – це торговельні суперечки. На відміну від суперечної ситуації, даний етап несе за собою матеріальні збитки, спричинені однією країною, а також погіршення торговельної ситуації для інших країн. Дану ситуацію бажано врегульовувати якомога скоріше, або торговельна суперечка

набуде ознак торговельного «конфлікту». Торговельний конфлікт у свою чергу характеризується високим рівнем напруги, матеріальними витратами, які спричинені обома учасниками даної ситуації [2].

Найвищий ступінь напруги, спричинений низкою заборонних заходів у торговельному просторі, масштабні збитки – головні ознаки торговельної війни.

Торговельна війна може мати декілька форм (табл. 1), що може виражатися у різноманітних аспектах. Основними причинами торговельних війн є як об'єктивні (наслідки глобалізації, зниження імпортозалежності) так й суб'єктивні (заходи митно-тарифного регулювання) причини.

Таблиця 1

Форми торговельної війни та їх характеристика

Форма	Характеристика
Тарифна	Маніпуляція за допомогою експортно/імпортних тарифів
Субсидування	Незаконне дотування експортерів (надання податкових пільг та страхування за зниженою ставкою)
Девальвація валюти	Експорт заохочується девальвацією національної валюти
Кредитування	Надання кредитів, яке під собою несе зобов'язання закупівлі товарів – тобто створення економічної залежності кредитора
Політичний тиск	Використання впливу на торговельному та економічному просторі для задоволення політичних потреб
«Відкриття» ринків	Силове втручання задля відкриття нових горизонтів

Джерело: [1]

Учасниками торговельних війн є країни, економіки яких мають глобальний вимір – Китай, США, Велика Британія, Японія, тощо. Дані війни є яскравим прикладом війни без воєнних засобів. Одним з найвідоміших прикладів торговельної війни є «Опіумні війни» між Китаєм та Великою Британією у ІХХ сторіччі. У ХХ столітті мали місце «Бананова війна», учасниками якої були Іспанія та США, та торговельна війна під назвою «Закон о тарифах Смута-Хоул», яка зачепила Канаду, США, Францію та Велику Британію. Економісти вважають, що саме ця війна ускладнила перебіг Холодної війни.

Торговельні війни ХХІ століття відбуваються різними способами між різними акторами геополітичного світу – між США та ЄС, США та Китаєм, Китаєм та ЄС, а також між росією та США, іншими країнами світу.

Причинами торговельної війни США та ЄС є прямий та прихований протекціонізм, нав'язування стандартів обох сторін, порушення правил найбільшого сприяння, зловживання антидемпінговими засобами.

Торговельна війна між США та Китаєм пов'язана зі штучним обмеження експорту, штучним завищенням курсу юаня, промисловим шпіонажем, обмеженням США експорту високотехнологічної продукції (мікросхеми, певні види технологічної продукції брендів, нелегальний китайський експорт)

Щодо торговельної війни між Китаєм та ЄС – це політика Пекіну щодо нав'язування власних стандартів, проблеми с тарифікацією продукції на експорт.

Стосовно торговельної війни між США та інших країн з росією, її причинами є: прямий або прихований протекціонізм, промисловий шпіонаж, інформаційно-комунікаційний тиск, маніпуляційна та провокативна діяльність з боку росії, її агресивна політика та дипломатія, військовий напад на суверенну країну, шантаж та погрози призупинення експорту необхідної сировини та корисних копалин. Отже, з боку росії це спроба через економічний потенціал та можливості виправдати спробу примусу, військову агресію та дипломатичні ультиматуми. В цій війні, і з боку США та інших країн, і з боку росії відпрацьовується аспект використання економічної залежності країн задля досягнення політичних цілей.

Схематично геополітичність торговельних війн сучасності можна відобразити таким чином, рис. 1.

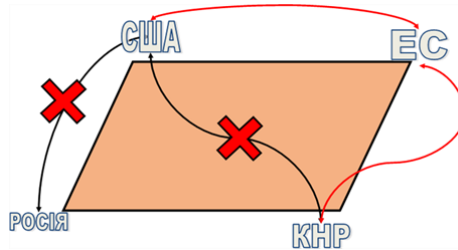


Рис. 1. Чотирикутник торговельних війн XXI сторіччя

Джерело:[3]

Наслідки торговельних війн сучасності можуть бути як позитивними, так і негативними. Позитивними наслідками можна вважати збільшення доходів державного бюджету, активізацію ринку праці, покращення умов для експорту товарів і послуг, модернізація платіжного балансу, підвищення конкурентоспроможності держави на міжнародній арені. Однак, вагомими негативними наслідками торговельних війн є: скорочення можливостей вільної торгівлі, недосконала конкуренція, скорочення асортименту товарів на внутрішньому ринку, збільшення вартості імпортованих товарів, проблеми розмитнення товарів та проходження митного контролю між державами [4].

Отже, підбиваючи підсумки можна прогнозувати подальшу тенденцію зростання економічної напруженості між найбільш впливовими країнами світу, подальшої ескалації у торговельних, економічних і політичних відносинах. Особливим каталізатором багатьох торговельних війн сучасності стала Україна, як межа зіткнення країн Заходу та росії у своїх геополітичних та економічних цілях.

Література: 1. Гордєєва Т. Міжнародні торговельні суперечки у сучасній регулятивній парадигмі. *Міжнародна економічна політика*. 2013. №2 (19). С. 110-111; 2. Золотарьов В. *Вогонь по своїм: як не стати жертвою в торговельній війні*. *Контракти*. 2013. №33/34. С. 12; 3. Безрукова Н.В., Василенко М.В. *Світові торговельні війни: особливості та наслідки*. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_33; 4. *Торгова війна між Україною і Росією, США і Китаєм – що це таке і як впливає на економіку країн*. URL: <https://>

УДК 330.47:378:37.01:001:061.1 (477+ЄС)

Зінковська Р. С.
ОЦІНКА ВПЛИВУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН ЄС ТА УКРАЇНИ

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

Для оцінки впливу цифровізації економіки на розвиток зовнішньої торгівлі країн ЄС та України обрано такі показники, як: торгівля послугами, млрд. дол. США; експорт комерційних послуг, млрд. дол. США; торгівля послугами (% ВВП); підписка на мобільний стільниковий зв'язок (на 100 осіб); витрати на дослідження та розробки (% ВВП); високотехнологічний експорт (% експорту промислової продукції); дослідники в НДДКР (на мільйон осіб).

Проведення компаративного аналізу через розрахунок індексу міри несхожості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок індексу міри несхожості рівнів цифровізації економік ЄС та України

	ЄС	Україна	X'	Y'	X'-Y'
Торгівля послугами, млрд. дол. США	3566,42	30,33	0,385025	0,024505	0,360519
Експорт комерційних послуг, млрд. дол. США	1856,36	16,47	0,200409	0,013303	0,187105
Торгівля послугами (% ВВП)	23,70	22,00	0,002558	0,017771	0,015213
Підписка на мобільний стільниковий зв'язок (на 100 осіб)	133,69	119,53	0,014433	0,096566	0,082133
Витрати на дослідження та розробки (% ВВП)	2,14	0,57	0,000231	0,000459	0,000227
Високотехнологічний експорт (% експорту промислової продукції)	16,40	6,17	0,00177	0,004982	0,003211
Дослідники в НДДКР (на мільйон осіб)	3664,13	1042,71	0,395573	0,842414	0,446841
Всього	9262,85	1237,77			
Індекс міри несхожості					54,76

Розраховано автором за [1]

Як видно даних розрахунку (використовувались середні дані за період з 2011 по 2020 рр.), рівень несхожості економік України та країн ЄС складає 54,76%, що свідчить про значні розриви в показниках. Аналізуючи вихідні дані можна зробити висновок, що тільки за часткою торгівлі в сфері послуг об'єкти дослідження мають майже однакові показники (23,7% в ЄС та 22% в Україні) та

за рівнем розвитку мобільного зв'язку (133,69 на 100 осіб в ЄС та 119,53 на 100 осіб в Україні).

Таблиця 2

Вихідні дані по країнам ЄС для проведення кореляційно-регресійного аналізу

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X5	X6	X7
2011	13353,62	3070,64	2,02	15,97	3129,79	35756,33	1595,61	19,48	121,94
2012	12735,82	3017,78	2,08	16,42	3252,39	33158,89	1574,96	20,62	130,86
2013	13297,21	3265,06	2,10	16,39	3345,68	34578,05	1710,02	21,34	138,44
2014	13766,33	3519,11	2,12	16,52	3403,85	35286,12	1843,58	22,48	144,28
2015	12224,50	3313,59	2,12	17,25	3546,25	30485,03	1714,70	24,45	142,00
2016	12411,16	3412,22	2,12	17,50	3652,96	31186,51	1765,45	24,56	133,17
2017	13713,32	3758,02	2,15	15,99	3857,77	33094,41	1963,69	25,45	131,36
2018	15156,93	4164,43	2,19	15,62	4023,69	35753,37	2193,06	26,06	127,75
2019	14950,69	4310,01	2,22	16,22	4171,46	35089,28	2236,67	27,47	130,63
2020	13747,40	3833,39	2,32	16,12	4257,49	34191,83	1965,83	25,05	136,51

Джерело: [1]

Таблиця 3

Вихідні дані по Україні для проведення кореляційно-регресійного аналізу

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X5	X6	X7
2011	177,45	34,65	0,71	4,51	1257,93	3704,82	20,62	20,46	117,70
2012	187,38	36,68	0,72	6,47	1231,03	4004,80	21,37	20,09	120,00
2013	179,07	38,73	0,73	6,15	1162,05	4187,74	21,85	20,33	121,70
2014	135,48	27,25	0,65	6,89	1023,93	3104,64	14,58	20,41	121,10
2015	98,09	23,79	0,61	8,04	1006,00	2124,66	12,20	26,14	119,40
2016	98,47	24,41	0,48	6,68	1037,24	2187,73	12,14	26,14	118,90
2017	116,63	27,57	0,45	6,17	994,08	2638,33	13,94	24,59	119,00
2018	129,73	30,34	0,47	5,42	988,08	3096,56	15,54	23,18	118,60
2019	139,62	33,18	0,43	5,48	880,55	3661,46	17,15	21,56	118,90
2020	123,79	26,73	0,41	5,85	846,25	3751,74	15,28	17,07	119,97

Джерело: [1]

Для визначення впливу цифровізації економіки на розвиток зовнішньої торгівлі країн ЄС та України було застосовано кореляційно-регресійний аналіз та використано більш розширений перелік показників, табл. 2 та 3:

Y – товарообіг (млрд. дол. США);

X₁ – торгівля послугами (млрд. дол. США);

X₂ – витрати на дослідження та розробки (% ВВП);

X₃ – високотехнологічний експорт (% експорту промислової продукції);

X₄ – дослідники в R&D (на мільйон осіб);

X₅ – ВВП на одну особу (дол. США);

X₆ – експорт комерційних послуг (млрд. дол. США);

X₇ – торгівля послугами (% ВВП);

X₈ – підписка на мобільний стільниковий зв'язок (на 100 осіб).

Результати проведеного аналізу наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати кореляційно-регресійного аналізу для країн ЄС та України

	Результати розрахунку по країнах ЄС	Результати розрахунку України
Множинний R	0,999831	0,999901393
R-квадрат	0,999662	0,999802795
Нормований R-квадрат	0,996958	0,998225156
Стандартна помилка	0,003954	0,009913688
Спостереження	10	10
У-перетин	2,39671	6,009932
Змінна X ₁	2,085019	2,583543
Змінна X ₂	0,15517	0,0775
Змінна X ₃	0,3727	0,354341
Змінна X ₄	0,17355	0,524049
Змінна X ₅	1,10929	1,46972
Змінна X ₆	0,03677	0,39252
Змінна X ₇	1,61396	2,2854
Змінна X ₈	0,02028	4,24673

Розраховано автором за [1]

Результати розрахунків сформовано у вигляді рівнянь:

$$\text{Зовнішня торгівля ЄС} = 2,085019x_1 + 0,15517x_2 + 0,3727x_3 + 0,17355x_4 + 1,10929x_5 + 0,03677x_6 + 1,61396x_7 + 0,02028x_8.$$

$$\text{Зовнішня торгівля Україна} = 2,583543x_1 + 0,0775x_2 + 0,354341x_3 + 0,524049x_4 + 1,46972x_5 + 0,39252x_6 + 2,2854x_7 + 4,24673x_8.$$

де: X₁ – торгівля послугами (млрд. дол. США); X₂ – витрати на дослідження та розробки (% ВВП); X₃ – високотехнологічний експорт (% експорту промислової продукції); X₄ – дослідники в R&D (на мільйон осіб); X₅ – ВВП на одну особу (дол. США); X₆ – експорт комерційних послуг (млрд. дол. США); X₇ – торгівля послугами (% ВВП); X₈ – підписка на мобільний стільниковий зв'язок (на 100 осіб).

Отже, слід зазначити, що незважаючи на дещо різні рівні інформатизації економік країн ЄС на Україні на зовнішню торгівлю рівень інформатизації впливає приблизно з однаковими коефіцієнтами як на країни ЄС, так і на Україну. Найбільший вплив на зовнішню торгівлю мають: загальний обсяг товарообігу послуг, частка торгівлі послугами у % до ВВП, зростання ВВП на одну особу та в Україні розвиток мобільного зв'язку.

Література: 1. World Bank URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators>

Золотцева К. Е., Гончаренко В. В.

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна*

Мінеральні добрива – це матеріали, природні або штучні, що містять поживні речовини, необхідні для нормального росту та розвитку рослин. Поживні речовини є їжею для рослин, деякі з яких використовуються безпосередньо для їжі людьми, інші для годування тварин, постачання природних волокон або виробництва деревини. Життя і розмноження людини і всіх тварин повністю залежить від рослин.

До ринку добрив входять добрива, що реалізуються суб'єктами господарювання (організаціями, фізичними особами-підприємцями, товариствами), які виробляють азотні або фосфорні добрива, добрива зі стічних вод або гною худоби, а також азотні або фосфорні матеріали, які змішуються з іншими інгредієнтами в добрива та/або змішуються. інгредієнти, вироблені в інших місцях у добрива. Основні види добрив – азотні, фосфорні, калійні. Азотні добрива – це речовини, які додають у ґрунт або воду для підвищення їх продуктивності, наприклад добрива або нітратні суміші. Категорії культур включають зернові, олійні, овочі, фрукти та інші категорії культур. Доступний у твердій, рідкій і газоподібній формах. Фермери в усьому світі впроваджують інтенсивні методи землеробства, щоб підвищити продуктивність з гектара.

До основних компаній на ринку хімічних добрив належать Sinopec Limited, Yara International ASA (ADR), Guardian Industries LLC, Nutrien Ltd, Marubeni, Mitsui, BASF SE, CF Industries Holdings Inc, Israel Corp Ltd і Sinofert Holdings Limited.

До 6 найбільших експортерів добрив входять Росія, КНР, Канада, Марокко, США та країни Азії. Разом на цих основних постачальників припадало більше половини (52,6%) світового експорту добрив у 2021 році (табл. 1).

Таблиця 1

Провідні країни-експортери добрив у 2021 році (у млрд дол. США)

Країна	Експорт, млрд дол. США	Країна	Експорт, млрд дол. США
Росія	12,49	Оман	2,67
Китай	11,47	Бельгія	2,61
Канада	6,61	Катар	2,19
Марокко	5,71	Іран	1,82
США	4,05	Німеччина	1,5
Саудівська Аравія	3,59	Ізраїль	1,48
Нідерланди	2,91		

Складено авторами за матеріалами [2]

З таблиці 1 видно, що серед континентів країни Європи продали найкращу доларову вартість експортованих добрив протягом 2021 року з поставками на суму 29,6 мільярда доларів, або 35,9% від загального світового обсягу. Незабаром на

другому місці були азіатські експортери з 34,8%, а 13,4% міжнародних поставок добрив походили з Північної Америки. Ще 13% було відправлено від експортерів з Африки.

Менші відсотки надійшли з географічної зони (2,5%), за винятком Мексики, але включаючи Карибський басейн, зокрема Тринідад і Тобаго, потім Океанію (0,5%) на чолі з Австралією.

У 2021 році найбільшими імпортерами добрив були Бразилія (7,82 млрд доларів), Індія (6,5 млрд доларів), США (5,34 млрд доларів), Китай (2,62 млрд доларів) і Франція (1,83 млрд доларів), табл. 2.

Таблиця 2

Провідні країни-імпортери добрив у всьому світі у 2021 році (у відсотках)

Країна	Відсоток імпорту	Країна	Відсоток імпорту
Бразилія	15,6%	Канада	2,21%
США	10,3%	Індонезія	2,20%
Індія	9,1%	Мексика	2,09%
Франція	2,8%	Туреччина	2,00%
Китай	2,7%	Бангладеш	1,65%
Австралія	2,5%	Бельгія	1,64%
Тайланд	2,30%	Іспанія	1,57%
Аргентина	2,28%		

Складено авторами за матеріалами [2]

Що стосується регіональної диференціації, основним регіоном – виробником добрив у світі є Східна Азія, а також Східна Європа та Центральна Азія, Північна Америка, табл. 3.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим регіоном на ринку хімічних добрив у 2021 році. Північна Америка була другим за величиною регіоном на світовому ринку хімічних добрив. Регіони, охоплені у звіті про світовий ринок хімічних добрив, це Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Західна Європа, Східна Європа, Північна Америка, Південна Америка, Близький Схід і Африка [1].

Таблиця 3

Розподіл потужностей виробництва сільськогосподарських добрив у світі у 2021 році за регіонами

Характеристика	Частка ємності добрива
Східна Азія	32%
Східна Європа та Центральна Азія	17%
Північна Америка	16%
Західна Азія	9%
Південна Азія	7%
Африка	7%
Західна Європа	5%
Латинська Америка	5%
Центральна Європа	2%
Океанія	1%

Складено авторами за матеріалами [1]

Світове виробництво мінеральних добрив залежить безпосередньо від доступності сировини: природного газу (для виробництва азотних добрив), фосфатів (фосфорних) і калійних солей (калійних). Доступність виробників до калійної сировини у світі дуже обмежена, до фосфатної – доволі обмежена, тоді як сировина для азотних добрив легко доступна (крім природного газу, сировиною є також продукти коксування вугілля). Виробництво мінеральних добрив у світі постійно зростає, у 2019 р. воно становило близько 200 млн тон. Найбільше виробляють азотних добрив – 60% загального обсягу. Світовими лідерами з виробництва мінеральних добрив є Китай, США, Індія. Китай і Росія входять також до списку найбільших виробників калійних (поряд з лідером – Канадою та Білоруссю) і фосфорних добрив (разом зі США і Марокко).

Враховуючи вище наведені дані, можна охарактеризувати стан світового ринку мінеральних добрив:

– у 2021 році експорт добрив усіма країнами склав 82,5 млрд дол. США. Ця сума в доларах відображає середнє зростання на 60,9% для всіх вантажовідправників добрив за п'ятирічний період, починаючи з 2017 року, коли загальний експорт добрив становив 51,3 млрд дол. США;

– з 2020 по 2021 роки вартість експортованих добрив прискорилося на 48,4%. Серед найбільших експортерів добрив, які найшвидше зростали з 2020 року, були: Об'єднані Арабські Емірати (зростання на 2989%), Нігерія (зростання на 423,8%), Королівство Саудівська Аравія (зростання на 188%) та Оман (зростання на 126,2%).

– у 2021 році Бразилія була головним імпортером сільськогосподарських добрив у всьому світі з вартістю імпорту приблизно 15,2 млрд дол. США. Далі йдуть Сполучені Штати та Індія з приблизно 10,3 та 9,1 млрд дол. США відповідно.

Отже, добрива є критично важливими рушійними силами сільського господарства, необхідними для вирощування культур, які годують людей у всьому світі. Світовий ринок мінеральних добрив протягом останніх десятиліть розвивався на більш високих рівнях, що є однією з причин зростання світової економіки в цілому і сільського господарства зокрема. Сучасний ринок є одним із найбільш консолідованих і висококонкурентних.

Література. 1. *International fertilizer association. (2021). [Електронний ресурс]. Outlook summary reports. Montreal. URL: <https://www.ifastat.org/market-outlooks>.* 2. *Lyskova, I.V., Lyskova, T.V., & Mazurova, S.V. (2019). Influence of mineral fertilizers on productivity and grain quality in spring wheat Iren. Zernobobovye i krupyanye kul'tury, 4(28), 141–147.*

Касьян С. А., Гусак Т. В.
ГЛОБАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕКАРБОНІЗАЦІЇ
ЯК СВІТОВИЙ ТРЕНД ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Висока антропогенна активність людства спричиняє різкі кліматичні зміни, які загрожують сталому розвитку світової економіки та безпечному існуванню навколишнього середовища. Однією з причин негативних змін є збільшення викидів парникових газів, особливо вуглекислого газу.

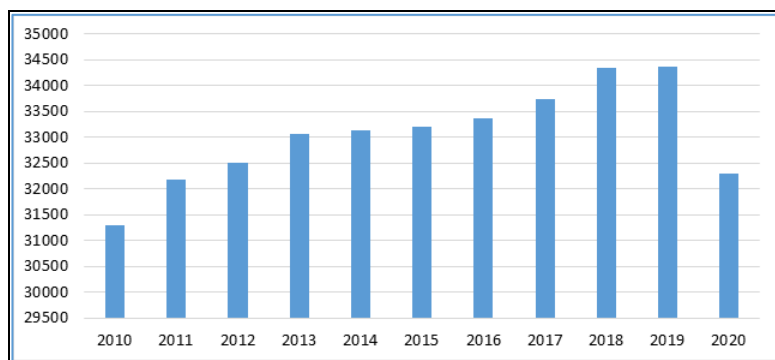


Рис. 1. Викиди вуглекислого газу за період 2010-2020 рр. (млн т)
 Побудовано авторами за [2]

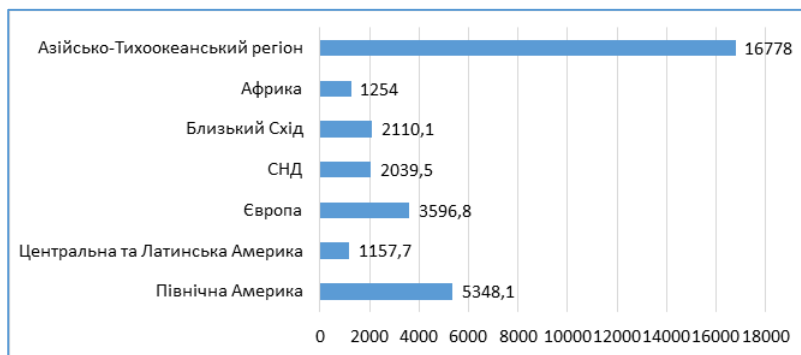


Рис. 2. Викиди вуглекислого газу за регіонами світу (млн т), 2020 рр.
 Побудовано авторами за [2]

Слід зазначити, що внаслідок запровадження локдаунів проти розповсюдження пандемії COVID-19, в 2020 р. світовий попит на енергію, за оцінками Міжнародного енергетичного агентства, впав на 4,5%, відповідно, знизилася глобальні викиди вуглецю від споживання енергії на 6,3% [2]. Найбільший обсяг

викидів вуглекислого газу спостерігається в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, найменше – регіони Центральної та Латинської Америки та Африки.

Необхідність превентивного впливу на зміну клімату спонукала світову спільноту укласти ряд міжнародних угод, що передбачають скорочення викидів парникових газів в атмосферу і надання допомоги країнам, найбільш постраждалим від зміни клімату.

Основні дослідження по декарбонізації електроенергетичної промисловості проводяться Міжурядовим комітетом зі зміни клімату (МГЕЗК), Міжнародним агентством з енергетичної інформації США, Світовим енергетичним радою (WEC), Міжнародним партнерством по уловлюванню вуглецю (ICCP), Європейським агентством з навколишнього середовища (ЕАОС), Міжнародним агентством з відновлюваних джерел енергії (IRENA), Агентством з атомної енергії (NEA).

Провідні країни світу приймають плани щодо скорочення викидів вуглекислого газу, декарбонізації економіки в найближчі десятиліття. ЄС хоче досягти «кліматичної нейтральності» до 2050 року. Такі ж терміни були оголошені Японією і Південною Кореєю, Китаєм – до 2060 року. США планує провести декарбонізацію економіки протягом 2035-2050 рр. Зміни в глобальному енергетичному балансі призведуть до серйозних змін у співвідношенні сил на геополітичній арені.

Розробка відновлюваних джерел енергії просувається швидкими темпами. На відновлювані джерела енергії припадало близько 90% приросту всіх світових генеруючих потужностей в 2020 році.

Досвід США представляє великий інтерес для дослідження декарбонізації, оскільки в країні застосовується широкий спектр механізмів щодо зниження викидів парникових газів та зменшення споживання електроенергії на основі державно-приватного партнерства.

Приватні компанії та уряд допомагають консалтинговим компаніям для сприяння декарбонізації в певних секторах і керуються досвідом і пропозиціями таких компаній, як Jones Lang La Salle (JLL) та інших. США, оголосивши курс на декарбонізацію національної економіки, почали реалізувати програму обмеження розвитку вугільної промисловості. З'явилось нове економічне явище – деінвестування, тобто «розмивання» інвестицій для розвитку об'єктів вугільної промисловості і перенаправлення їх на пріоритетні проекти-замінники.

На даний момент, з урахуванням європейської практики, до інвестицій з вуглецевих активів відносяться наступні дії:

- заборона на нові вугільні проекти міжнародних фінансових організацій;
- перегляд портфелів пенсійних фондів, страхових компаній на користь «екологічних» компаній;
- вихід з вуглецевих проектів (нова тенденція в Німеччині, ЄС).

Чиста електрифікація є домінуючою темою на ранніх етапах трансформації світової енергетичної економіки разом з пошуком шляхів підвищення ефективності. Використання новітніх технологій є життєво важливими для декарбонізації

таких сфер, як важка промисловість і транспорт на великі відстані, які з тих чи інших причин не піддаються електрифікації, і включають в себе вдосконалені акумулятори, водневі електролізери, вдосконалене біопаливо і нові технології уловлювання та використання вуглекислого газу, включаючи пряме уловлювання з повітря.

Україна – одна з країн, які оголосили можливий намір скорочувати викиди парникових газів протягом наступного десятиліття.

Таблиця 1.

Базові індикатори низьковуглецевого сценарію України

Індикатори	2020	2030
<i>Сектор електроенергетики</i>		
Частка ВДЕ у кінцевому енергоспоживанні, %	9,1	30
Частка вугільної генерації у загальному обсязі виробництва електроенергії, %	30	10
<i>Нафтогазовий сектор</i>		
Частка спалювання попутного нафтового газу на факелах від обсягу їх викидів, %	95	20
<i>Комунальний сектор</i>		
Енергоефективність будівель (питоме споживання енергоресурсів), кВт год/кв.м	200	115
Рівень втрат у тепломережах, %	20	5
Частка захоронених відходів від загального обсягу їх утворення, %	94	80
Обсяг відходів, тон/особа/рік	0,30	0,22
Вторинна переробка відходів від загального обсягу їх утворення	4	18
<i>Промисловий сектор</i>		
Вуглецеємність економіки, тон діоксиду вуглецю/ 1000 дол. до 2010 ВВП	0,82	0,5
Частка приватного електротранспорту, %	1,5	25
Частка електрофікованих залізничних колій, %	47	75

Складено авторами за [1]

Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів у березні 2021 року був розроблений проект Другого національно визначеного внеску України до Паризької угоди. Документ передбачає мету зі скорочення викидів парникових газів на 65% від рівня викидів 1990 року до 2030 року [1].

За індексом ефективності дій в області зміни клімату Україна займає 20 місце з 55,48 балів.

Для впровадження майбутніх планів щодо заміни викопного палива, на якому працюють електростанції, на відновлювані джерела, в Україні слід реалізувати наступні дії:

- розробити шляхи виведення з експлуатації вугільних теплових електростанцій;
- розробити шляхи модернізації ТЕС;
- розробити шляхи справедливого закриття вугільних шахт та сформулювати дієву регіональну політику в цьому напрямку;
- сформулювати довгострокові цілі аукціону з будівництва відновлюваних потужностей;

- покращити загальну економічну стабільність в Україні;
- впровадити надійну енергетичну та кліматичну політику для зміцнення впевненості інвесторів у прибутковості їх потенційних проєктів.

У теплозабезпеченні субсидовані та низькі ціни на тепло в минулому перешкоджали необхідним інвестиціям. Проте скасування субсидій не буде достатнім для залучення достатньої кількості нових інвестицій у цей сектор, адже проблеми виникають і через попит на централізоване теплопостачання. Декарбонізація сектору теплопостачання буде результативною за умови поєднання вищезазначених заходів зі значними зусиллями щодо зменшення споживання тепла в житлових будинках та промисловості.

Література: 1. Офіційний сайт Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів. URL: <https://mepr.gov.ua/>; 2. World Energy Outlook 2021. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>; 3. Курс на декарбонізацію. П'ять засадничих принципів досягнення нульового рівня викидів. Електронний ресурс. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/insights/2021/09/five-pillars-of-net-zero.html>; 4. Міжнародне енергетичне агентство IEA. URL: <https://www.iea.org>.

УДК 339.5.012(477)

Макарчук К. О., Копицька П. О. ТОВАРНА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В сучасних умовах країни світу поглиблюють, розвивають та удосконалюють зовнішню торгівлю. Основним двигуном міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля.

Україна є країною політика якої направлена на розширення експорту. Згідно з даними офіційної Державної служби статистики у 2021 р. експорт склав 68072,3 млн дол. Представимо у табл. 1 динаміку міжнародної торгівлі товарами України у 2017-2021 рр.

Таблиця 1

Динаміка міжнародної торгівлі товарами України у 2017-2021 рр., млн дол.

<i>Показники</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
Експорт	432,6	473,3	500,5	491,9	680,7
Імпорт	496,0	571,8	608,0	543,3	728,4
Сальдо торговельного балансу	-63,4	-98,5	-107,5	-51,4	-47,7

Джерело: складено та розраховано автором [1]

Щодо імпорту товарів до України слід зазначити, що найбільший показник був у 2021 р. – 680,7 млн дол.. В Україні експорт товарів менше ніж імпорт про що свідчать офіційні дані [1].

Представимо графічно ТОП-10 головних експортерів товарів з України у 2017-2021 рр. (рис. 1). Головним партнером з експорту України є Китай. У 2020-2021 рр. експорт до Китаю зростає і склав 8 млн дол.. На другому місці є Польща – 4,9 млн дол., на третьому Туреччина – 4 млн дол. та ін..

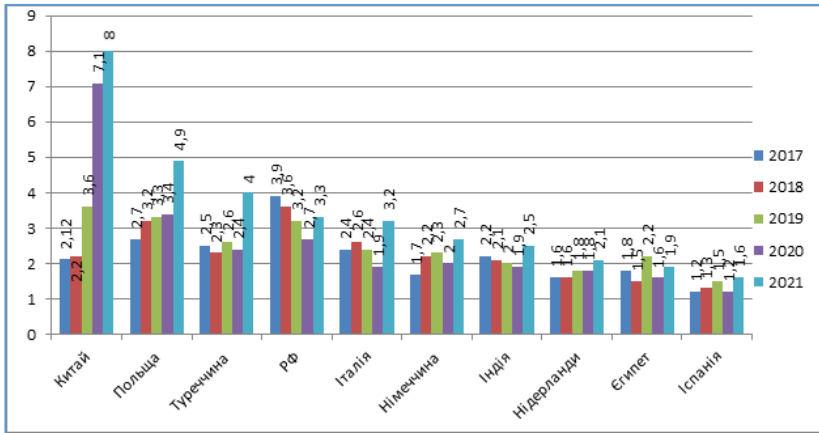


Рис. 1. ТОП-10 головних експортерів товарів України у 2017-2021 рр., млн. дол. [1,2]

ТОП-10 головних імпортерів товарів України представлено на рис. 2:

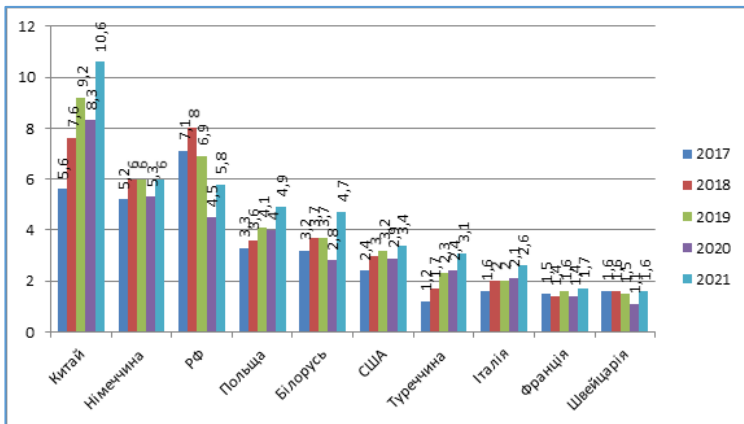


Рис. 2. ТОП-10 головних імпортерів товарів України у 2017-2021 рр., млн. дол. [1,2]

У географічній структурі імпорту України протягом п'яти літером є Китай, об'єм імпорту у 2021 р. дорівнював 10,6 млн дол., Німеччина -6 млн дол., РФ – 5,8 млн дол., Польща – 4,9 млн дол. та ін. [1,2]. У світовому рейтингу експортерів та імпортерів Україна у 2021 р. зайняла 50 місце.



Рис. 3. Частка товарів у структурі експорту України у 2021 р., %
Джерело: [1,2,3]

Розглянемо частку товарів у структурі експорту України у 2021 р. на рис. 3.

Україна у 2021 р. експортувала наступні види товарів, а саме: чорні метали (20%), злаки (18%), руди, шлаки та золу (11%), жири та олію тваринного та рослинного походження (10%), електричні машини та обладнання (5%), ядерні реактори, котли (3%) та ін.

На рис. 4 представимо частку товарів у структурі імпорту України у 2021 р. Основна частка товарів імпорту України складає 47,83%. Україна імпортує паливо мінеральне, нафта та продукти їх перегонки (17,84%), ядерні реактори, котли (11,18%), засоби наземного транспорту, крім залізничного (10,01%), електричні машини та обладнання (8,8%), пластмаси та вироби з них (4,98%) та ін. [1,2,3].



Рис. 4. Частка товарів у структурі імпорту України у 2021 р., %
Джерело: [1,2,3,4]

Підсумовуючи слід зазначити, що Україна є відкритою економікою для налагодження торговельних відносин з країнами світу. Активна участь України у діяльності Світової організації торгівлі, підписання Угод про створення Зон вільної торгівлі тільки позитивно впливає на торговельне співробітництво. Україна має великий потенціал який допоможе вийти компаніям з експортом продукції на світовий ринок. Маючи кадровий потенціал, спрямовану організацію роботи компаній на локальному ринку, організацію зовнішньоекономічної діяльності сприятиме розширенню експорту та виходу компаній на світову арену.

Література: 1. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>*; 2. *Trademap [Електронний ресурс] – URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx*; 3. *Созанський Л.Й. Динаміка і структура зовнішньої торгівлі товарами в Україні [Електронний ресурс] – URL: <https://conf.ztu.edu.ua/up-content/uploads/2018/09/49.pdf>*; 4. *Економіка [Електрон. ресурс] – URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/ukrayina-ekonomika-export-zerno-metal-mashyny-es-rf/31568426.html>*

УДК 339.9.(495)

Макарчук К. О., Макаров Р. О.

ТУРИСТИЧНА ІНДУСТРІЯ ГРЕЦІЇ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Туризм – важливий двигун світової економіки, на який припадає близько 7% міжнародної торгівлі. Кожне десяте робоче місце у світі безпосередньо або опосередковано генерується туризмом. Криза, викликана пандемією COVID-19, зруйнувала економіку туристського сектора, що призвело до безпрецедентних наслідків для робочих місць та підприємств. Туризм – один із секторів, що найбільше постраждали в результаті вжиття заходів щодо стримування захворювання COVID-19 [1].

За оцінками Всесвітньої туристичної організації, у 2020 році кількість міжнародних турів скоротилася на 60–80%. Це в рази перевищує вплив на галузь економічної кризи 2008 року, коли спад становив лише 4%. Враховуючи внесок туризму в економіку, – а він забезпечує приплив іноземної валюти, сприяє регіональному розвитку, працевлаштуванню та підприємництву в різних областях і лежить в основі існування багатьох корінних громад, зокрема в країнах, що розвиваються, і малих острівних державах, – відновлення цієї галузі є першорядним завданням міжнародного значення [2].

Туристична діяльність завжди вважалася пріоритетною галуззю Греції. З 2012 року загальний внесок індустрії туризму до ВВП Греції поступово збільшувався, однак у 2020 році відбулося значне зменшення через пандемію COVID-19. Загалом показник у 2020 році склав 14,8 млрд євро, тоді як у 2019 році він досяг максимуму в 38,1 млрд євро (рис. 1).

Туристичні надходження Греції в 2020 році впали на 76,5% в порівнянні з 2019 роком і склали 4,280 млрд євро. Кількість відвідувачів Греції впала на 76,5% до 7,375 млн проти 31,348 млн у 2019 році [4].

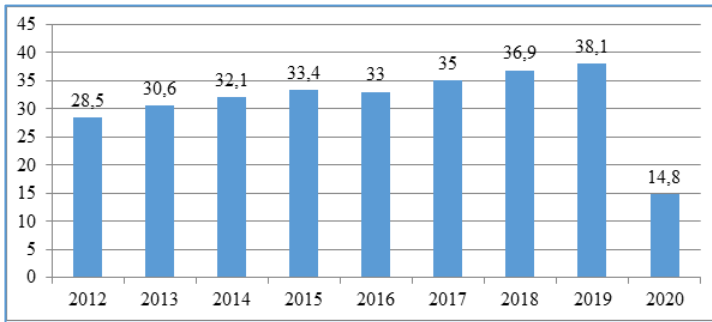


Рис. 1. Загальний внесок індустрії туризму у ВВП Греції, 2012–2020 рр., млрд євро.
Джерело: [3]

У 2020 році кількість міжнародних прильотів до грецьких аеропортів досягла 5,9 млн проти 21,5 млн у 2019 році, зменшившись на 72,5%. За той же період міжнародні автомобільні прибуття склали 2,6 млн замість 12,3 млн, зменшившись на 78,7%. У 2020 році круїзне прибуття досягло 64 тис. у порівнянні з 5,5 млн у 2019 році, що означає зменшення на 99% [4].

Протягом 2021 року відбувалося зростання кількості міжнародних мандрівників, демонструючи реальні ознаки відновлення туристичного сектора в Греції. Кількість міжнародних поїздок перевищила рівень 2020 року на 96,8%, прийнявши 14,3 млн пасажирів у порівнянні з 7,3 млн у 2020 році.

Крім того, в аеропортах Греції зріс пасажиропотік – приблизно на 106,7% більше, ніж у попередньому році, тоді як кількість прибуття через автомобільні пункти пропуску зросла на 66,5% [5].

Більшість цих мандрівників приїхали з країн-членів ЄС, найбільша частка припала на громадян Німеччини – близько 2,9 млн та Франції – 1,2 млн осіб. Надходження з Німеччини зросли на 108,5% до 2,4 млрд євро, а надходження з Франції зросли на 170,7% до 991 млн євро.

Кількість мандрівників з третіх країн також зросла. Більшість відвідувачів приїхали з Великої Британії – 1,5 млн, Сполучених Штатів Америки – 382 тис., Росії – 112 тис. осіб. Надходження зі Сполученого Королівства зросли на 95,6% до 1470 млн євро, тоді як надходження з США зросли на 603,4% до 598 млн євро. Надходження з Росії також зросли на 674,8% до 108 млн євро.

Зростання туристичних надходжень відбулося за рахунок збільшення на 96,8% потоків в'їзних подорожуючих, а також зростання середніх витрат на поїздку на 22,6% [5].

Всесвітня рада з подорожей і туризму відзначила, що Греція стала прикладом для інших країн щодо дій, вжитих для відродження її економіки за допомогою індустрії подорожей та туризму [6].

Відносний успіх сезону 2021 року пояснюється не лише добре налагодженою індустрією гостинності в країні, а й тим, що Греція визнає найбільше вакцин серед усіх європейських країн, а це означає, що мандрівникам з усього світу, вакцинованим одним із цих препаратів, у тому числі Sputnik V з Росії та Sinovax з Китаю, дозволено в'їзд до країни та вони звільнені від карантинних обмежень [7].

На думку експертів, у 2022 році індустрія туризму наблизиться до відновлення по всьому світу, у тому числі і в Греції. Отже, пройшовши складний етап, пов'язаний з пандемією COVID-19, Греція поступово повертається до докризових показників у туристичному секторі, що, безумовно, позитивно позначиться на розвитку її економіки.

***Література:** 1. Надання підтримки та допомоги у координації в інтересах безпечного та сталого відновлення туризму. URL: <https://www.unwto.org/taxonomy/term/356>. 2. Пандемія: культура та туризм під ударом. URL: <https://unesco.org/courier/2021-1/pandemiya-kultura-i-turizm-pod-udarom>. 3. Total contribution of travel and tourism to GDP in Greece from 2012 to 2020 (in billion euros). URL: <https://www.statista.com/statistics/644573/travel-tourism-total-gdp-contribution-greece/>. 4. The Greek Tourism Confederation (SETE). URL: <https://sete.gr/en/>. 5. Developments in the balance of travel services 2021. URL: <https://www.bankofgreece.gr/en/news-and-media/press-office/news-list/news?announcement=eebcc04c-7a44-41ad-8b1c-4326b3c6297f>. 6. World Travel & Tourism Council. URL: <https://wtcc.org/>. 7. Greek Tourism Rebounds with More than 8.6 Million Visitors in 2021. URL: <https://greekreporter.com/2021/10/23/greek-tourism-8-6-million-visitors-2021/>*

УДК 339.146-027.543:339.9(430)

Макарчук К. О., Неголюк В. К.

МІСЦЕ НІМЕЧЧИНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТОВАРІВ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Економіка Німеччини є четвертою за розміром у світі та становила 24,7% ВВП Європейського Союзу у 2021 році. Німеччина входить до трійки лідерів з експорту та імпорту після США та Китаю. Експорт Німеччини у 2021 р. дорівнював 2 трлн дол., а імпорт 1,77 трлн дол. На рис 1 представимо динаміку експорту та імпорту Німеччини за 2017-2021 рр. [1,2,3].

Німецька «соціальна ринкова» економіка в основному дотримується ринкових принципів, але зі значним ступенем державного регулювання та широкомасштабними програмами соціального забезпечення [2].

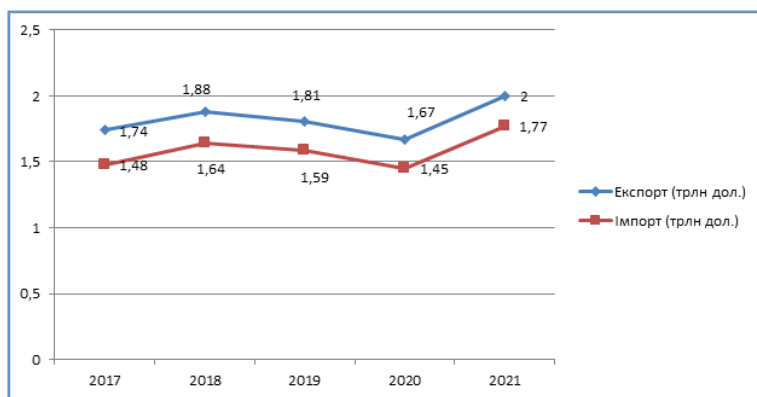


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту Німеччини у 2017-2021 рр., [1,2,3]

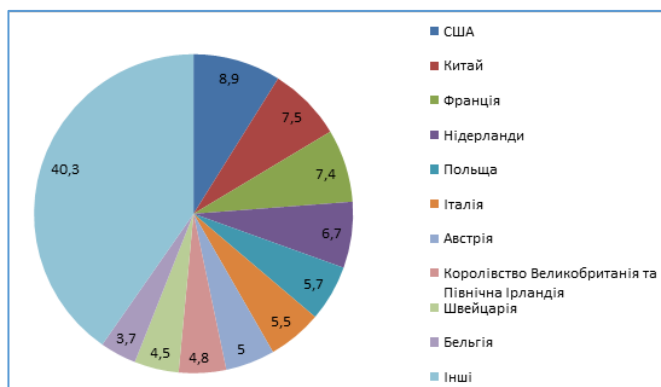


Рис. 2. Основні торговельні партнери Німеччини з експорту товарів у 2021 р., % [1,3]

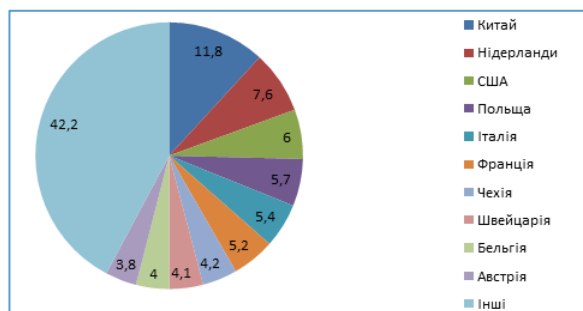


Рис. 3. Основні торговельні партнери Німеччини з імпорту товарів у 2021 р. % [1]

Основними торговельними партнерами з експорту товарів Німеччини у 2021 році були: США (8,9%), Китай (7,5%), Франція (7,4%), Нідерланди (6,7%), Польща (5,7%) та ін. (рис. 2) [1,2,3,4]. Основними імпортерами Німеччини є Китай (11,8%), Нідерланди (7,6%), США (6%), Польща (5,7%), Італія (5,4%) та ін. (рис. 3) [1,2,4].

З населенням 83,2 мільйона чоловік Німеччина є найбільшим споживчим ринком у Європейському Союзі. Величезний обсяг торгівлі в Німеччині ведеться на найбільших торгових заходах світу, таких як Medica, Hannover Fair, Automechanika та ITB Tourism Show. Обсяг торгівлі, кількість споживачів та географічне розташування Німеччини в центрі Європейського Союзу зробило країну економічно розвинутою, навколо неї багато американських фірм намагаються будувати європейські та світові стратегії розширення [2].

Значних наслідків Німеччина дуже зазнала від світової пандемії коронавірусу у 2020 р. ніж її країни партнери ЄС. Пом'якшення пандемічних обмежень і відновлення сектора послуг призвели до зростання реального ВВП на 2,8% [2].

У товарній структурі експорту Німеччини переважають ядерні реактори, котли, обладнання (16,51%), засоби наземного транспорту, крім залізничного (15,12%), електричні машини (10,84%), фармaceutична продукція (7,26%) та ін.. Представимо на рис. 4 товарну структуру експорту Німеччини у 2021 р.

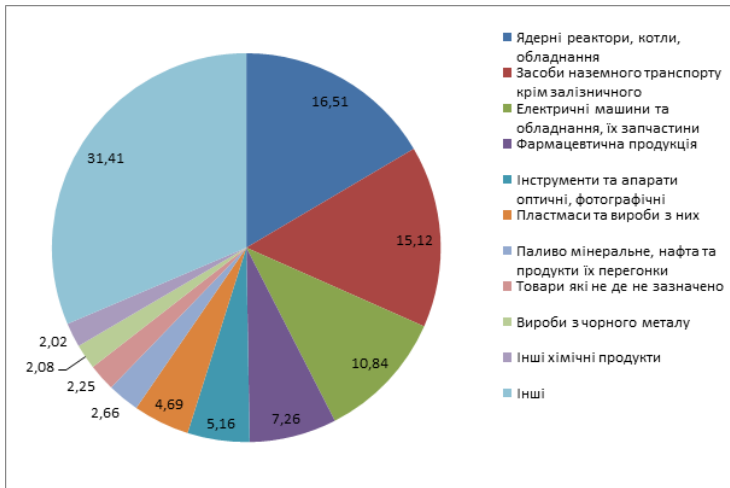


Рис. 4. Товарна структура експорту Німеччини у 2021 р., % [1,5]

Розглядаючи товарну структуру імпорту товарів Німеччини у 2021 р. слід зазначити, що за видами товарів експорту та імпорту Німеччини вони співпадають. У 2021 р. Німеччина експортувала електричні машини та обладнання (12,67%), ядерні реактори, котли та обладнання (12,38%), засоби наземного транспорту, крім залізничного (9,5%), мінеральне паливо, нафта та продукти перегонки (9%) та ін. (рис. 5)

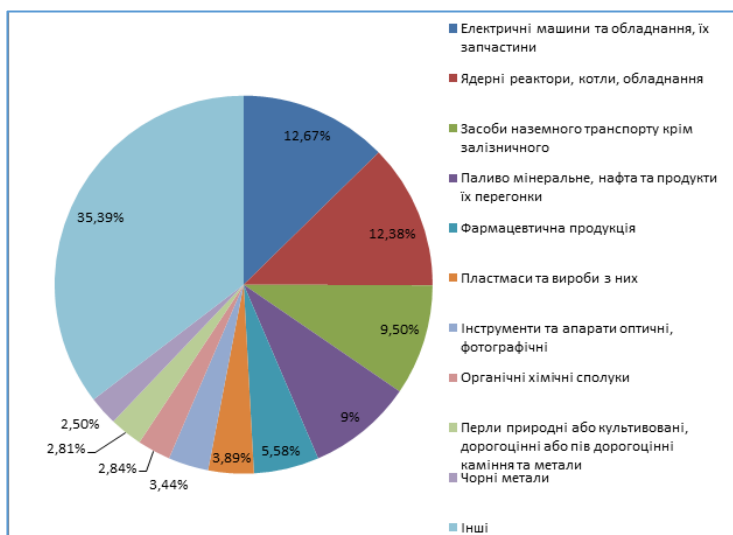


Рис. 5. Товарна структура імпорту Німеччини у 2021 р., % [1,5]

Німеччина продовжує залишатися «найбільш відкритою» економікою серед країн G7. Вплив на розвиток економіки Німеччини можуть впливати зміни які пов'язані з демографічними проблемами, з нестачею робочої сили, підвищенням рівня інфляції, збільшення цін на енергоносії через війну в Україні. Це також може привести до послаблення німецької конкурентоспроможності [1,5].

Слід зазначити, що Німеччина залишається світовим лідером з експорту та імпорту товарів, протягом п'яти років сальдо торговельного балансу має позитивне значення. Товари Німеччини експортуються багатьма країнами світу, що і сприяє заняттю країною лідируючих позицій на світовому ринку.

Література: 1. Trademap [Електронний ресурс] – URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx; 2. International Trade Administration [Електрон. ресурс] – URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/germany-market-overview>; 3. Кноета [Електронний ресурс] – URL: <https://knoema.com/atlas/Germany/Service-exports>; 4. ОЕС [Електронний ресурс] – URL: <https://oec.world/en/profile/country/deu>; 5. World State Organization [Електронний ресурс] – URL: https://stats.wto.org/dashboard/services_en.html.

Макарчук К. О., Шинкаренко О. С.

ВИТРАТИ КРАЇН СВІТУ НА ПОДОЛАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПРОБЛЕМИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У сучасному глобалізованому світі багато країн стикаються з глобальною екологічною проблемою. Розвинені країни витрачають значні фінансові ресурси на вирішення цих проблем. У таблиці 1 представимо країни-лідери, що витрачають свій бюджет на екологічний досвід. Витрати бюджету цих країн кожен рік зростають, завдяки попиту до більш дешевого та зеленого ведення господарства та розвиток і безпеку здоров'я нації.

У 2019 році країнами лідерами за обсягом фінансового споживання різних видів послуг з охорони довкілля для захисту атмосферного повітря та кліматичних умов є Австрія (31,7 млн євро), Бельгія (23 млн євро) та Португалія (16,5 млн євро) [1].

Станом на 2018 рік за витратами на природоохоронну діяльність у видобутку корисних копалин та екологічним моніторингом Італія займала перше місце – 618 млн євро, друге місце зайняла Німеччина – 305,3 млн євро та третє Нідерланди – 127 млн євро [1,2].

З 2014 року розвиток екологічних технологій у Південній Кореї зростав кожного року приблизно на 0,2% у річному обчисленні. У 2019 році країна посіла перше місце у порівнянні з іншими країнами за рівнем розвитку екологічних технологій із показником 78 винаходів на душу населення. Данія, Японія та Німеччина відповідно посіли 2, 3 та 4 місця в цьому рейтингу [1,2,4].

Таблиця 1

Рейтинг країн за загальними витратами
на охорону навколишнього середовища у 2019 р.

Рейтинг країн світу	Країни	Кількість витрат (млн євро)	Рейтинг країн світу	Країни	Кількість витрат (млн євро)
1	Німеччина	72,	7	Австрія	11,7
2	Франція	45,2	8	Швейцарія	11,4
3	Об'єднане Королівство	33,7	9	Швеція	9,1
3	Італія	30,0	10	Польща	9,0
4	Іспанія	18,3	11	Туреччина	7,0
5	Нідерланди	17,1	12	Данія	6,3
6	Бельгія	14,3	13	Норвегія	5,5

Джерело: складено автором за матеріалами [1]

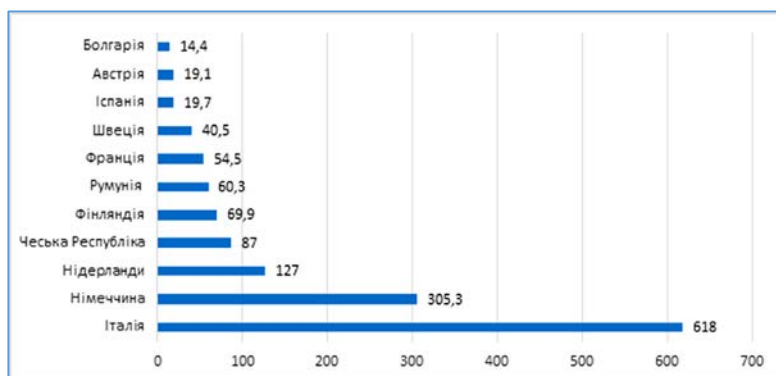


Рис. 1. Країни-лідери з витрат на природоохоронну діяльність у видобутку корисних копалин у 2018 р. (млн євро) [1,2]

На рисунку 2 представимо країни-лідери з розвитку екологічних технологій у 2019 р.

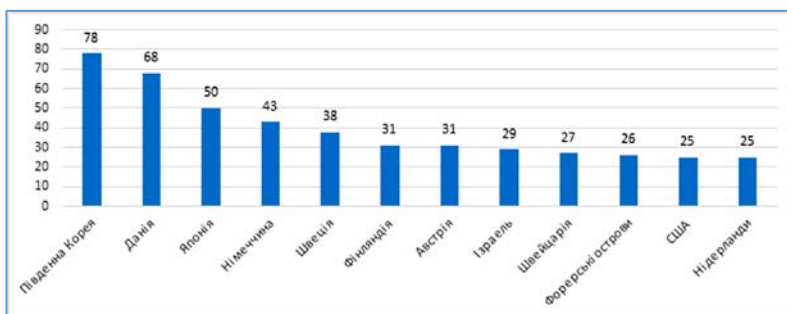


Рис. 2. Країни-лідери з розвитку екологічних технологій у 2019 р., кількість винаходів на душу населення [1,2,5]

З 2014 року розвиток екологічних технологій у Данії зріс на 3,1% у річному обчисленні. З показником 68 одиниць (винаходів) на душу населення у 2019 році країна посіла 2 місце серед інших країн за рівнем розвитку екологічних технологій [1,2].

Транснаціональними корпораціями здійснюються значні витрати на охорону навколишнього середовища. У 2019 році лідером стали компанії Німеччина і витрати корпорацій на охорону навколишнього середовища були на рівні 47120,3 млн євро. Франція, Велика Британія та Італія відповідно посіли 2, 3 та 4 місця в цьому рейтингу. Ірландія була країною з найгіршим зростанням на рівні -24,4% на рік (див рис.3) [1-3].

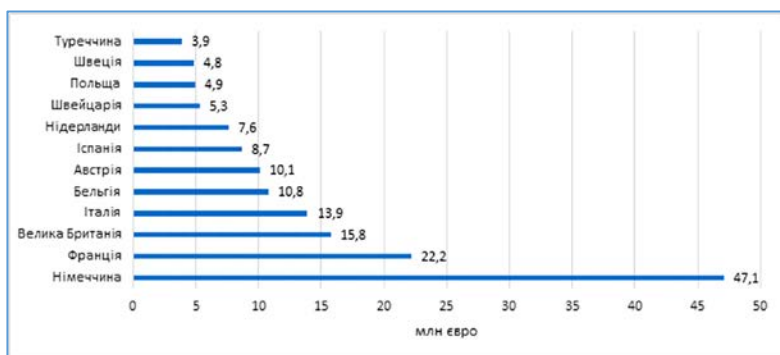


Рис 3. Країни з найбільшими витратами корпорацій на охорону навколишнього середовища у 2019 р., млн євро [1-3]

Фінансово-економічні витрати на боротьбу з екологічними проблемами у деяких країнах світу дуже значні. Слід виділити, що найбільш екологічними країнами, які витрачають численні гроші на збереження біорізноманіття та мають екологічний вагомий потенціал Данія, Люксембург, Швейцарія, Німеччина, Велика Британія, Франція та ін. Країнами лідерами за екологічним досвідом в різних сферах є Німеччина, Австрія, Італія, Бельгія, Чеська Республіка, Естонія та Франція. Це країни-лідери за об'ємом капіталу у фінансуванні тих чи інших секторів економіки з урахуванням екологічної безпеки.

Література: 1. *Nation Master* [Електрон. ресурс]. URL: <https://www.nationmaster.com/nmx/ranking/total-expenditures-on-environmental-protection>; 2. *Eurostat* [Електронний ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/gov_10a_exp/default/table?lang=en; 3. *Nation Master* [Електронний ресурс]. URL: <https://www.nationmaster.com/nmx/ranking/development-of-environment-related-technologies>; 4. *Closing the Nature Funding Gap: A Finance Plan for the Planet* [Електрон. ресурс]. URL: https://oursharedseas.com/wp-content/uploads/2020/10/FINANCINGNATURE_Full_Report_091520.pdf; 5. *Глобальні проблеми сучасності: підручник* / [кол. авт.]; за ред. В. С. Бакірова (голова), А. П. Голікова, О. А. Довгаль, В. А. Пересадько, В. І. Сідорова. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2020. – 632 с.

Марченко Л. В., Казакова Н. А.
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

У контексті забезпечення економічної безпеки держави питання конкурентоспроможності фінансової системи країни відіграють важливу роль. Фінансова система спочатку покликана опосередковувати процеси формування, акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів. В умовах, коли в Україні настільки гостро позначаються внутрішні структурні диспропорції економіки та виникає дефіцит фінансових ресурсів для подальшого розвитку та поточного фінансування, недостатня конкурентоспроможність фінансової системи стає фактором, що гальмує розвиток економіки.

Конкурентоспроможність фінансової системи країни демонструє її можливість вишукувати та зосереджувати у необхідному та достатньому обсязі, а також адекватно та оперативно перерозподіляти фінансові ресурси відповідно до поточних та стратегічних цілей розвитку державної економіки.

Загальними параметрами оцінки конкурентоспроможності фінансової системи слугують дефіцит (профіцит) консолідованого та федерального бюджетів у відсотках до ВВП, податкове навантаження, величина зовнішнього боргу, його частка у ВВП, а також витрати на його обслуговування, сальдо платіжного балансу, обсяг міжнародних резервів, обсяг іноземних інвестицій, приплив (відтік) капіталу, рівень інфляції, рівень монетизації економіки.

Підприємство може отримувати грошові доходи, здійснюючи різноманітні господарські операції в складі операційної, інвестиційної і фінансової діяльності, яким відповідають витрати. Згідно з планом рахунків бухгалтерського обліку доходи і результати діяльності відбиваються у сьомому класі рахунків [1]. Витрати діяльності відображаються у дев'ятому класі рахунків. Їх зіставлення дозволяє отримати фінансовий результат, який теоретично повинен збігатися з величиною чистого грошового потоку, отриманого як різниця між грошовими притоками і відтоками.

Підприємство може отримувати доходи самих різноманітних видів, тому при погіршення ситуації на ринку основного виробленого продукту або погіршення умов постачання сировини і матеріалів, або при переході на виробництво новою продукції підприємство могло б переорієнтувати вільні кошти для здійснення, наприклад, поточних або довгострокових фінансових інвестицій. Однак, як показує аналіз фінансової звітності відкритих акціонерних товариств України, публікованого в мережі Інтернет Державної комісією з цінних паперів та фондового ринку, ці форми інвестиційної діяльності представлені в незначному обсязі і практично всі підприємства дивіденди не виплачують. Відповідно найбільшу питому вагу у доходах і витратах підприємств займають чистий дохід

та собівартість реалізованої продукції. Тоді чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг стає головним джерелом фінансового забезпечення діяльності підприємства. Це узгоджується і з концепцією конкурентоспроможності підприємства, яка визначається конкурентоспроможністю продукції, що стала товарами після їх пропозиції та придбання покупцями.

До визначенню фінансової конкурентоспроможності в науковій літературі трапляються різні підходи. Наприклад, Т. С. Клебанова вважає, що фінансова конкурентоспроможність «...є комплексним поняттям, відбиваючим ефективність процесів формування і розміщення фінансових ресурсів» [1]. В основу цього визначення закладено поняття фінансових ресурсів і того, наскільки ефективно вони сформовані і розміщені.

Згідно глосарію економічних термінів фінансові ресурси – це «...грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні державної чи комерційної структури» [1]. У роботі [1] під фінансовими ресурсами розуміються грошові кошти, перебувають в розпорядженні підприємства. Фінанси в визначенні Ст. Ковальова – це «...сукупність фінансових об'єктів та способів управління ними. Під фінансовими об'єктами розуміються фінансові активи і зобов'язання, а управління ними означає систему організації ефективного їх функціонування» [5]. Однак ресурси в той же час є запасами, наприклад, сировини, матеріалів та ін. Фінансові ресурси у формі фінансових активів (грошові засоби і їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції) і взятих взаєм коштів навряд чи можна віднести до запасів, оскільки гроші в справжнє час рідко акумулюються у тих чи інших фондах. Вони постійно перебувають у русі. Тобто їх необхідно розглядати в реальному режимі часу як сукупність грошових потоків. А можлива величина грошових потоків відображається у фінансовому бюджеті, який показує заплановану величину фінансових ресурсів. У бухгалтерському ж балансі відображається фактичне розподіл фінансових ресурсів, а характеристики їх в формі грошових потоків можна, можливо побачити у звіті про рух грошових коштів. Тобто визначати фінансову конкурентоспроможність тільки через фінансові ресурси навряд чи, на наш погляд, методологічно правильно.

Ю. А. Смирнов визначає фінансову конкурентоспроможність як «...можливість здійснювати конкурентну боротьбу в ринкових умовах, підтримуючи таку структуру капіталу, яка забезпечує кредитоспроможність і зростання ринкової вартості підприємства» [2]. З цим визначенням можна погодитись у тому плані, що фінансова конкурентоспроможність носить забезпечує характер. Але підтримка структури капіталу, забезпечує кредитоспроможність, навряд чи може бути головним фактором, що зумовлює фінансову конкурентоспроможність. Більш того, як свідчить теорія фінансового менеджменту, управління структурою капіталу відноситься до довгострокових фінансових рішень [2], а фінансова підтримка поточною конкурентоспроможності – до короткострокових фінансових рішень. Зріст ж ринкової вартості підприємства показує збільшення інвестиційної

і реалізаційної його привабливості. Природно цей параметр відображає фінансову конкурентоспроможність, але знову ж таки у довгостроковому періоді.

Також не можна погодитися з кількісним підходом до оцінки фінансової конкурентоспроможності, пропонуваним в аналізованих роботах за допомогою оцінки фінансового стану підприємства, що включає оцінку фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності. Фінансове стан – це фіксація на певний момент часу показників, характеризуючих «наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів» [3].

Фінансова конкурентоспроможність підприємства тільки в довгостроковому періоді обумовлена такими факторами, як ефективність процесів формування та розміщення фінансових ресурсів, що призводять до зміни структури капіталу та ринкової вартості підприємства. Фінансова ж підтримка поточною конкурентоспроможності відбувається у короткостроковому періоді в режимі реального часу, що відображається сукупністю грошових потоків, тому фінансову конкурентоспроможність слід розуміти як здатність капіталу всіх видів і організують його використання служб до стійкого генерування позитивного грошового потоку, що дозволяє покрити експлуатаційні потреби підприємства. Тоді управління фінансової конкурентоспроможністю зводиться до організації управління грошовим оборотом, то є до визначенню того, наскільки притоки і відтоки грошових коштів синхронізовані між собою во часу і по обсягах. Відповідно в режимі реального часу визначається дефіцит або надлишок грошових коштів, а в довгостроковому періоді – способи покриття дефіциту або використання надлишку грошових коштів, сприяючі підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Рівень конкурентоспроможності фінансової системи України має потенціал до зростання, що сприятиме прискоренню розвитку всієї економіки нашої країни.

***Література:** 1. Клебанова Т.С. Оценка финансовой конкурентоспособности предприятия на основе использования панельных данных / Т.С. Клебанова, Е.А. Сергиенко, Л.С. Гурьянова // Конкурентоспособность: проблемы теории та практики: монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007; 2. Ковалев В. В. Курс финансового менеджмента: учебник / В.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2018; 3. Смірнов Ю.О. Формування механізму управління фінансовою конкурентоспроможністю підприємства: автореф. дис. // Ю.О. Смірнов. – Маріуполь: Приазовський держ. техн. ун-т, 2017; 4. Сорокин М. Мастерство финансовых решений / М. Сорокин // Финансовый директор. – 2015. – №9; 5. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. – М.: ИКЦ «ДИС», 1997.*

Марченко І. С., Соломаха А. В., Федченко А. В.
МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ СТАН США ТА КНР
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Починаючи з 1910-х років та до теперішнього часу, економіка США є лідируючою в світі за багатьма показниками, основними з яких є ВВП. В 2021 році ВВП США складає 22,9 трлн дол США. Міць та лідерство американської економіки підтверджує геополітичне значення цієї країни, рівень технологічного розвитку, фінансовий вплив та безсумнівний статус лідера усього західного світу.

Починаючи з 1980-х років, КНР поступово вийшла в тренд вкрай інтенсивного розвитку. Сьогодні, КНР вже випередив США за декількома показниками, серед яких: обсяг торгівлі товарами, ВВП в перерахунку за паритетом купівельної спроможності, розмірами промислового виробництва та фінансово-банківського сектору. Китай продовжує «наздоганяти та переганяти» Сполучені Штати, що неминуче призводить до загострення відносин між цими двома гігантами. Боротьба між США як лідером старим та КНР як лідером новим об'єктивно стає головною економічною подією ХХІ сторіччя.

Важливим є розглянути, який сучасний характер конкурентного стану в цих двох країнах, особливо в умовах коли світ стикнувся з глобальною пандемією COVID-19, адже економіки цих країн об'єднують лише велетенські розміри, а за самою структурою та принципами розвитку вони є вкрай різні. Ці країни є найбільшими у світі партнерами (загальний обсяг двосторонньої торгівлі між ними є рекордним – 755,6 млрд доларів США, та продовжує збільшуватись з кожним роком майже на 20-25%), незважаючи на низку геополітичних та гео економічних проблем в двосторонніх стосунках [1].

Сьогодні, конкурентоспроможність країн, що виражається у наявності тих чи інших ефективних конкурентних чинників, є вкрай важливим аспектом економічного розвитку. Конкурентоспроможність – багатостороннє поняття, що включає великий ряд як суцубо економічних, так і позаекономічних чинників. Найавторитетнішим індикатором вимірювання конкурентоспроможності економіки є Індекс глобальної конкурентоспроможності, що розраховується Всесвітнім економічним форумом в м. Давос та публікується щорічно. Розглянемо рейтинг та його основні субіндекси у США та КНР в 2019 році (останній рік публікації індексу) (таблиця 1).

З таблиці 1 видно, що на початку пандемії COVID-19, США та КНР були лідерами світу одразу за такими показниками як макроекономічна стабільність та розмір ринку, тобто це дві вкрай стабільні великі економіки. США значно випереджає Китай у субіндексах “Інститути”, “Інфраструктура”, “Навички”, “Ринок товарів”, “Ринок праці”, “Фінансова система”, “Динамізм бізнесу” та “Інновації”. Тобто, економіка США має певну перевагу за якісними показниками

економіки, її інноваційно-технологічним та інституційно-інфраструктурним чинником. Китай має невелику перевагу у субіндексах “Якість ІКТ” та “Якість охорони здоров’я”.

Таблиця 1

Індекс глобальної конкурентоспроможності США та КНР у 2019 р.

Індекс глобальної конкурентоспроможності		Субіндекс 1. Інститути		Субіндекс 2. Інфраструктура		Субіндекс 3. ІКТ		Субіндекс 4. Макро-економіка	
США	КНР	США	КНР	США	КНР	США	КНР	США	КНР
84 (2 місце)	74 (28 місце)	71 (20)	57 (58)	88 (13)	78 (36)	74 (27)	78 (18)	100 (37)	99 (39)

Субіндекс 5. Здоров’я		Субіндекс 6. Навички		Субіндекс 7. Ринок товарів		Субіндекс 8. Ринок праці	
США	КНР	США	КНР	США	КНР	США	КНР
83 (55)	88 (40)	82 (9)	64 (64)	69 (8)	58 (54)	78 (4)	59 (72)
Субіндекс 9. Фінансова система		Субіндекс 10. Розмір ринку		Субіндекс 11. Бізнес-динамізм		Субіндекс 12. Інновації	
США	КНР	США	КНР	США	КНР	США	КНР
91 (3)	75 (29)	100 (2)	100 (1)	84 (1)	66 (36)	84 (2)	65 (24)

Складено авторами за матеріалами [2]

Саме з такими конкурентними перевагами Китай та США вступили в гостру фазу економічних потрясінь пов’язаних з пандемією. Розглянемо, як цим країнам вдалось пройти цю фазу розвитку в макроекономічному сенсі (таблиця 2).

Таблиця 2

Макроекономічні показники США та КНР у 2019-2021 рр. (трлн дол. США)

Рік	ВВП номінальний		ВВП за ПКС		Зовнішньо-торговельний обсяг		Зовнішній борг	
	США	КНР	США	КНР	США	КНР	США	КНР
2019	21,433	14,278	21,433	23,444	5,637	5,125	22,711	2,070
2020	20,893	14,723	20,893	24,274	4,889	5,079	26,938	2,401
2021	22,939	16,863	22,939	27,072	5,148	5,793	28,529	2,057

Складено авторами за матеріалами [3]

Враховуючи дані таблиці, можна визначити низку напрямів зміни макроекономічних пропорцій між цими країнами:

– США зазнали більш відчутних втрат, незважаючи на те що Китай став першою країною, що зіткнулась з епідемією коронавірусу. Враховуючи, що $\frac{3}{4}$ економіки США припадає на третинний сектор економіки, саме сфера послуг стала найбільш чутливою від наслідків пандемії. ВВП США в 2020 скоротився на 500 млрд дол, ВВП Китаю опинився в переліку небагатих країн, що змогли зрости навіть в 2020 році. У 2021 році обидві країни відчули зростання, приблизно однакові 2 трлн дол. США.

– У 2020 році Китай втратив за показником зовнішньоторговельного балансу, проте втрати США були куди більш значними. 2021 рік показав, що пандемія остаточно закріпила лідерство Китаю у цьому аспекті.

– Величезний зовнішній борг США продовжував зростати прискореними темпами на фоні того, що Китай відіграв зростання свого боргу в 2020 році вже за наступний рік, залишаючи цей показник в межах 10-15% від ВВП.

Незважаючи на лідерство США перед Китаєм у низці субіндексів конкурентоспроможності економіки, пандемія COVID-19 наявно продемонструвала, що китайська економіка сьогодні є більш стабільною до такого типу потрясінь, що прискорює рух Китаю до економічного лідерства у світі. Враховуючи, що більша частка економічних проблем та загроз для США як раз лежить в площині двосторонніх відносин США-КНР, ми можемо констатувати, що на сьогодні якісна конкурентна перевага США поступається кількісній перевазі КНР, що свідчить про чіткій тренд переходу світового економічного лідерства від США до Китаю.

Література: 1. Товарооборот России и Китая в 2021 году достиг рекордных \$146,88 млрд [Електронний ресурс]. URL: <https://tass.ru/ekonomika/13424783>; 2. Global Competitiveness Report 2019 [Електронний ресурс]. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport2019.pdf; 3. The World Bank Databank [Електронний ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/home.aspx>

УДК 339.72.053.23(477)

Михайлюк В. Ю.
ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

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

На сьогоднішній день Україна відчуває на собі велике навантаження через високий рівень боргу. А також через такий тиск, ще й нестача бюджетних коштів та нестабільна економіко-політична ситуація призводить негативний ефект не тільки на економіку країни, а ще й на всі інші існуючі сфери господарства країни.

Таким чином можливість країни погасити свій державний зовнішній борг, по-перше у повному обсязі, а по-друге у зазначений строк є одним із основних показників її фінансової стабільності. Завдяки цьому країна може отримати статус надійного позичальника в очах інших, імовірних позикодавців, а також такий статус збільшує інвестиційну привабливість країни.

Зазначимо, що зовнішній борг є частиною державного боргу до котрого ще відноситься внутрішній борг. Зовнішній борг потрібно сплачувати в іноземній валюті, як було вже зазначено, його потрібно сплатити державі у певний строк, а також за додатковими урахуваннями, якщо це були комерційні займи, котрі вже мають розглядатися як фінансові зобов'язання держави перед іноземними кредиторами [1].

Тому для того щоб країни змогла досягнути фінансової стабільності, їй потрібні фінансові активи для реалізації. Для цього існує лише один варіант, а саме почати експортувати товари чи послуги, щоб розпочати шлях до фінансової стабільності. Таким чином країні потрібні займи, котрі збільшуватимуть зовнішній борг країни.

В Україні питання зовнішнього боргу є проблематичним вже більше 15 років. Причина цього в тому, що для реалізації своєї експортної діяльності країні потрібно використовувати іноземні фінансові позики, а також прямі іноземні інвестиції. Так у 2006 році в Україну інвестували інвестицій на суму 21,182 млрд. дол. США, а у 2007 році вже 34,980 млрд. дол. Тому при використанні простих математичних дій ми отримуємо, що за рік до України інвестували 13,798 млрд дол., що є найбільшим приростом прямих іноземних інвестицій за рік з 2006 по 2020 року [2]. А ВВП країни у той рік було збільшене від 111,884 млрд. дол. у 2006 році до 148,733 млрд. дол. у 2007 році й виходить що за один рік різниця ВВП завдяки цим інвестиція була збільшена на 36,849 млрд. дол. [3].

Слід зазначити, що більший приріст інвестицій, що відображено на рис. 1, був з 2006 року до 2008 року, бо у 2009 до України дійшла хвиля світової кризи, котра розпочалася у 2008 року. Через це ми можемо побачити зниження обсягу інвестицій на 2,472 млрд. дол. США. Також додамо, що у цей рік був знижений показник зовнішнього боргу, що видно на рисунку 2.

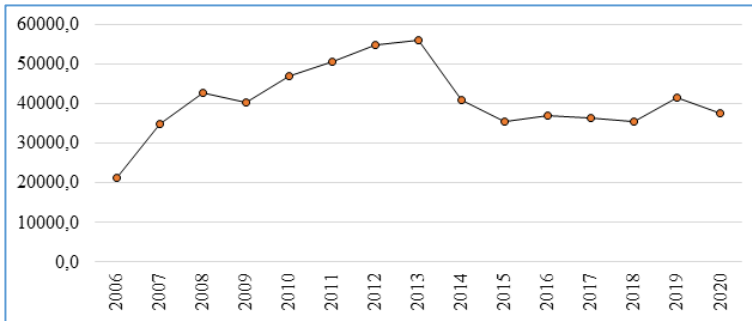


Рис. 1. Динаміка іноземних інвестицій до України у період 2006–2020 рр.

Джерело: складено автором за [2]

До 2013 року в Україну продовжували надходити інвестиції й на кінець року сума складала максимального значення за 15 років, а саме 56 млрд. дол. США. Слід додати, що у той рік зовнішній борг України також виріс та набув свого максимального значення 146,63 млрд дол. США. Але наступного року настрої були змінені, бо у 2014 році РФ незаконно анексувала Автономну Республіку Крим, та почала війну на території Донецької та Луганської областях, через що, Україна почала військову операцію «АТО» на території цих областей, щоб визволити від окупаційної діяльності супротивника свої території, котрі були прописані у акті про незалежність Україні [4]. Через це почалось зниження

інвестиційної привабливості та почалась девальвація гривні, саме тому був розпочатий відтік іноземного капіталу з української економіки й показник іноземних інвестицій впав до 40,961 млрд. дол. США. Звідси було отримано зниження показнику зовнішнього боргу, котрий зі свого максимуму почав зніжуватися. У 2014 році він був знижений на 20 млрд дол. США та наступні два роки впав до 115 млрд. дол. США.

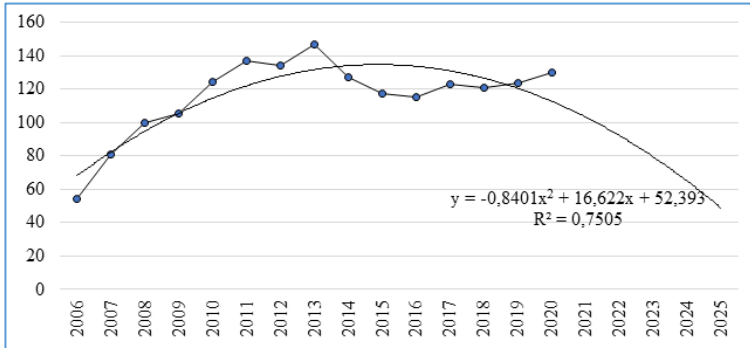


Рис. 2. Динаміка зовнішнього боргу України у період 2006–2020 рр.
Джерело: побудовано автором на основі [3]

Але слід зазначити, що у 2016 році було інвестовано в Україну на суму 1,49 млрд дол. США, що й сприяло наступному росту зовнішнього боргу, незважаючи на те, що за наступні два роки борг виріс на 6 млрд. дол. США, Україна отримала лише 1,663 млрд. дол. США іноземних інвестицій.

У 2019 році, після певних робіт з боку політичних та економічних діячів іноземним інвесторам було доведено, рішення щодо вкладення в Україну фінансових активів в Україну є раціональним. Тому показник інвестицій був збільшений на кінець 2019 року до 41,66 млрд. дол. США, а зовнішній борг виріс до 123 млрд. дол. США.

Зазначимо, що у 2020 році почалась пандемія Covid-19 [5] й заради збереження своїх активів, інвесторами було прийняте рішення щодо скорочення більшості своїх вкладень або навіть повернення їх. Що негативно сказалося на зовнішній борг, бо цього разу повернення іноземними інвесторами своїх інвестицій присудило Україні збільшення боргу на 6 млрд. дол. США й на кінець року показник боргу складав 129,89 млрд. дол. США.

Через такий нестабільний зріст у динаміці зовнішнього боргу, нами було вирішено провести тренд-аналіз, використовуючи саме поліноміальну лінію на п'ять років. За використанням даних зовнішнього боргу за 15 років, нами було отримано результат у коефіцієнті апроксимації 0,7505, що надало достатньо інформації, щоб вважати, що Україна має високу вірогідність на зниження свого державного зовнішнього боргу. А саме почати процес погашення іноземних фінансових позик, котрі були накопиченні за період незалежності України.

Через це, з даного дослідження можливо зробити висновки, що Україна, незважаючи на політичні, економічні проблеми та складнощі через пандемію, може сплатити свої заборгованості перед міжнародними організаціями, такими як «Міжнародний Валютний Фонд» та «Міжнародний Банк Реконструкції та Розвитку», а також повернути свої позики перед іншими іноземними інвесторами.

Література: 1. Показники зовнішнього боргу URL: <https://buklib.net/books/28457/>; 2. Статистика зовнішнього сектору України URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5> 3. Світовий банк: ВВП URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>; 3. Міністерство фінансів URL: <https://minfin.com.ua/>; 4. Акт проголошення виходу України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1427-12#Text>; 5. Про встановлення карантину URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-usta-novlennya-karantinu-ta-zaprovadzhennya-obmezhuvalnih-protiepidemichnih-zahodiv-1236-091220>.

* * *

УДК 339.187.44(41)

Михалевська С. С.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФРАНЧАЙЗИНГУ
ЯК ФОРМИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ У КАНАДІ

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

У сучасній світовій економіці широке розповсюдження отримав міжнародний франчайзинг. Він є одним з найбільш ефективних способів просування товарів і послуг не тільки на території однієї країни, але і на нові ринки у всьому світі. Більшість досліджень розглядають франчайзинг як форму взаємовідносин великого і малого бізнесу, що полягає у наданні великою компанією (або як ще називають, франчайзером) права на використання своєї торгової марки малій компанії, яка є самостійним юридичною особою (франчайзі). Малі підприємства, які обирають міжнародний франчайзинг як шлях для розширення свого бізнесу, мають багато переваг. Перш за все, це мінімальні витрати для відкриття бізнесу, адже вони отримують вже готову і працюючу бізнес-модель, постійну підтримку у вирішенні будь-яких проблем, а також, навчання персоналу, і рекламу. Для франчайзера, він розширює географію діяльності свого бізнесу і доходи за мінімальних розмірів інвестицій, мінімального ризику та зберігає організаційну компактність [1].

Згідно з даними асоціації малих підприємств у США, 85% малих підприємств, які відкриваються самостійно, ліквідуються упродовж одного року після відкриття, а малі підприємства, що відкриваються і у подальшому працюють за системою франчайзингу, припиняють свою діяльність тільки 16%. Франчайзинг довів свою ефективність і інтенсивно розвивається завдяки ступеню стійкості франшизних підприємств.

Канада входить до країн, де франчайзинг розвивається швидко і динамічно. Канадська франчайзингова асоціація, еквівалент Канадської федерації франчайзингу, є моделлю французької франшизи, яка щорічно заробляє в Канаді 96 мільярдів доларів. Окрім 1,8 мільйона канадців, приблизно 1 з 10 канадських працівників працює у галузі франчайзингу.

Найрозвиненішими секторами франчайзингу є продукти харчування (супермаркети, ресторани). Ці сегменти харчування становлять 60% від загальної кількості франшиз. У Канаді працює приблизно 1300 франчайзингових брендів. Крім того, оцінено 75000 франшиз для всієї Канади. Персонал, який необхідний для залучення франчайзі в Канаді, коштує від 10000 канадських доларів до 1 мільйона канадських доларів [2].

Канада була і залишається дуже привабливою країною для іммігрантів, і багато людей, переїжджаючи до країни, мріють відкрити свій бізнес. Але незнання ділових звичок і звичаїв країни, зупиняє цей процес, тому, франчайзинг є ефективною моделлю для відкриття та ведення бізнесу. Крім цього, експерти кажуть, що франчайзинг також допоміг пом'якшити наслідки недавньої кризи в області охорони здоров'я через COVID-19.

Франчайзинг в Канаді є 12-м за величиною сектором економіки. Він вносить понад 100 мільярдів канадських доларів на рік в економіку Канади і створює робочі місця для майже 2 мільйонів канадців. З огляду на це, це галузь, яка постійно розвивається, і багато канадців прагнуть бути фінансово незалежними, володіти та керувати успішним бізнесом [3].

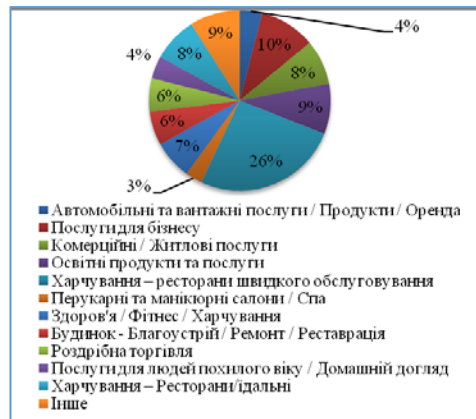


Рис. 1. Галузева структура франчайзингу у Канаді, 2021 р.
Джерело: складено автором за [2].

Проаналізувавши галузеву структуру франчайзингу у Канаді за 2021 р., можна зробити висновок, що найбільша галузь – це ресторани швидкого харчування, 26%. Друге місце займає послуги для бізнесу – 10% і на третьому місці – освітні продукти і послуги; інше (9%).

У таблиці 1 можна побачити ТОП-5 найбільш популярних канадських франшиз, що розвиваються не тільки на території країни, але і за її межами.

Таблиця 1

ТОП-5 найбільш популярних канадських франшиз

№	Назва компанії	Сфера діяльності	Початкові інвестиції
1	Tim Hortons	Харчування – ресторани швидкого обслуговування	500 тис. дол. США
2	Canada Bread	Харчування – ресторани швидкого харчування	30 тис. дол. США
3	Pizza Pizza	Харчування – ресторани/ ідальні	100 тис. дол. США
4	Marlin Travel	Інше	100 – 150 тис. дол. США
5	Mr. Lube Canada	Автомобільні та вантажні послуги	800 тис. дол. США

Джерело: складено автором за [4]

Таблиця 1 дуже точно підтверджує те, що найбільша галузь, яка працює за франчайзингом – це харчування/ ресторани швидкого обслуговування, адже найбільші компанії працюють саме у цій сфері. Наприклад, Tim Hortons, Один із найвідоміших канадських брендів у світі, також є найбільшою канадською франшизою в країні. Заснована в 1964 році канадським хокеїстом Тімом Хортоном, франшиза може похвалитися понад 4800 локаціями в 14 країнах. Саме з цієї причини, дана компанія стала однією з найприбутковіших франшиз у Канаді.

А ось, наприклад, франшиза Canada Bread керує найбільшою комерційною пекарнею в країні. Заснована в 1911 році франшиза Canada Bread налічує понад 900 закладів. У 2014 році її придбав комерційний пекарський гігант Grupo Vimbo, який працює в 32 країнах світу, що дало змогу Canada Bread вийти на світовий ринок [4].

Франчайзинговий бізнес у Канаді щорічно становить понад 100 мільярдів доларів США та продовжує зростати, а також відповідає за 5% валового внутрішнього продукту (ВВП) Канади. Сектор фінансів, страхування, нерухомості, оренди, лізингу та холдингу є найбільшим внеском у ВВП Канади через опосередкований вплив. Це включатиме орендну плату, яку сплачують багато працівників і франчайзі.

Хоча інші галузі, такі як громадське харчування, адміністративні та допоміжні підприємства, а також роздрібна торгівля, представляють більшу частку франчайзингових одиниць напряму, через непрямий вплив потреби внесення коштів на прямі витрати співробітників франчайзингу та роботодавців, цей сектор може внести більший внесок у ВВП. Крім того, у секторах житла та харчування 40% внеску припадає на житло, а 60% – на сектор послуг харчування. Тобто франшизи житлового сектора та громадського харчування вносять у ВВП Канади 5,9 млрд доларів США та 8,7 млрд доларів відповідно [3].

З даного дослідження можна зробити висновки, що міжнародний франчайзинг дозволяє франчайзеру бути присутнім на багатьох ринках без додаткових витрат. Однією з головних переваг такої стратегії є висока швидкість створення мережі франшиз в одній або кількох країнах, а також сприятливі умови для

виходу як на малі, так і на великі ринки. На прикладі Канади можна побачити, канадська індустрія франчайзингу займає друге місце у світі за величиною франчайзингу після США. Окрім цього, робить значний внесок в економіку країни – близько 45% усіх роздрібних продажів генерується франчайзинговими підприємствами.

Література: 1. *International Franchising* URL: <https://www.franchisecompany.co.uk/international-franchising/>; 2. *Ouvrir une franchise au Canada: ce qu'il faut savoir!* URL: <https://ac-franchise.com/article/ouvrir-une-franchise-au-canada-ce-quil-faut-savoir/>; 3. *Canadian Franchise Association* URL: <https://cfa.ca/>; 4. *Top Franchise Opportunities in Canada* URL: <https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/>.

* * *

УДК 336.71(043.3)

Пазій Д. Г.
РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ СИСТЕМНО ВАЖЛИВИХ БАНКІВ
У СВІТОВІЙ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ

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

Часті кризові потрясіння та неспроможність економік країн відразу реагувати на зміни стали доказом того, що у сучасній економічній науці і практиці ще не має однозначної відповіді на питання щодо природи та сутності поняття стабільність та у якому контексті (окремо до банку, чи до системи взагалі) її необхідно розуміти та застосовувати. Ця неспроможність і призводить до питання підтримки стабільності як економік в цілому, так і загальної банківської системи. Поняття стійкості та стабільності банку безпосередньо пов'язані із надійністю банку.

Системно важливий банк (СВБ) – це банківська установа, будь-яка діяльність якої (включаючи вихід з ринку, порушення фінансового та/або функціонального стану, банкрутство) прямо чи опосередковано впливає на стабільність банківської системи країни через її величину, взаємопов'язаність, складність та здатність генерування і трансмісії системного ризику. Поняття стійкості та стабільності банку безпосередньо пов'язані із надійністю банку [1].

Глобальний системно важливий банк (ГСВБ) – це банк, профіль системного ризику якого вважається таким важливим, що банкрутство банку спровокує ширшу фінансову кризу та загрожуватиме світовій економіці. Базельський комітет розробив формулу для визначення того, які банки є ГСВБ, використовуючи такі критерії, як розмір, взаємозв'язок і складність. Національні регулятори піддають банкам, визначеним ГСВБ, суворіше пруденційне регулювання, наприклад вищі вимоги до капіталу та додаткові додаткові комісії, або більш суворі стрес-тести [3].

Оцінка системної важливості банків дає змогу ранкувати банки залежно від їх потенційного впливу на фінансову систему та економіку країни, підвищувати норми регулювання та інтенсивність нагляду у зв'язку зі збільшенням системної важливості.

Можна виділити наступні ознаки системної важливості: великі масштаби діяльності банку; довіра населення до банку; територіальна розгалуженість; взаємопов'язаність з переважною більшістю суб'єктів ринку; вихід за межі банківської діяльності (надання послуг в інших сферах), інноваційна складова діяльності; на основі наглядового судження регулятора банк здатний через свої ділові зв'язки поширювати системну кризу (системний ризик); значна частка операцій банку на фондовому ринку та у наданні певного виду банківських послуг.

У таблиці 1 представлено список глобальних системних банків 2021 року, що базується на даних на кінець 2020 року та методології оцінки, розробленій Базельським комітетом з банківського нагляду. В основу методики Базельського комітету по ідентифікації ГСВБ покладений індикаторний підхід. Використані індикатори для виявлення ГСВБ характеризують різні аспекти банківської діяльності, які можуть викликати нестабільність фінансової системи в цілому

Величина системно важливих банків є одним із основних критеріїв системної важливості. Великі банки можуть з легкістю оперувати великими обсягами коштів, залучати значну кількість клієнтів, мати розширену мережу філій, займати вагомий нішу на різних сегментах ринку.

Таблиця 1

10 глобальних системно важливих банків

№	Назва банку	Загальна оцінка, балів	Ступінь складності, балів	Величина, балів	Стійкість, балів
1	JPMorgan Chase (США)	441	498	396	500
2	Citigroup (США)	377	360	274	500
3	HSBC (Велика Британія)	369	271	282	340
4	BNP Paribas (Франція)	333	275	266	281
5	ICBC (Канада)	303	241	517	225
6	MUFG (Японія)	292	281	356	204
7	Bank of America (США)	291	308	315	432
8	Bank of China (Китай)	287	170	379	246
9	Deutsche Bank (Німеччина)	262	390	138	354
10	Barclays (Велика Британія)	250	391	168	213

Складено автором за джерелом: [3]

Стійкість, як властивість банку, дає змогу повернутися до початкового положення після закінчення впливу певних факторів на комерційний банк. У випадку коли вплив факторів є значним і постійним банк як динамічна система, адаптується до впливу середовища, і переходить до нового стійкого положення [2].

Крах банку з більшою ймовірністю завдасть шкоди світовій економіці або фінансовим ринкам, якщо його діяльність становить значну частку глобальної

діяльності. Чим більший банк, тим важче його діяльність швидко замінити іншими банками, а отже, тим більша ймовірність того, що його занепад або банкрутство спричинять збої на фінансових ринках, на яких він працює. Проблема чи банкрутство великого банку також швидше за все підірватиме довіру до фінансової системи в цілому. Тому розмір є ключовим показником системного значення. Системний вплив кризового стану або банкрутства банку буде позитивно пов'язаний із його загальною складністю, тобто складністю бізнесу, структурної та операційної діяльності. Чим складніший банк, тим більші витрати та час необхідні для вирішення проблеми банку [4].

Системно важливі банки можуть займати нішову частку певного сегменту тим самим витісняючи з нього більшість гравців та набуваючи певної спеціалізації (залежно від сегменту). Саме їх спеціалізація (функціональна спрямованість) є проблемою при виході СВБ з ринку, оскільки певний період часу знадобиться для його заміни на іншу кредитну установу. Саме складність заміни виступає вагомим критерієм у впливі системно важливих банків на стабільність банківської системи. Адже саме важкість заміни СВБ може порушити функціональність банківської системи тому, що знадобиться час для пошуку банку, який би зміг виконувати аналогічні функції.

Неналежне функціонування або навіть банкрутство системно важливих банків може завдати шкоди фінансовій системі та негативно вплинути на економіку загалом. Це може бути обумовлено їхнім розміром, складністю бізнес-моделей, незамінністю та системним взаємозв'язком з іншими учасниками ринку. СВБ, використовуючи свою вагу та значимість для ринку, можуть приймати рішення, які є вигідними для них, але не є оптимальними з точки зору стійкості та ефективності фінансової системи загалом.

Такі дії знижують рівень ринкової дисципліни та викривлюють конкуренцію. Тож підвищена увага регулятора до діяльності системно важливих установ необхідна для збереження фінансової стабільності.

Будь-який банк з метою отримання надприбутку йде на ризик, розширюючи свій вплив на банківську систему. Більшість банків мотивуючись отриманням надприбутку та підвищенням ринкової вартості власних акцій виходять за національні кордони. Міжнародний ринок сприяє полегшеному доступу до ринку капіталів і дає можливість акумулювати капітал за нижчою вартістю. Угоди злиття та поглинання (M&A) розширюють масштаби впливу банку і дають йому поштовх до набуття статусу глобального системно важливого. Саме бажання банків отримати надприбутки за вищого рівня ризику є фундаментом до зростання їхнього впливу на стабільність банківської системи [2].

Таким чином, правильна взаємодія системно важливих та несистемно важливих банків є однією з основ забезпечення стабільності банківської системи. Оскільки недопущення значної взаємопов'язаності, а в майбутньому і залежності, та прозорість у кореспондентських відносинах, дасть підстави для вчасного виявлення проблем і недопущення їх поширення по каналах зв'язків. Взаємодія

СВБ з іншими банками приведе до підвищення стійкості і самих СВБ, оскільки їх контрагенти зможуть відслідковувати їх стан зі своєї позиції. Це в свою чергу вплине і на підвищення стабільності банківської системи в цілому.

Література: 1. Лавренюк В.В. Системно важливі банки та їх вплив на стабільність банківської системи. Економічний аналіз. К.:КНЕУ, 2016. 280 с. 2. Carmassi J., Herring R. The corporate complexity of global systemically important banks. Journal of Financial Services Research, 49(2). 2016. P. 175-201. 3. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement, 2021. – URL: <https://www.bis.org/bcbs/gsib/>. 4. Moshirian F. The future and dynamics of global systemically important banks. Journal of Banking & Finance, 36 (10). 2019. P. 2675-2679.

УДК 339.98

Полуніна А. Л.

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.е.н., проф. Гончаренко В. В.*

Сучасний світ характеризується швидким зростанням потреб в енергії. Попит на енергію демонструє поточний стан світової економіки та рівень життя населення в країнах. Динаміка світового енергоспоживання демонструє загальну позитивну тенденцію протягом останніх десятиліть.

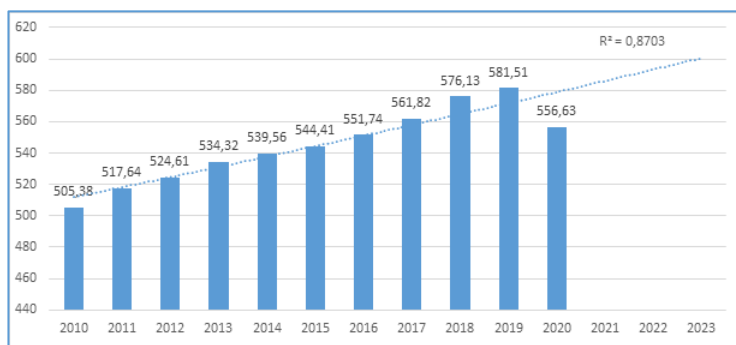


Рис. 2.1. Динаміка світового енергоспоживання за період 2010 – 2020 рр.
(млн т н.е.)

Побудовано автором за [1].

У 2020 році спостерігалось найбільше падіння глобального попиту на енергію – на 4,5%. Попит на нафту скоротився у всьому світі внаслідок швидкого поширення COVID-19, різко підскочили ціни на енергоносії.

Попит на енергію відновився протягом 2021 року, коли було знято обмеження, пов'язане з пандемією, і поступово почала відновлюватися економіка. Однак,

послідовні хвилі пандемії, викликані варіантами вірусу та нерівномірним глобальним розгортанням вакцини, військова агресія Росії проти України, розв’язана 24 лютого 2022 року, означають, що перспективи попиту на енергію залишаються дуже невизначеними.



Рис. 2.2. Структура світового енергоспоживання за видами палива для виробництва первинної енергії (%), 2020 р. [1].

У загальній структурі світового енергоспоживання за видами палива для виробництва первинної енергії традиційні джерела енергії залишили за собою ведучі позиції та складають понад 80%. В той же час спостерігається поступове зростання частки відновлюваних джерел енергії з 0,5% до 5,7%.

У Міжнародному енергетичному агентстві (МЕА) відзначають, що падіння споживання нафти склало приблизно три чверті від загального падіння потреби в енергії. Природний газ показав більшу стійкість завдяки швидкому зростанню попиту в Китаї. Незважаючи на труднощі 2020 року, відновлювана енергетика, на чолі з вітровою і сонячною енергією, продовжувала зростати. Сумарна потужність генерованої енергії вітру та сонця зросла на колосальні 238 ГВт у 2020 р. – на 50% більше, ніж за будь-який попередній період [1].

Експертами в енергетичній галузі прогнозується зростання світового попиту на енергію від 4 до 5%, що підштовхне глобальне використання енергії до рівня, що перевищив рівень до COVID-19.

Географія споживання первинної енергії різниться за регіонами світу. Лідером за абсолютними показниками є Азійсько-Тихоокеанський регіон за рахунок найбільшого зростання в Китаї (2,1%), де зріс попит на енергію. Найменше споживають первинну енергію в Африці. Найбільше падіння у споживанні енергії зафіксовано у США, Індії та Росії. У всьому світі спостерігалися довгострокові наслідки пандемії. Нестабільна ситуація посилилася внаслідок російського вторгнення в Україну.

Споживання первинної енергії на душу населення за регіонами світу дуже різняться. Найбільшими споживачами за цим показником є країни Північної

Америци. Найменші показники зафіксовано в Африці. Споживання енергії на душу населення демонструє як загальний рівень розвитку регіональної економіки, так і соціально-економічні проблеми рівня життя населення, зростання розбіжностей у багатстві, нерівномірний економічний розвиток тощо.

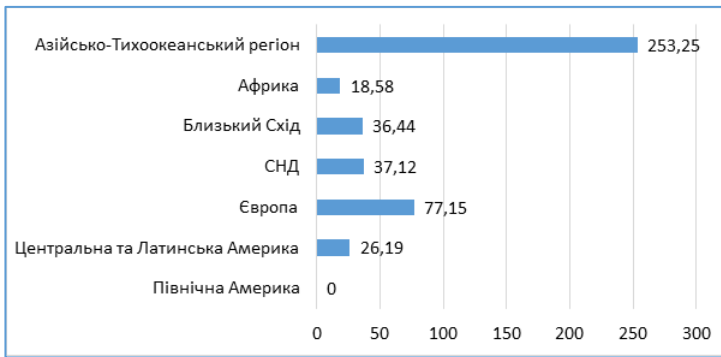


Рис. 2. Споживання первинної енергії за регіонами світу (млн т н.е.), 2020 рр.
Побудовано автором за [1]

Зростання світових потреб у паливі та енергії з ресурсними та екологічними обмеженнями традиційних джерел енергії потребує своєчасної підготовки нових енергетичних технологій, здатних взяти на себе важливу частину збільшення потреб у енергії та стабілізації споживання палива.

Література: 1. World Energy Outlook 2021. URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>; 2. OECD. URL: <https://www.oecd.org/> 3. World bank website. URL: <https://www.worldbank.org/>.

УДК 330.341.424

Сагдієва Ірода

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНИХ КРАЇН СВІТУ

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

Світова економіка перебуває у постійному поступальному розвитку та під впливом третьої (сучасної) науково-технічної революції, котрій притаманні такі риси: корінна перебудова галузевої та територіальної системи виробництва; комп'ютеризація всіх сфер суспільного життя, комплексна автоматизація та роботизація всіх виробничих процесів, використання нових будівельних матеріалів, нових видів та джерел енергії, розвиток біотехнологій; перетворення науки на провідну продуктивну силу суспільства, зростання наукомісткого

виробництва; удосконалення технологій у напрямку ресурсозбереження та охорони навколишнього середовища [1].

У розвитку сучасної світової економіки зростає роль науки, яка стала своєрідним «виробництвом відкриттів», локомотивом розвитку техніки та технологій. Це потребує значних капітальних вкладень та ретельної підготовки наукових кадрів. Саме такі країни як Японія, США, Великобританія, Німеччина та Франція досягли найбільших успіхів у цій галузі.

Перспективною формою територіальної організації науково-виробничих комплексів є технополіси, що є зонами діяльності, які об'єднують науково-дослідні інститути, університети, наукомістки промислові підприємства.

Комп'ютеризація та автоматизація виробничих процесів сприяють перерозподілу трудових ресурсів за галузями економіки. Чисельність зайнятих у матеріальному виробництві падає, а частка зайнятих у нематеріальних сферах – сфері послуг, банках та фінансових установах, освіті, науці – навпаки, збільшується.

Дослідження та розробки зачіпають територіальну організацію виробництва та розміщення продуктивних сил. Екстенсивний шлях розвитку економіки за рахунок освоєння нових земель та створення нових підприємств змінюється інтенсивним розвитком, що передбачає якісне оновлення діючих підприємств та нові підходи до використання наявних площ [2].

Найбільш актуальною проблемою економічного зростання на сучасному етапі є стабілізація основних показників зростання, вихід із періоду затяжної стагнації, пов'язаною також з економічними наслідками пандемії коронавірусу.

Отже, економічне зростання – головна мета всіх розпочатих перетворень та раціональної, здорової економічної політики країн світу. В такому випадку економічне зростання досягається при правильному функціонуванні кожної ланки. Необхідними факторами для цього є консенсус між потенційними можливостями науково-технічного зростання економіки та відповідними організаційно-економічними формами їх реалізації; формуванням власності як мотивуючої основи та сприятливого макроекономічного середовища для участі компаній у процесі економічного зростання.

Економічний розвиток провідних країн світу в останні десятиліття відбувався нерівномірно, з відхиленнями від традиційних темпів і форм. Ця глобальна трансформація світової економіки у подальшому призведе до ще більш радикальних змін в економічній структурі країн світу [4].

Економічні та соціальні процеси в провідних країнах світу спрямовані на становлення та розвиток постіндустріальної інформаційної цивілізації, що базується на новій технологічній революції та практичних засадах державного регулювання з урахуванням суспільних інтересів і соціальної справедливості.

Інтернаціоналізація виробництва під впливом R&D створює ситуацію, коли країнам більше не вигідно розпоряджатися виключно всім «власним виробництвом». Прагнення до створення єдиного планетарного ринку капіталу, товарів і послуг, економічного зближення та об'єднання окремих країн у єдиний господарський комплекс є загальною тенденцією розвитку світової економіки [3].

На сучасному етапі основною тенденцією розвитку світової економіки є поступовий перехід до відкритої економіки. Він передбачає ліквідацію державної монополії на зовнішню торгівлю, використання різних форм спільного підприємництва, організацію зон вільної торгівлі, інтеграцію господарського комплексу у світове господарство та світовий ринок. Одним із найважливіших критеріїв такого переходу є сприятливий інвестиційний клімат у країнах, що стимулює приплив капітальних вкладень, технологій і товарів [1].

Проте необхідною умовою розвитку світової економіки є розвиток і впровадження інноваційних напрямів, які дозволять підвищити конкурентоспроможність країн і вивести їх на вищий рівень.

Дослідження стану економічного розвитку світового господарства та економік найбільш розвинених країн світу показало, що економічного розвитку можна досягти в результаті реалізації заходів як у напрямі інтенсивного, так і у напрямі екстенсивного розвитку (рис. 1).

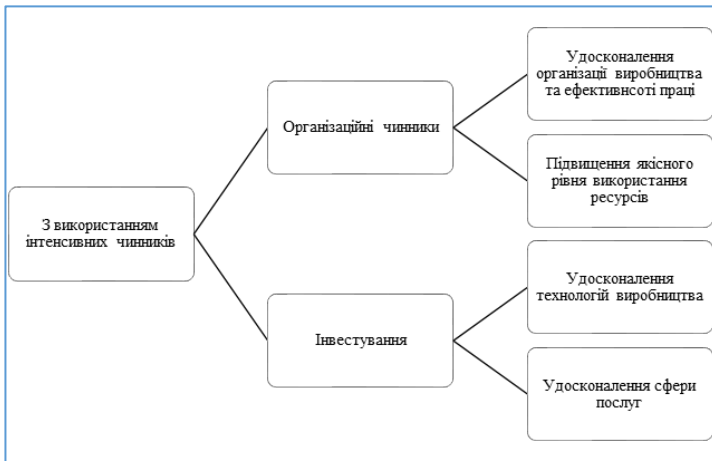


Рис. 1. Напрями підвищення економічного зростання за інноваційних засадах
Розроблено автором

Запропоновані напрями мають пріоритет у забезпеченні економічного розвитку та конкурентних переваг країн світу, що є наслідком зменшення втрат сировини, розширення асортименту продукції та підвищення якості кінцевої продукції.

Отже для забезпечення економічного розвитку країн необхідно спрямовувати інноваційні проекти, спрямовані на створення маловідходних, енергоефективних і матеріаломістких технологій, які підвищують рентабельність виробництва та збільшують перспективи. Важливим інноваційним напрямком наукових досліджень для забезпечення економічного розвитку є якісна техніка, яка відповідає потребам споживачів.

Література: 1. Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти: між-університет. колект. монографія. Херсон: Грінь Д.С. [вид.], 2016. 853 с.; 2. Ілляшенко С.М. Інноваційний розвиток: маркетинг і менеджмент знань: монографія. Харків; Суми: Діса плюс, 2016. 190 с.; 3. Міжнародний науково-технологічний обмін URL: http://pidruchniki.com/13720216/ekonomika/mizhnarodniyu_naukovo-tehnologichniyu_obmin; 4. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення: наук. доп. / Ю.М. Бажал, І.В. Одолюк, М.С. Данько, О.О. Ланко, В.П. Александрова; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. К., 2002. 80 с.

* * *

УДК 339.13.024

Сапота Є. О.
СУЧАСНИЙ СТАН ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ
ЦИВІЛЬНОГО АВІАБУДУВАННЯ

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

Повітряний транспорт є провідною складовою частиною цивільної авіації. Він є найшвидшим та найдорожчим видом транспорту, але досі залишається поза конкуренцією в подоланні великих водойм і великих відстаней. Такий продукт як літак має стратегічне значення. Авіакомпанії всього світу купують літаки як товар для того, щоб використовувати їх як засіб транспортування та доставки вантажів. А отже, ринок з виробництва цивільних літаків виконує найважливіші завдання інтернаціоналізації та глобалізації світового господарства. Тому дослідження сучасного стану цієї галузі економіки є актуальним.

Функціонування та розвиток ринку цивільного авіабудування досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: Р. Бренсон, Д-А. Баллок, Л.В. Петрик, І.Ю. Матюшенко, Г.Ю. Зубко, М.О. Кизим, Н.І. Антощишина.

Міжнародний туризм є найважливішим стимулом, що впливає на розвиток авіабудування, а також сприяє розвитку авіакомпаній-перевізників. За даними Всесвітньої туристичної організації, повітряний транспорт використовується більше ніж половиною усіх туристів, що приносить економічну вигоду всьому ланцюжку туристичних послуг. Здебільшого пасажирські перевезення на відстані понад тисячі кілометрів є основною сферою застосування літаків. Слід зазначити, що у 2021 р. розподіл усіх вироблених у світі літаків для масових пасажирських перевезень розділено на такі сегменти залежно від типу фюзеляжу та дальності:

1. Середньомагістральні та далекомагістральні широкофюзеляжні літаки – 19%.
2. Середньомагістральні та далекомагістральні вузькофюзеляжні літаки – 60%.
3. Регіональна авіація – 12%.
4. Літаки місцевого значення – 9% [1].

Зростання попиту на літаки для комерційних і цивільних служб є основним рушійним чинником зростання виробництва літаків у всьому світі. Відповідно до рис.1, ринок виробників літаків характеризується олігополістичною конкуренцією, бо він знаходиться під контролем кількох корпорацій, які мають найбільший вплив на всю галузь. Ці великі концерни виробників літаків розташовані у США, Бразилії, Канаді, а також деяких європейських країнах – Німеччині та Франції, які займають найбільшу частку ринку [2].

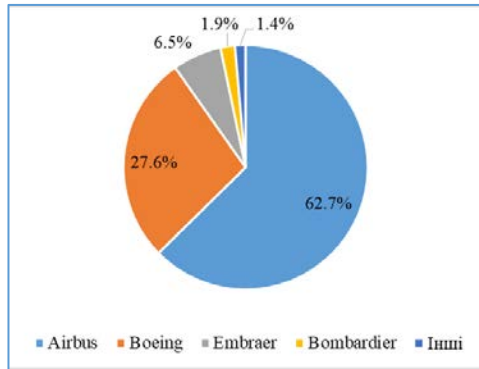


Рис. 1. Частка ринку авіабудування 4 найбільших гравців у 2021 році

Джерело: [2]

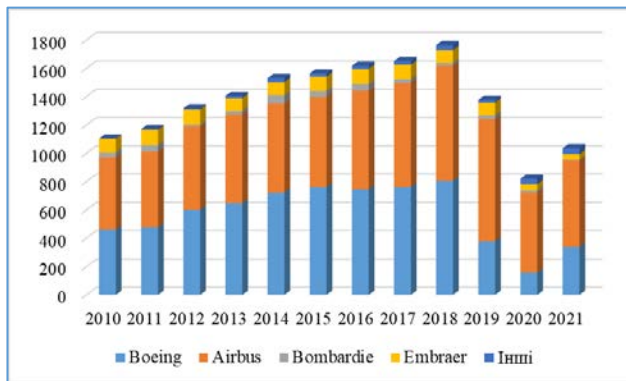


Рис. 2. Кількість повітряних суден, доданих до світового флоту з 2010 по 2021 роки, за виробниками (в одиницях)

Джерело: [4]

Лідерами в індустрії цивільної авіації протягом останніх десятиліть є Boeing та Airbus, частка яких на ринку пасажирських літаків складає 90% (рис. 2). У 2020 році можна простежити різке скорочення у розширенні парку літаків, що пов'язано з covid-19. Зміни в поведінці пасажирів після кризи COVID-19, обмежень на подорожі призвели до падіння попиту на послуги авіакомпаній. В таких

ринкових умовах нові літаки, як правило, використовуються для заміни, а не для розширення потужностей авіакомпаній – відбулося списування старих повітряних суден [3].

Ринок літаків є зростаючим ринком. За останнє десятиліття пасажирські перевезення зростали в середньому на 6,5% на рік, що значно перевищує середній показник у 5% (рис. 3).

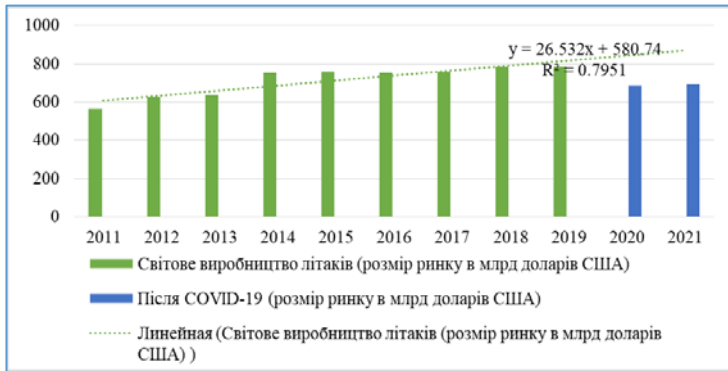


Рис. 3. Динаміка світового виробництва літаків (розмір ринку в мільярдах доларів США) 2011-2021

Джерело: [2]

Рівень виробництва на авіаринку в 2019 р. досяг 784,3 млрд доларів США. Поширення пандемії у 2020 р. відображає падіння ринку літакобудування через збої в ланцюзі поставок і уповільнення виробничої діяльності. Торговельні бар'єри та закриття кордонів порушили виробничий процес і призвели до падіння на майже 100 млрд доларів. Відповідно до тренд аналізу, виробництво літаків має позитивну динаміку, і показує в середньому ріст у 26,5 мільярдів доларів США (оскільки пандемія носить короткостроковий характер, то за основу тренд аналізу було узято інформацію до 2019 року включно).

Довгостроковий тренд зростання пропозиції яскраво відображає співвідношення попиту та пропозиції на ринку літаків. Компанія Boeing надала у 2020 році інформацію стосовно світових трендів зростання замовлень та поставок на літаки. Падіння поставок відображає рис.4. Зменшення поставок літаків компанії Boeing в результаті спричинило кризу в галузі, яка стала пов'язана з найпопулярнішою моделлю авіакомпанії – Boeing 737 Max 8. Передумовою цієї кризи стала загибель 346 осіб у двох авіакатастрофах [5].

У цілому, на загальний попит на ринку виробництва літаків це впливає. Однак, галузь пасажирських авіаперевезень залежить від зовнішнього середовища та ряду інших факторів. Не став винятком і такий несподіваний фактор, як пандемія. COVID-19, який вплинув на всю світову економіку, про що свідчать численні статистичні показники. Відновлення як світової економіки, так і промисловості цивільного авіабудування і перевезень після відкриття кордонів

займе багато часу і змінить поточні тенденції в галузі. Таким чином, проведений тренд аналіз (рис. 4) передбачає подальше збільшення поставок літаків.

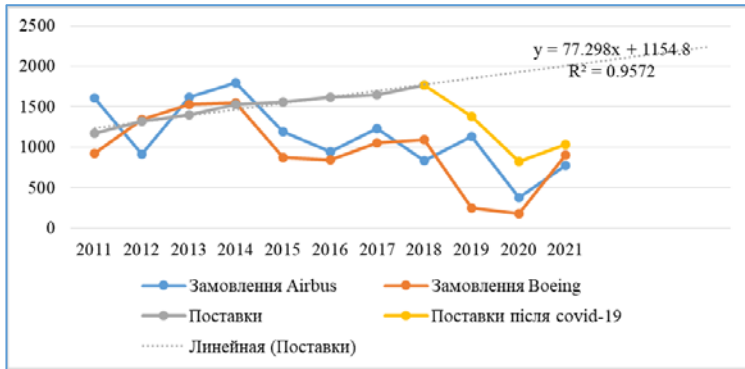


Рис. 4. Світові поставки та замовлення літаків на 2010-2021 рр.

Джерело: [6]

Приблизно 4000 літаків комерційного парку мають вік 20 років, що досить багато. Очікується, що зниження поставок замінить багато старих літаків. Авіакомпанії поступово виводять з експлуатації старі літаки. Близько 80% світового попиту на літаки до 2039 року буде зосереджено в країнах, що входять до Організації економічного співробітництва та розвитку, та країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У першій групі країн попит на авіаперевезення різко не зростає, але авіакомпанії замінять старі літаки. Натомість у другій групі з'явиться попит на літаки за рахунок очікуваного збільшення кількості пасажирських і вантажних перевезень [6].

Отже, розвиток авіаційної галузі та ринку цивільної авіації визначається виробництвом і експлуатацією далекомагістральних літаків, а найменш емним сегментом ринку є регіональні літаки. Обсяги виробництва літаків визначаються авіаційними компаніями, які є основними замовниками продукції. В даний час, незважаючи на пандемію, світовий ринок цивільної авіації характеризується постійним зростанням обсягів виробництва. Оскільки основна частина поставок цивільної авіації як у вартісному, так і в кількісному вираженні припадає на Boeing і Airbus, слід сказати, що динаміка поставок і замовлень від цих компаній багато в чому відображає тенденції ринку.

Література: 1. *Distribution of the global operating commercial aircraft fleet in 2021, by type.* Statista. [Electronic resource]. URL: <https://www.statista.com/statistics/573231/aviation-industry-aircraft-fleet-by-type/>; 2. *Global Commercial Aircraft Manufacturing – Market Size. Industry Statistics – Global, 2021.* [Electronic resource]. URL: <https://www.ibisworld.com/global/market-size/global-commercial-aircraft-manufacturing/>; 3. *Авіаційна і аерокосмічна промисловість України. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.* [Electronic resource]. URL: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/30.html>; 4. *Number of jets added to the global aircraft fleet*

from 1999 to 2021, by manufacturer (in units). Statista. [Electronic resource]. URL: <https://www.statista.com/statistics/622779/number-of-jets-delivered-global-aircraft-fleet-by-manufacturer/>; 5. A 737 crashed in China. What we know about the plane. CNN [Electronic resource]. URL: <https://edition.cnn.com/2022/03/21/business/boeing-jet-crash/index.html>; 6. Boeing Report. Orders & Deliveries, 2020. [Electronic resource]. URL: <https://www.boeing.com/commercial/>

* * *

УДК 339.5

Філін А. М.
ЕНЕРГЕТИЧНА БІДНІСТЬ: ОЦІНКА СТАНУ
ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ В УКРАЇНІ

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

Актуальність зазначена важливістю вивчення, аналізу та моніторингу стану енергетичної бідності в Україні, бо зазначений термін відображає собою значний ступінь впливу енергоносіїв на економіко-соціальну сферу життя країни. Енергоносії мають значний вплив на країни через свою значну волатильність цін, промислової необхідності, забезпечення соціально-критичної інфраструктури, а також на пряму здатні впливати на економічне положення окремих домогосподарств через свою глибину інтеграції в соціо-економічну сферу країн.

Бідність в свою чергу залишається актуальною проблемою сучасного світу, що підтверджується фактичним закріпленням її як цілі подолання в стратегії сталого розвитку ООН, а отже подальше вивчення усіх форм бідності та запровадження стратегій для подолання є необхідним в сучасному світі.

Енергетична бідність як наукове поняття почала активно сформуватись нещодавно, так при аналізі зарубіжних джерел, котрі знаходяться у відкритому доступі, можна зазначити, що активний період публікацій робіт із зазначенням там такого терміну як «Energy Poverty» відносяться до 2010 року. Наприклад, Lakshman Guruswamy у своїй праці, котра називається «Energy Poverty», говорить про енергетичну бідність як відсутність можливості населення використовувати енергоносії для задоволення своїх базових потреб, такі як приготування їжі, освітлення або транспортна необхідність (mechanical needs) [1].

В україномовних виданнях активізація вивчення енергетичної бідності як окремого поняття було приблизно із 2017 року.

Найбільша теоретична проблема постає у вигляді відсутності чітко встановленого понятійного апарату: кожен науковець, інститут та країна – має свої уявлення щодо тих критеріїв, котрі входять в розуміння енергетичної бідності. Зазначимо, що в багатьох працях розуміння енергетичної бідності не розкривається в теоретичному аспекті, так наприклад Новак І. М. використовує загально-

термінологічну структуру для визначення, а саме: «енергетична бідність є відсутність можливості реалізації енергетичних потреб загалом та в достатній якості та кількості» [2]. Подібного визначення достатньо для соціологічного підходу, але для економічного аналізу – необхідні чітко встановлені критерії енергетичної бідності. Подібні критерії часто присутні, але в недостатній кількості та за різних джерел, наприклад, Нієгор додає до визначення такі критерії як негативний вплив на здоров'я та на добробут домогосподарства [3].

Важливим сигналом є початок встановлення подібних критеріїв в документах різних країн, наприклад в проєкті Італії «Integrated National Energy and Climate Plan» можна зустріти конкретизацію енергетичної бідності як додаткові витрати, котрі виходять за соціально-нормовані межі, на забезпечення енергетичного добробуту [4].

Подібна відсутність чіткої визначеності ускладнює розробку єдино-прийнятої методології розрахунку енергетичної бідності в країнах. Але зазначимо, що при складанні методології для оцінки варто спиратися на соціо-економічні реалії певної країни, а також чітко відмежовувати абсолютну енергетичну бідність – коли населення не має фактично-жодного доступу до використання благ від енергоносіїв, а також відносного – коли населення є бідним в енергетичній сфері відносно іншої групи населення або населення іншої країни.

Тут необхідно зазначити, що наша методологія розрахунку спирається на критерії, котрі запропоновані в дослідженні «Енергетична бідність: проблеми та підходи в ЄС та Україні» [5].



Рис. 1 Фактори та індикатори енергетичної бідності та їхня взаємозалежність
Складено автором за даними: [5]

За даними рис. 1, ми можемо бачити, що для оцінки енергетичної бідності виступають 3 групи, котрі поділені на індикатори: 1 група – це доступність енергії, індикатори групи: рівень доходів, вартість енергії, рівень споживання; 2 група – це звички користувачів, індикатори групи: тип споживання, тип системи опалення та відсоток централізованого опалення; 3 група – це особливість житла; індикатори: право на житло, характеристика житла.

Аналізуючи дану методологію можна сказати, що вона включає в себе 3 сфери: економічні показники, соціально-правові та матеріальні. Так, наприклад, уся перша група є суто економічними показниками, друга група як і третя включають в себе соціально-правові та матеріальні складові.

Складність цієї методології в тому, що чітко виміряти рівень та вплив соціо-правових чинників, таких як право на житло – дуже складно, та вимагає окремого повноцінного дослідження. Окрім того, індикатор характеристики житла часто сприймається за діленням на приватні та багатоквартирні будинки, що на нашу думку є відносним, так як важливіше тут фокусуватись на енергоефективності будівлі.

В даних тезах ми репрезентуємо виключно стан енергетичної бідності за економічними показниками, тобто за першою групою, так як, на нашу думку, вона є базисною для репрезентації стану енергетичної бідності.

Отже, першим індикатором є рівень доходів громадян. На нашу думку, за основу краще взяти рівень середньодушових еквівалентних загальних доходів населення України, для наочності нижче буде надана таблиця із зіставним порівнянням доходів із прожитковим мінімумом.

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів, 2020 р.

Середньодушові еквівалентні загальні доходи за місяць, грн	Відсоток від населення України, %	Рівень фактичного прожиткового мінімуму на 2020 р., грн
До 3000	8,3	3967,89
3000-4000	17,8	
4000-5000	21,6	
5000-6000	17,6	
6000-7000	11,5	
7000-8000	7,9	
8000-9000	5,1	
9000-10000	2,8	
10000-11000	2,2	
11000-12000	1,8	
Понад 12000	3,4	

Джерело: [6, 7].

Аналізуючи таблицю 1., можемо зазначити, що найбільші групи наступні: 3-4 тис. грн, 4-5 тис. грн та 5-6 тис. грн. Загалом ми можемо виділити групу 3-6 тис грн, котра буде складати 57% населення України. Зіставляючи дані із даними фактичного прожиткового мінімуму, отримуємо, що 47% українців мають вагомій складнощі у фінансовому забезпеченні себе енергетичним ресурсом або взагалі не здатні до подібного.

Наступним індикатором є вартість енергії. Необхідно оцінити ціну на енергоносії для домогосподарств, основними аспектами є електроенергія, газ та опалення. На Рис. 2. видно тенденцію зміни ціни для споживачів за даними трьома аспектами у період 5 років починаючи з 2017 року.

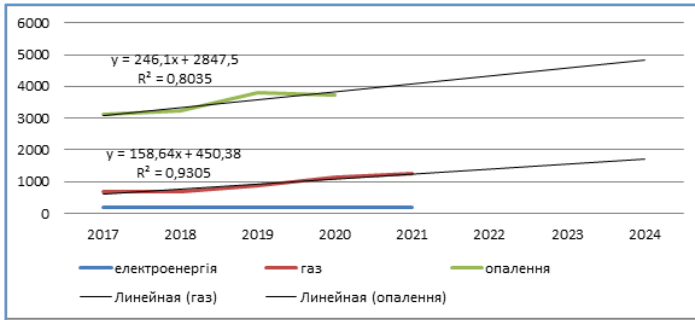


Рис. 2. Динаміка цін на основні енергетичні товари для домогосподарств, 2017-2021 рр., коп.

Джерело: складено автором за даними [8, 9].

Аналізуючи рис. 2, ми можемо сказати, що основною динамікою є постійне збільшення цін на енергоресурси, в даному контексті, виключно ціни на електроенергію є сталими, тоді як газ та опалення мають тенденцію до постійного зростання і ціні, що негативно складається на стані домогосподарств та в перспективі може збільшити ступінь енергетичної бідності в країні.

Нижче наведено таблицю рівня споживання газу та електроенергії домогосподарствами в Україні станом на 2020 рік.

В Україні за 2020 рік середнє споживання електроенергії було на рівні 165 кВт*год [10], споживання газу – 968 м. куб. [11]. Важливим елементом є перерахунок на гривневий еквівалент, а отже в місяць на електроенергію витрачалось 277 грн та 20 коп. в місяць, а газу – 909 грн 16 коп. Окрім того, потрібно зазначити, що важливим елементом для енергетичного комфорту є оплата опалення взимку, що залежить від площі квартири, а тому згідно з даними держстату стосовно житлового фонду, то станом на 2018 рік на одну людину нараховується 23,7 м² житлової площі [12]. Для опалення котрої необхідно витратити 883 грн.

Отже, для підтримання нормального функціонування домогосподарства одній людині необхідно витратити 1554,16 грн, що можна зазначити як фінансовий ліміт енергетичної бідності. Надалі пропонуємо зіставити порахований нами мінімум з середньодушовими рівнями доходів, котрі були зазначені в табл. 1, подібне зіставлення видно в табл. 2.

Дивлячись на табл. 2, ми можемо зазначити, що більше 76,8% населення України необхідно витратити більше 20% доходів заради підтримання відносного енергетичного комфорту домогосподарства. Для чіткого визначення відсотку українців, котрі мають ознаки енергетичної бідності необхідно встановити ліміт допустимих витрат на комунальні послуги. Але ми можемо зазначити відсоток населення, котрий живе за межами енергетичної бідності, так як для цього необхідно зіставити розрахований показник витрат на енергію та витрат на харчування. За даними прожиткового мінімуму станом на 2020 рік на базове харчування необхідно витратити 1935 грн, а отже загальна сума витрат складає

3489 грн, що виходить за межі рівня еквівалентних середньодушових загальних доходів домогосподарств групи у 3000 грн (8,3% від усього населення) та групи 3000-4000 грн (17,8% від усього населення).

Таблиця 2.

Порівняльна таблиця витрат груп за доходами на забезпечення свого існування за межами енергетичної бідності

Група за доходами, грн	Відсоток від населення України, %	Розрахована середньомісячна вартість основних е/п, грн	Відсоток від доходів групи, %
До 3000	8,3	1554,16	51,8
3000-4000	17,8		38,8
4000-5000	21,6		31,0
5000-6000	17,6		25,9
6000-7000	11,5		22,2
7000-8000	7,9		19,4
8000-9000	5,1		17,2
9000-10000	2,8		15,5
10000-11000	2,2		14,1
11000-12000	1,8		12,9

Джерело: складено авторами за даними [6].

Отже, проаналізувавши економічну сторону енергетичної бідності на основі витрат на основні енергоресурси та зіставленням із еквівалентними середньодушовими доходами можемо дійти наступної градації населення України за енергетичною бідністю: За межею енергетичної бідності знаходяться 26,1% українців. Близькими до енергетичної бідності є 21,6% населення. До середнього рівня, із витратами на рівні 20-30% від доходів, знаходиться 29,1%. Відносно енергетично незалежними можна назвати групу 15-20% бюджету витрат на енергетичні носії, що складає 15,8% усього населення, енергетично незалежними можна назвати домогосподарства з відсотком трат 10-15% таких в Україні є 6,8% населення, а енергетично багатими можна назвати домогосподарства, які на енергоносії витрачають менше 10% бюджету, що складає приблизно 3% населення. Можна узагальнити, що мінімально за індикатором доступності у фінансовій сфері більше 40% населення України є енергетично бідним.

Найбільш проблемною стороною фінансового аспекту енергетичної бідності є ціни на газ, так як саме цей вид ресурсу вимагає найбільших трат українців включно із тратами на опалення, котре також здійснюється за рахунок газу в більшості домогосподарств.

Рішенням даної проблеми є загальне оздоровлення економіки для збільшення фінансових можливостей громадян, а також розробка енергетичної політики, котра зможе покращити становище країни в сфері енергетичної безпеки. Третім важливим фактором, котрий допоможе покращити стан домогосподарств – це зниження флуктуаційності ціни на газ через розробку власних нафто-газових родовищ, а також диверсифікаційної політики в імпорту газу, що зменшить ризик співзалежності, що у свою чергу зменшить ризик різких збільшень цін на газ.

Література: 1. Lakshman Guruswamy. *Energy Poverty. The Annual Review of Environment and Resources*. 2011. DOI: 10.1146/annurev-environ-040610-090118. 2. Новак І. М. Деприваційні індикатори енергетичної бідності. Демографія та соціальна економіка. 2020. № 3 (41). С. 158-172. URL: <https://doi.org/10.15407/dse2020.03.158>. 3. Nierop, S.C.A. *Energy poverty in Denmark?: Master Thesis. Aalborg University*. URL: https://projekter.aau.dk/projekter/files/198484792/Master_Thesis_Energy_Poverty_Sam_Nierop.pdf (Last accessed: 21.05.2022). 4. Ministry of Economic Development. *Integrated National Energy And Climate Plan, December 2019*. URL: https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/documents/it_final_necp_main_en.pdf. 5. Енергетична бідність: проблеми та підходи в ЄС та Україні: дослідження проекту «Збільшення впливу громадянського суспільства у моніторингу та політичному діалозі щодо реформ в енергетиці та суміжних секторах відповідно до імплементації Угоди про Асоціацію». URL: https://dixigroup.org/storage/files/2019-02-07/energy_poverty_web.pdf. 6. Рівень еквівалентних середньодушовим загальним рівнем доходу. Держстат: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 7. Фактичний розмір прожиткового мінімуму. Міністерство соціальної політики України: веб-сайт. URL: <https://www.msp.gov./news/12286.html>. 8. Тарифи на газ. Мінфін: веб-сайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/tariff/gas/>. 9. Тарифи на теплопостачання. Міністерство розвитку громад та територій України: веб-сайт. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/zhkh/tarif/informatsiya-pro-tarifi-na-poslugi-teplopostachannya/page/5/>. 10. Споживання е/е населенням в Україні. ExPro: веб-сайт. URL: <https://expro.com.ua/povini/spojivannya-ee-naselennya-v-ukrain-na-8364-menshe-nj-v-s>. 11. Природний газ: інформація про споживання в Україні та країнах Європи за 2020 рік. Івано-Франківський ГАЗЗБУТ: веб-сайт. URL: <https://ifgaszbut.com.ua/blog/prirodnij-gaz-informacia-pro-spozivanna-v-ukraini-ta-krainah-evropi-za-2020-rik-7>. 12. Житловий фонд. Держстат: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 339.13.021:[338.47:004]

Чаусова Є. В., Шинкаренко О. С.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
СВІТОВОГО РИНКУ ІКТ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Керівник: ст. викладач Сердюк Г. В.

Розвиток та широке застосування інформаційно-комунікаційних технологій є глобальною тенденцією науково-технічного прогресу останніх десятиліть, які стали передовою галуззю у світовій економіці. Саме ІКТ забезпечили економічне зростання в багатьох країнах завдяки тому, що в інформаційно-комунікаційній сфері виникають і розвиваються процеси генерації, обміну, зберігання інформації, створюються різні комунікації для взаємодії економічних суб'єктів. Швидке поширення інтернету, мобільної телефонії та широкосмужових мереж демонструє, наскільки поширеною стала ця індустрія.

За традиційним підходом ринок ІКТ поділяється на п'ять сегментів. Традиційні категорії обладнання, програмного забезпечення та послуг становлять 56%

від загального обсягу. На телекомунікаційні послуги припадає 25%. Решта 19% охоплює різноманітні новітні технології, які або не вписуються в одну з традиційних груп, або охоплюють кілька категорій, що стосується багатьох нових рішень таких як послуги, які включають елементи апаратного забезпечення, програмного забезпечення та послуг, як-от IoT, дрони та багато технологій автоматизації [3]. На рис. 1 можна побачити структуру сектору ІКТ у 2022 р.



Рис. 1. Структура світового ринку ІКТ у 2022 р. [3]

Рис. 2 демонструє глобальний розподіл витрат на ІКТ-сектор, що охоплюють апаратне забезпечення, програмне забезпечення та телекомунікації.

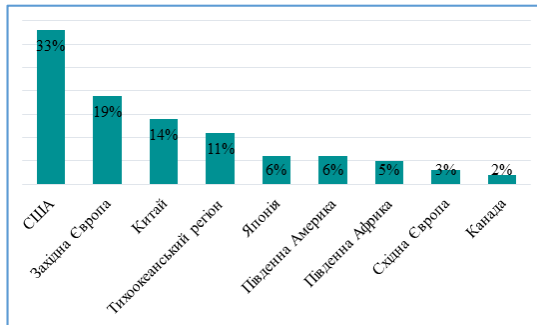


Рис. 2. Глобальний ринок ІКТ [3]

Сполучені Штати є найбільшим ринком технологій у світі, що становить 33% від загального обсягу, або приблизно 1,8 трильйона доларів США на 2022 рік. Серед глобальних регіонів Західна Європа залишається значним учасником, на який припадає приблизно кожен п'ятий технологічний долар, витрачений у світі. Що стосується окремих країн, то Китай чітко зарекомендував себе як головний гравець на світовому ринку технологій. Китай дотримується моделі, яку також

можна спостерігати в регіонах, що розвиваються: усунення розриву у традиційних категоріях, таких як IT-інфраструктура, програмне забезпечення та послуги, разом із закріпленням лідерських позицій у нових сферах, таких як 5G і робототехніка [3].

COVID-19 став одним з головних драйверів зростання ринку інформаційно-комунікаційних технологій, у результаті чого бізнес в ІКТ-сфері значно розширив свої виробничі потужності. Так, у 2021 році зафіксоване стрімке збільшення обсягу інформаційного ринку: виробництво комп'ютерів зросло на 14,2%, електронних компонентів – на 19,6% та телекомунікацій – на 10,4%. Одним з важливих наслідків такої тенденції є зменшення проблеми дефіциту мікročіпів для технологічної продукції, адже ряд країн активно почав розгортати їх виготовлення, у результаті чого також відбулися суттєві зміни у міжнародному поділі праці з виробництва мікročіпів. Окрім цього, спостерігається нарощування обсягів ІІП для збільшення виробництва мікросхем, що триватиме до 2024 року. Також прогнозується прискорення ринку електротехніки до 2023 року, для виготовлення якої використовують вищезгадані мікросхеми.

З точки зору середньострокового і довгострокового прогнозів, а також драйверів зростання, спостерігатиметься стабільне розширення ринку ІКТ та досить висока перспектива збільшення продуктивності ІКТ. Очікується, що ця галузь буде одним із секторів виробництва, що найшвидше розвивається, завдяки прискоренню цифровізації, промислової автоматизації та підвищенню попиту на електричні засоби пересування, такі як електромобілі, електровелосипеди і т.д.

Незважаючи на ряд позитивних прогнозів, існують і суттєві ризики зниження динаміки розвитку ІКТ-сектору. По-перше, одним із факторів, що негативно вплинуть на майбутнє інформаційного ринку є карантинні заходи, зумовлені тривалою пандемією. Китайська політика щодо боротьби з COVID-19 негативно вплине на логістику та поставки ІКТ в усьому світі. Також прогнозується зниження продажів електроніки й погіршення настроїв інвесторів через стабільно високу інфляцію і процентні ставки в США та ЄС, що ускладнюють економічні процеси в компаніях сфери ІКТ [2].

На даний момент війна в Україні є найсильнішим стимулятором деградації ІКТ-ринку, так як несе за собою значні негативні наслідки для сфери ІКТ на глобальному рівні. На нашу думку, війна в Україні призведе до великих матеріальних збитків у світовій індустрії ІКТ, її наслідки будуть спостерігатися не одне десятиріччя. Оскільки Україна є найбільшим у світі виробником напівпровідникового неону, що є основною сировиною для електрохімічного травлення кремнію, який, у свою чергу, є основним компонентом для створення чіпів, війні в Україні ставлять виготовлення чіпів під загрозу. Адже виробники цих електротехнічних засобів не зможуть отримати необхідну сировину, що у довгостроковій перспективі викличе перебої у виробництві та постачанні напівпровідників. Попри це, російська агресія також призведе до порушення

ланцюгів поставок ІКТ та дефіциту висококваліфікованих кадрів, що є важливим динамічним фактором технологічного виробництва [2, 4].

Подальша торгівельна війна Китаю та США теж має негативні тенденції: зменшені мережі постачання електроніки, технологічний шпionаж, зниження продуктивності, а також розгортання конкурентної лінії стільникового зв'язку, особливо 5G. Окрім цього, тайванська криза в Тихоокеанському регіоні та її подальша ескалація можуть призвести до проблем з постачанням мікросхем для сегментів ІКТ, особливо морським шляхом, у разі, якщо Пекін продовжить блокувати тайванську протоку.

Ще одним ключовим фактором ризику зменшення ринку ІКТ є переорієнтація держбюджетів країн ЄС та деяких країн Тихоокеанського регіону на Воєнно-промисловий комплекс (ВПК) та стабілізаційні економічні заходи в умовах високої інфляції та дефіциту ресурсів, що в подальшому призведе до скорочення і згортання різних проектів в ІКТ-секторі [2].

ІКТ – це сектор, який характеризується дуже стрімким розвитком, завдяки чому у даній сфері спостерігаються часті зміни, що несуть за собою появу та розвиток нових тенденцій на інформаційному ринку. За сучасними прогнозами майбутній ринок інформаційно-комунікаційних технологій буде спрямований на розвиток таких технологій, як NFT – цифровий блок на основі технології блокчейну, Web3 – платформа для створення децентралізованих веб-додатків, сховище обчислень (CS). У широкому асортименті з'являться інженерія платформ, розробки ODD, система MVA, хмарні сервіси SaaS, система можливостей спостереження за даними, динамічне управління ризиками – DRG, мережева безпека CSMA. Також прогнозується вихід на ринок NBIC-технологій, інструментарію генерації кодів машинного навчання, хмарних екосистеми даних, автономних системи, систем штучного інтелекту та Інтернету речей, причинно-наслідкового штучного інтелекту. Можлива також поява системи метавесвіту та цифрових людей, імплантатів та біочіпів, Digital Client Twin (DToC), децентралізованої ідентифікаційної системи (DCI) [1].

Таким чином, можна зробити висновок, що ІКТ-сфера динамічно розвивається в епоху цифровізації економіки та автоматизації виробництва. Незважаючи на фактори ризику та негативні тенденції сучасних подій, ринок ІКТ продовжує розвивати свої форми та види інновацій, розширюється на ринку товарів і послуг, створює нові можливості для еволюції інформаційного суспільства та сприйняття населенням техносвіту.

Література: 1. Gartner [Електронний ресурс]. URL: <https://www.gartner.com/account/signin?method=initialize&TARGET=http%3A%2F%2Fwww.gartner.com%2Fdocument%2F4016848> 2. Industry Trends ICT 2022 [Електронний ресурс]. URL: <https://atradiuscollections.com/global/reports/ict-industry-trends-global-overview-2022.html> 3. IT INDUSTRY OUTLOOK 2022 [Електронний ресурс]. URL: https://comptiacdn.azureedge.net/webcontent/docs/default-source/research-reports/comptia-it-industry-outlook-2022_fin.pdf?sfvrsn=8e44dcc3 4. Tadviser [Електрон. ресурс]. URL: [https://tadviser.com/index.php/Article:ICT_\(Global_Market\)](https://tadviser.com/index.php/Article:ICT_(Global_Market))

Чунихіна Є. І.
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ
ТА ВЕЛИКОГО ГЕРЦОГСТВА ЛЮКСЕМБУРГ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

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

У процесі розвитку людства та цивілізації, відношення людей до природи були основою для створення певних взаємовідносин між людьми. Вони обумовлені виробництвом матеріальних благ і послуг і визначаються як економічні відносини. Економічні відносини утворюють складну ієрархічну систему. У даній системі можна виділити відносини відтвореного характеру, тобто виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Історично початковою і найважливішою формою міжнародних економічних відносин є світова торгівля. Темпи зростання зовнішньоторговельного обороту значно випереджають темпи зростання виробництва.

Географічний розподіл світової торгівлі відрізняється сильною нерівномірністю, більше 70% всього її обігу припадає на економічно розвинені країни Заходу, у тому числі понад 45% – на Західну Європу. 2020 рік ознаменувався одним із найбільших скорочень обсягів торгівлі та виробництва з часів Другої світової війни. Падіння як світового промислового виробництва, так і торгівлі товарами в першій половині 2020 року було подібним до падіння під час Світової Фінансової Кризи (GFC) 2008 року. Тим не менш, вони матеріалізувалися та зникли швидше, сприяючи відновленню у 2020 році. Торгівля продовжувала значне зростання у 2021 році та компенсувала деякі, але не всі, накопичені втрати від стрімкого падіння, яке спостерігалось раніше. [1]

2022 рік вніс свої корективи в торговельно-економічні відносини світу. Повномасштабне військове вторгнення до території України призвело до змін в міжнародному середовищі, політичних та економічних.

Серед країн з якими Україну пов'язують не лише політичні, а й торговельно-економічні відносини є і Велике Герцогство Люксембург. Відстаючи від своїх європейських партнерів, Люксембург становить лише 0,076% усього експорту ЄС в Україну. Велике князівство посідає 25 місце в таблиці країн-членів, які експортують до цієї східноєвропейської країни. Торгово-промислова палата Люксембургу, повідомила, що підтримує контакти з 46 люксембурзькими компаніями, які працюють в Україні. Також в Україні зареєстровано близько сотні компаній з люксембурзькою участю. Це інвестиції в промисловість, оптову та роздрібну торгівлю, будівництво та транспорт.[5]

Майже половина інвестицій Люксембургу в економіку України спрямована на оптову торгівлю (43%); далі йдуть хімічна та нафтохімічна промисловість, нерухомість, оренда, інжиніринг та бізнес-послуги. 14 березня 2017 року Верховна

Рада України остаточно ратифікувала Міжурядову Конвенцію між Урядом України та Урядом Великого Герцогства Люксембург про уникнення подвійного оподаткування та попередження ухилень від сплати податків стосовно податків на доходи та майно, підписаний 6 вересня 1997 року. [3]

Однією з люксембурзьких бізнес-структур в Україні є ВАТ «Arcelor Mittal-Кривий Ріг» (раніше «Криворіжсталь»), що є виробником металопродукції в Україні, якому належить близько п'ятої частини українського ринку. Після об'єднання у 2006 р. «Mittal Steel» із люксембурзькою компанією «Arcelor» уряду Люксембургу належить близько 4% акцій компанії «Arcelor Mittal».

Люксембурзька компанія «Astron Buildings S. A.» є лідером на Європейському континенті у виробництві будівель із металевих конструкцій, будує заводи та склади з металевих конструкцій у багатьох містах України (Києві, Львові, Дніпропетровську, Одесі тощо). [2]

Машинобудівна компанія «Paul Wurth» здійснює поставки високотехнологічного обладнання для доменних печей українських металургійних підприємств, а з 2008 р. відкрила в Маріуполі власне представництво Україна та Люксембург мають намір на поглиблення співпраці у сфері економіки. Наприклад, українська флагманська авіабудівна компанія «Антонов» позитивно відреагувала на пропозицію авіакомпанії Cargolux співпрацювати в авіаційній галузі. За даними Держстату України, за 2019 рік експорт українських товарів до Люксембургу збільшився порівняно з 2018 р. на 176% і склав 20,2 млн дол. США, імпорту товарів із Люксембургу зменшився на 35% та склав 53,1 млн дол. США. [4]

Але як вже було сказано війна в Україні та запроваджені санкції мають величезний вплив на міжнародну торгівлю. Вони вплинули на пряму торгівлю з цими країнами та торгівлю далі по ланцюжку. Наслідки варіюються від дефіциту продуктів харчування, сировини та компонентів до скасування торговельних шляхів, зміни попиту та підвищення цін. З точки зору торгівлі, найбільшим наслідком війни є зростання цін на товари.

Існує три основні категорії товарів: енергія, сільське господарство та метали. Війна торкнулася всіх трьох. Значне зростання цін впливає на міжнародні ланцюги поставок і ринки. Результатом є вищі темпи інфляції в усьому світі. Це може спричинити зміни попиту, оскільки споживачі не хочуть або не можуть купувати те, що вони зазвичай купують.

Література: 1. *How the war in Ukraine is affecting international trade and emerging economies* [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.cbi.eu/news/how-war-ukraine-affecting-international-trade-and-emerging-economies/>; 2. *New trade and economic relations between EU-UK: the impact on regions and cities* [Електронний ресурс]. – URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/>; 3. *Ukraine and Luxembourg* [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.cc.lu/en/missions/promouvoir-et-developper/country-sheets/ukraine/>; 4. *New trade and economic relations between EU-UK: the impact on regions and cities* [Електронний ресурс]. – URL: <https://cor.europa.eu/en/engage/studies/Documents/>; 5. *L'interview de l'Ambassadeur d'Ukraine Mykola Tochytskyi à l'édition d'AGEFI Luxembourg* [Електронний ресурс]. – URL: <https://belgium.mfa.gov.ua/fr/news/62797-rozgoroute-intervju-predstavnika-ukrajini-pri-jes->

УДК: 339.5

Шеноголець А. В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ
В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19

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

Розвиток світової торгівлі у 2020 р. відбувався під значним впливом обмежень економічної діяльності, уведених країнами світу для запобігання поширенню COVID-19. З початком пандемії у січні 2020 р. розвиток світової торгівлі зазнав невизначеності під впливом ризиків скорочення обсягів експорту та імпорту, зміни структури світової торгівлі, а також зміни у торговельній політиці країн, особливо після оголошення пандемії у березні 2020 р.

Генеральний директор СОТ Роберто Азеведо зазначив, що криза COVID-19 спричинила різкі потрясіння попиту та пропозиції у світовій економіці і передбачив, що ці потрясіння неминуче спричинять великі перебої в торгівлі [5].

Більшість країн світу була вимушена ввести торговельні обмеження, що спричинили негативний вплив на прибуток від експорту для кожної окремої країни, але при цьому вони були спрямовані водночас на збереження національних ресурсів.

Слід відзначити, що негативні наслідки для світової торгівлі від поширення пандемії COVID-19 значною мірою нівелюються внаслідок поширення цифрової торгівлі і навпаки – поширення пандемії стимулює розвиток цифрової торгівлі.

Розглянемо світові показники річного експорту товарів, надані Світовою організацією торгівлі (табл. 1). Згідно з даними табл. 1 можна побачити динаміку обсягів експорту у 2018-2020 роках [1]. Простежується тенденція зменшення обсягів експорту у 2019 та 2020 роках в порівнянні з 2018 роком у різних регіонах та країнах світу.

Хоча криза COVID-19 торкнулася всіх країн, її вплив суттєво варіюється. Найбільший спад виробництва спостерігається у розвиненому світі, де країни поборолі декілька хвиль хвороби. Однак найбільший економічний і соціальний збиток завдається країнам, що розвиваються. У цих країнах високе значення найбільш постраждалих секторів економіки (таких, як туризм) поєднується з великими масштабами неформальної зайнятості та слабким соціальним захистом. Це ставить під загрозу джерела коштів для існування мільйонів людей і може призвести до того, що при продовженні кризи ще 130 млн. людей опиняться

в крайній бідності, при цьому близько 300 млн. людей зіткнуться з гострою проблемою продовольчої вразливості.

Таблиця 1

Річний експорт товарів за регіонами та країнами світу в 2018-2020 рр.

Регіон/країна	Загальний експорт товарів, млн. дол. США		
	2018	2019	2020
Африка	509726	478649	386332
Азія	6904496	6773997	6680814
Австралія	257098	271005	250578
Європа	7181438	6986675	6530566
США	1663982	1643161	1431610

Джерело: [1]

Винятком є Східна Азія і, зокрема, Китай, де вплив на здоров'я був відносно низьким, а економіка показала швидке та потужне піднесення. Гальмування торгівлі перед пандемією цілком могло бути структурним явищем довгострокового порядку, вплив якого посилили циклічні фактори уповільнення зростання світового доходу.

У ретроспективному плані відношення обсягу торгівлі до обсягу виробництва змінюється з часом, і в період з початку 1990-х років по 2008 рік воно було істотно вищим за довгострокову тенденцію, що було пов'язано з реінтеграцією Центральної і Східної Європи та Китаю у світову економіку, створенням Північноамериканської зони вільної торгівлі та розвитком глобальних ланцюжків створення вартості як домінуючого способу організації виробництва у глобальному масштабі.

Глобальні ланцюжки створення вартості відкривають сприятливі можливості для торгівлі та розвитку, дозволяючи більшій кількості країн, фірм та працівників брати участь у торгівлі внаслідок вибудовування ними глобального виробництва у вузьких сегментах, що мають порівняльні переваги. Вони також здатні зробити великий внесок у розвиток. Точна кількісна оцінка вигод глобальних ланцюжків створення вартості повинна враховувати широке коло питань, у тому числі структуру управління та внесок у індустріалізацію завдяки міжгалузевим зв'язкам та збільшенню частки вітчизняної доданої вартості у загальному обсязі експорту, а також поширення знань та позитивний вплив на конкуренцію.

Цілком очікуваною реакцією на поширення коронавірусу у країнах світу стало застосування урядами багатьох країн протекціоністських заходів. На початковому етапі пандемії протекціоністські заходи почали застосовуватися у формі заборон або обмежень експорту товарів лікарського призначення або заборон потенційно небезпечних товарів тваринного походження із країн, де значно поширився коронавірус.

Слід зазначити, що ці заходи застосовувалися відповідно до норм СОТ. З одного боку, у забезпеченні продуктами та обладнанням, необхідним системам охорони здоров'я, жодна країна не є самодостатньою, тому міжнародна торгівля має вирішальне значення для забезпечення доступу до лікарських засобів та

інших медичних препаратів. З іншого ж боку, норми СОТ забезпечують низку протекціоністських торговельних заходів для своїх членів, які вважаються необхідними для охорони здоров'я населення країн та громадського добробуту (включаючи заборони на імпорт та експорт, кількісні обмеження на імпорт та експорт, а також неавтоматичне ліцензування імпорту).

З цього приводу слушно зазначив Генеральний директор СОТ Роберто Азеведо: «Якщо країни працюватимуть разом, ми побачимо набагато швидше відновлення, ніж якщо кожна країна буде сама по собі» [5]. Утримання ринків відкритими для міжнародної торгівлі допоможе економікам відновитися набагато швидше.

Література: 1. *WTO DG welcomes G7 leaders' statement on COVID-19.* URL: https://www.wto.org/english/news_e/news20_e/dgra_17mar20_e.htm; 2. *Global Economic Prospects / World Bank. June 2020. Washington, DC.* URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/33748>; 3. *OECD Economic Outlook. Vol. 2020, Is. 1. № 107.* URL: https://read.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook/volume-2020/issue-1_0d1d1e2e-en#page31; 4. *Оперативна оцінка ВВП. Експрес-випуск Держстату у 2020 році. 14.08.2020.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>; 5. *Schmidhuber Josef, Pound Jonathan and Qiao Bing. COVID-19: Channels of transmission to food and agriculture. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Rome, 2020.* URL: <http://www.fao.org/3/ca8430en/CA8430EN.pdf>

* * *

УДК 338.49:330.341.1

Шинкаренко О. С.

SMART-ІНФРАСТРУКТУРА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

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

Будь-яка інфраструктура – це складова економіки. Економічна наука знаходиться у процесі еволюції. У сучасній економічній науці актуальними стають такі явища як цифровізація, цифрова економіка, інформаційне суспільство. Рівень smart-інфраструктури міст є чинником розвитку цифровізації економіки держав. Зараз існують сучасні виклики і цифровізація допомагає їх вирішувати і мінімізувати наслідки їх проявлення. Наприклад, виклики механічного забруднення урбанізованих міст шляхом озеленення та створення системи міських фільтрів, зменшення соціального навантаження на адміністративні сфери послуг, створення інтернету-речей “IoT” та бізнес-консультацій з питань “Quality of Life”.

Цифрові інновації в інфраструктурі міста можуть значно підвищити ефективність та гнучкість економіки, підвищити ефективність і сталість розвитку. За їх допомогою впроваджуються нові способи надання державних послуг і оптимізується використання незадіяних або надлишкових ресурсів. Цифрові

інновації також створюють нові форми залучення широкого кола громад у спільне виробництво інформаційно-технологічного товару або послуги в процесі їх реалізації.

Крім того цифровізація впливає на місцевий ринок праці, створює нові способи надання державних послуг. З'являються нові постачальники послуг та консультацій, пов'язаних з цифровими інноваціями, надання адміністративних та соціальних послуг в спрощеному та швидкому режимі. Також цифровізація спрощує залучення кваліфікованих працівників різних сфер економіки та життя суспільства [1].

Існують важливі індикатори для вимірювання рівня розвитку “розумного міста”. Визначено наступні чинники: підхід розумного міста, пов'язаний з екологією, кіберзахист, а також енергоефективність та якість клімату, продуктивність робітників. Багато систем показників і рейтингів ідентифікують “розумні міста” за smart-категоріями, використовуючи такі терміни, як “розумне життя” та “розумна мобільність”, показників транзитних систем та ІКТ-інфраструктури, а також культурні об'єкти та туристична привабливість.

Цифровізація економіки надає унікальні можливості реструктуризувати формат управління містами. Нові технології змінюють спосіб взаємодії державної влади із ринком праці, суспільством та державними службами. Цифрові міста дають змогу розвиватися економіці швидкими темпами та збільшувати технологічний уклад [1,3].

Новітні технології поступово стають незамінними для повсякденного життя громадян, незалежно від того, живуть вони в містах, селищах або сільській місцевості. Часто насамперед згадують смартфони, штучний інтелект(AI), аналіз великих даних (big data), мобільні електронні сервіси надання державних послуг, 3D-друк і промислових роботів, які виробляють товари. Ці технологічні інновації вплинуть на все суспільство, але зокрема, на міста, як невід'ємну систему цифрової інфраструктури та економіки [3,4].

Цифрова революція відкриває можливості для новаторської модернізації у міському дизайні і розробці плану щодо побудови ряду необхідної інфраструктури, дизайн-коду міста та політики управління урбанізованою системою. По всьому світу уряди переформатують міста у “smart cities”. Дані, які надають урядам технології допомагають боротися з наслідками зміни клімату та покращують адміністративні процеси, за допомогою пошуку підвищення ефективності, скорочення бюрократії, забезпечення кращого співвідношення ціни, якості та спрощення залучення до них громадян. Технології також зробили внесок у нові соціальні ініціативи, заходи щодо захисту екосистеми. Вони вплинули на екологічне зростання міст у різних регіонах за рахунок модернізації та якісної акселерації альтернативної енергії, чистої води та повітря і інших екологічних переваг [4].

Тому, щоб підібрати правильну концепцію динамічного розвитку, потрібно було підібрати показники інфраструктури та технологій міста, як рушійної сили,

яка матиме змогу стати фундаментом концепції “розумних міст”. Постійне збільшення нових ідей, їх комбінування та практичне застосування дозволило отримати повну інформацію про механізм роботи “Smart-cities”.

Таблиця 1.2

Показники субіндексу структури “Smart-cities”

Інфраструктура	Мобільність	Можливості(робота та школа)	Управління
-Відповідність базовим санітарним умовам у найбільшій районі; -Послуги з утилізації; -Рівень громадської безпеки; -Рівень забруднення повітря; -Якість надання медичних послуг;	Рівень заторів; – Якість громадського транспорту.	-Доступність послуги з пошуку роботи; -Підприємства та нові робочі місця; -Доступність та якість шкіл; -Можливості навчання впродовж життя; -Відношення до національних меншин та їх рівність.	-Легкодоступність інформації від місцевої влади; -Рівень корупції міської влади; -Мешканці беруть участь у прийнятті рішень місцевої влади; -Відгуки про проекти місцевого самоврядування.

Джерело: [2].

Проаналізувавши вище зазначені дані, можемо стверджувати, що найважливішими компонентами інфраструктури є: якість громадського транспорту, де є можливість повної цифрової оплати проїзду, рівень забруднення повітря, якість нового житла і велика зацікавленість мешканців у модернізації свого міста.

Проаналізувавши суб-індекс технологій “Smart cities”, важливо зазначити такі чинники: якість відео-ідентифікації на вулицях, дорогах та міських майданчиках задля безпеки, а також доступність інтернету та акселерований процес обробки документів.

Важливість даного аналізу субіндексів полягає в тому, що наявність цих показників дозволяють мінімізувати кримінальні та злочинні дії, зменшити правопорушення на дорогах та зміцнити безпеку і надійність урбанізованої системи. Насамперед ці показники дозволяють максимізувати ефективність праці резидентів міста та підвищити їх продуктивність, якість та швидкість праці, а це вже є складовою економіки та елементом функціонування економічної системи та управління.

Посилення інноваційної спроможності вимагає надійних джерел фінансування. Фінансування дозволяє не тільки експериментувати та проводити дослідження, але й отримати доступ до навичок та компетенцій за межами місцевої робочої сили державного сектора. У майбутньому урядам міст необхідно сприяти впровадженню інноваційних фінансових механізмів, заснованих на надійності,

яка включає в себе розгляд низки інструментів фінансування землі, фондів інфраструктури і облигації сталого розвитку для фінансування громадських місць, міської інфраструктури, розвитку мікрорайонів та створення доступного житла [1].

Таблиця 1.3

Показники субіндексу технологій “Smart-cities”

Здоров'я та безпека	Мобільність	Можливості (робота та школа)	Управління
<ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-повідомлення про проблеми з утриманням міста; – Веб-сайт або додаток міста; – Безкоштовний громадський Wi-Fi; – Якість камери відеоспостереження; – Веб-сайт або додаток щодо контролю забруднення повітря; – Запис на прийом до лікаря онлайн. 	<ul style="list-style-type: none"> – Програми для спільного використання автомобілів; – Програми, які спрямовують вас до вільного паркувального місця, скорочують час у дорозі; – Прокат велосипедів; – Онлайн-розклад і продаж квитків; – Інформативність щодо заторів через мобільні телефони; – Діяльність; – Онлайн-купівля на вистави та музеї полеглиша відвідування. 	<ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-доступ до списків вакансій; – Якість IT-навичок у школі; – Онлайн-сервіси для відкриття нового бізнесу; – Поточна швидкість і надійність Інтернету. 	<ul style="list-style-type: none"> – Онлайн-доступ громадян до міських фінансів; – Можливість інтернет-голосування; – Онлайн-платформа для пропозиції модернізації міста; – Рівень обробки ідентифікаційних документів онлайн.

Джерело: [2].

Дивлячись на ці показники цифрової інфраструктури, можна зрозуміти, що це дуже коштовна інноваційна система, яка поки що тестується і еволюціонує. Тому вона є рідкісним явищем, якому ще не притаманний масовий характер. Виходячи з цього факту, можемо зробити висновок, що населенню країн з економікою, що розвиваються, в найближчий час не буде доступна більшість елементів цієї системи. Повноцінна цифрова інфраструктура можлива тільки в містах країн з розвинутою економікою, де повністю сформоване інформаційне суспільство.

Література: 1. Підвищення внеску від цифровізації для розумних міст майбутнього. // *Enhancing the contribution of digitalization to the smart cities of the future.* [Електронний ресурс]. URL: <https://www.oecd.org/cfe/regionaldevelopment/Smart-Cities-FINAL.pdf>; 2. *Звіт про індекс розумних міст за 2021 рік.* // *Smart index Report, 2021.* [Електронний ресурс]. URL: https://www.imd.org/smart-city-observatory/home/#_smartCity; 3. Dougal, O., Goncharenko, N., Reshetnyak, O., Dougal, G., Danko, N. (2021). *Priorities for Greening and Sustainable Development of OECD Member Countries and Ukraine: a Comparative Analysis.* *Comparative Economic Research. Central and*

Eastern Europe, Vol. 24, No. 1, 45-63. <https://doi.org/10.18778/1508-2008.24.03>. 4. Goncharenko, N. (2018). Features of the functioning of the light market of information technologies in the minds of the transformational changes in the global economic environment. Bulletin of KhNU named after V. N. Karazin. Series "International Blues. Economy. Regional studies. Tourism", No. 7, 95-97.

* * *

Глобалізація й регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин

УДК. 351.713: 336

Аслаян В. Г.

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАХИСНИХ ЗАСТЕРЕЖЕНЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Сучасний світовий ринок характеризується високою конкурентоспроможністю. Процеси глобалізації зачіпають всі сфери людської діяльності, в тому числі і економічну сферу. Взаємозалежність національних економік зростає. За таких обставин збільшується не тільки інтерес до економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва із зарубіжними партнерами, а й зростає значимість зовнішньоторговельних зв'язків для держави.

В даний час спостерігається активний розвиток міжнародних комерційних відносин, відбувається прискорення економічної взаємодії. Характерні постійні зміни договірних відносин між країнами.

Необхідно відзначити, що «легальне» закріплення юридичних понять має важливе значення, оскільки це безпосередньо пов'язано зі встановленням змісту, а, отже, впливає на його правове використання, так і правозастосування норм. У зв'язку з цим виявляється необхідність принципової зміни як у сфері економічних відносин всередині держави, так і в сфері зовнішньоторговельної діяльності. Жодна держава, в тому числі і Україна не може повною мірою розвиватися без зовнішньоекономічних зв'язків, що особливо гостро відчувається протягом останніх декількох років.

Сучасна економіка не обмежується межами однієї держави, сьогодні кожен суб'єкт державного управління розуміє, що міжнародна торгівля, а також міжнародний поділ праці є взаємовигідними. Зовнішньоекономічні зв'язки держави виростають із взаємозалежності національних економік, заснованої на системі міжнародного поділу праці, тобто спеціалізації держав на виробництві окремих видів продукції для задоволення потреб світового ринку. Доцільність міжнародного поділу праці обумовлена зосередженням виробництва певного товару в економіці окремих країн з метою подальшого вигідного їх продажу на світовому ринку і задоволення тим самим потреб інших країн, що створюють спитання на цей продукт.

У міжнародній практиці терміни «зовнішньоекономічна угода», «зовнішньоторговельна угода», як правило, не використовуються. Так, в Принципах міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА) використовується поняття «міжнародний комерційний договір», а в Регламенті Європейського парламенту і Ради Європи «про право, що підлягає застосуванню до договірних зобов'язань («Рим І»)» від 17 червня 2008 р. № 593/2008 – «договірні зобов'язання в цивільній і торговельній сфері, що містять конфлікт законів» [3, с. 5]. Що стосується окремих видів договорів, то, наприклад, в Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 р. застосовується відповідно термін «договір міжнародної купівлі-продажу».

Керівництво зовнішньоекономічною діяльністю доручено уряду, в ньому беруть участь також недержавні організації – торгово-промислові палати [2, с. 157].

Зовнішньоторговельна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Під зовнішньою торгівлею товарами розуміються імпорту та (або) експорту товарів, імпорту товарів в Україну означає фактичний перетин товарів через державний кордон України або меж інших територій, над якими Україна здійснює юрисдикцію, без зобов'язання про зворотне вивезення і подальші необхідні дії, пов'язані з митним оформленням і випуском товарів митними органами, в тих випадках, коли випуск передбачений Митним кодексом Митного союзу – у тих випадках, коли товари надходять з країн, які не є учасниками договору ЄАЕС (Євразійського економічного союзу) [1].

В якості принципів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності встановлені:

1. Захист державою прав і законних інтересів учасників зовнішньоторговельної діяльності, а також прав і законних інтересів українських виробників і споживачів товарів і послуг;
2. Рівність і недискримінація учасників зовнішньоторговельної діяльності, якщо інше не передбачено законом;
3. Єдність митної території;
4. Взаємність щодо іншої держави (групи держав);
5. Забезпечення виконання зобов'язань за міжнародними договорами та здійснення виникаючих з цих договорів прав;
6. Єдність системи державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності;
7. Єдність застосування методів державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності на всій території.

Українською особою визнаються:

– юридична особа, створена відповідно до законодавства;

– фізична особа, яка має постійне або переважне місце проживання на території, є громадянином або має право постійного проживання та зареєстрований як індивідуальний підприємець відповідно до законодавства.

Іноземною особою визнаються фізична особа, юридична особа або організація, що не є юридичною особою за правом іноземної держави, які не є українськими особами [1].

Тут же відзначимо, що будь-які українські особи та іноземні особи мають право здійснення зовнішньоторговельної діяльності, причому це право може бути обмежене у випадках, передбачених міжнародними договорами.

Сутність взаємності полягає в наданні фізичним і юридичним особам іноземної держави певних прав або правового режиму за умови, що фізичні та юридичні особи держави, яка їх надає, будуть користуватися аналогічними правами в іноземній державі. Вводячи застереження про взаємність в міжнародний договір, держава має на меті забезпечити своїм організаціям і громадянам за кордоном користування певними правами. Оскільки в законодавствах держав є значні відмінності, щодо взаємності, тому у зв'язку з цим виникають певні складнощі.

Література: 1. Закон України «Про міжнародні договори України» від 15.03.2022 [Електрон. ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1906-15#Text>; 2. Венська конвенція о праве международных договоров от 23 мая 1969 г./ Международное право в документах: учеб. пособие: 2006; 3. Забокрицкий И.И. "Проблемы правового статуса международных договоров Украины в системе источников конституционного права Украины" // Висник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Юридичні науки, 2015.

УДК 330.47:378

Буцхрідзе Г.

ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ТА ПОСТІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ: РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ

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

Одним з можливих підходів до аналізу структури економіки є з'ясування відносного значення трьох її основних секторів (сільського господарства, промисловості та послуг) за показником їх частки в загальному обсязі виробництва або в загальній чисельності зайнятих. Практично у всіх зростаючих економіках світу спостерігається та сама закономірність: зі зростанням рівня доходу душу населення сільськогосподарський сектор поступово втрачає свою провідну роль економіки країни, поступаючись її спочатку промисловості, та був сектору послуг. Ці дві найважливіші структурні перебудови – індустріалізація та постіндустріалізація – вважаються необхідними для економічного розвитку кожної країни, а

стадії економічного розвитку, що розділяються ними, називаються відповідно: доіндустріальна (або аграрно-сировинна), індустріальна та постіндустріальна (див. таблицю 1).

Більшість змін, характерних для пізнього індустріалізму, можна розглядати як результати довгострокових подій, прихованих у самому процесі індустріалізації. Розквіт галузей сфери послуг став частково результатом збільшення дозвілля та одноразового багатства, а частково і продовженням процесу механізації та технічних інновацій, які постійно підвищують продуктивність виробництва шляхом заміни людської праці машинами. Це також можна розглядати як наслідок зростання транснаціональних корпорацій; це також є результатом збільшення масштабів і складності промислової організації, чіткої тенденції з самого початку. Зростання індустрій, що базуються на знаннях, є, безсумнівно, результатом інвестицій у глибину та широту освіти, особливо в галузі природничих наук і математики. Наука завжди була основою індустріалізму, і її більш тісний союз з промисловістю та суспільством у 20-му столітті був просто виконанням раціоналізаційного потягу модернізації [6].

Таблиця 1

Стадії економічного розвитку

Параметр	Стадії економічного розвитку		
	Доіндустріальна (аграрна)	Індустріальна	Постіндустріальна
Провідний сектор економіки	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Основний виробничий ресурс	Природний капітал	Вироблений капітал	Людський капітал
Характер базових технологій	Трудомісткі	Капіталоємні	Наукоємні
Основний тип кінцевої продукції	Продукти харчування	Промислові споживчі товари	Інформація та знання
Переважаючий характер виробничої діяльності	Взаємодія людини із природою	Взаємодія з перетвореною людиною природою (машинами)	Взаємодія між людьми
Головний фактор економічного зростання	Природні ресурси (родючість ґрунтів, клімат)	Продуктивність працівників фізичної праці	Продуктивність працівників розумової праці

Джерело: [2]

Перехід до суспільства обслуговування відзначається великим розширенням освіти, охорони здоров'я та інших приватних і державних послуг соціального забезпечення. Населення, як правило, стає не тільки здоровішим, краще забезпеченим і харчованим, але й краще освіченим. Більшість молодих людей закінчують середню або середню освіту. Професійні та наукові знання стають найбільш ринковим товаром. Найшвидше зростаючою професійною групою стає «клас знань» професійних, науково-технічних працівників. Зв'язок між чистою наукою і технологіями, слабкий і невизначений на ранніх етапах індустріалізації,

стає ключовим. Нові галузі, починаючи з хімічної та фармацевтичної промисловості, а пізніше включаючи авіаційну та космічну промисловість, комп'ютерну індустрію та галузі, пов'язані з Інтернетом, мобільним зв'язком та інформаційними технологіями, створюються завдяки розвитку чистої науки та значною мірою залежать від теоретичних досліджень. Теоретичні знання в соціальних науках також знаходять широке застосування, як в управлінні національною економікою, так і в комплексних моделях техніко-економічного прогнозування.

Такі економіки часто характеризуються занепадом виробничого сектора, що призводить до деіндустріалізації, і великим сектором послуг, а також збільшенням кількості інформаційних технологій, що часто призводить до «інформаційної ери»; інформація, знання та творчість є новою сировиною такої економіки. Галузеві аспекти постіндустріальної економіки спрямовуються в менш розвинені країни, які виробляють те, що потрібно з нижчими витратами через аутсорсинг. Це типове явище для країн, які індустріалізувалися в минулому, таких як Сполучене Королівство (перша промислово розвинена країна), більшість країн Західної Європи та Сполучені Штати [4].

У 1973 році Деніел Белл опублікував книгу під назвою «Прихід постіндустріального суспільства» [1]. У ній він започаткував сейсмичний зсув від індустріалізму до нової соціально-економічної структури, яку він назвав постіндустріалізмом. Белл виділив чотири ключові трансформації, які, на його думку, характеризуватимуть появу постіндустріального суспільства:

1. Послуги замінять продукти як основний двигун економічної діяльності.
2. Робота базуватиметься на знаннях і творчості, а не на бюрократії чи фізичній праці.
3. Корпорації, які раніше прагнули до стабільності та безперервності, виявлять зміни та інновації як свою основну мету.

Усі ці три трансформації залежатимуть від повсюдного впровадження комп'ютеризації в бізнес і повсякденне життя.

Щодня ми чуємо проголошення про прихід економіки послуг. За даними Світового банку, зайнятість у секторі послуг перевищила зайнятість у товарному секторі в усьому розвиненому світі [3].

ІТ виходять за рамки допоміжної ролі в бізнес-операціях; воно стає невіддільним від нього, аж до того, що кожен бізнес стає цифровим.

Що стосується переходу від виробництва продуктів до виробництва послуг, то індустріальна епоха була зосереджена на оптимізації виробництва та продажу продукції. Взаємозамінні деталі, складальні лінії та розподіл праці забезпечили економію на масштабі виробництва. Стало можливим виготовити мільйони екземплярів одного і того ж предмета. Сучасний маркетинг розвивався, щоб переконати людей купувати ті самі речі, що й один одному. Споживачтво породило світ, де люди оцінюють своє життя за тим, що вони мають, а не за тим, як вони почуваються.

Постіндустріальна економіка зміщує фокус з продажу продуктів на допомогу клієнтам у досягненні їхніх цілей за допомогою послуг. У той час як продукти приймають форму матеріальних речей, до яких можна доторкнутися та якими можна володіти, послуги здійснюються через нематеріальний досвід, який з часом розгортається в багатьох точках дотику.

На додаток до економічних характеристик постіндустріального суспільства зміна цінностей і норм відображає зміну впливу на суспільство. Аутсорсинг промислових товарів, наприклад, змінює те, як члени суспільства бачать і ставляться до іноземців чи іммігрантів. Крім того, особи, які раніше працювали у виробничому секторі, не мають чітко визначеної соціальної ролі.

Існує ряд прямих впливів постіндустріалізму на громаду. Вперше термін «спільнота» асоціюється не так із географічною близькістю, а більше з розрізненими, але однострумковими. Розвиток телекомунікацій та Інтернету означає, що дистанційна робота стає все більш поширеною, змушуючи людей віддалятися від місця роботи та колег [5].

Отже, в постіндустріальному суспільстві змінюється співвідношення між виробництвом і послугами. Перехід до економіки, що базується на послугах, означає, що виробництво має відбуватися деінде і часто передається на аутсорсинг (тобто передається від компанії до постачальника за контрактом) до індустріальних економік. Хоча це створить ілюзію, що постіндустріальне суспільство просто засноване на послугах, воно все ще тісно пов'язане з тими індустріальними економіками, яким виробництво передано на аутсорсинг.

Література: 1. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства, 1996; 2. *Индустриализация и постиндустриализация [Електронний ресурс]*. - URL: <https://studfile.net/preview/6489776/page:10/>; 3. *Employment in services (% of total employment) (modeled ILO estimate) [Електронний ресурс]*. - URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS?end=2019&start=1991&view=chart>; 4. Krahn, Harvey J., Lowe, Graham S., Hughes, Karen D. *Work, Industry, and Canadian Society (6th ed.)*. 2008. 26–27 pp.; 5. *Postindustrial society [Електронний ресурс]*. - URL: <https://www.britannica.com/topic/postindustrial-society>; 6. *Postmodern and postindustrial society [Електронний ресурс]*. - URL: <https://www.britannica.com/topic/modernization/Postmodern-and-post-industrial-society#ref362520>.

УДК 339.5

Григорова-Беренда Л. І., Романенко А. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В ЄВРОПІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Європейський ринок електронної комерції має суттєву різницю в темпах розвитку порівняно з іншими регіональними ринками, наприклад ринками США та Азії. Розвиток саме електронної комерції в світі суттєво пришвидшився завдячуючи пандемії COVID-19. Наразі електронна комерція в Європі стає

надзвичайно актуальною галуззю бізнесу, дослідження та аналізу через свою різноманітність й унікальність.

Децю уповільнені темпи розвитку електронної комерції європейського регіону наприкінці 20 століття пов'язані з певними, насамперед фінансовими, перешкодами поширенню Інтернету. Досить тривалий час європейським користувачам доводилось платити не лише за дзвінки за кожну годину, а й вносити щомісячну оплату своєму Інтернет-провайдеру. Лише в 1999 році компанія Freeserve надала безкоштовний доступ до Інтернету що, звісно, викликало позитивний відгук з боку споживачів послуги і призвело до її швидкого й широкого розповсюдження [1].

Приблизно в той же час перед країнами постала проблема регулювання діяльності в Інтернеті та електронної комерції в цілому. Серед головних регулятивних документів варто відмітити Директиву про захист даних задля забезпечення правого захисту особистої інформації та Директиву у сфері телекомунікацій (електронних комунікацій). Європейське законодавство мало за мету збільшити проникнення Інтернету до суспільства, запровадити «вільний Інтернет» та вирішити питання конкуренції й розбіжностей на ринку електронної комерції [2].

На ринку електронної комерції в Європі домінують дві бізнес-моделі: «бізнес-бізнес» B2B та «бізнес-споживач» B2C. Частку кожної моделі на ринку зображено на рис. 1.

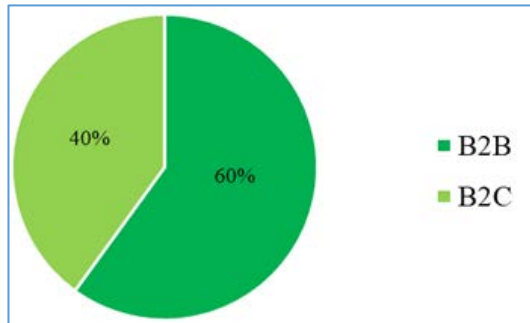


Рис. 1. Частка бізнес-моделей на ринку електронної комерції Європи [3]

Безумовно, щоб оцінити стан розвитку електронної комерції в регіоні чи країні, потрібно дослідити рівень проникнення Інтернету в домогосподарства, адже без такого доступу неможливо здійснювати транзакції і, відповідно, розвиток електронної комерції стає неможливим. Для такого аналізу застосовується показник проникнення Інтернету, який оцінює наявність широкого доступу до мережі.

Зазначений показник визначає відсоток громадян країни, які можуть використовувати Інтернет на постійній основі за кількістю FTTH/В-вузлів (FiberToTheBuilding – волоконно-оптичний кабель до будівлі) та FTTH (Fiber ToTheHome – волоконнооптичний кабель безпосередньо до квартири/офісу).

Станом на вересень 2021 року серед усіх держав ЄС за кількістю ФТТН/В та ФТТН вузлів до топ-5 європейських країн входили Франція (24,0 млн), Іспанія (16,8 млн), Італія (16,0 млн), Україна (12,1 млн) та Німеччина (9,0 млн). Загалом на території ЄС налічувалося близько 230 млн ФТТН/В вузлів (рис. 2).

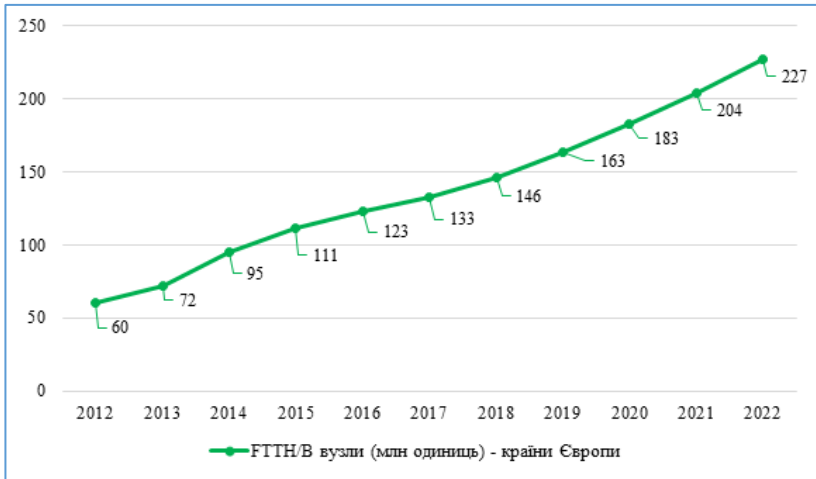


Рис. 2. Проникнення Інтернету за кількістю ФТТН/В-вузлів (млн одиниць) [4]

Досліджуючи ринок електронної комерції Європи, варто представити його сегментацію. Питома вага західного, південного, центрального, східного та північного регіонів Європи у загальних вартісних обсягах електронної торгівлі представлена на рис 3.

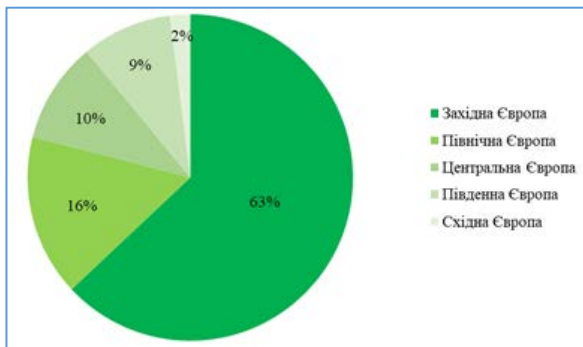


Рис. 3. Частка окремих регіонів в загальному обсязі електронної комерції, 2021 рік [5]

Безумовно, Західна Європа є лідером за показниками розвитку електронної комерції, також країни саме цього регіону Європи мають більші доходи порівняно з іншими (рис. 4).

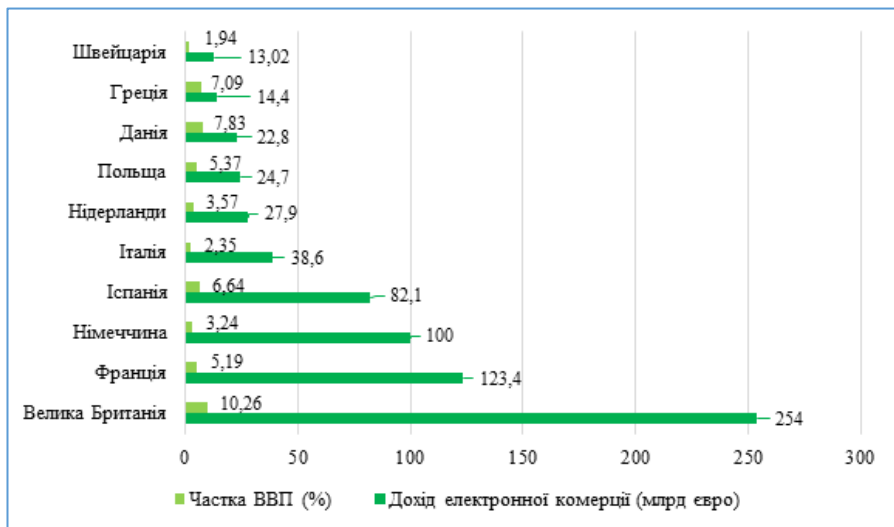


Рис. 4. Обсяг ринку онлайн-покупок у 10 країнах Європи у 2021 році [6]

Серед країн-лідерів за рівнем доходів в галузі електронної комерції є Велика Британія, Франція та Німеччина. Після виходу Великої Британії з ЄС Німеччина та Франція залишаються головними країнами-драйверами розвитку регіону. Найвищі й найвиразніші темпи розвитку електронної комерції в країнах Західної Європи пояснюються особливостями регіону, до якого входять фінансово-незалежні країни з високим рівнем економічного розвитку та електронної грамотності мешканців. [3]

Особливостями розвитку електронної комерції країн ЄС порівняно з іншими країнами, визначаємо насиченість цього ринку інноваційними бізнес-моделями, впровадження цифрових систем та створення розумних продуктів і послуг. Проте підприємства й компанії країн ЄС не використовують повною мірою наявний власний потенціал, від них самих залежать шляхи майбутнього розвитку електронної комерції й стан цифровізації галузі. Отже, на нашу думку, значне зростання обсягів, поява нових різновидів і форм електронної комерції очікує європейський ринок в подальшій перспективі.

Література: 1. *Global E-Commerce: Europe* [Електронний ресурс] // *Encyclopedia.com* – URL: <https://www.encyclopedia.com/economics/encyclopedias-almanacs-transcripts-and-maps/global-e-commerce-europe>; 2. *Московчук О.С. Тенденції розвитку електронної комерції у країнах-членах Європейського союзу* / О. С. Московчук. – 2019. – С. 5; 3. *Diacon P. E-commerce across European Union* [Електронний ресурс] / P. Diacon, A. Donici // *ResearchGate* – URL: https://www.researchgate.net/publication/304215135_

E-COMMERCE_ACROSS_EUROPEAN_UNION; 4. Weissberger A. 57% of European homes can now get FTTH/B internet access; >50% growth forecast over next 5 years [Електронний ресурс] / Alan Weissberger // IEEE. – 2022. – URL: <https://techblog.comsoc.org/2022/05/24/57-of-european-homes-can-now-get-ftth-b-internet-access-50-growth-forecast/>; 5. Lone, S., & Weltevreden, J.W.J. (2022). *European E-commerce Report*. Amsterdam/Brussels: Amsterdam University of Applied Sciences & Ecommerce Europe; 6. Coppola D. *Online shopping market size in 25 countries in Europe in 2021* [Електронний ресурс] / Daniela Coppola // Statista. – 2022. – URL: <https://www.statista.com/statistics/1113005/market-size-of-e-commerce-in-europe-by-country/>.

УДК 330.47:378:37.01:001.9

**Джимшиашвілі М. М., Шолом А. С.
ВПЛИВ ЦИФРОВІЗАЦІЇ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ**

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Останнім часом ефекти цифровізації проникли у всі сфери економічної діяльності, не тільки на економічну діяльність, але і на економічні поведінки суб'єктів міжнародної торгівлі. Таким чином, існує необхідність негайно вивчати явища та основні тенденції, пов'язані з міжнародною цифровізацією торгівлі.

Основна проблема, пов'язана з вивченням цифровізації в економіці, полягає в тому, що до кінця не опрацьовано понятійний апарат: немає офіційного терміна «цифрової торгівлі». Так, різні міжнародні організації трактують визначення цифрової торгівлі по-різному.

Найвужчим визначенням цифрової торгівлі є торгівля оцифрованими продуктами, наприклад, в 2017 року Комісія по міжнародною торгівлі США (USITC) визначила цифрову торгівлю як доставку продуктів та послуг за фіксованими або бездротовими цифровими мережами [1].

Більш широким визначенням цифрової торгівлі є застосування інформаційно-комунікаційних технологій в віданні бізнесу. Це визначення включає в себе обмін цифровими товарами та послугами, а також транскордонні потоки даних. Мінусом цього підходу до визначенню цифровий торгівлі є те, що в ці транскордонні потоки включають деякі «неторгові» об'єкти, наприклад особисті повідомлення. Тобто тут, ймовірно, існує переоцінка обсягів трафіку. [2]

ЮНКТАД вважає, що цифрова економіка – це купівля та продаж, що здійснюється через комп'ютерну мережу. Під цього визначення підходить як виробництво, продаж і розповсюдження матеріальних товарів, так і цифрових продуктів та послуг у цифровому вигляді. [3]

Світова організація торгівлі, своєю чергою, взагалі використовує термін «електронна торгівля» замість терміна «цифрова торгівля» [4]. При цьому, Спільна доповідь Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світової організації торгівлі (СОТ) та Міжнародного валютного фонду (МВФ) визначили цифрову торгівлю в більше як всю торгівлю, яка замовлена в

цифровому вигляді і / або доставлена у цифровому вигляді [5]. Одним словом, визначень «цифрової торгівлі» безліч, враховуючи той факт, що різні міжнародні університети також вигадують свої власні визначення «цифрової торгівлі». Варто зазначити, що класифікація цифрових технологій, статистичні методи та вимірювання у сфері цифрової торгівлі також не опрацьовані, що створює ще більші проблеми у дослідженні. У майбутньому, вченим потрібно неодмінно ліквідувати ці прогалини для проведення якісних досліджень.

Перейдемо до розгляду основних ефектів, які цифровізація робить на торгівлю. Один із них – це введення у виробничий процес нових бізнес-моделей для вирішення нових поставлених завдань перед фірмами через збільшення складних мережевих транзакцій. Крім цього, виникає розширення сервісного сектора, а саме дизайнерської сфери, проектування, використання електронно координованих розробок, електронних послуг. Відбувається збільшення темпів глобалізації, оскільки країни інтенсивніше взаємодіють одна з одною для координування своїх дій та виконання планів.

Основним результатом цифровізації міжнародної торгівлі стане зміна в структурі товарообігу країн, оскільки багато традиційних товарів або взагалі зникнуть, або перейдуть у цифровий формат. Також відбудеться відкриття нового набору дисциплін, що регулюють комерційні та юридичні відносини у цифровому світі. Можливо, туг існуватиме багато суперечок, оскільки у кожній країні також своє розуміння цифрової торгівлі та її умовних кордонів.

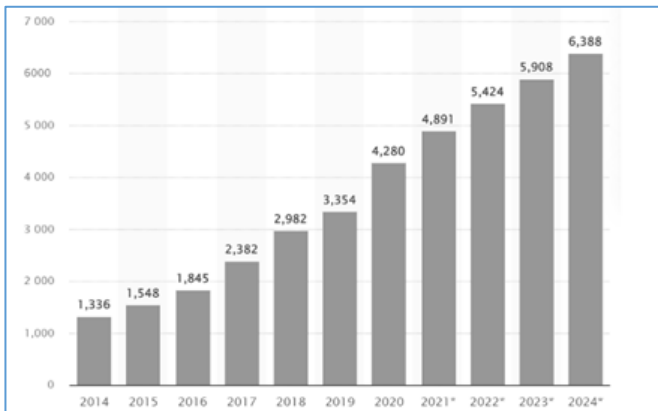


Рис. 1. Світовий роздрібний продаж електронної комерції з 2014 по 2024 рік (у млрд. дол. США) [6]

Основними тенденціями впливу цифровізації на торгівлю є такі:

– широке поширення електронної комерції. У 2014 року Об'єм роздрібних продажів електронної комерції становив 1,336 трильйона доларів США, а 2020 року вони вже досягли 4,28 трильйона доларів США. Це число, за прогнозами, зросте до 6,388 трильйона доларів США у 2024 році (рис. 1).

– активне збільшення у зовнішній торгівлі частки інформаційно-комунікаційних товарів та послуг. У 2020 році послуги ІКТ зросли майже до 14% від загального світового експорту послуг, тоді як довгострокова тенденція до зростання торгівлі послугами, що надаються в цифровому форматі, швидко прискорилася. Вартість експорту послуг ІКТ у всьому світі досягла 676 мільярдів доларів у 2020 році, оскільки використання послуг зв'язку, комп'ютерних послуг та програмного забезпечення було посилено обмеженнями, запровадженими у багатьох країнах. во час пандемії COVID-19. У результаті послуги, доставлені в цифровому вигляді, склали майже 64% загального обсягу експорту послуг, оскільки вони скоротилися відносно незначно на тлі безпрецедентного скорочення загального обсягу торгівлі послугами [7].

– цифровий розрив, який ще більше загострився в умовах пандемії, внаслідок чого найменш розвинені країни стали ще більше відставати в конкуренції на світовому. ринку.

– розвиток цифрових платформ електронної комерції. Так, активні споживачі екосистеми Alibaba у всьому світі досягли приблизно 1,18 мільярда, згідно з звітом компанії за 30 червня 2021 року. Це число складається з 912 мільйонів споживачів у Китаї та 265 мільйонів споживачів за кордоном, що обслуговуються Lazada, AliExpress, Trendyol і Daraz [8]. за станом на червень 2021 року Amazon був самим відвідуваним сайтом електронної комерції у Сполучених Штатах, реєструючи близько 2,45 мільярда відвідувань Amazon.com на місяць. Платформа eBay зайняла друге місце з більше чим 885 мільйонами відвідувань в місяць, а Walmart зайняла третє місце, перевищивши 410 мільйонів [9].

– зниження кількості витрат у міжнародній торгівлі. Наприклад, щодо транспортних витрат, вони зменшуються за рахунок впровадження систем автономного водіння і штучного інтелекту. Логістичні витрати зменшуються рахунок використання «інтернет-речей», який синхронізуються друг з одним і відстежують відвантаження, сприяють зменшення витрат за зберігання тощо. [10]

– зміни у структурі торгівлі товарами. Частка товарів на основі інформаційних технологій, високотехнологічної продукції стрімко зростає, причому частка тих же комп'ютерів знижується через перенасиченість ринку та зниження ціни, а частка смартфонів збільшується через масове використання по всьому. світу

– поява нових ринків. Це і ринки високотехнологічної продукції, і ринок технологій штучного інтелекту, ринок електромобілів, ринок робототехніки та багато інших. ін.

– поява нових викликів перед традиційними галузями, а саме необхідність зміни бізнес-моделей, диверсифікації товарів, а також потреба нових співробітників або їх перекваліфікація [12].

Цифровізація є наступною стадією розвитку світової торгівлі. Її вплив на світову торгівлю полягає у виникненні та розповсюдженні нових цифрових технологій, у зростанні та посиленні цифрових платформ, а також у збільшенні кількості цифрових транзакцій. Головним результатом цифровізації є поява

нових ринків, бізнес-моделей організацій, нових видів товарів і послуг (з урахуванням «Інтернет-речей», автономного машинного виробництва, роботизації, штучного інтелекту, великих даних, блокчейна тощо.). Це створює певний виклик у визначенні граней між товарами та послугами, адже вони стають дедалі більше розмитими.

Література: *US International Trade Commission, Global Digital Trade 1: Market Opportunities and Key Foreign Trade Restrictions, August 2017, p.33, at: <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4716.pdf>. Lund S., Manyika J. How Digital Trade e Transforming Globalisation. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) ma World Economic Forum, 2016. www.e15initiative.org/. ЮНКТАД. Звіт про цифрову економіку, 2019. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf. Саїм WTO. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/ecom_e.htm. OECD, WTO, IMF. Handbook on Measuring Digital Trade, 2020. URL: <https://www.oecd.org/sdd/its/Handbook-on-Measuring-Digital-Trade-Version-1.pdf>. Саїм Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/1042763/world-wide-share-online-retail-penetration-by-country/>. Саїм UNCTAD. URL: <https://unctad.org/news/trade-data-2020-confirm-growing-importance-digital-technologies-during-covid-19>. Саїм Alibaba Group. URL: <https://www.alibabagroup.com/en/about/overview>. Саїм Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/271450/monthly-unique-visitors-to-us-retail-websites/>. Lund S., Manyika J. How Digital Trade e Transforming Globalisation. – Geneva: Міжнародний центр for Trade and Sustainable Development (ICTSD) ma World Economic Forum (WEF), 2017. P. 4. World Trade Report 2020: Speeding up Trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement. – Geneva: WTO, 2020.*

УДК 341.241.8

Казакова А. О., Шолом А. С.
ОСОБЛИВОСТІ УГОДИ ПРО ЕКОНОМІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО
ТА ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ ЯПОНІЄЮ ТА ЄС

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

За останні десятиліття вартість експорту США різко зросла з 1,3 трильйона доларів у 2005 році до понад 2,5 трильйона доларів у 2019 році. У 2021 році 52% американського експорту припадало на країни, з якими укладена торгова угода США. Варто зазначити, що Японія, як третя за величиною економіка світу (за ВВП у 2019 році), є одним із найважливіших торговельних партнерів Сполучених Штатів без торговельної угоди. Для вирішення цієї проблеми було створено Транстихокеанське партнерство (ТПП) для структурування торгових відносин між двома країнами.

Однак після виборів у США 2016 року одним із перших кроків нової адміністрації було призупинення переговорів щодо ТПП і зосередження на двосторонніх угодах про вільну торгівлю (ЗВТ), щоб мати більшу силу на переговорах. У жовтні 2019 року США та Японія завершили переговори щодо

торговельної угоди «першого етапу», яка включає американсько-японську торговельну угоду (USJTA) і американсько-японську угоду про цифрову торгівлю. На USJTA припадає 5% двосторонньої торгівлі між двома країнами, і тому вона вважається досить невеликою торговою угодою. США погодилися знизити мита на товари в промисловому секторі, а Японія знизила тарифи в аграрному секторі. Угоду про цифрову торгівлю між США та Японією було створено як попередницю інших угод про цифрову торгівлю, щоб зменшити недискримінаційне ставлення до цифрових послуг і покращити потік даних між країнами. Очікується, що другий етап двосторонньої торговельної угоди буде глибшим і всеосяжним ЗВТ. Крім того, наприкінці 2018 року Японія приєдналася до Всеосяжної та прогресивної угоди про Транстихоокеанське партнерство (СРТПР), наступниці ТРР без США. Це призвело до зниження японських імпорتنих мит. для країн СРТПР, що ставить американських експортерів у невигідне становище. Крім того, у вересні 2021 року Китай зробив першу спробу приєднатися до СРТПР, що зробило б СРТПР великою регіональною торговою угодою.

Проте було проведено мало досліджень щодо наслідків американсько-японської торговельної угоди для торгівлі та добробуту, особливо щодо угод «першого» та «другого етапів». У статтях науковці розглядають події «першого етапу» та останні переговори «другого етапу», проте зазвичай тільки з геополітичної та консультагивної точки зору, але не з економічної сторони. Тому вкрай важливим є дослідження особливостей американсько-японської ЗВТ, а саме наслідків угоди про вільну торгівлю між Японією та США для ВВП країн, а також різних сценаріїв її подальшого розвитку.

Слід зазначити, що вплив торговельної угоди «першого етапу» невеликий. Торгові наслідки американсько-японської торговельної угоди (USJTA) показують, що імпорт США з Японії збільшився на 5,3 мільярда доларів, а японський імпорт із США збільшився на 2,9 мільярда доларів. Оскільки Угода про цифрову торгівлю між США та Японією в основному спрямована на сферу послуг, вплив на торгівлю ще менший. Загалом торговельна угода «першого етапу» збільшує ВВП на 0,008% для США та 0,021% для Японії завдяки USJTA. Угода про цифрову торгівлю робить лише незначний внесок. На нашу думку, Японія виграє ще більше, якщо Китай приєднався до регіональної торгової угоди (1,1%) замість приєднання США до СРТПР. У цьому випадку ВВП Китаю збільшиться на (0,51%), тоді як США виграють незначно на (0,02%). У 2019 році торговий дефіцит США з Японією склав близько 69 мільярдів доларів. Графік показує, що торговельні потоки між двома країнами серйозно постраждали під час фінансової кризи 2008 року. Імпорт з Японії до США був ударом багатого важче ніж експорт від НАС до Японія. Один з причини для це було зниження внутрішнього попиту в США. Коли світова економічна ситуація стабілізувалася, торгівля між США та Японією досягла передкризового рівня рівнях.

Таким чином, Японія та США мають значні зовнішньоторговельні відносини, але частки торгівлі між двома країнами дещо знизилися за останнє десятиліття.

Це пояснюється зміцненням торгових відносин Японії з Китаєм та іншими азіатськими країнами, а також зростанням торгівлі США з Мексикою та Китаєм. Дефіцит торгівлі США з Японією в основн Хоча на Японію та США разом припадає близько 30% світового ВВП, їх пов'язує лише торгова угода «першого етапу», яка складається з двох невеликих торгових угод. USJTA охоплює торгівлю між обома країнами в сільськогосподарському та промисловому секторах. Угода про цифрову торгівлю націлена на сектор послуг, щоб забезпечити більші та легші потоки транскордонної цифрової торгівлі. «Другий етап» торговельної угоди знаходиться на стадії переговорів між США та Японією.

Література: 1. Aichele, R., Felbermayr, G. J., & Heiland, I. (2014). *Going deep: The trade and welfare effects of TTIP. CESifo Working Paper Series (Vol. 5150)*. 2. Congressional Research Service (2020). *U.S.-Japan Trade Agreement Negotiations*. Retrieved from <http://crsreports.congress.gov> accessed 11.09.2022. 3. Cooper, W. H. (2014). *Free trade agreements: Impact on US trade and implications for US trade policy. Current Politics and Economics of the United States, Canada and Mexico*, 16(3), 425. 4. Eppinger, P., Felbermayr, G. J., Krebs, O., & Kukharsky, B. (2021). *Decoupling Global Value Chains. CE-Sifo Working Paper*. 5. International Trade Administration. (2021). *Free Trade Agreements*. Retrieved from <https://www.trade.gov/fta> Accessed 02 Oct 2022. 6. Li, C., & Li, D. (2021). *When regional comprehensive economic partnership agreement (RCEP) meets comprehensive and progressive trans-Pacific partnership agreement (CPTPP): Considering the "Spaghetti Bowl" effect. Emerging Markets Finance and Trade*, 1–16. 7. Li, C., & Whalley, J. (2021). *Effects of the comprehensive and progressive agreement for trans-pacific partnership. The World Economy*, 44(5), 1312–1337.

УДК 324:342.722:305](4-6ЄС+477)

Котова Д. В.

ВИВЧЕННЯ ДОСВІДУ ЗАСТОСУВАННЯ ГЕНДЕРНИХ КВОТ У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ ДЕРЖАВ ЄС ТА УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ЕФЕКТИВНОСТІ

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

Вступ. Гендерна рівність визнана однією з ознак демократичного суспільства. Відповідно, як чоловіки, так і жінки мають однакові можливості брати участь у всіх сферах суспільного життя, включно з політичною. Однак гендерне представництво в політичній сфері може бути незбалансованим, внаслідок чого одна зі статей може бути недопредставленою. Тому забезпечення рівних прав і можливостей чоловіків і жінок є одним із завдань сучасного суспільства. На досягнення гендерної рівності спрямована низка механізмів, серед яких важливу роль відіграють гендерні квоти.

Актуальність статті зумовлена тим, що гендерні квоти є поширеним і водночас інституціоналізованим механізмом забезпечення гендерної рівності, тому

доцільно вивчити досвід їх застосування. Метою статті є дослідження досвіду використання гендерних квот та їх ефективності в політичній сфері Європейського Союзу та України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У нашій статті ми аналізуємо законодавство ЄС та України, статистику з різних джерел, а також використовуємо наукові праці деяких європейських дослідників.

Зокрема, Т. Верге та Е. Ломбардо вивчали іспанський досвід використання законодавчих квот із санкціями за недотримання квот. Л. Свісс і М. Феллон досліджували вплив кількості жінок-депутатів на соціально-економічну політику держави. П. Профета у своєму дослідженні продемонструвала ефективність гендерних квот щодо продуктивності відібраних кандидатів. Ефективність гендерних квот також досліджували С. Буш і П. Зеттерберг, П. Белло, А. Касаріко.

У дослідженні було використано кілька наукових методів. За допомогою структурно-функціонального методу пояснено механізм гендерних квот. Використання історичного та порівняльного методів дозволило вивчити результати застосування квот у часі та зробити висновки щодо їх ефективності гендерних квот.

Виклад основних матеріалів. Одним із найпоширеніших засобів забезпечення гендерної рівності є гендерні квоти. Гендерні квоти є інструментом, спрямованим на прискорення досягнення гендерно збалансованої участі та представництва шляхом встановлення певної пропорції чи кількості місць, які мають займати жінки чи чоловіки, зазвичай відповідно до певних правил чи критеріїв [1].

Гендерні квоти впроваджуються у формі позитивної дискримінації, тобто є комплексом заходів, спрямованих на збільшення можливостей менш представленої частини суспільства [2].

Нормативна база для використання квот базується на широкому спектрі міжнародних і національних зобов'язань і принципів, що стосуються рівних прав і можливостей жінок і чоловіків у прийнятті політичних рішень. Це такі міжнародні конвенції, як Міжнародний пакт про громадянські та політичні права (1966), Конвенція про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок (1979); регіональні договори з прав людини, зокрема Європейська конвенція з прав людини (1950 р.), а також декларації, прийняті на міжнародному та національному рівнях.

Конвенція ООН про ліквідацію всіх форм дискримінації щодо жінок дозволяє використовувати спеціальні заходи, спрямовані на сприяння гендерної рівності, і підкреслює, що ці заходи мають бути скасовані після досягнення цілей [3].

Під час запровадження гендерних квот, хоча і декларується принцип рівності, насправді акцент робиться на збільшенні представництва жінок як недостатньо представленої статі.

У глобальному опитуванні парламентаріїв, проведеному Міжпарламентським союзом у 2008 році, жінки-парламентарі визначили перешкоди для успішної політичної кар'єри: домашні обов'язки, переважне культурне ставлення до ролі

жінки в суспільстві, відсутність підтримки сім'ї, брак фінансів і брак підтримки з боку політичних партій [4].

- Ефективність і значимість гендерних квот залежить від кількох факторів:
- Постановка конкретної мети, яка має бути досягнута в результаті запровадження квот;
- Наявність чітко розроблених правил квотування;
- Санкції за недотримання гендерних квот [4].

О. Вілкова виділяє чотири основні правові механізми впровадження гендерних квот, зазначаючи, що ці механізми інколи можуть поєднуватися:

1) закріплення гендерних квот у Конституції. Тобто реалізацію принципу рівних можливостей для визначення гендерного складу парламенту можна конкретизувати в Конституції, вказавши пропорції для жінок і чоловіків.

2) впровадження гендерного квотування через виборче законодавство. Цей механізм досягається шляхом застосування суб'єктами виборчого процесу принципу рівних можливостей, визначення гендерних норм та встановлення санкцій за порушення цього принципу в національному законодавстві, зокрема виборчому.

3) окремих закон про рівноправність, який встановлює рівноправність чоловіків і жінок (рівний статус).

4) статuti політичних партій [5].

Міжнародний інститут демократії та сприяння виборам виділяє три основні типи гендерних виборчих квот:

1. Законно зарезервовані місця. Не застосовується в країнах ЄС.

2. Кандидатські квоти до депутатів. Регулюється Конституцією чи іншими законами

3. Добровільні квоти політичних партій [6].

Більшість квот спрямовані на збільшення представництва жінок, враховуючи недостатнє представництво жінок у політичних інститутах. Тобто системи квот зазвичай спрямовані на те, щоб жінки становили не менше 30-40% від загальної кількості обраних кандидатів.

Однак деякі системи квот побудовані як гендерно нейтральні, тобто вони спрямовані на виправлення недостатнього представництва жінок і чоловіків. У цьому випадку може бути вимога, щоб ані чоловіки, ані жінки займали не більше 60% і мали не менше 40% місць.

Головна ідея системи квот – залучення жінок на політичні посади та забезпечення їхньої повноцінної участі в політичному житті. У деяких країнах квоти використовуються як тимчасовий захід, поки не будуть усунені перешкоди для доступу жінок до політики, але більшість країн не зупинилися на тимчасовому застосуванні квот.

Іноді також застосовуються подвійні квоти, які не тільки вимагають певного відсотка жінок у виборчому списку, але й запобігають тому, що жінки-кандидати просто опустяться в кінці списку з малими шансами бути обраними.

У країнах Європейського Союзу на виборах до національних парламентів використовуються два типи гендерних квот: добровільні партійні квоти та квоти кандидатів у законодавчі органи.

Слід зазначити, що конституційні квоти в країнах Європейського Союзу безпосередньо не застосовуються. Проте деякі конституції ЄС не лише декларують рівність у всіх сферах, а й дозволяють або рекомендують використання спеціальних засобів (квот) як на законодавчому рівні, так і використання добровільних квот політичними партіями. Наприклад, Конституція Франції передбачає, що закон має сприяти рівному доступу жінок і чоловіків до виборчих мандатів і посад, а також до професійних і соціальних обов'язків. Крім того, Конституція визнає відповідальність політичних партій за підтримку та просування цього принципу [7].

Рівність проголошена в Конституції Італії. Так, відповідно до статті 51 Конституції Італії «будь-який громадянин будь-якої статі має право обіймати державні посади та бути обраним на посаду на рівних умовах відповідно до умов, встановлених законом». З цієї метою вживаються конкретні заходи для сприяння рівним можливостям жінок і чоловіків [8].

Конституція Греції передбачає, що застосування позитивних заходів для сприяння рівності між чоловіками та жінками не вважається дискримінацією за ознакою статі (стаття 116). Держава піклується про усунення існуючої нерівності, особливо для жінок [9].

Щодо законодавчих кандидатських квот, то їх застосування в європейських країнах регулюється по-різному. Наприклад, закон Іспанії (стаття 44 Основного закону про виборчий режим) передбачає, що списки кандидатів на виборах усіх рівнів, у тому числі до Конгресу депутатів, повинні мати збалансовану пропорцію жінок і чоловіків, щоб кандидати всіх статей принаймні 40 на 100 членів. 40%-ва квота поширюється не лише на список в цілому, а й на кожну групу з п'яти кандидатів, що запобігає розміщенню жінок у кінці списку [10].

Польський Виборчий кодекс передбачає, що виборчий список не повинен включати менше 35% чоловіків і жінок (ст. 211) [11].

Французьке законодавство передбачає, що різниця між кількістю кандидатів кожної статі, яких партія висуває в одномандатних округах, не може перевищувати 2% (стаття 9-1).

Відповідно до Закону про вибори в Ірландії, політичні партії втрачають 50% державного фінансування, якщо у виборчому списку менше 30% кандидатів-чоловіків або жінок [12].

Серед країн Європейського Союзу добровільні партійні квоти застосовуються в 22 країнах, що становить 81,5% від загальної кількості держав. При цьому квоти кандидатів у депутати використовуються лише в 11 країнах (40% від загальної кількості).

Бюро з демократичних інститутів і прав людини ОБСЄ у своїй публікації «Підтримка участі жінок у політичних партіях» визначає критерії ефективності добровільних партійних квот [13].

Перший критерій полягає в тому, що квоти мають передбачати відносно високу частку жінок серед партійних кандидатів. Наприклад, Соціалістична робітничка партія Іспанії та Об'єднані ліві мають 40-відсоткові гендерні квоти. Соціал-демократична партія Німеччини також має 40-відсоткову квоту, а Союз 90/Зелені встановив 50-відсоткову квоту.

По-друге, квоти повинні містити положення про порядок кандидатів у партійному списку. Ряд партій вказує не лише певну частку жінок у списку кандидатів або максимальну чи мінімальну частку кандидатів кожної статі, а й позиції, які вони мають займати в партійних списках. Деякі шведські партії дотримуються принципу, згідно з яким чоловіки та жінки по чергово висуваються у списку кандидатів, щоб жінки становили не лише 50% кандидатів, але й якомога ближче до 50% від кількості обраних депутатів.

Третій критерій – квоти повинні бути сформульовані відповідно до чітких і поширених культурних звичаїв і традицій.

Згідно з четвертим критерієм, квоти мають бути інституційно закріплені в організаційних структурах та офіційних положеннях щодо призначення. Тобто, щоб забезпечити ефективність добровільних квот, вони мають бути формально включені до статуту партії, внутрішнього регламенту та політичного курсу партії.

Керівництво партії також може забезпечити збільшення представництва жінок в керівних органах партії шляхом встановлення добровільних квот для членів ключових керівних органів. Такі квоти можуть бути запроваджені у вигляді мінімальних порогів для представництва жінок на партійних з'їздах і конференціях, у складі комісії з відбору кандидатів, а також у керівних структурах партії.

Наприклад, у Християнсько-демократичному союзі Німеччини результати виборів до партійних структур вважаються недійсними, якщо жінки складають менше третини кандидатів, а згідно з правилами Соціал-демократичної партії Німеччини, її центральний орган має становити принаймні 40% представників кожної статі [14].

Якщо порівнювати застосування квот із рівнем гендерної рівності у виборних органах влади, то можна зробити кілька висновків. У північноєвропейських країнах, Швеції та Фінляндії, де фактично існує гендерний баланс у політичній сфері, законодавчих гендерних квот наразі немає, хоча ліві шведські та фінські партії дотримувалися партійних квот у 1990-х роках.

І скандинавські країни, і Норвегія, яка не є членом ЄС, протягом ХХ століття пройшли етап законодавчого та інституційного регулювання, який максимально полегшив права жінок. Тобто держава, яка досягла гендерної рівності, може не вживати спеціальних заходів для збереження цього статусу, суспільство здатне до саморегуляції гендерного паритету.

У низці країн із низьким представництвом жінок у національних парламентах, таких як Румунія, Угорщина та Словаччина, політичні партії застосовують добровільні партійні квоти, але не існує квот кандидатів у законодавчі органи.

Окремо відзначимо Грецію, де запроваджено обидва типи квот, але поки кількість чоловіків у грецькому парламенті значно перевищує кількість жінок.

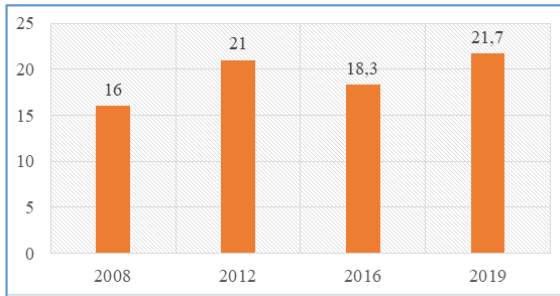


Рис. 1. Відсоток жінок у національному парламенті Греції
Складено автором за матеріалами [1]

Зазначимо, що у 2019 році за рішенням Вищого цивільного та кримінального суду Греції було встановлено 40% гендерну квоту для кандидатів під час виборів усіх рівнів: національного, регіонального, муніципального та Європейського парламенту. Ця законодавча норма була реалізована на позачергових парламентських виборах у 2019 році (рис. 1).

Можна простежити динаміку зміни кількості жінок у грецькому парламенті за останні 14 років. Жінки недостатньо представлені в національному парламенті, хоча спостерігається позитивна тенденція до збільшення їх кількості. Запроваджені у 2019 році гендерні квоти не мали істотного впливу на дострокові вибори.

Для порівняння, Іспанія також застосовує як добровільні партійні квоти, так і квоти кандидатів до законодавчих органів. Законодавчі зміни, які встановлюють 40% гендерних квот на виборах на всіх рівнях, були внесені в 2007 році (рис. 2). Іспанія не має такого історичного досвіду гендерної рівності, як країни Північної Європи, але представництво жінок у національному парламенті та Європейському парламенті перевищує 40%.

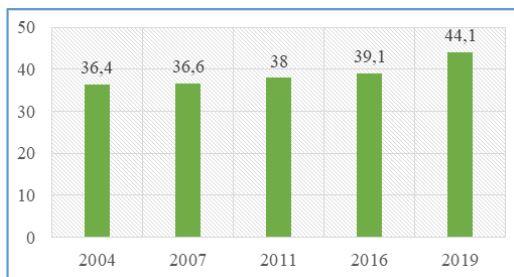


Рис. 2. Відсоток жінок у нижній палаті іспанського парламенту
Складено автором за матеріалами [1]

Зазначимо, що одна з найбільших політичних партій – Іспанська соціалістична робітничка партія затвердила 25% квоту для жінок у 1988 році, пізніше збільшила її до 40% [1].

Однак навіть до прийняття обов'язкової гендерної квоти в 2007 році представництво жінок на політичній арені Іспанії було досить високим.

За словами Т. Верге та Е. Ломбардо, Іспанія запровадила гендерні квоти із суворими санкціями для партій, що забезпечило ефективну реалізацію принципу гендерної збалансованості [15]. На думку дослідниці, ефективність гендерних квот зумовлена тим, що жорстким законодавчим квотам передувало прийняття вилковою соціалістичною робітничою партією добровільних партійних квот.

Можна зробити висновок, що гендерні квоти дають можливість збільшити представництво жінок, але не одразу після початку застосування. Умовами ефективності виборчих гендерних квот є законодавча база та використання квот у поєднанні з іншими засобами. Затвердження провідними політичними партіями добровільних партійних квот також сприятиме посиленню рівного представництва жінок і чоловіків.

Окрім прямого впливу на кількість жінок у законодавчому органі, гендерні квоти опосередковано впливають на інші аспекти життя.

На думку Л. Свісса та К.М. Феллон у своєму дослідженні, збільшення кількості жінок-законодавців призводить до того, що сфера охорони здоров'я стає більш пріоритетною, збільшуються соціальні витрати та зменшується бідність [16].

Що стосується України, то використання гендерних квот дозволено Законом «Про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків», прийнятим у 2005 році. Відповідно до закону допускається використання позитивних дій, спрямованих на усунення нерівності між чоловіками та жінками.

Новим етапом у забезпеченні гендерної рівності стало прийняття у 2019 році Виборчого кодексу, новий документ встановлює гендерний мінімум для обох статей на рівні 40%. Зокрема, у кодексі зазначено, що при формуванні виборчих списків партія повинна забезпечити присутність у кожному з п'яти виборчих списків не менше двох кандидатів кожної статі [17]. Ця норма поширюється на вибори до Верховної Ради, обласних, районних, районних у містах рад, а також вибори у громадах з кількістю виборців 10 тис. і більше.

Закріплена у Виборчому кодексі 40% гендерна квота вперше була застосована на місцевих виборах 2020 року. Зазначимо, що 43% жінок балотувалися до 22 обласних рад, а також до 24 міських рад міст-обласних центрів.

Український жіночий фонд проаналізував виборчі списки політичних партій на виборах до міських рад таких міст, як Львів, Харків, Хмельницький, Запоріжжя, Житомир, Одеса, Чернівці, Херсон, Вінниця, Краматорськ, Бахмут.

Встановлено, що лише у 28 списках із 219 (13%) партії висунули жінок «лідерами» єдиних списків. Однак таке представництво жінок у списках виборців не обов'язково означає подібний результат на виборах, оскільки пріоритет при підрахунку голосів мають перші кандидати у виборчих списках політичних партій.

Висновки. Гендерні квоти мають широку законодавчу базу, що базується на міжнародних конвенціях, деклараціях та національному законодавстві. У європейських країнах діють квоти кандидатів у законодавчі органи та добровільні партійні квоти. Законодавчі квоти часто встановлюються на рівні 30-40% для кожної статі.

Досвід скандинавських країн показує, що якщо гендерна рівність досягнута в політичній сфері, застосування квот можна припинити, це не повинно призвести до зникнення гендерного паритету.

Гендерні квоти не дають відчутного ефекту одразу після застосування, мають відбутися як мінімум кілька чергових виборів. Гендерні квоти доцільно застосовувати разом з іншими засобами забезпечення гендерної рівності. Дотримання гендерних квот сприяє санкціям за їх недотримання.

Застосування квот призводить до збільшення кількості жінок у виборних органах, що опосередковано впливає на посилення уваги держави до «жіночих» сфер, зокрема соціальної. Досвід України показує, що закріплення гендерних квот у законодавстві, навіть без санкцій за їх невиконання, сприяє збільшенню обрання жінок-депутатів.

Таким чином, квоти є ефективним інструментом для наближення гендерного паритету, але інші заходи також бажані для досягнення результатів. Квоти допомагають досягти рівного представництва, але механізм має продовжувати забезпечувати рівний вплив чоловіків і жінок на прийняття рішень.

Література: 1. European Institute for Gender Equality. Gender quotas. URL: <https://eige.europa.eu/thesaurus/terms/1203>. 2. Kenton. W. (2021). Affirmative Action. URL: <https://www.investopedia.com/terms/a/affirmative-action.asp>. 3. Міжнародний благодійний фонд «Український жіночий фонд, 2020». URL: <https://wgf.org.ua/news-11916/?fbclid=IwAR3qTXd9x8AXaKklNvEbpT-sYbnPLzmGeniK3SVG67BBYYWtCNS6HG-rduw>. 4. Dahlerup D, Hilal Z, Kalandadze N, Kandawasvika-Nhundu R. (2013). Atlas of Electoral Gender Quotas. Stockholm: IDEA-print. 266 p. 5. Вілкова О.І. (2014) Гендерне квотування – один із механізмів реалізації гендерно-чутливої державної політики зайнятості / Соціологія і психологія праці та зайнятості, С. 25-29. 6. European Institute for Gender Equality (nd). Electoral quotas that work. URL: <https://eige.europa.eu/gender-mainstreaming/good-practices/spain/electoral-quotas-work>. 7. Constitutions françaises. URL: <https://www.conseil-constitutionnel.fr/le-bloc-de-constitutionnalite/texte-integral-de-la-constitution-du-4-octobre-1958-en-vigueur>. 8. Constitution of the Italian Republic. URL: http://www.senato.it/documenti/repository/istituzione/costituzione_inglese.pdf. 9. Constitution of Greece (2019). URL: <https://www.hellenicparliament.gr/UserFiles/f3c70a23-7696-49db-9148-f24dce6a27c8/FEK%20211-A-24-12-2019%20NEO%20SYNTAGMA.pdf>. 10. Ley Orgánica (1985). URL: https://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/lo5-1985.html. 11. Кодекс виборчуй (2011). URL: <https://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20110210112/U/D20110112Lj.pdf>. 12. Electoral act (1997). URL: <https://www.legislationline.org/download/id/6170/file/1997%20%20Electoral%20Act%201997%20Consolidated%20-%20January%202016.pdf>. 13. Organization for Security and Co-operation in Europe. Support for women's participation in political parties: a guide. URL: <https://www.osce.org/ru/odihr/146301>. 14. Sozialdemokratischen partei deutschlands. Statuten der sozialdemokratischen Partei Deutschlands. URL: <https://www.spd.de/partei/organisation/gremien/>. 15. Verge T., Lombardo E. The

*differential approach to gender quotas in Spain: regulated politics and self-regulated corporate boards. URL: https://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/35807/LAW_2015_24.pdf?sequence=1&isAllowed=y. 16. Swiss L., Fallon M. Kathleen. Does Critical Mass Matter? Women's Political Representation and Child Health in Developing Countries. *Social Forces*, 91 (2), 531–558. URL: <https://academic.oup.com/sf/article-abstract/91/2/531/2235851>. 17. *Виборчий Кодекс України 2020*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/396-20#Text>.*

УДК 339.56(510:[4-11+4-191.2])

Кочерга М. О.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РІВНЯ ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИСУТНОСТІ КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ В РЕГІОНІ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

*Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.н.держ.упр., професор Резніков В. В.*

Упродовж останнього десятиліття Китайська Народна Республіка, у межах оголошеної нею геоекономічної ініціативи «Один пояс, один шлях», послідовно нарощує свій економічний та політичний вплив у різних регіонах світу. Важливе місце в глобальній стратегії економічної експансії Пекіну посідає, зокрема, й регіон Центральної та Східної Європи, де Китай досить помітно вживає заходів задля просування торговельно-економічної та інвестиційної співпраці. Особливий інтерес Пекіну до регіону ЦСЄ та докорінні зміни у відносинах між Китаєм та Європою загалом у бік стратегічних зумовлює актуальність дослідження ступеню торговельно-економічної складової присутності КНР у регіоні ЦСЄ.

Насамперед, варто визначити перелік досліджуваних країн, які входять до регіону ЦСЄ. Для цього вважаємо за потрібне керуватися складом держав-учасниць ініціативи Cooperation between China and Central and Eastern European Countries (China-CEEС Cooperation), або «14+1» – міжрегіонального формату, запровадженого в 2012-му році з ініціативи Міністерства закордонних справ КНР, що слугує для Пекіну важливим інституціональним інструментом просування торговельно-економічного, інвестиційного та фінансового співробітництва з країнами Центральної та Східної Європи [1].

Так, станом на жовтень 2022-го року до переліку держав-членів «14+1», окрім безпосередньо Китаю, входять: Албанія, Болгарія, Боснія та Герцеговина, Греція, Північна Македонія, Польща, Румунія, Сербія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія, Чорногорія [2].

Задля часової неперервності статистичних рядів пропонуємо виключити з цього переліку Грецію, яка, на відміну від усіх інших вказаних держав, що є учасниками формату China-CEEС Cooperation від самого початку його функціонування, тобто з 2012 р., приєдналася до формату лише в 2019 р.

Отже, з огляду на визначений вище перелік країн, які входять до регіону Центральної та Східної Європи, проаналізуємо динаміку торгівлі КНР із країнами ЦСЄ упродовж 2002-2021 рр. (рис. 1).

Відповідно до рис. 1, протягом останніх 20 років обсяги торгівлі Китаю з країнами ЦСЄ зростали здебільшого постійно та набули суттєвих масштабів, про що свідчить динаміка відповідного зовнішньоторговельного обороту: зокрема, у 2002 р. – 5,25 млрд дол. США, у 2011 р. – 48,9 млрд дол. США, у 2021 р. – 118,68 млрд дол. США.

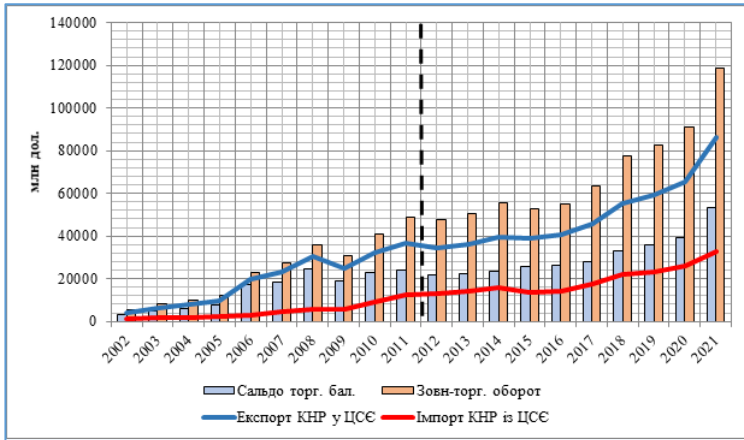


Рис. 1. Динаміка торгово-економічних відносин КНР і країн Центральної та Східної Європи в 2002-2021 рр. (пунктирна лінія позначає момент створення формату «16+1») *Складено автором за матеріалами: [3]*

Ще однією особливістю є те, що торгівля між КНР та країнами ЦСЄ впродовж досліджуваного періоду мала чітко виражений асиметричний характер, і така асиметрія торгових потоків лише поглиблювалася, про що свідчить динаміка показника сальдо торгового балансу (позитивного для КНР): зокрема, у 2002 р. – 3,19 млрд дол. США, у 2011 р. – 24,11 млрд дол. США, у 2021 р. – 53,37 млрд дол. США.

Цікаво, що попри зростаючу динаміку торгівлі КНР-ЦСЄ, сторонам формату «16+1» (включно з країнами Балтії – Естонією, Латвією та Литвою, які припинили членство у цьому форматі в 2021-2022 рр.) не вдалося реалізувати положення одного з пунктів т.зв. «Дванадцяти заходів щодо сприяння дружньому співробітництву Китаю з країнами Центральної та Східної Європи» – ухваленого під час першого саміту China-СЕЕС 2012-го року в м. Варшава програмного документу, який окреслює головні напрями торгово-економічної, інвестиційної та фінансової співпраці КНР із країнами регіону – відповідно до якого Пекін прагнув до 2015 р. досягти позначки торгового обороту в торгівлі з країнами ЦСЄ у 100

млрд дол. США (натомість рівень торгового обороту між Китаєм та країнами ЦСЄ у 2015 р. становив 52,57 млрд дол. США, досягши запланованої позначки лише в 2021-2022 рр.) [4].

Варто визначити рівень торгово-економічної експансії КНР у регіоні Центральної та Східної Європи, для чого пропонується використовувати індекс торгово-економічної присутності, який розраховується як середнє арифметичне значень показників сальдо торгового балансу КНР у торгівлі з країнами ЦСЄ та зовнішньоторговельного обороту між КНР та країнами ЦСЄ, кожен із яких виражений у вигляді частки ВВП тієї або іншої країни регіону (формула 1):

$$I_{\text{ек.пр.}} = \frac{1}{2} \left(\frac{C_{\text{тб}}}{\text{ВВП}} + \frac{\text{ЗТО}}{\text{ВВП}} \right) \times 100\%$$

Застосовуючи формулу 1, розрахуємо значення індексу торгово-економічної присутності Китаю в регіоні Центральної та Східної Європи загалом та економіках кожної з країн регіону окремо (рис. 2-3):

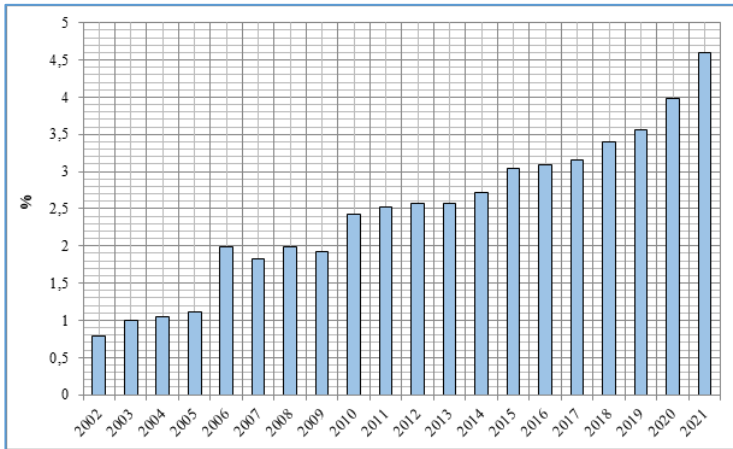


Рис. 2. Динаміка загального рівня торгово-економічної експансії КНР у регіоні Центральної та Східної Європи в 2002-2021 р.

Складено автором за матеріалами: [3, 5]

З огляду на рис. 2-3, протягом останніх 15 років, на фоні постійно зростаючих обсягів експорту Китаю до країн регіону впродовж 2002-2021 рр., спостерігалось розширення китайської торгово-економічної експансії в регіоні ЦСЄ: так, у 2002 р. частка торгівлі КНР-ЦСЄ в економіці регіону становила 0,795%; у 2011 р. рівень торгово-економічної присутності Китаю в регіоні загалом сягав уже 2,515%, у 2021 р. – 4,598%.

Особливо це стосується таких країн регіону, як Словенія, Угорщина, Польща та Чехія: так, якщо в 2007 р. на торгівлю Словенії з КНР припадало 1,5% економіки Словенії, то в 2021 р. торгівля з КНР займала вже 8,7% словенської

економіки; у 2007 р. 3,6% економіки Угорщини припадало на торгівлю з Китаєм, у 2021 р. цей показник зріс до 5,6%; рівень торговельної присутності КНР в економіці Польщі зріс із 1,5% у 2007 р. до 5,4% у 2021 р.; частка торгівлі Китай-Чехія в чеській економіці зростає з 2,2% у 2007 р. до 5,35% у 2021 р.

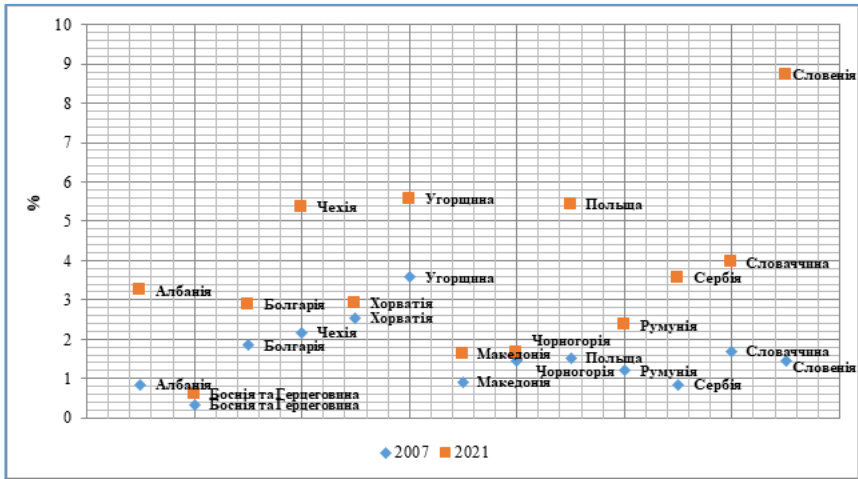


Рис. 3. Рівень торгово-економічної експансії КНР у країнах Центральної та Східної Європи в 2007 та 2021 р.
Складено автором за матеріалами: [3, 5]

Отже, зважаючи на викладений вище матеріал, можна зробити такі висновки:

1. Регіон Центральної та Східної Європи відіграє важливу роль у глобальній стратегії економічної експансії КНР. Задля активізації просування торгово-економічної співпраці в регіоні ЦСЄ офіційний Пекін ініціював створення формату China-CEEC Cooperation, який на сучасному етапі нараховує 14 країн регіону ЦСЄ.

2. Обсяги торгівлі між КНР та країнами ЦСЄ впродовж останніх 20 років зазнали драматичного збільшення. Водночас торгово-економічна співпраця КНР-ЦСЄ характеризується зростаючою асиметрією торгових потоків на користь Китаю.

3. За останні 20 років КНР вдалося помітно розширити торгово-економічну присутність як у регіоні ЦСЄ загалом, так і в економіках більшості країн регіону окремо.

Література. 1. *About us – Cooperation between China and Central and Eastern European Countries.* URL: http://www.china-ceec.org/eng/jj/zyjz/202112/t20211228_10476286.htm; 2. *Participants and Observers – Cooperation between China and Central and Eastern European Countries.* URL: <http://www.china-ceec.org/eng/>; 3. *Trade Map.* URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 10.10.2022); 4. *China's Twelve Measures for Promoting Friendly Cooperation with Central and Eastern European Countries – Cooperation between China and Central and Eastern European Countries.* URL:

УДК 338.24.021.8(519.5)

Кузенко Ю. Д.
КОРЕЙСЬКЕ ДИВО: ВІД АГРАРНОЇ КРАЇНИ
ДО ЛІДЕРУ З ВИРОБНИЦТВА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ТОВАРІВ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.т.н., доц. Казакова Н. А.

У внутрішньому та міжнародному економічному контексті економічне зростання є важливою метою макроекономічної політики кожної країни. У сучасному глобалізаційному світі інституціональна економіка вивчається як теорія економічного зростання, що являє собою розвиток економіки. Відомо, що певні фактори, такі як розширення ринків, вдосконалення технологій та збільшення людських інвестицій, частково сприяють підвищенню продуктивності, а соціальні інститути допомагають створювати стимули, безпосередньо впливаючи на економічну та політичну діяльність та основи економічного розвитку.

Протягом чотирьох десятиліть Республіка Корея перетворилася із застійного аграрного суспільства на одну з найдинамічніших індустриальних та високотехнологічних економік світу. Південна Корея одна з найбідніших країн після Корейської війни 1950–х років, відбудувала свою економіку з нуля. Не маючи майже ніяких природних ресурсів, єдиним активом, на який Корея могла покладатися, був її народ, який став наріжним каменем надзвичайного економічного зростання, відомого під назвою «Диво на річці Хан».

Першочерговим завданням країни було підвищення рівня освіти, і лише за 10 років після Корейської війни рівень неписьменності знизився з 78% до 4%. Із людей робочого класу завдяки вкладу у розвиток науки та освіти в цілому корейці стали послідовниками конфуціанських традицій, с освіта і вченість стали у високій пошані. Вже у 1962 році Корея розпочала реалізацію Першого п'ятирічного плану економічного розвитку. Не маючи власного технологічного потенціалу, Корея була змушена майже повністю покладатися на іноземні джерела технологій, а політична стратегія Південної Кореї була спрямована на сприяння внутрішньому трансферу іноземних технологій, водночас розвиваючи внутрішній потенціал для вдосконалення переданих технологій.

Одним із нестандартних шляхів для розвитку корейської економіки та переходу до індустриальної країни стало перешкодження урядом потоку ПІІ. І хоча прямі іноземні інвестиції є ключом до технологічного та економічного розвитку, корейці вирішили відсунути їх віддаючи перевагу розвитку інституціонального розвитку країни. Таке рішення було прийнято задля обмеження прав

власності та репатріації прибутків, а також для можливості встановлювати вимоги щодо передачі технологій та експорту.

Придбання технологій через іноземне ліцензування також мало скромне значення через запровадження урядом валютного контролю. Будучи типовою аграрною економікою, яка поклядалася на сільське господарство майже на три чверті національного виробництва, Корея в 1960–х роках просто не могла дозволити собі купувати технології з іноземних джерел. В якості альтернативи іноземному ліцензуванню Корея фінансувала промислові інвестиції за рахунок довгострокових іноземних кредитів. Уряд Кореї залучив масштабні іноземні кредити і спрямовував їх на інвестиції в окремі галузі промисловості, що призвело до масового імпорту іноземних капітальних товарів та заводів. Пізніше промисловість переробляла імпортовані товари з метою придбання необхідних технологій. (див. табл. 1)

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції в Кореї та іноземний лізингування
у період з 1962 по 1981 роки (у млн. дол. США)

Проміжок часу	ПП	Іноземне ліцензування
1960–1966	45,4	0,8
1967–1971	218,6	16,3
1972–1976	879,4	96,6
1977–1981	720,6	451,4

Створено автором на основі джерела [3].

У 1970-х роках орієнтир розвитку Кореї змістився у бік більш капіталомістких та технологічних галузей, а уряд реалізував масштабні інвестиційні проекти з розбудови машинобудівної та хімічної промисловості. У випадку важкого машинобудування, іноземне ліцензування було важливим каналом придбання технологій. Щоб допомогти промисловості впровадити нові технології, уряд створив державні науково-дослідні інститути в галузі важкого машинобудування та хімічної промисловості. Ці інститути працювали з приватними компаніями над створенням технологічного фундаменту для промислового розвитку. В результаті ПП мали мінімальний вплив на корейську економіку, складаючи лише 4 відсотки від сукупного довгострокового іноземного капіталу Кореї за період 1962–81 роки (близько 9 млрд. дол. США), натомість як, згідно з доповіддю Організації Об'єднаних Націй, ПП в усіх країнах, що розвиваються, на початку та в середині 1970–х років становили 10–20 відсотків від загального притоку іноземного капіталу. Таким чином, Корея змогла отримати технології для індустріалізації через неформальні канали завдяки своєму багатому колу добре освічених, мотивованих людей.

Починаючи із 70–х років уряд розпочав Національну програму досліджень і розробок, а у 1982 році та прийняв різні політичні заходи для заохочення та сприяння приватній науково-дослідній діяльності, включаючи податкові пільги, фінансову допомогу, закупівлі допомогу, закупівлі та інші заходи сприяння. Стратегію було розроблено у чотири етапи:

1) Закон про зниження податків, звільнивши нерухомість, призначену для цілей НДДКР, від місцевих податків та зменшивши податок на прибуток підприємств для витрат на НДДКР, розвиток людських ресурсів та пов'язаних з ними об'єктів.

2) У 1981 році уряд створив Корейську корпорацію з розвитку технологій, банк, що спеціалізується на фінансуванні технологій, з метою сприяння розвитку та комерціалізації технологій. Уряд посилив фінансову підтримку розвитку технологій, створивши у 1989 році некомерційну гарантійну установу під назвою Корейська корпорація технологічного фінансування, основною функцією якої є допомога малим і середнім підприємствам (МСП) в отриманні кредитів для розвитку або комерціалізації технологій.

3) Було запроваджено програму закупувачів для стимулювання попиту на нові технологічні продукти, розроблені МСП, після чого з'явилося багато інших програм підтримки, таких як технічні та юридичні консультаційні послуги, технологічна інформація, торгівля та передача технологій, послуги, торгівля та передача технологій тощо.

4) У 1982 році Міністерство науки і технологій започаткувало Національну програму НДДКР, за якою послідували Програма розвитку базових промислових технологій Міністерства торгівлі, промисловості та енергетики, Програма розвитку інформаційно-комунікаційних технологій Міністерства інформації та зв'язку та інші. Ці ініціативи сприяли розвитку промислових НДДКР, надаючи приватним компаніям можливість співпрацювати з державним сектором і стимулюючи приватні інвестиції в НДДКР для комерційних цілей.

З того часу інвестиції в НДДКР зазнали якісного стрибка. Інвестиції Кореї в НДДКР, які в 1981 році становили лише 368,8 млрд. вон (526 млн. доларів США, 0,81% ВВП), неухильно зростали і досягли 31,3 трлн. вон (33,7 млрд. доларів США, 3,47% ВВП) у 2007 році. За 25 років інвестиції в НДДКР зросли більш ніж у 60 разів. Сьогодні Корея інвестує більшу частку свого доходу в НДДКР, ніж інші країни з таким же або вищим доходом.

Сьогодні Південна Корея посіла перше місце у світі за показником доданої вартості у виробництві, а також за показником ефективності вищої освіти – показником, що включає в себе рівень зарахування до вищих навчальних закладів та концентрацію випускників природничих та інженерних спеціальностей. Вона посіла друге місце за інтенсивністю НДДКР, щільністю високих технологій і патентною активністю, а також шосте місце за концентрацією дослідників. Корейська високотехнологічна продукція є популярною і нині, про це свідчить експортна складова, так наприклад, експорт високотехнологічної продукції у період із 2007 до 2020 років включно зріс майже на 60 млрд. дол. США (табл. 2).

В сучасних умовах Корея підкріплює успіх минулих років не лише за рахунок вже сформованої у період з 1960 по 1980 роки системи, але і завдяки сучасним маркетинговим рішенням та експорту високотехнологічних товарів. Тому сьогодні, високотехнологічні товари є значною та вагомою частиною економічного розвитку Кореї.

Експорт високотехнологічних товарів з 2007 до 2020 року

Роки	млрд. дол. США
2007	106,53
2010	132,08
2013	143,47
2016	135,90
2020	163,99

Створено автором на основі джерела: [8]

Отже, за останні чотири десятиліття Південна Корея продемонструвала неймовірне економічне зростання та глобальну інтеграцію, щоб стати високо-технологічною індустріальною економікою. У 1960-х роках ВВП на душу населення був порівнянний з рівнем бідніших країн Африки та Азії. У 2004 році Південна Корея приєдналася до трильйонного клубу світових економік. Сьогодні корейські компанії відомі у всьому світі, корейська культура та традиції стали частиною маркетингу, а корейська економіка готова конкурувати з найпотужнішими країнами. Південна Корея – це приклад того, що будь яка країна з низьким бюджетом та слабкою економікою здатна досягти «економічного дива» шляхом розвитку власного населення та промисловості.

Література: 1) Sunchul Chung. *Innovation, Competitiveness, and Growth: Korean Experiences* [Електронний ресурс] / Sunchul Chung. – 2011. – URL до ресурсу: <https://www.rrojasdatabank.info/wbdevecon10-22.pdf>. 2) Albert, M. B. 1998. *The New Innovators: Global Patenting Trends in Five Sectors*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce. 3) *Data from the National Statistical Office (Korean)* [Електронний ресурс] – URL до ресурсу: <http://kostat.go.kr/portal/eng/index.action>. 4) Oanh Kim Thi Tran. *Role of institutional quality in economic development: A case study of Asian countries* / Oanh Kim Thi Tran, Hac Dinh Le, Anh Hong Viet Nguyen. // *Problems and Perspectives in Management*. – 2021. – №19. – С. 357–359. 5) Dr. S. Ran Kim. *The Korean system of innovation and the semiconductor industry: a governance perspective* / Dr. S. Ran Kim. // *Science Policy Research Unit/Sussex European Institute*. – 1996. – С. 2–4, 10–17. 6) *Developing countries can learn from South Korea's research and development experience* [Електронний ресурс] // UNIDO – URL до ресурсу: <https://www.unido.org/news/developing-countries-can-learn-south-koreas-research-and-development-experience>. 7) *This is how South Korea can become a global innovation hub* [Електронний ресурс] // *World Economic Forum* – URL до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2022/01/startups-in-south-korea-are-thriving-this-is-why/>. 8) *Knoema* – URL до ресурсу: <https://knoema.ru/atlas>

Кулухова К. С.
ПРОГРАМА GREEN DEAL ЯК МЕХАНІЗМ БОРОТЬБИ
ЗІ ЗМІНАМИ КЛІМАТУ

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

Зміна клімату, останні десятиліття, є однією із найголовніших проблем сучасного світу, впливаючи не тільки на економічний, науково-технічний прогрес, але й на, звичайну, якість життя кожного. Кліматичні проблеми означають непередбачувані зміни температур, погодних умов, що призводить до більшої кількості катаклізмів, з якими людству складно боротися. Проте через необачну людську діяльність, котра починаючи з 1800-х років і стала основним чинником зміни клімату [2].

Насамперед через спалювання викопного палива, як вугілля, нафта та газ, а також викиди парникових газів, як метан та вуглекислий газ, усе це, викликає зміну клімату. Сучасна енергетика, промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство та землекористування є одними з основних причин викидів, а отже і погіршення кліматичної ситуації [3].

Проте, відмовитися від сучасної економічної системи, на котрій усе це пов'язане, задається неможливим кроком. Однак зміна клімату – найбільший виклик нашого часу і саме це є можливістю побудувати нову економічну модель існування.

Щоб подолати ці виклики, програма Green Deal і була створена. На її меті перетворити ЄС на сучасну, ресурсоефективну та конкурентоспроможну у сучасних реаліях економіку, забезпечуючи, насамперед, такі цілі, як відсутність чистих викидів парникових газів до 2050 року, економічне зростання не пов'язане з використання ресурсів, а також щоб жодна особа чи місце не залишилися позаду [1].

Європейська програма Green Deal була ухвалена у грудні 2019 року і заклала план трансформаційних змін. Усі 27 держави-члени ЄС взяли на себе зобов'язання перетворити Європейський Союз на перший кліматично нейтральний континент до 2050 року. Першим кроком на цьому шляху було зобов'язання скоротити викиди на 55% вже до 2030 року порівняно з рівнем 1990 року. А основними цілями було зазначено:

1. REPowerEU: доступна, безпечна та стійка енергія для Європи;

План енергозбереження, виробництва чистої енергії, диверсифікації енергопостачання. Це підкріплено фінансовими та правовими заходами для побудови нової енергетичної інфраструктури та системи, які потрібні Європі.

2. Перехід до чистої енергії;

На виробництво та використання енергії припадає понад 75% викидів парникових газів ЄС. Тому декарбонізація енергетичної системи ЄС має вирішальне значення для досягнення кліматичних цілей до 2030 року та довгострокової стратегії ЄС щодо досягнення вуглецевої нейтральності до 2050 року.

3. Шлях до кліматичної нейтральності;

Щоб досягти цілей декарбонізації, необхідно скоротити викиди в усіх секторах, від промисловості та енергетики до транспорту та сільського господарства. Паралельно із діями щодо пом'якшення наслідків, ЄС вживає заходів щодо адаптації до клімату, щоб протистояти неминучим наслідкам зміни клімату.

4. Забезпечення ефективного та екологічно чистого транспорту;

Оскільки транспорт становить приблизно 5% ВВП ЄС і в якому працює понад 10 мільйонів людей у Європі, транспортна система має вирішальне значення для європейського бізнесу та глобальних ланцюгів поставок. Європейська комісія прийняла низку пропозицій, щоб зробити кліматичну, енергетичну, транспортну та податкову політику ЄС придатною для скорочення чистих викидів парникових газів.

5. Система здорового харчування для людей і планети;

Цілями ЄС є забезпечити продовольчу безпеку в умовах зміни клімату та втрати біорізноманіття, зменшити вплив продовольчої системи ЄС на навколишнє середовище та клімат, посилити стійкість продовольчої системи ЄС, очолити глобальний перехід до конкурентоспроможності «від ферми до столу».

6. Інвестиції в зелене майбутнє;

Для досягнення цілей, визначених Європейською зеленою угодою, Комісія пообіцяла мобілізувати щонайменше 1 трильйон євро в якості сталих інвестицій протягом наступного десятиліття.

7. Промислова стратегія для конкурентоспроможної, зеленої, цифрової Європи;

Основна мета полягає в тому, щоб використати значний потенціал глобальних ринків для технологій з низьким рівнем викидів, екологічно чистих продуктів і послуг, щоб досягти кліматичної нейтральності до 2050 року.

8. Дослідження та інновації;

Цей пункт відіграватиме центральну роль у прискоренні та здійсненні необхідних переходів, розгортанні, демонстрації та зниженні ризиків рішень, а також у залученні громадян до соціальних інновацій.

9. Збереження нашого довкілля;

Пріоритети Європейської зеленої угоди включають захист нашого біорізноманіття та екосистем, зменшення забруднення повітря, води та ґрунту, перехід до економіки замкнутого циклу, покращення управління відходами, забезпечення стійкості блакитної економіки та секторів рибальства.

Отже, основні пункти, які зазначені в програмі Green Deal націлені на покращення добробуту і здоров'я громадян, а також захисту планети, а саме, вони звертають увагу на чисту воду, повітря, здоровий ґрунт та покращення і

збереження біорізноманіття; енергоефективні будівлі і споруди; здорове і доступне харчування; збільшення кількості громадського транспорту; чистіша енергія і акцент на інноваційних технологіях, що забезпечують більш екологічному розвитку; довговічні продукти, переробка і повторне використання; нові робочі місця; а також глобально конкурентоспроможна та стійка промисловість [4]. Усі ці цілі мають різний масштаб, проте однаково важливі, бо для вирішення такого глобального питання як кліматичні зміни, необхідно давати таку саму всеосяжну відповідь.

Література: 1. A European Green Deal [Електронний ресурс]. – URL: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en 2. Climate Action [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.un.org/en/climatechange/what-is-climate-change> 3. Environment programme [Електронний ресурс]. – URL: <https://www.unep.org> 4. Research and innovation driving transformative change [Електронний ресурс]. – URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/strategy/strategy-2020-2024/environment-and-climate/european-green-deal_en

Мукомел С. В.
БРІКС ЯК РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: к.г.н., доц. Казакова Н. А.

Альянс БРІКС, який ми знаємо сьогодні, складається з Бразилії, Росії, Індії, Китаю та Південної Африки – п'яти великих економік, що розвиваються, з населенням понад три мільярди людей, на які припадає понад 40% населення світу та трохи більше чверті світового ВВП. Назва БРІКС походить від перших літер назв країн: (Brazil, Russia, India, China, South Africa). До 2010 року стосовно організації використовувалася аббревіатура БРІК, проте у зв'язку із приєднанням ПАР, до назви додалась і нова літера [1].

Співпраця в рамках БРІКС в основному спрямована на розвиток можливостей доступу до ринку та поглиблення ринкових зв'язків, підтримку взаємної торгівлі шляхом створення сприятливого середовища для інвесторів та підприємців, поглиблення обміну макроекономічною інформацією та підвищення стійкості до зовнішніх фінансових та економічних потрясінь, обмін інформацією через Платформи БРІКС.

У червні цього року Росія оголосила про початок процесу підготовки до вступу в альянс Аргентини та Ірану. Згодом президент альянсу Пурніма Ананд повідомив, що Саудівська Аравія, Туреччина та Єгипет почали процес здійснення такого ж кроку. Кожна з країн може призвести до економічного зростання організації. Так, Саудівська Аравія є одним із найбільших у світі експортерів

сирої нафти. При цьому країна виробляє 11% від світового виробництва рідкої нафти та займає 15% її світових запасів. Єгипет, з населенням більше ніж 102 мільйонами людей, так само є важливим виробником нафти, а також експортером бавовни, сировини та хімічної продукції. Туреччина експортує в основному автомобілі, золото та нафтові масла, а також є сьомим у світі експортером бавовни. Включивши у свій склад ці країни, БРІКС може стати більше на 349 мільйонів людей до наступного року і набагато економічно потужнішою за кількістю корисних копалин [3].

Як і кожна організація, БРІКС потребує нових ринків збуту. Так, ними можуть виступити країни, які залежні від імпорту природних ресурсів. Це, наприклад, деякі країни Азії, як Японія, Сінгапур, Південна Корея, а також країни Європи: Франція, Німеччина, Австрія.

Вигідне положення цим країнам забезпечує наявність у них великої кількості важливих для світової економіки ресурсів. Так, Росія є першою у світі країною за кількістю корисних копалин, які оцінюються в 75 трильйонів доларів. Вона володіє найбільшими у світі запасами природного газу, що становить майже 20% від світового обсягу, а в кількісному вимірі становить 1,32 квадрильйона кубічних футів. Країна є другою у світі за запасами золота (понад 12% світових запасів), а також третім у світі виробником сирої нафти (12% світових поставок).

Китай займає 6 місце серед країн за запасами природних ресурсів, які оцінюються в 23 трильйони доларів. Вугілля та рідкоземельні метали становлять 90% ресурсів країни, крім того вона має найбільший у світі гідроенергетичний потенціал. Серед інших ресурсів, якими володіє Китай, є нафта і природний газ, а також велика кількість металів, таких як золото, алюміній і мінерали.

Бразилія має природні ресурси на 21,8 трильйона доларів і займає 7 місце у світі. У 2019 р. країна була восьмим за величиною виробником нафти у світі, її гірнична промисловість зосереджена на бокситах, платині, міді, золоті, залізі та олові. Деревина також є цінним природним ресурсом [5].

Індія та ПАР хоча і не входять в десятку країн за кількістю природних ресурсів, проте мають їх велику кількість і є постачальниками нафти, природного газу, вугілля та дорогоцінних каменів.

При цьому, за даними Міжнародного валютного фонду, на Китай припадає понад 70% економіки групи, на Індію – близько 13%, на Росію та Бразилію – близько 7%, а на Південну Африку – 3% [3].

Останніми роками Китай є найбільшим експортером товарів серед країн БРІКС, і його частка в експорті з блоку значно зросла. При цьому у 2000 році частка Китаю в експорті БРІКС становила трохи більше 50 відсотків, а у 2020 році ця частка зросла до 74 відсотків. Серед інших країн БРІКС Росія завжди займала друге місце в експорті, Південна Африка – найнижче, а Індія обігнала Бразилію в 2009 році.

Товарообіг БРІКС за країнами можна зобразити за допомогою наступної таблиці.

Таблиця 1

Експорт та імпорт товарів країнами БРІКС з 2016 по 2020 рр.

	Експорт, млрд. дол.					Імпорт, млрд. дол.				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020
Китай	2097,6	2263,4	2486,7	2499,5	2590,2	1587,9	1843,8	2135,8	2078,4	2057,2
Росія	281,7	352,9	443,9	419,9	332,2	191,5	238,4	248,9	254,6	240,4
Індія	264,5	299,2	324,8	324,3	276,3	361,7	449,9	514,5	486,1	372,9
Бразилія	185,2	217,7	239,3	225,4	209,9	143,4	157,5	188,6	184,4	166,3
ПАР	76,2	88,95	93,97	90,02	85,83	91,7	101,6	113,97	107,5	84,1

Джерело: [2]

Тобто за останні роки експорт та імпорт країн БРІКС зростали, що є підтвердженням розвитку цієї організації і її становлення у світі. Також за зміною ВВП держав-членів було побудовано тренд-аналіз розвитку БРІКС, що наведено на рисунку 1.

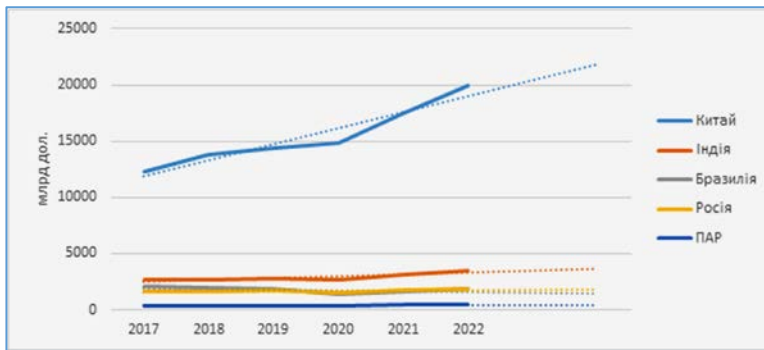


Рис. 1. Тренд-аналіз розвитку БРІКС за даними 2017-2022 рр.

Джерело: [4]

З наведених даних можна зробити висновок, що роль Китаю у найближчі роки буде невпинно зростати, Індія також вирівняє своє положення в організації і почне економічно зростати. Натомість роль Бразилії буде повільно спадати, що забезпечить їй менш важливе становище в БРІКС, а значення Росії та Південно-Африканської республіки протягом наступних років залишаться однаковими.

Проте варто зазначити, що на ситуацію ролі країн в альянсі також впливають і політичні процеси. Так, у зв'язку з повномасштабною війною в Україні, спричиненою Росією, це суттєво вплине на її становище, адже багато країн вже відмовилися співпрацювати з країною-агресором, і ця кількість буде збільшуватись надалі. Натомість погіршення становища Китаю буде спричинено конфліктом з Тайванем, напруження якого спостерігається в наш час. Подальше втручання Китаю в політику Тайвані може призвести до такого ж наслідку, як у випадку Росії, що суттєво зменшить експорт країни і, як наслідок, її ВВП. Таке зменшення значень двох найбільших країн БРІКС надасть змогу Індії та Бразилії зміцнити свою роль в організації і наблизитись до лідерства.

Література: 1. БРІКС, як гравець міжнародних відносин / Освіта та самоосвіта. Retrived from: <http://referatss.com.ua/work/briks-jak-gravec-mizhnarodnih-vidnosin/>. 2. BRICS countries – Statistics & Facts / Statista. Retrived from: <https://www.statista.com/topics/1393/bric-countries/#dossierKeyfigures>. 3. BRICS Expansion: Five New Members in 2023 / Impakter. Retrived from: <https://impakter.com/brics-expansion-five-new-members-in-2023/#:~:text=>. 4. Gross domestic product (GDP) of the BRICS countries from 2000 to 2027 / Statista. Retrived from: <https://www.statista.com/statistics/254281/gdp-of-the-bric-countries/>. 5. Ten Countries With the Most Natural Resources / Investopedia. Retrived from: <https://www.investopedia.com/articles/markets-economy/090516/10-countries-most-natural-resources.asp>

УДК 339.735

Налівкін Б. О.
ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
В ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

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

Вирішальну роль в економіках розвинених країн відіграють транснаціональні корпорації, вони надають визначальний вплив всьому механізму регулювання громадського виробництва, зокрема ринку товарів та послуг і методам державного регулювання економіки. Вони виступають як «привідний ремінь» за допомогою якого діє господарський механізм сучасної економічно розвинутої держави. В економіці розвинених країн Заходу та Сходу саме великі національні та транснаціональні корпорації займають панівні позиції. Відомо, що у 80-ті роки чверть усього світового виробництва контролювалася шістьма сотнями транснаціональних корпорацій. Найновіші наукомісткі галузі, у переважній своїй частині, представлені підприємствами найбільших транснаціональних корпорацій [3].

У США випуском обладнання для електронної промисловості зайнято понад тисячу фірм, проте на частку 14 провідних припадає понад половину обсягу відповідних продажів; у виробництві перспективних комп'ютерів питома вага перших чотирьох – 74%. Аналогічна ситуація прослідковується у Німеччині, Франції, Японії та інших індустріально розвинених країнах.

У цих країнах великі та надвеликі виробничі компанії органічно переплетені з потужними та розгалуженими фінансовими установами (комерційними банками, страховими та інвестиційними інститутами), транспортними, торговими та інформаційними структурами. Ці переплетення і утворюють фінансово-промислові групи, що мають великі виробничі і фінансові можливості. Функціонування подібних фінансово-промислових груп є виразом прогресу сучасного суспільного виробництва і одночасно умовою його подальшого розвитку [1].

Транснаціональні корпорації виникають і зміцнюються під впливом необхідності розгорнути широкомасштабні наукові дослідження та розробки, використовувати найскладніші технічні та технологічні комплекси, виробничу кооперацію, протистояти різким коливанням ділової кон'юнктури. Крім того, післявоєнна історія західноєвропейських країн та Японії показує: національний капітал здатний витримувати конкуренцію з іноземними ТНК тоді, коли сам структурується у потужні фінансово-промислові групи, тісно взаємодіє з державними органами, працює в правовому режимі, що адекватно враховує особливості національної та світової економіки. Причому економічна міць конкуруючих організаційно-господарських структур має бути співставною [2].

Спочатку, у США, транснаціональні корпорації носили сімейно-династичний характер: Моргани, Рокфеллери, Дюпони, Ротшильди тощо. І до цього часу збереглися фінансово-промислові групи, в яких нащадки засновників кланів прямо чи опосередковано володіють контрольним пакетом акцій провідних корпорацій, входять до рад директорів.

До початку 90-х років у США функціонувало приблизно 20, у Японії – 6, у Німеччині – 6, в Італії – 4, у Франції – 9 транснаціональних корпорацій, які відіграють ключову роль у господарському житті зазначених країн. Так, наприклад, у США всім найбільших фінансово-промислових конгломератів контролюють активи 1,4 трлн. дол. США, що перевищує 20% активів усіх промислових та фінансових фірм країни. На перших місцях серед «вісімки» – старі групи, центрами яких є банки J. Morgan & Company" (Morgan Group), "Chase Manhattan" (Rockefeller Group). Кожна з них має активи, що перевищують 4,5 трлн. дол. США [3].

Важливою особливістю сучасних транснаціональних корпорацій є наявність великої системи фінансово-кредитних установ, яка включає не тільки банки, а й небанківські фінансово-кредитні установи, до яких відносять і трастові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, ощадні асоціації, страхові компанії та благодійні фонди. Саме в них зосереджуються великі пакети акцій фінансово-промислових конгломератів. Наприклад, комерційні банки "Morgan Granta Trust Company", "Leahman Brothers", "Bank of America" взяли участь у 80 відсотках угод, пов'язаних із поглинанням дрібних фірм [2].

Висновки. Формування транснаціональних корпорацій надає різнобічний позитивний вплив на розвиток економіки: стабілізує виробництво, робить економіку цілісною та керованою системою, інтегрує національну економіку у світове господарство, покращує інвестиційний клімат, підвищує фінансову стабільність підприємств, підвищує ступінь структурної трансформації, оптимізує розподіл та використання, підвищує конкурентоспроможність і економічне зростання.

Література: 1. Organisation for economic cooperation and development URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode>. 2. The World Bank URL: <http://www.worldbank.org>. 3. The United Nations URL: <http://www.un.org>

Старокашин М. В., Казакова Н. А.
ВПЛИВ ВІЙНИ РФ ПРОТИ УКРАЇНИ НА СВІТОВІ ПІІ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Військове вторгнення РФ в Україну призвело не тільки до величезної людської трагедії, але й глобальних економічних наслідків, зокрема на міжнародну торгівлю та потоки світових прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Війна РФ проти України приходить у важкий для світової економіки момент. Відновлення після рецесії, спричиненої пандемією, сповільнюється через триваючі спалахи COVID-19 і зменшення політичної підтримки з боку урядів розвинених країн світу.

Можна виділити п'ять основних шляхів, через які війна вплинула на світову економіку:

- товарні ринки (зокрема продукти харчування та енергетичні ринки);
- логістичні мережі;
- глобальні ланцюги постачання;
- ПІІ;
- окремі сектори промисловості.

У 2021 році обсяг прямих іноземних інвестицій досяг 1,6 трлн доларів, що відповідає допандемійному рівню та на 64% перевищує показник 2020 року. Найбільший приплив зафіксований у десяти країнах, включаючи РФ, Китай та США. Зростання обсягу прямих іноземних інвестицій спостерігалось в усіх регіонах, але основний прогрес припав на розвинені країни, де цей показник збільшився на 134%. Приплив фінансових коштів у економіку, що розвиваються, зріс на 30% і досяг рекордного показника в 837 млрд дол. США – в основному за рахунок інвестицій в Азії.

Однак війна РФ проти України суттєво змінила ситуацію у 2022 році. Після початку повномасштабного російського вторгнення РФ в Україну Великобританія, ЄС, США запровадили безпрецедентні та широкі санкції проти РФ, серед яких заморожування активів російських політиків, чиновників та олігархів; видалення семи російських банків зі Swift платежі система; заборона операції між більшістю російських фінансових установ і американських контрагентів; замороження активів російського центрального банку; обмеження експорту продукції, що використовується в електроніці, автомобільній промисловості, авіації та нафтопереробній промисловості, серед іншого, до РФ; та інші фінансово-економічні санкції.

Дуже важливо, на нашу думку, вже сьогодні розпочати активні дії, і зосередитись на залученні ПІІ, особливо країнам, що розвиваються. Наразі світ зіткнувся з потрійною кризою: зростання цін на продовольство та паливо, а також посилення фінансової політики. Експертів ЮНКТАД також турбують можливі наслідки нових обмежень, пов'язаних із пандемією, зростання облікової ставки у провідних економіках, негативні настрої на фінансових ринках та перспектива

рецесії. Деякі ознаки уповільнення вже дають себе знати. Так, на глобальному рівні кількість заявок на реалізацію зелених проєктів впала на 21 відсоток; на 4 відсотки знизилися показники фінансових операцій.

ЮНКТАД попереджає про те, що зростання 2021 року не може продовжитись у поточному році і потоки іноземних інвестицій швидше за все знизяться або – у кращому разі – збережуться на тому ж рівні, – йдеться у доповіді. – Однак, навіть якщо потік і залишиться більш менш стабільним у плані показників, то активність за новими проєктами все одно постраждає через невизначеність, з якою стикаються інвестори».

Особливо вразливі перед потрясіннями країни, що розвиваються, які покривають значну частину своїх потреб у нафті та продовольстві за рахунок імпорту. Показники фінансування Цілей сталого розвитку у 2021 році підскочили на 70 відсотків порівняно з 2020-м, в основному за рахунок інвестицій у проєкти, пов'язані з відновлюваними джерелами енергії та енергоефективністю.

На нашу думку, що запровадження глобального мінімального податку на іноземні прямі інвестиції істотно позначиться на міжнародному інвестиційному кліматі. Проте, і розвинені країни, і країни, що розвиваються, отримують вигоду в результаті зростання фінансових надходжень до бюджету.

Література: 1. Ruta M. et al. *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. – 2022. 2. World Bank. *The Impact of the War in Ukraine on Global Trade and Investment*. – 2022. 3. NEZHYVA M., MYSIUK V. *War in Ukraine: challenges for the global economy // Foreign trade: Economics, Finance, Law*. – 2022. – Т. 121. – №. 2. – С. 16-25. 4. *World Investment Report 2022 // Unctad*. URL: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>

УДК 339.92

Чимчик В. Д.
ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ
ТА ПОСТПАНДЕМІЇ COVID-19

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

Однією із найгостріших проблем по всьому світу під час пандемії COVID-19 стала нестабільність міжнародної бізнес-діяльності через обмеження у пересуванні людей і товарів, порушення виробничих і логістичних ланцюгів тощо, що, у свою чергу, негативно впливає на динамічний соціально-економічний розвиток глобальної економіки.

Безумовно, кризи є характерними на всіх стадіях розвитку бізнесу і можуть активізуватись у складних та невизначених ситуаціях, проте наростання проблем під час пандемії COVID-19, аж до передчасного закриття бізнес-підприємств,

підтвердили необхідність використання адекватних бізнес-моделей, орієнтованих на оперативне реагування на ринкові фактори.

Враховуючи, що єдиного визначення бізнес-моделей не існує, було обрано за основу авторів К. Прахалада та В. Рамасвами [1] оскільки бізнес-модель дійсно є комбінацією ресурсів та можливостей, порядок їх використання, від якого буде залежати успіх діяльності підприємства.

Щодо необхідності адаптації існуючих, мало дієвих бізнес-моделей, вказує негативна статистика захворюваності. Згідно даних Світового банку [2; ст-9; рис 1.3 а), від липня по грудень 2021 р. кількість випадків COVID-19 знову починає зростати, при цьому масові захворювання швидко поширюваного варіанту Omicron пішли по стопах минулих штамів, що вказує на вірогідність введення додаткових обмежень та перешкод бізнесу.

Для ділової активності характерне зростання невизначеності, щодо майбутніх ділових перспектив, не зважаючи на велику кількість програм підтримки. Проведені дослідження у країнах із розвинутою економікою вказують на те, що через свій унікальний характер, пандемія COVID-19 викликала велику невизначеність щодо рівня продажів та очікувань прибутковості, ніж звичайний економічний спад [3]. Як результат, це ймовірно буде перешкоджати створенню нових робочих місць та інвестиціям з боку підприємств, а також ускладнить кредитні відносини у довгостроковій перспективі.

Світова торгівля відновилася в тандемі із глобальною економічною активністю. Відновлення торгівлі товарами було швидким [2; ст-8-9]. Торгівля послугами зміцніла; проте все ще відстає від торгівлі товарами, особливо сфера туристичних послуг. Хоча, внаслідок виникнення вузьких місць в поставках у всьому світі, глобальна торгівля товарами та промислове виробництво все ще не досягло допандемічних планових показників [2; ст-29; рис. 1.13.А).

Також простежується тенденція росту інфляції у найближчій перспективі, що в свою чергу негативно вплине на поточну діяльність підприємств [2; ст-11].

Як частину аналізу, використали лінійну регресію та лінії трендів Європейського регіону та України, з метою виявлення залежності кількості діючих підприємств за кожною бізнес-моделлю від пройденого часу. Згідно Рис. 1 в Європейському регіоні наступні бізнес-моделі не витримали локдауну, серед них: Переробна промисловість дещо втратила свої позиції, якщо в 2019 р. було зареєстровано 136039 підприємств, в наступному році цей показник зменшився і склав вже 132938; Ретейл, враховуючи його негативну динаміку до пандемії, відповідно, не витримав обмежень, оскільки її використовують підприємства без представлення в глобальній мережі; Цікаву характеристику має БМ надання послуг. До 2019 р. включно простежувався зріст кількості підприємств, та у 2020 р. зменшилась присутність надання послуг на ринку, що пов'язується із необхідністю фізичної присутності на місці роботи. Як вказують статистичні дані, бізнес-модель електронної комерції має зростання кількості підприємств, що вказує на бажання бізнесу перенести надання своїх послуг в інтернет, в умовах обмеженого пересування та неможливості діяльності підприємств із фізичною

взаємодією. При цьому, цікаво, що БМ електронна комерція у 2020 р. збільшила свою присутність лише на 125 підприємств, що в свою чергу може виражатися у наявності шоку у підприємців та неготовності до структурних змін.

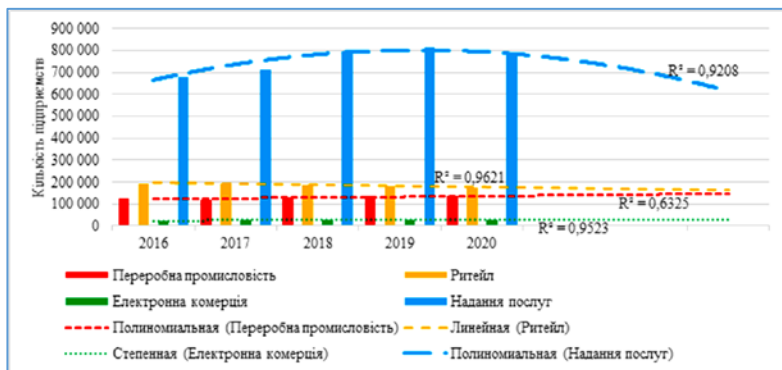


Рис. 1. Лінія тренду кількості підприємств на 3 роки за БМ Європейського регіону.
Розроблено автором

Побудована лінія тренду вказує на прогнозоване зменшення присутності БМ ретейлу та особливо стрімке зменшення надавачів послуг. Електронна комерція та переробна промисловість можуть тримати наявні позиції, та в перспективі очікується збільшення присутності. Коефіцієнти апроксимації вказують на достатню точність та взаємозалежність змінних.

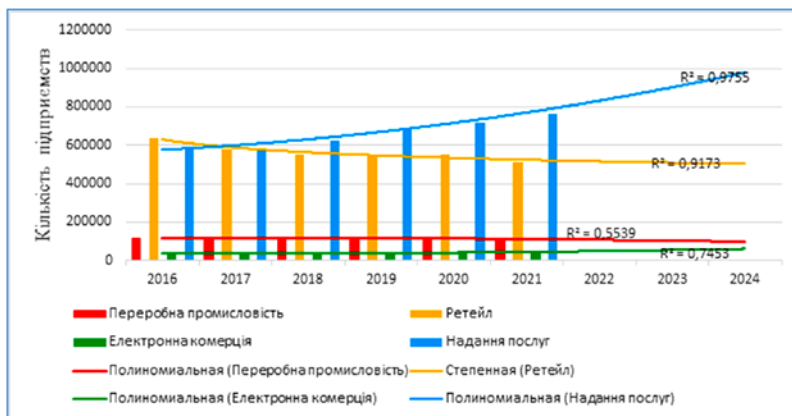


Рис. 2. Лінія тренду кількості підприємств на 3 роки за БМ України.
Розроблено автором.

Також було розглянуто ситуацію присутності БМ в Україні. Згідно рис. 2 надавачі послуг та електронна комерція посилили свою присутність, так перша

бм зберегла тенденцію росту та згідно лінії тренду має високі шанси на стрімке збільшення. Електронна комерція швидко збільшила свою присутність, якщо в 2017 та 2018 р. вона збільшувалась на тисячу, то вже в кінці 2019 р. присутність збільшилася на 6672 підприємства. В подальшому 2020 та 2021р. стабільний зріст на рівні 2017 р. Бізнес модель ретейлу поступово втрачала свої позиції до 2019 р. після чого стабілізувалася в 2019-20 р. Подальша лінія тренду вказує на зменшення присутності. Бізнес модель переробної промисловості має непевну тенденцію, згідно лінії тренду схоже на стабілізацію у 2021 р. та в подальшому повільне зменшення присутності. Коефіцієнти апроксимації вказують на високу та посередню точність(переробна промисловість) бізнес моделей, наявну взаємозалежність кількості підприємств від періоду із урахуванням впливу Covid-19.

Отже, пандемія Covid-19 вплинула на присутність бізнес моделей в Україні та Європейському регіоні, що позначилося на адаптації бізнесу у вигляді зміни бізнес моделей, їх доповнення та вибування із бізнесу найбільш непередбачених. Так, до останньої категорії відносять малі та середні підприємства, котрі не мають достатнього фінансового прошарку та є високо орієнтованими на фізичну взаємодію з клієнтом. Хоча, з іншого боку, аналіз сфери послуг в Україні виявив зворотню тенденцію, якщо говорити про фізичну взаємодію.

Література: 1. Hamel G., Prahalad K. *Competing for the Future*. – Boston: Harvard Business Review Press, 1996. – 384 p. 2. World Bank. 2022. *Global Economic Prospects, January 2022*. Washington, DC: World Bank. doi: 10.1596/978-1-4648-1758-8. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/36519/9781464817601.pdf?sequence=10&isAllowed=y>. 3. Altig, et al. 2020. "Economic Uncertainty before and during the COVID-19 Pandemic." *Journal of Public Economics* 191 (November). <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272720301389>./ Baker, Scott R., Nicholas Bloom, Steven J. Davis, and Stephen J. Terry. 2020. "COVID-Induced Economic Uncertainty." NBER Working Paper 26983, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA. <https://www.nber.org/papers/w26983>

Шаповал П. В.
СПІВПРАЦЯ РЕСПУБЛІКИ ПОЛЬЩА З УКРАЇНОЮ
ЯК ЛІДЕР КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ЧЕТВІРКИ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Науковий керівник: д.н.держ.упр., професор Резніков В. В.

В контексті інтеграції України до Європейського Союзу актуальності набула розбудова та інтенсифікація економічної співпраці нашої країни з країнами «Вишеградської четвірки» – неформальним об'єднанням Республіки Польщі, Чеської Республіки, Словацької Республіки та Угорщини. Особливу увагу варто приділити саме Республіці Польщі як одному з головних зовнішніх партнерів України серед держав-членів В4 на сучасному етапі.

Загалом, «Вишеградською групою» є неформальне регіональне об'єднання чотирьох країн-членів ЄС, які пов'язані між собою не лише наявністю спільного кордону та схожим геополітичним становищем, однак, насамперед, їх сполучає спільне історичне минуле, національні традиції, культура та власне цінності, які сповідують держави, а також потенціал економічного розвитку. Пріоритетним завданням цього об'єднання є спільне ефективне представлення низки інтересів центральноєвропейських держав, що входять у цю ініціативу, зокрема, економічних, дипломатичних, політичних тощо, а також збільшення впливу цих держав у рамках міжнародних переговорів [1].

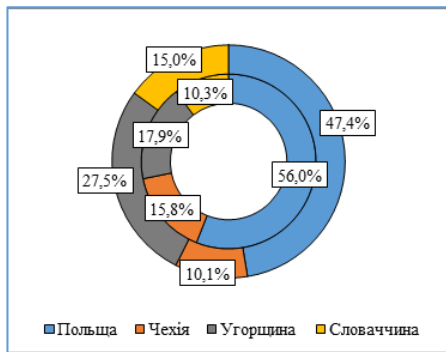


Рис. 1. Географічна структура торгово-економічного та інвестиційного співробітництва України з країнами Вишеградської четвірки станом на 2021 р. (внутрішнє кільце – торгівля, зовнішнє кільце – інвестиції)
 Складено автором за матеріалами: [2; 3]

Майже всі країни-члени Вишеградської четвірки (В4) межують з Україною, що й зумовлює загалом високу інтенсивність торговельно-інвестиційної співпраці між ними та актуальність обраної теми дослідження. Так, на рис. 1 відображено

діаграму, згідно з якою найбільшим зовнішньоекономічним партнером України серед країн В4 є Республіка Польща, про що свідчать показники двосторонньої торгівлі (56,0% торгівлі України з країнами Вишеградської групи припадають саме на Польщу) та інвестиційної співпраці (47,4% ПІІ в економіку України з боку Вишеградської четвірки надходять із Польщі).

Загалом зовнішньоторговельна співпраця між Україною та Республікою Польща протягом 2010-2021 рр. характеризувалася зростаючою позитивною тенденцією. Найбільший спад в експортних та імпортних потоках спостерігався у 2013-2015 рр. та був зумовлений низкою економічних та політичних факторів в Україні, зокрема, політичною дестабілізацією, девальвацією національної валюти, анексією Криму, початком бойових дій на Сході України тощо. Однак вже в 2016-му році показники двосторонньої торгової співпраці між Україною та Польщею перейшли в стадію зростання, трохи зменшилися протягом 2019-2020 рр., ймовірно, через пандемію COVID-19, та продовжили своє активне піднесення у 2021-му році. Загалом, досить високий рівень коефіцієнту апроксимації ($R^2 = 0,7909$) дає змогу зробити прогноз, що, існує досить висока імовірність подальшого зростання двосторонньої торгівлі між державами. Слід також зазначити, що у 2021-му році було вперше за десять років активної торговельної співпраці досягнуто позитивне торговельне сальдо з боку України (рис. 2).

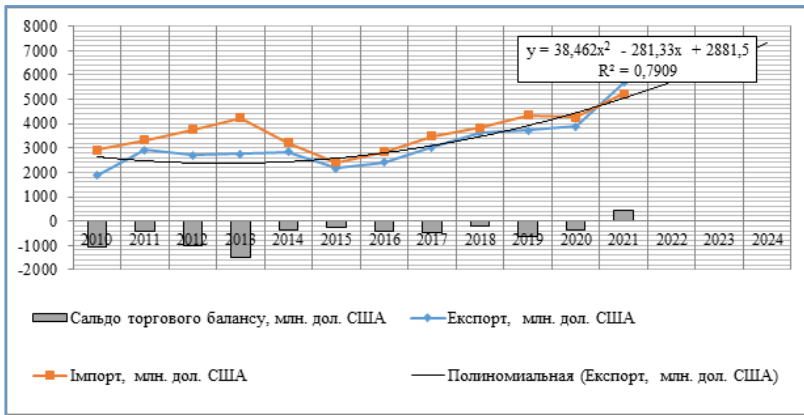


Рис. 2. Експортні та імпортні потоки в межах двосторонньої співпраці між Україною та Республікою Польща, 2010-2021 рр.

Складено автором за матеріалами: [2; 3]

Водночас, слід звернути увагу, що Міністерство економіки України зазначає, що навіть під час повномасштабної війни Росії проти України, зовнішньоторговельні потоки між Україною та Республікою Польща мають зростаючий тренд. Так, за першу половину цього року обсяги двосторонньої торгівлі збільшилися майже на 17%, якщо порівнювати з аналогічним показником в 2021-му році [4].

Прямі іноземні інвестиції, що зумовлюють розвиток інвестиційної співпраці, є невід'ємним елементом міжнародного руху капіталу, що характеризуються володінням активами в одній державі резидентами іншої задля контролю, а також розпорядження діяльності в межах цих активів. Так, згідно з тлумаченням, що дають аналітики МВФ, прямими іноземними інвестиціями є різновид міжнародних інвестицій, що полягає в забезпеченні тривалого контролю, суттєвого впливу інвестора – резидента однієї національної економіки на діяльність підприємства, що є резидентом іншої національної економіки [5].

Загалом, ПІІ зумовлюють значні зрушення економічного розвитку у бік зростання, створення додаткових робочих місць, модернізації галузей економіки та промислового сектору, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, зростання доходів, а також є ключовим механізмом у включенні національного господарства до ГЛДВ.

Україна є реципієнтом польських прямих інвестицій. Відповідно, на рис. 3. зображена динаміка надходжень прямих іноземних інвестицій з Польщі в Україну. Слід зазначити, що загалом потоки ПІІ в українську економіку з Польщі протягом 2010-2021 рр. характеризувалися нестабільністю. Так, найвище значення було досягнуте у 2010-му році (913 млн. дол. США), після чого обсяги ПІІ перейшли у стадію спаду. Спостерігалось зростання обсягів надходжень ПІІ в економіку України протягом 2015-2016, 2018-2019 та 2020-2021 рр. Через власне свою циклічну динаміку, що спостерігається протягом останніх десяти років, прогнозування обсягів надходжень ПІІ в Україну з боку Польської Республіки є неможливим.

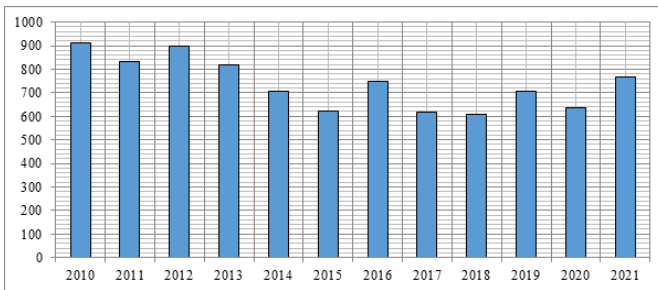


Рис. 3. Експорт ПІІ в українську економіку з Республіки Польща, 2010-2021 рр.
Складено автором за матеріалами: [2; 6]

Крім того, згідно з аналітичними даними Посольства України в Республіці Польща, найбільш пріоритетними сферами, у які залучається польський капітал є, зокрема, промисловість (42%), фінанси та страхування (35%) та оптова й роздрібна торгівля (15%) [7].

Активна зовнішньоторговельна співпраця з країнами-членами Вишеградської групи та, зокрема, Республікою Польща, сприятиме розкриттю євроінтеграційного потенціалу української економіки, однак, водночас, є важливим реалізація

наступних заходів, зокрема: гармонізація податкового законодавства, поглиблення фінансового співробітництва між державами, ще більша активізація транскордонного співробітництва, модернізація логістичних мереж та об'єктів інфраструктури тощо.

Отже на основі аналізу викладеного матеріалу, можна зробити такі висновки:

1. Республіка Польща є одним із основних зовнішньоекономічних партнерів України серед країн-учасників Вишеградської групи. Об'єми двосторонньої торгівлі між Україною та Польщею постійно зростають, водночас, у 2021-му році об'єми експорту українських товарів та послуг переважали над імпортом, що говорить про досягнення позитивного торговельного сальдо з боку України.

2. Україна є реципієнтом ПІІ з боку Польщі, що сприяють значному розвитку української економіки, модернізації її галузей та піднесення конкурентоспроможності національних виробників. Загалом потоки ПІІ в Україну з Польської Республіки протягом дослідженого терміну були нестабільними, що унеможливило надання точного прогнозу щодо подальшої інвестиційної співпраці між державами.

Література: 1. About the Visegrad Group. URL: <https://www.visegradgroup.eu/about>. 2. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>. 4. Юлія Свиріденко: Польський Уряд готовий стимулювати бізнес інвестувати в Україну і докладає до цього максимум зусиль. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/yuliia-svyrydenko-polskyi-uriad-hotovy-i-stymulivaty-biznes-investuvaty-v-ukrainu-i-dokladae-do-tyoho-maksimum-zusyl>. 5. Are foreign direct investment positions included in the Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS) database? International Monetary Fund. URL: <http://surl.li/dhfol>. 6. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>. 7. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Польщею. URL: <https://poland.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/229-torgovelyno-jekonomich-ne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-polyshheju>

УДК: 336.761.5

Шипілов М. О., Зайцева А. С. РОЗВИТОК INTERNET- ТРЕЙДИНГУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

На сучасному етапі розвитку ринку цінних паперів механізм проведення операцій в рамках ринку визначається досить складною структурою співробітництва між учасниками, а саме мережею, котру утворюють багато фінансових установ. У зв'язку з цим, багато вчених називають сучасну економіку «глобальною мережевою економікою». В основі інфраструктури такої економіки лежать всесвітні інформаційні мережі, що створені завдяки розвитку інформаційних технологій, котрі в свою чергу забезпечують можливість швидкого проведення

міжнародних фінансових операцій, а глобальні фінансові мережі сприяють прискоренню рухів фінансових потоків [1].

В результаті реалізації діяльності ринку та функціонування ринку фінансових послуг стає неможливим без новітніх технологій, а особливо без існування глобальної мережі Інтернет. Завдяки розвитку Інтернету сьогодні стає можливим перехід від традиційного ринку до нового рівня ведення бізнесу – онлайн.

Ринок цінних паперів вже сам по свої суті вже є інформаційним середовищем, а інформаційні технології мають на нього вплив. Цей вплив перш за все, пов'язаний із суттєвим спрощенням доступу користувачів до фінансових послуг та інформації [2].

По-друге, з посиленням глобалізації, залучення додаткових обсягів іноземного капіталу у національні економіки країн, формування нових механізмів фінансових ринків, розвитку інформаційних мереж та апаратних засобів комунікації) у процес торгівлі – онлайн на біржі тільки набули більшого значення.

Internet-технології стали для біржової торгівлі на сьогодні основним потужним засобом підвищення конкурентоспроможності посередницьких інституцій.

Раніше левову частку брокерських контор представляли так звані full-services broker (універсальні брокери), у роботі яких передбачалося надання особистих консультацій клієнтам, то зараз більшу частину у цій структурі складають надання посередницьких фінансових послуг, що охоплюють більший сектор питань, це Internet-брокери (онлайн-брокери), та discount broker (Дискаунт-брокерам) [2].

Під технологіями доступу на ринок розуміють програмно-технологічні засоби, що забезпечують участь у торгах. Цими технологіями користуються як професійні учасники ринків, так і їх клієнти – страхові, пенсійні та інвестиційні установи.

З недавнього часу з'явилася можливість здійснювати торгівлі операції на біржі шляхом механізму прямого електронного доступу. Такий механізм отримав назву «Internet-трейдинг».

Internet-трейдинг – це сучасна технологія укладання угод із цінними паперами та покушкою/продажом валюти, що дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів, надсилаючи інформацію про їхні заявки безпосередньо до торгової системи біржі [3].

Сьогодні розрізняють два типи Internet-трейдингу:

1. Діяльність, яка передбачає роботу з цінними паперами на різноманітних фінансових біржах;
2. Діяльність, яка передбачає онлайн-торгівлю валюти на міжнародному валютному ринку -FOREX.

Ключові елементи електронного біржового ринку є:

- а) Інтернет;
- б) web-сайти фондових та валютних бірж, брокерських компаній, комерційних банків, інвестиційних, інноваційних та пенсійних фондів, страхових та інвестиційних компаній, агенцій нерухомості та інше;

в) електронні платіжні системи (Web Money Transfer, Moneybookers, PayPal, Perfect Money, Egold, CyberPlat);

г) електронні торгові системи, віртуальні банки;

д) великі бізнес-портали (наприклад, UBS).

Електронні технології, інтернет-технології, змусили уряди країн переглянути національні концепції функціонування фондових та фінансових ринків.

Поява альтернативних торгових систем (ATS) (Alternative Trading System) значно здешевило біржову торгівлю на кілька порядків. Така конкуренція класичні біржі змусила переорієнтуватись на інтерактивні послуги. Так, компанія Charles Schwab ще кілька років тому була аутсайдером серед брокерів, але сьогодні вона лідером у наданні брокерських інтернет-послуг: кількість транзакцій якої становить понад 160 тис. на день. Провідні брокерські компанії світу інвестують десятки мільйонів доларів щодня у такі потужні ATS як OptiMark Technologies, Arhipelago Holdings, BRUT [4].

Підсумовуючи, можна зазначити, що біржовий ринок зараз проходить етап активного використання Інтернет-технологій, без яких в умовах глобалізації подальший розвиток є неможливим.

Для покращення якості обслуговування клієнтів необхідне впровадження безперервної модернізації програмного забезпечення Internet-трейдингу, модифікація технічного обладнання, перехід до високоефективних та мало витратних систем обслуговування у майбутньому.

Література: 1. Автоматизація фондового ринку. Трейдери перетворюються в роботиє [Електр. ресурс]: http://www.pbk-spb.eng/docs/03-invest_05.htm / 2. Тенденції інтернет-трейдингу: моделі розвитку майбутнього // Економіка та фінанси. [Електр. ресурс]: <http://money.rin.eng>. 3. Castells M. Semantic Web Technologies for Economic and Financial Information Management // Journal on data semantics. – 2015. – P. 473-488. 4. MetaQuotes. [Електр. ресурс]: <http://www.metaquotes.net>. 12. Web Trading [Електр. ресурс]: <http://activetrader.schwab.com/trading-tools/overview.aspx>.

Розвиток міжнародної логістики на сучасному етапі

УДК 656.078

Жарова Г. С.

СУЧАСНИЙ СТАН ЛОГІСТИКИ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В США

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

Сьогодні США є лідером у сфері логістики у сфері надання міжнародних послуг, про це свідчать статистичні дані компаній, які є представниками цих послуг.

32-й щорічний звіт про стан логістики, підготовлений консалтинговою компанією AT Kearney у партнерстві з Радою професіоналів з управління ланцюгами поставок (CSCMP) і Penske Logistics, розповідає про попередній рік у сфері логістики – у цьому випадку неперевершений. У звіті під назвою «Зміни в планах» детально описано рік безпрецедентних зривів у логістичній галузі, оскільки професіонали боролися зі зміною споживчого попиту в той же час, коли транспортні мережі були збиті [1].

«Ця історія 2020 року – історія адаптації в найсуворіших умовах, які ми пам'ятаємо», – говорить Майкл Циммерман, партнер AT Kearney і автор звіту. «Системи були напруженими, а іноді ламалися» [1].

Згідно зі звітом, жоден професіонал з логістики не зміг просто продовжити курс у 2020 році, і «попередні умови вимагатимуть ще більшої адаптивності та спритності». Глобальна пандемія спричинила раптову зупинку глобальних ланцюгів постачання на початку 2020 року, і коли вони знову почали працювати, їх довелося перенаправляти, часто стикаючись із дефіцитом потужностей, величезним зростанням цін і неочікуваними вузькими місцями.

У той же час споживачі, які залишаються вдома, збільшили попит на доставку «останньої милі», а логістика виявилася важливою для боротьби з пандемією, навіть до доставки вакцин. «Проте пандемія зробила активи вантажовідправників і перевізників менш ефективними та знищила будь-яке уявлення про передбачуваність», – йдеться у звіті [2].

Навіть незважаючи на суттєве погіршення результатів обслуговування, у звіті робиться висновок, що сектор логістики виявився «надзвичайно ефективним з огляду на збої». І хоча одні вантажовідправники та перевізники отримують

прибуток від кроків, пов'язаних з пандемією, зроблених минулого року, інші закладають основу для майбутнього завдяки активізації електронної комерції та потреби у більш стійких і спритних ланцюжках поставок.

Автомобільні перевезення, найбільший вид транспорту, впали на 0,6% через зменшення пропускної здатності під час пандемії. Витрати на повітряні вантажні перевезення зросли на 9%, оскільки пропускна здатність була скорочена через скасування пасажирських рейсів, які перевозять близько 50% усіх вантажів у трюмі [3].

Осеп впав на 28,6% через поєднання одноразових рекласифікацій у базовій методології розрахунків, ймовірного падіння експорту та внутрішніх водних перевезень і нижчих цін на контейнери [3].

Залізничний транспорт загалом знизився на 11% через скорочення традиційних вагонів на 15%, тоді як інтермодальні перевезення показали трохи краще.

На завершення у звіті зазначається, що 2020 рік змусив фахівців з логістики постійно змінювати свої плани – і вони повинні очікувати більшого цього року та наступного року. «У багатьох випадках логістика – це «хвіст, яким виляє собака», – говорить Циммерман, додаючи, що ланцюжки поставок постраждали не лише від пандемії, а й від стихійних лих і екологічних порушень [3]. «У 2021 році вантажовідправники та перевізники повинні планувати опціональність в умовах нестабільності», – каже Циммерман. Протягом 2021 року логістика планує ще одну шалену поїздку.

***Література:** 1. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. J-F. Arvis, D. Saslavsky, L. Ojala, B. Shepherd, Ch. Busch, A. Raj, T. Naula. Mode of access. URL: https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI_Report_2016.pdf; 2. Global Rankings 2016. The World Bank Group. Mode of access. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global>; 3. Горюшко К. О. Світовий досвід розвитку логістичних підприємств. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 3. С. 72-74. 4. Индекс эффективности логистики 2016. Німеччина знову в лідерах. URL: <http://eizvestia.com/uk/ekonomika-ukr/full/366-indeks-efektivnosti-logistiki-2016>*

УДК: 338.2

Зайцева А. С.

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

В сучасному світі існує базова система інноваційної економіки, яка включає в себе інформаційні та виробничі технології, комп'ютеризовані системи, котрі докорінно трансформують виробничі системи, технології, різні кошти у галузі виробництва інформації тим саме підвищуючи інтелектуальну діяльність [4].

Інновації та різні нововведення знаходять своє місце та роль тільки в процесі розробки чогось принципового нового або удосконалення існуючого. Варто зазначити, що це не тільки стосується виробничої галузі, а й галузей управління, фінансів, логістики, маркетингу, інформації, також, тільки слід підтвердити всеосяжний характер інновацій [1].

У сучасному глобалізаційному просторі, сьогодні існує необхідність переходу до стратегії інноваційного розвитку, що вже набуває характеру загальносвітової проблеми. Вступ країн у різні світові організації, євроінтеграційні зрушення, вступ в альянси та стрімкий розвиток міжнародних та економічних стандартів ведуть тільки до збільшення потреби у якісних логістичних послугах.

Сучасні логістичні методи вимагають комплексного інноваційного підходу у сфері зберігання, передачі та обробки інформації. Економіка України, переживає непростий період і вимагає виходу із сформованої економічної кризової ситуації [1]. Спираючись на успішний світовий досвід, одним із шляхів, виходу стає саме побудова інноваційної логістики, логістичної систем та обрання методів з інноваційною компонентною у управлінні логістикою.

Логістична система є складною складовою економічної системою, а найбільш важлива частина логістичної системи, є саме інноваційна логістична діяльність [2].

Інноваційна логістика просувається по шляху підвищення вимог до управління логістичними процесами, а саме із застосуванням різних інновацій, що спрямовані на покращення якості обслуговування споживачів логістичний послуг, на підвищення ефективності логістичних процесів, зниження витрат.

Обираючи напрям інноваційного розвитку, перед логістичною галуззю постають такі завдання:

- дослідження та розробка нових ідей у галузі стратегічного управління та управління потоковими процесами шляхом застосування досягнень науки;
- орієнтування на світовий досвід в галузі логістики, а саме вивчення інноваційної діяльності в сфері логістики;
- впровадження механізму використання інноваційного фонду в частині логістики;
- розробка програм на основі світових стандартів для логістичних структур, включаючи створення нових логістичних систем;
- впровадження новостворень логістичних систем різного призначення шляхом їх поетапного формування.

Таким чином, інноваційна логістика це певна сукупність наукових знань, методів і навичок, з раціональної організації будь-яких поточкових процесів з метою підвищити ефективність отримання позитивних зрушень та результатів [3]. Послуги інноваційної логістики, слід розглядати як послуги, що в більшій мірі відносяться до сфери управління.

Важливим елементом діяльності логістичних інноваційних систем стали управління інноваціями та оцінка значущості інвестиційних проектів, логістична

координація в ході прийняття рішень, що стосуються впровадження, застосування логістичних інноваційних аспектів.

Література: 1. Пасічник А.М. Світовий досвід створення транспортно-логістичної інфраструктури: стан та перспективи застосування в Україні / А.М. Пасічник, В.В. Кутирев // Вісті Автомобільно-дорознього інституту: науково-виробничий збірник / ДВНЗ «ДонНТУ» АДІ. – Горлівка, 2011. – № 2(13). – С. 121-128. 2. Прусенко Е. Состояние дел и перспективы дорожной отрасли Украины [Електронний ресурс]. – URL: http://transportjournal.com/transportnapolitika/so_stoyanye_dely_perspektyvy_i_dorozhnoj_otrasly_ukrainyi/. 3. Устенко М.О. Актуальність формування транспортно-логістичних систем в умовах євроінтеграції [Текст] / М.О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2018. – № 49. – С. 207-210.

УДК: 658.339

Крайтору Б. ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАНЬ У МІЖНАРОДНІЙ ЛОГІСТИЦІ

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

Ланцюг постачання – це певна система процесів, котра є визначальною для формування інформаційних, матеріальних та фінансових потоків від постачальників до кінцевих споживачів. Вона включає в себе безліч ланок, що свою чергу є об'єктами ланцюга.

В сучасних ринкових умовах, а особливо в умовах жорсткої конкуренції у логістичному середовищі, гнучкий та ефективний ланцюг поставок є однією з найголовніших конкурентних переваг компанії в будь-якій галузі та на будь-якому ринку. Ланцюги постачань тісно пов'язані з виробництвом, маркетингом, продажами, фінансами та іншими підрозділами компаній.

Сьогодні діяльність, що спрямована на управління ланцюгами постачань, набула не меншу важливість у просуванні продуктів, ніж маркетинг. Залучаючи покупця якісно побудованою маркетинговою кампанією, неможливо збільшити частку ринку товару без ефективно побудованих процесів ланцюга постачань.

Управління ланцюгами постачаннями – це системний підхід щодо організації всіх процесів, що входять у ланцюжок з метою зниження ризиків та досягнення вимірних економічних ефектів – зниження операційних витрат та підвищення рівня сервісу.

Основні процеси, що входять до складу процесу управління ланцюжками поставок такі: прогнозування, планування, закупівля сировини та матеріалів, виробництво, складування, доставка, управління цінами на логістичні послуги та розподіл продукції [1].

Процеси, що входять в управління ланцюгами поставок (Supply chain management, SCM), прийнято умовно розділяти на первинне і вторинне розподіл товаропотоків (Primary distribution і Secondary transportation).

Первинний розподіл включає закупівлю сировини, напівфабрикатів або готового продукту та їх доставку до місць виробництва, збирання або зберігання.

Вторинний розподіл товаропотоків – організація доставки готового продукту зі складу до роздрібних магазинів або безпосередньо до кінцевих споживачів [4].

Хоча і прирівнюють ланцюжок поставок до логістики, логістика насправді є лише одним із компонентів цілого ланцюжка постачань. Сучасні SCM-системи з цифровим управлінням включають обробку матеріалів і програмне забезпечення для всіх сторін, що беруть участь у створенні продуктів або послуг, виконанні замовлень і відстеження інформації, таких як постачальники, виробники, оптовики, постачальники транспортних і логістичних послуг, а також роздрібні продавці [3].

Операції ланцюжка поставок охоплюють такі аспекти, як закупівля, управління життєвим циклом продукту, планування ланцюжка поставок (включаючи планування запасів та обслуговування активів та виробничих ліній підприємства), логістика (включаючи транспортування та керування автопарком) та управління замовленнями.

SCM може також поширюватися на діяльність, пов'язану із глобальною торгівлею, таку як управління глобальними постачальниками та багатонаціональні виробничі процеси [2].

За для досягнення кінцевого результату на суб'єктів, що беруть участь у міжнародному ланцюзі постачання покладені ризики, котрі можна розділити на два різновиди: 1) ризики державних контролюючих органів (митні ризики, а також ветеринарні, фітосанітарні, санітарно-епідеміологічні); 2) логістичні ризики (ризики продавця, покушця, посередників).

Також на багато параметрів міжнародного ланцюга постачання впливає спосіб транспортування. Кожен тип використовуваного транспорту має специфічні ризики: авіаційні, морські, залізничні, автомобільні, комбіновані [4].

Таким чином, одним із найважливіших завдань логіста є попередження та зниження можливих ризиків.

Література: 1. Mentzer J., DeWitt W., Keebler J., Soonhoong M., Nix N. Smith C., Zacharia Z. (2011) *Defining supply chain management Journal of Business Logistics, Vol. 22* 2. La Londe and Masters (1994) *Emerging Logistics Strategies: Blueprints for the Next Century, International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 3. Stock J., Lambert D. and Ellram L. (1998) *Fundamentals of Logistics Management*. 4. Долгов А.П., Козлов В.К., Уваров С.А. *Логістичний менеджмент компанії: концепція, методи та моделі: Навчальний посібник*. – Київ: Вид-во. дом «Бізнес-преса», 2015. - 388 с.

Литвишко М. А.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НІМЕЧЧИНИ

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

Німеччина є світовим лідером у галузі логістичних інновацій, технологій і послуг, у якій працює понад 3 млн працівників в 60 тис. компаній, і займає вигідне географічне положення для розміщення логістичних та розподільчих центрів у Європі.

Для аналізу ефективності міжнародних ланцюгів постачання та визначення конкурентних позицій країн на світовому логістичному ринку використовують Індекс ефективності логістики (LPI) Світового Банку. У 2018 році незмінним лідером рейтингу 3 роки поспіль (позиція №1 в 2014, 2016 і 2018 рр.) є Німеччина зі значенням індексу 4,20 бала.

За такими складовими LPI, як: ефективність діяльності митниці (4,09), рівень транспортної інфраструктури (4,37) та якість логістичних послуг (4,31) Німеччина посідає перше місце у світі. При цьому найбільш високо з усіх субіндексів LPI країни оцінюється безперебійність та своєчасність доставок (4,39 бала), відстаючи від Бельгії та Данії (4,41). За рівнем організації міжнародних перевезень (3,86) та можливістю відстеження вантажів (4,24) Німеччина також поступається першістю, займаючи 4 і 2 місце відповідно, тому саме ці сегменти потребують інновацій для покращення конкурентоздатності на міжнародному рівні у сфері логістики [1].

Завдяки сформованій мережі логістичних центрів Німеччина є лідером серед країн Європи з розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури. Центри транспортної логістики у цій країні формувалися переважно на основі залізничних ліній та розв'язок. Більшість із них розрахована на паралельне використання автомобільного та залізничного транспорту.

У Німеччині функціонує два типи логістичних центрів: логістичні центри приватної власності та логістичні центри міської комунальної власності. 80% всіх логістичних центрів Німеччини розміщують поблизу залізничних магістралей, є об'єктами інфраструктури залізниць (Deutsche Bahn – найбільша транспортна компанія Німеччини, більшість акцій якої належить уряду) і забезпечують значну частку інвестицій у розвиток цієї інфраструктури. Крім того, близько 75% логістичних центрів мають зв'язок із транспортом загального користування, 60% використовують комбінований транспорт. Такі великі німецькі транспортні вузли, як Бремен та Любек, мають пряме сполучення з водним транспортом, а Гамбург – з повітряним та водним транспортом [2].

Німецька модель розвитку транспортної інфраструктури характеризується рядом особливостей.

1. Потужна підтримка з боку держави, що реалізується через федеральні закони та закони федеральних земель, які чітко встановлюють повноваження та відповідальність учасників (компаній), що входять до їх складу, а також визначають участь держави у їх реалізації.

2. Виділення дотацій бюджетам федеральних земель, цільових дотацій та кредитування за окремими інвестиційними проектами. Федеральний бюджет реалізує інвестування через німецьку компанію Deutsche Bahn. Фінансова підтримка Федерального міністерства транспорту та федеральних земель реалізується через закони (GA – закон про поліпшення економічної структури регіонів, що пропонує позики, гранти; GVFG – закон про муніципальне фінансування транспорту) та інструменти, спрямовані на стимулювання інтермодальності (BSchwAG – закон про розвиток залізниць; Förderrichtlinie KV – закон про розвиток перевалочних засобів комбінованих перевезень) [3].

3. Управління логістичних центрів, сформованих за державної участі, реалізується через наглядові органи, які створюються різними компаніями – учасниками проекту: інвесторами та інвестиційними консорціумами; компаніями з розвитку; містом/муніципалітетом; асоціаціями та спілками.

4. Головні логістичні центри на території Німеччини розташовуються у залізнично-автомобільному транспортному вузлі у місті Бремені, Ерфурті та Касселі, а також у морських портах Росток та Гамбург, Липецьк, Нюрнбург, Дрезден, Тревір [4].

Однією з найефективніших логістичних систем Європи є мережа «вантажних сіл» (нім. Güterverkehrszentren – GVZ) – логістичні центри, до яких приїжджають товари різними видами транспорту, після чого їх перевантажують для подальшого перевезення. У 2020 р. до категорії «вантажних сіл» у Німеччині відносили 39 логістичних центрів, відмінними характеристиками яких є наявність:

- єдиного девелопера/керуючої компанії, що ініціює та координує спільну діяльність;
- потужного мультимодального терміналу для обслуговування залізничного, автомобільного та водного транспорту;
- логістичних провайдерів, транспортних компаній (експедиторів, перевізників);
- промислових підприємств та торгово-розподільчих потужностей з інтенсивною логістикою.

Найбільшими мультимодальними логістичними центрами на території Німеччини є: GVZ-Dresden, GVZ-Bremen, GVZ Frankfurt/Oder, GVZ Nürnberg, GVZ Kiel, GVZ Kassel, GVZ Hamburg, GVZ Rostock. Таким чином, вантажні селища виконують важливу функцію управління мультимодальними перевезеннями. Співпраця між розташованими там компаніями дозволяє більш ефективно використовувати вантажні перевезення, особливо в регіоні, і за рахунок синергетичного ефекту можна покращити прибутковість та ефективність надання послуг логістичного центру [5].

До того ж Німеччина активно інвестує у діджиталізацію логістики. Наприклад, у Гамбурзі розробляють 10 інтелектуальних транспортних систем. Вони допомагають тестувати безпілотні автомобілі; прогнозувати перемикання світлофору, щоб проїхати на зелене світло без зупинок; швидко знаходити місця для паркування тощо.

Отже, Німеччина є світовим лідером у галузі логістики та найважливішим транспортно-логістичним центром, що пропонує інфраструктуру світового рівня та забезпечує передові логістичні послуги, які дозволяють сектору бути конкурентоспроможним на міжнародному рівні.

Література: 1. *Logistics Performance Index – World Bank Group [Електрон. ресурс] URL: <https://lpi.worldbank.org>*; 2. Полякова О. М., Шраменко О. В. *Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні і світі // Проблеми транспортного комплексу України. 2017. № 58. С. 126-134*; 3. *Logistics Industry. Accelerate Your Business in Europe's Logistics Hub [Електронний ресурс] URL: <https://www.gtai.de/en/invest/industries/services/logistics>*; 4. *Logistics Industry in Germany: Our Industry Report [Електронний ресурс] URL: <https://www.researchgermany.com/logistics-industry-in-germany-our-industry-report/>*; 5. *Güterverkehrszentren in Deutschland [Електронний ресурс] URL: <https://www.exploratal-logistics.net/logistische-knoten/gueterverkehrszentren>*; 6. *ITS Projects in Hamburg [Електронний ресурс] URL: <https://www.hamburg.com/business/its/11747506/projects/>*.

УДК 656.078

Юрченко О.

«ЗЕЛЕНА ЛОГІСТИКА» – ТРЕНД МІЖНАРОДНОЇ ЛОГІСТИКИ

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

В умовах глобалізаційних змін, швидкість – це основна рушійна сила, котра визначає напрямки розвитку галузі на найближчі кілька років. Клієнти хочуть, щоб товари доставлялися швидко, і це стимулює низку перетворень у ланцюжку постачання: від упаковки та маркування до складської логістики, це і є підґрунтя виникнення концепції Green Logistics (Зелена Логістика) [1].

«Зелену логістику» можна визначити як виробництво та розповсюдження товарів на стійкій основі, з урахуванням екологічних та соціальних факторів суспільного розвитку та відповідальності.

Поняття зеленої логістики передбачає, що логістичні компанії мають планувати роботу те щоб мінімізувати негативний вплив на екологію Землі [2].

Транспортна діяльність забруднює довкілля; створює дефіцит нафтопродуктів, газу; створює небезпечні рівні шуму та вібрацій, – незважаючи на всю шкоду, людство не може відмовитися від звичного укладу речей.

Сфера логістики, як ніяка інша, причетна до збільшення показників діоксиду вуглецю, її частка у викиді газу становить близько 15%. Великі 3PL-провайдери та сегменти бізнесу розуміють масштаби проблеми та намагаються боротися з нею.

Боротьба з негативним впливом на планету, існування людства, нажаль, просувається дуже повільно, але логістика в цьому питанні робить успіхи. Наприклад, європейські країни заохочують перевізників у використанні електро-мобілів замість транспорту із дизельним двигуном [3].

Хороший приклад впровадження зелених технологій у логістиці показує Raben. Компанія розробила калькулятор, за допомогою якого підприємства можуть розрахувати кількість викидів діоксиду вуглецю внаслідок своєї діяльності.

Зелені технології зачепили і складську логістику. У 2020 році європейський девелопер Panattoni збудував логістичний розподільчий центр для німецького інтернет-магазину Real Digital. Склад знаходиться в Чехії, його площа – понад 27 тисяч [2].

Але головне досягнення – покликання розподільчого центру Real Digital найекологічнішим у світі. Щоб збудувати новий склад, девелопери знесли стару будівлю в місті Хеб. Більше 90% будівельного сміття переробили та використали для спорудження розподільчого центру.

Транспорт – це невідемна складова логістичної галузі, але одночасно з цим головне джерело шкоди навколишньому середовищу.

Greenlogistic передбачає, що задоволення автотранспортних потреб відбувається з мінімально-можливим збитком для навколишнього середовища, не призводить до незворотних природних змін. Також необхідно зазначити:

- рішення в галузі транспорту приймаються на основі аналізу економічної та екологічної

- суспільство та держава повинні прагнути до зниження транспортних потреб, без порушень прав на свободу переміщення та торгівлі. Бажаний результат, згідно з концепцією Крістофа Гейсена, це – уповільнене зростання обсягів транспортної діяльності порівняно зі зростанням ВВП [4].

Світових компанії, котрі є лідерами у сфері логістики, демонструють те, що зелені технології логістики та складу допомагають зробити наш світ кращим і заощадити значні кошти на споживанні ресурсів.

Література: 1. *Logistics Performance Index – World Bank Group [Електрон. ресурс]* URL: <https://lpi.worldbank.org>; 2. *Logistics Industry. Accelerate Your Business in Europe's Logistics Hub [Електронний ресурс]* URL: <https://www.gtai.de/en/invest/industries/services/logistics>; 3. *Logistics Industry in Germany: Our Industry Report [Електронний ресурс]* URL: <https://www.researchgermany.com/logistics-industry-in-germany-our-industry-report/>. Познякова О.В. Зелена логістика. Наукова спільнота. 2018. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ru/article/id-2666/>; 4. Murphy Paul R. *Green logistics: Comparative views of environmental progressives, moderates, and conservatives. Journal of Business Logistics.* 2018 URL: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3705/is_199601/ai_n8748499/

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА
І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**
**Матеріали XVII науково-практичної конференції
молодих вчених 28 жовтня 2022 року**

Українською та англійською мовами
Текст подається в авторській редакції

Відповідальний за випуск: Касьян С.А.
Оригінал-макет: Грищак Ю.П.

Видавництво ХНУ імені В.Н. Каразіна
Підписано до друку 27.10.2022. Формат 60×84/16.
Умовн.-друк. арк. 8,7. 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