

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ,
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**АКАДЕМІЯ ВИЩА ШКОЛА БІЗНЕСУ В
ДОМБРОВІЙ ГУРНИЧІ (ПОЛЬЩА)**

**УНІВЕРСИТЕТ ОЛЕКСАНДРА ДУБЧЕКА
В ТРЕНЧИНІ (СЛОВАЧЧИНА)**

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

***Матеріали
VII Міжнародної науково-практичної
конференції***



КИЇВ 2020

**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ СТАТИСТИКИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ**

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

**АКАДЕМІЯ ВИЩА ШКОЛА БІЗНЕСУ В ДОМБРОВІЙ ГУРНИЧІЙ
(ПОЛЬЩА)**

**УНІВЕРСИТЕТ ОЛЕКСАНДРА ДУБЧЕКА В ТРЕНЧИНІ
(СЛОВАЧЧИНА)**

БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

***МАТЕРІАЛИ
VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ***

Київ – 2020

УДК: 339.9:005(100)(06)

Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції, 17 березня 2020 року / Упоряд. О. А. Іващенко. Київ: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2020. 493 с.

ISBN 978-617-571-180-4

Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції містять праці, в яких викладено наукові результати аналітичного обґрунтування проблематики здійснення управління в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Для наукових, науково-педагогічних працівників, аспірантів, докторантів та студентів економічних спеціальностей.

Рекомендовано до друку Вченою радою Національної академії статистики, обліку та аудиту (протокол № 7 від 28 лютого 2020 р.)

Адреса оргкомітету конференції: Україна, 04107, м. Київ, вул. Підгірна, 1
тел. (044) 489-66-51
e-mail: conferenceNASOA2020@ukr.net

Відповідальність за зміст представлених матеріалів несуть автори. Організаційний комітет залишає за собою право на їх літературне редагування та відмову від друкування тез у разі невідповідності оформлення.

ISBN 978-617-571-180-4

© Національна академія статистики, обліку та аудиту, 2020
© National Academy of Statistics, Accounting and Audit, 2020

ЗМІСТ

Абдирахманов Б. ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРКМЕНІСТАНОМ	13
Акмирадов К. BUSINESS PROCESS REENGINEERING В УДОСКОНАЛЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ	16
Андрюніна Д. О. ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЦІЛІСНОЇ ПРОГРАМИ УРЯДУ: ПРОБЛЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ	18
Аразов Н. МЕХАНІЗМ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ СФЕРИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ТУРКМЕНІСТАНУ	23
Артем'єва І. О. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ	26
Асланова Е. І. ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ РИНКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ В КОНТЕКСТІ МІНІМІЗАЦІЇ КЛІМАТИЧНИХ ЗАГРОЗ	28
Бабич О. А. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ БОРГОВОЇ ЕКСПАНСІЇ КНР ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ ПРИЙМАЮЧИХ ЕКОНОМІК	32
Балабушка О. М. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	35
Беглов О. В. ЗАЛЕЖНІСТЬ ДІЇ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	39
Бердиев М. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТУРКМЕНІСТАНУ	40
Бессмертна В. О. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ: ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ	43
Білокур Ю. М. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОТОКІВ ПОЛЬЩІ ...	47
Бондарук Т. Г., Заморока В. О. СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ	49
Братченко В. А. ПАРИЗЬКА КОНФЕРЕНЦІЯ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ (СОР21): АНАЛІЗ РІШЕНЬ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛІННЯ	52

Будовіч Л. В. ЕКОЛОГІЧНИЙ ВІДБИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ	54
Булах Т. М. ЛІВІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ПАРТНЕР УКРАЇНИ.....	58
Бурик Т. Ю. БОРГОВІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ	61
Бучинський Д. О. ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ	64
Вельмирадов А. ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІКУ	67
Вітковський Д. С. ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ МОДЕЛЮВАННЯ ВІДШКОДУВАННЯ МАЙНОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА	70
Гальчун Ю. М. СУЧАСНІ ОРІЄНТИРИ ГЕОСТРАТЕГІЇ КИТАЮ: ВАЖЛИВА ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ РОЛІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ	75
Гамаюн К. Р. ЕКОЛОГІЧНІ КОНФЛІКТИ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ	80
Гамов М. В. ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НІМЕЧЧИНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ВИЗНАЧЕНИХ І ЗАКРІПЛЕНИХ В КОАЛІЦІЙНІЙ УГОДІ ПРІОРИТЕТІВ ...	83
Гапонюк Н. С. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ	86
Гетьман Д. В. ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ З ФІКСОВАНОЮ СТАВКОЮ ТА ЗЕЛЕНІ ОБЛІГАЦІЇ	91
Главіцька А. В. ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КИТАЙСЬКИХ КОМПАНІЙ	94
Гладиш В. О. ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	96
Holubova H. V, Svystun-Zolotarenko L. A. CURRENT TRENDS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE.....	101
Горбач О. О. ПОГОДНІ ДЕРИВАТИВИ ТА КАТАСТРОФІЧНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК СПОСІБ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЗМІН КЛІМАТУ	102

Гордійко К. С. БІХЕВІОРИСТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ПОЛІТЕКОНОМІЇ: АНАЛІЗ ТРАНСМІСІЙНИХ КАНАЛІВ.....	105
Горобець О. О. ЯКІСНА СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ – ОСНОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ: НА ПРИКЛАДІ КНИГОВИДАВНИЦТВА ...	110
Гринчак Н. А. ОЦІНКА ЛОГІСТИКИ НА РИНКАХ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ	115
Громадський Р. А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ.....	117
Громова Ю. О. ІДЕОЛОГІЯ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РІШЕНЬ САМІТУ РІО+20.....	120
Данилюк М. І. СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ВЕНЧУРНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК	122
Джуган О. В. ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД КИТАЮ ДО МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙ	125
Джумаєв І. ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ЗАВДАННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	129
Дзензерський М. В. МЕТОДИ ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ.....	133
Дишлевий Р. В. МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	136
Дорощенко К. Д. ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНИХ НОРМ НА СТРУКТУРУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	138
Дорошук О. В. КИТАЙСЬКА ІНІЦІАТИВА «ПОЯС І ШЛЯХ» ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	141
Дубас Ю. А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ТРАНС'ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ	144
Ємільянцев В. С. СТРАТЕГІЯ «ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ» КИТАЮ	147
Єршова О. Л., Томашевська Т. В. МЕТОДИ PROCESS MINING: ПІДХОДИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ІТ-КОМПАНІЯХ.....	150
Жукович І. А. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ НАУКОВО- ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ ЧЕХІЇ.....	157

Задніпрянець А. А. ЕКОЦИД У СТРУКТУРІ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ: ВИКЛИКИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФОРМ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКІВ	160
Залюбовська С. С. ОЦІНКА ІНДЕКСІВ УХ ТА ПФТС ЯК ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	163
Знаменський В. І. ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮЖЕТУ	169
Іващенко О. А. ТЕХНОЛОГІЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ	172
Ілліков Д. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРКМЕНИСТАНІ	175
Іщук С. О., Созанський Л. Й. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ТОВАРНОМУ ЕКСПОРТІ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	179
Казанцева А. А. МІСЦЕ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ	183
Какаєв Ш. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ТУРКМЕНИСТАНОМ.....	187
Карташова О. В. ПРОБЛЕМА ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	190
Клімова М. ПРОБЛЕМА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	191
Кльоцкіна Я. О. МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКСПАНСІЇ КОМПАНІЇ	194
Ключник В. С. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	196
Коваль С. П. ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ	199
Ковальчук А. О. КНР ТА США УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА: ВИКЛИКИ ВІЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ	204
Колісніченко В. А. АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОЛЬЩІ	207
Коломєєць О. С. РОЛЬ БІЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРІВ У РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ..	210

Кононяко Л. В. ГЛОБАЛЬНІ НАСЛІДКИ ПАРИЗЬКОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ (СОР21): ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ	213
Конюшенко В. В. НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИДОБУТКУ НАФТИ НА СТАН ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	216
Korinko M. D. NOREFUL RECEIVABLES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES	220
Корчова П. О. РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ФОКУСІ ПОЛІТИКИ ЮНКТАД: НОВІТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН ..	223
Красівська А. В. СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	227
Кропова А. С. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ: ВИКЛИКИ ПЕРЕД СВІТОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ	231
Кухарук О. І. ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ТНК В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КРИЗИ.....	235
Кухтіна І. В. СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА.....	237
Лазарук О. С. РОЛЬ РИМСЬКОГО КЛУБУ У ПРОПАГУВАННІ ІДЕЙ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СВІДОМОСТІ	241
Левицька І. В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ.....	244
Лесик М. І. ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ	247
Літвінова В. О. ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ПРОЯВ ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННЮ	250
Лозік А. А. ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ КИТАЮ	253
Лозовой М. М. ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗМІН КЛІМАТУ	256
Лопата М. М. ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ЗАСАДИ, ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ.....	260

Лубенченко О. Е. АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЩОДО ЗНЕЦІНЕННЯ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯКІ ЗВІТУЮТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ	265
Луньова Т. С. СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ	268
Мазуренок О. Р. АНТИКРИЗОВИЙ АУДИТ НА ПІДПРИЄМСТВІ	270
Мазурук А. О. СУЧАСНА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ.....	272
Мальована В. П. ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	276
Мальцева А. Ю. ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ СФЕРИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.....	280
Мамметдурдиев М. РОЛЬ CRM-СИСТЕМИ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ	283
Мамчич Я. М. ПОСЛУГИ АУТСОРСИНГУ В СФЕРІ ІТ	286
Маремуха А. О. КИТАЙ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ КРЕДИТОР: НОВІ ВЕКТОРИ БОРГОВОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ.....	288
Мартінова М. О. ЕКОЛОГІЧНА МАКРОЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМА ВСТАНОВАЛЕННЯ БАЛАНСУ МІЖ СПОЖИВАННЯМ, ВИРОБНИЦТВОМ ТА ІНВЕСТИЦІЯМИ.....	291
Мельничук Н. Ю. ОКРЕМІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ОСТАННІМИ РОКАМИ.....	296
Мирадов І. КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ Сраас (Communications Platform As A Service).....	300
Мироненко В. В. СВІТОВИЙ РИНОК ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ	303
Міц А. К. ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В РАМКАХ ЕКОЛОГІЧНОГО АСПЕКТУ ..	306
Момотюк Л. Є. ДОСЛІДЖЕННЯ ОБСЯГІВ ТА ВАРТОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО РИНКІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ (M&A)	311
Мотрич І. Ю. ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВСІХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА	313

Мотузка О. М. ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: ПЛАТФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ	317
Мохаммад Р. ОСНОВНІ СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ BIG DATA ANALYTICS	320
Мумінов М. АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ	323
Мхітарян М. М. ПРОБЛЕМА ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ	326
Наріжна К. С. СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТАМ У СЕКТОРІ РИБАЛЬСЬКОГО ПРОМИСЛА.....	328
Неділько М. С. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ ПОЛЬЩІ З КРАЇНАМИ ЄС.....	331
Недорода Є. П. ВАЛЮТНІ МАНІПУЛЯЦІЇ В ЦЕНТРІ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ	333
Нещерет А. С. НАЦІОНАЛЬНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПЕРЕД ВИКЛИКОМ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ АСИМЕТРИЙ РОЗВИТКУ	337
Павленко В. В. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ ВИКИДАМИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ.....	340
Пантелеєв В. П., Сакада Т. Д. РЕЗЕРВИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У СКЛАДІ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ	343
Панченко В. Г. ТЕХНОЛОГІЧНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАБУТТЯ НОВИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ	346
Пархоменко В. В. ЕКСПОРТОРІЄНТОВНА СТРАТЕГІЯ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ	350
Пастернак Є. Є. СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ	353
Пашина М. С. СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ	355
Перхун Л. П., Товмаченко Н. М. ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ В ПЛАНУВАННІ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	359
Петренко К. В. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯПОНСЬКИХ ТНК.....	363
Пилипенко О. І. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ДІЄВОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ	365

Піщановська О. С. СУЧАСНІ ТRENДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИЗМУ	370
Плахотнікова Л. О. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	372
Прімеров Е. В. ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ: ІНСТИТУЦІЙНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ	375
П'ятницька Г. Т. ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ КРАЇНИ	378
Резнікова Н. В. ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР РЕГУЛЯТОРНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ: ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНИХ ВИКРИВЛЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	385
Рубцова М. Ю. ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ	389
Савченко А. Г. ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ КОРОНАВІРУСУ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ ..	392
Садова М. Є. ФРАНЦІЯ У ФОКУСІ ПАРИЗЬКОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ: ВПЛИВ РІШЕНЬ НА РИНОК ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ У ФРАНЦІЇ ..	395
Салій В. В. СУЧАСНИЙ РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ	399
Сахно Т. І. ВПЛИВ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ТЕХНОЛОГІЯМИ НА СТАН ДОВКІЛЛЯ	401
Сізова М. В. МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ	404
Сіницький М. Є. ВИКЛИКИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ	407
Собильський В. А. ЕКСПАНСІОНІСТСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ШЛЯХ» ЯК ПРОЯВ НОВОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДКРИТОСТІ КНР	411
Стеценко А. В. ПРОБЛЕМА ДОСЯГНЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ЗАГРОЗ	415
Стецько М. Т. ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВА ПОТЕНЦІЙНА СФЕРА СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВ У ХХІ СТОЛІТТІ	417
Сторчак К. В. РИЗИКИ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ США ТА КИТАЮ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	421

Сувханов М. ТУРКМЕНІСТАН У СВІТОВОМУ РЕЙТИНГУ ВІЙСЬКОВОЇ МОГУТНОСТІ	424
Тарасенко А. Г. ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ПОТРЕБ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	427
Товкач Ю. А. ОПУСТЕЛЕННЯ САХАРИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН САХЕЛЮ	430
Федулова І. В. СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КРАЇНОВОГО РИЗИКУ	434
Франко Р. Р. ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ СЬОГОДЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У АФРИЦІ.....	440
Фролова А. А. НОВА КРИЗА ЗАБОРГОВАНOSTI В ПІВДЕННИХ КРАЇНАХ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ.....	444
Хрімлі О. К. ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ	446
Чариев К. ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКО-ТУРКМЕНСЬКОГО ТРАНСПОРТНО- ЛОГІСТИЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА	451
Чепурко О. А. ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ	454
Червен А. М. ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ: ДОСЯГНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СПІЛЬНОТИ ТА ПОЛЕ ДЛЯ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ	456
Чередниченко В. В. ТЕНДЕНЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА 2020 РІК.....	460
Чиженко А. О. ІНФРАСТРУКТУРНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ КНР	462
Шахергелдиев М. ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО- КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	466
Шевченко Р. І. ПОБІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ	468
Штепа А. А. ПОГОДНІ ДЕРИВАТИВИ ЯК СПОСІБ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЗМІН КЛІМАТУ ..	472
Щербатюк Ю. М. РЕЙТИНГ НАЙПОПУЛЯРНІШИХ ТУРИСТИЧНИХ НАПРЯМІВ СВІТУ	475

Юрченко О. А. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	477
Яким'як С.-Д. С. ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ.....	482
Яковчук І. В. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ТА ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ.....	486

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ТУРКМЕНИСТАНОМ

Відносини між Україною і Туркменістаном завжди були дуже теплими і дружніми, країни ось уже понад чверть століття нарощують товарообіг і співробітництво практично в усіх сферах економіки.

Достатня договірно-правова база в сфері торгово-економічного співробітництва та дружній характер двосторонніх відносин створюють належні передумови для взаємовигідної співпраці між двома країнами.

У 2018 р. показники торгівлі України з Туркменістаном склали 298,17 млн дол. США., що майже в 2 рази менше ніж даний показник 2017 року (540,29 млн дол. США.). Експорт товарів та послуг України до Туркменістану в 2018 році становив 129,82 млн дол. США, що майже в 3,2 рази або на 280 млн дол. США. менше ніж в 2017 році. При цьому обсяги імпорту з Туркменістану в 2018 році порівняно з 2017 р. виросли на майже на 40 млн. дол. США. і склали 168,35 млн дол. США. (рис. 1).

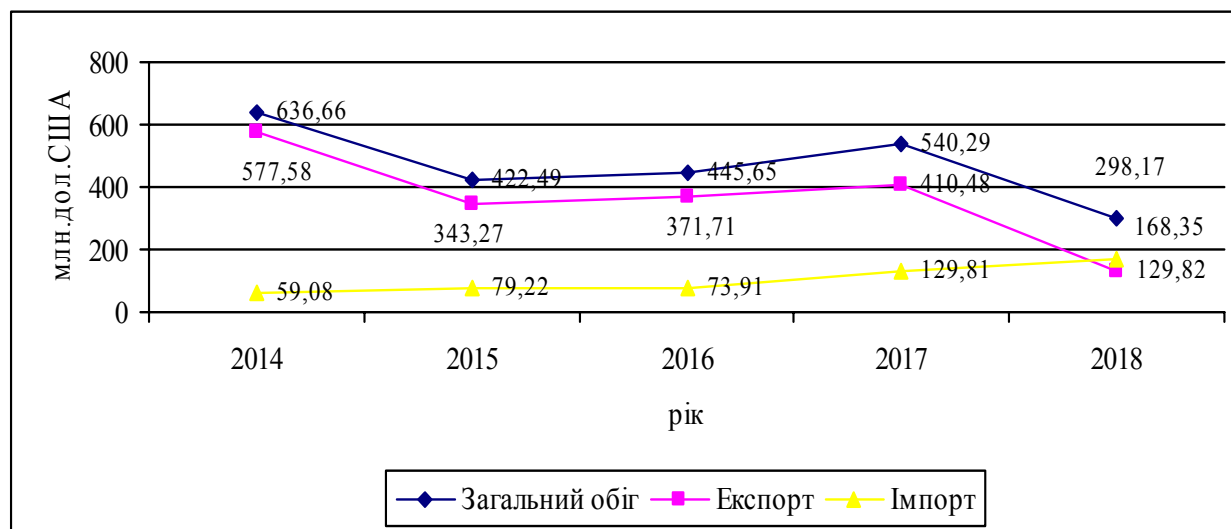


Рис. 1. Динаміка зовнішньоторговельного обігу товарів і послуг України з Туркменістаном у 2014-2018 рр., млн дол. США

Джерело: розроблено автором на основі [1-3]

Обсяг зовнішньої торгівлі послугами у 2018 році склав 96,5 млн дол. США. Експорт – 72,9 млн дол. США; імпорт – 23,6 млн. дол. США. Позитивне сальдо – 49,4 млн дол. США. [2]

Обсяг українських послуг до Туркменістану з 2008 по 2016 рік мав позитивну динаміку, і суттєво похитнувся у 2017 році (рис. 2). Незважаючи на те, що порівняно з 2017 роком у 2018 році обсяг експорту послуг збільшився на 17,6 млн дол. США, проте він все ще в 4,8 рази менший ніж був у 2016 році.

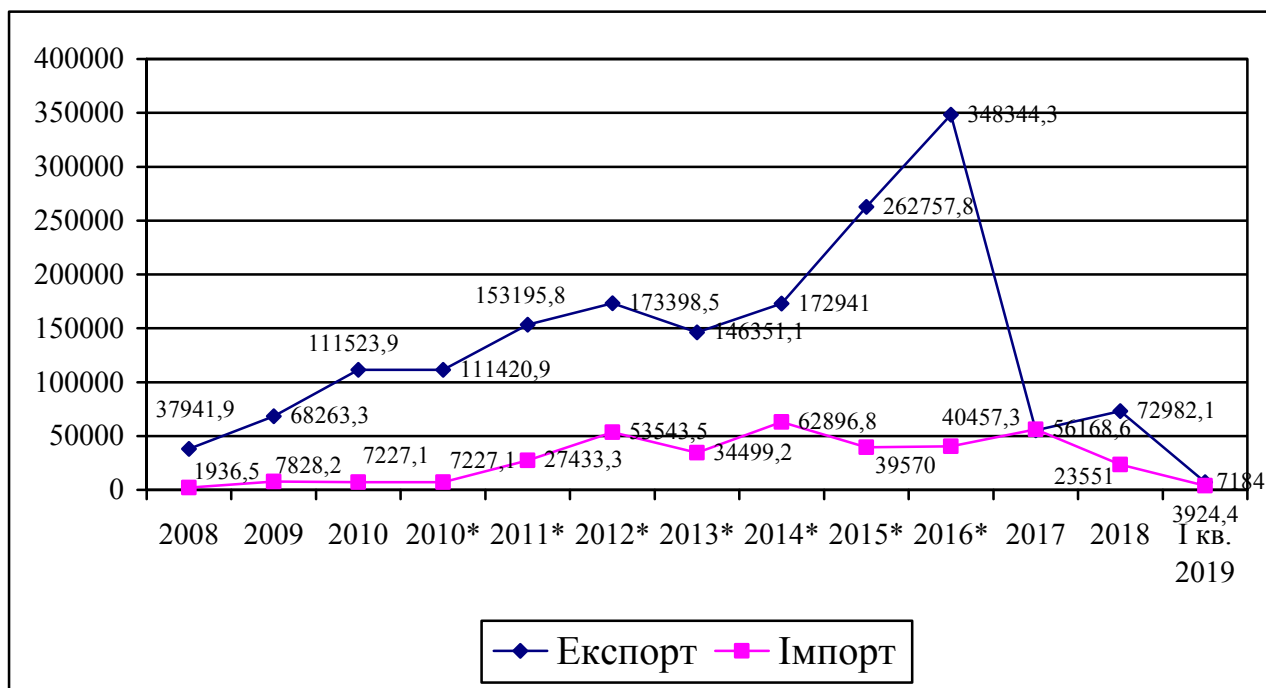


Рис. 2. Динаміка експорту-імпорту послуг України з Туркменістаном за 2008-2019 рр. (тис дол. США)

Джерело: розроблено автором на основі [2]

При цьому структура українського експорту послуг до Туркменістану за останні 3 роки суттєво не змінилась. У структурі імпорту послуг у 2018 році домінували транспортні, будівельні, туристичні та ділові послуги (рис. 3).

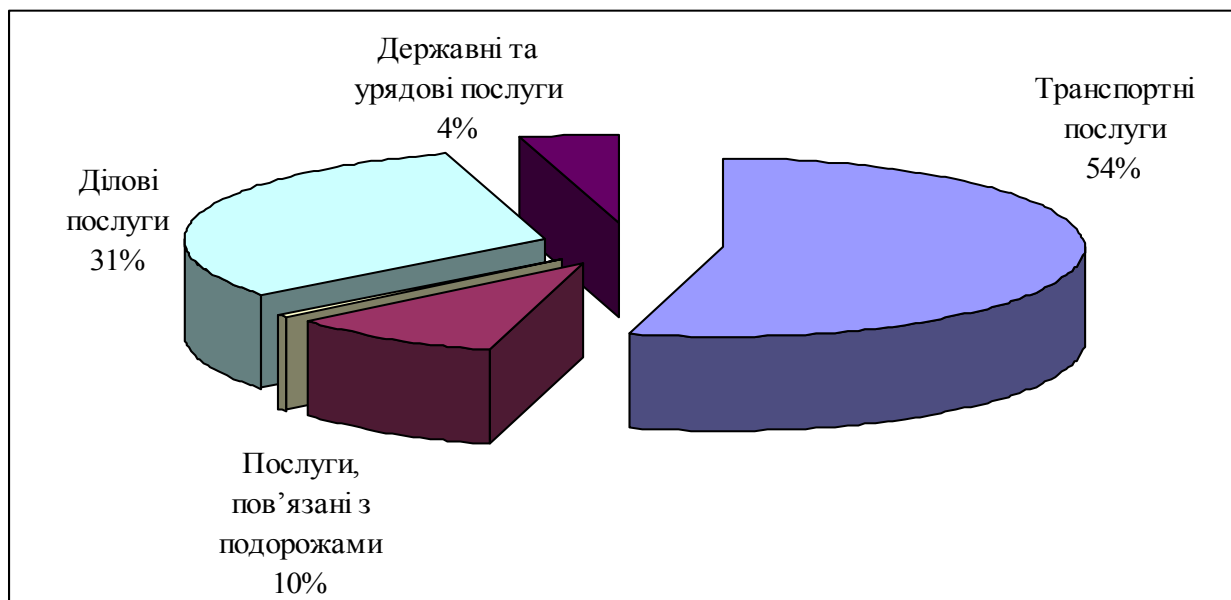


Рис. 3. Структура імпорту послуг між Україною та Туркменістаном, у 2018 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2]

У структурі українського експорту послуг до Туркменістану домінують послуги з будівництва та туризму (табл. 1).

**Динаміка експорту послуг між Україною та Туркменістаном,
2016-2018 рр.**

	2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	Обсяг, тис.дол. США	у % до 2015	Обсяг, тис.дол. США	у % до 2016	Обсяг, тис.дол. США	у % до 2017
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	608,5	215,7	880,1	144,6	-	-
Транспортні послуги	784,5	37,2	484,0	61,7	344,5	71,2
Послуги, пов'язані з подорожами	9583,1	71,8	6683,9	69,7	7521,0	112,5
Послуги з будівництва	336581,7	138,3	47210,1	14,0	62470,1	132,3
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	0,0	100,0	0,6	6200,0	-	-
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	8,1	48,7	12,8	157,7	-	-
Ділові послуги	778,3	21,5	98,9	12,7	910,5	920,3
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	-	-	2,8	-	-	-
Всього	348344,3	132,6	55373,2	159	72982,1	131,8

Джерело: розроблено автором на основі [1-3]

З метою активізації зовнішньої торгівлі між Україною та Туркменістаном планується організація виставкових заходів в Україні і Туркменістані, спільних підприємств й організацій, а також банку даних комерційної інформації, залучення інвестицій, розширення роздрібної та дрібнооптової торгівлі, реклами товарів і послуг. Для реалізації спільних проектів «під ключ» будуть створені міжнародні консорціуми, учасниками яких зможуть стати підприємства державного та приватного секторів, усіх без винятку форм власності.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Государственного комитета Туркменистана по статистике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.gov.tm/ru/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Посольства України в Туркменістані [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://turkmenistan.mfa.gov.ua>

Акмирадов К.,
аспірант,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

BUSINESS PROCESS REENGINEERING В УДОСКОНАЛЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

В даний час більшість компаній можуть вибрати ряд методологій для поліпшення своїх бізнес-процесів, включаючи Six Sigma, Lean Six Sigma, Total Quality Management, Kaizen і Business Process Reengineering (BPR). Очевидно, що вибір відповідної методології повинен керуватися цілями організації. В цьому відношенні Business Process Reengineering є однією з кращих методологій, яка може допомогти компаніям забезпечити безперервність свого бізнесу, щоб вони залишалися прибутковими протягом тривалого часу.

Основна причина цього полягає в тому, що BPR покликаний забезпечити позитивні результати для компаній різних сфер діяльності, включаючи поліпшення показників продуктивності (вартості, продуктивності, якості і швидкості обслуговування, задоволеності клієнтів і тощо). Тобто реінжиніринг бізнес-процесів може бути використаний для значного підвищення внутрішньої і зовнішньої якості, що дозволить збільшити цінність компанії як для її працівників, так і для партнерів і / або клієнтів.

Реінжиніринг – це термін, який використовується для опису зміни процесів з метою підвищення продуктивності бізнесу.

Томас Девенпорт (Thomas Davenport) в своїй книзі «Process Innovation: Reengineering Work Through Information Technology» визначив, що BPR «включає в себе розробку нових стратегій роботи, фактичну діяльність по проектування процесів і здійснення змін у всіх її складних технологічних, кадрових та організаційних аспектах» [1].

Згідно з формулюванням родоначальників цієї теорії М. Хаммера (Michael Hammer) і Дж. Чампі (James A. Champy), «реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення кардинальних покращень в найважливіших сучасних показниках ефективності, таких як вартість, якість, сервіс і швидкість» [2].

З 1990 року BPR була визнана найбільш передовою стратегією управління бізнесом, яка допомагає організаціям аналізувати свої робочі процеси, а також переосмислювати повсякденну діяльність, з метою покращення обслуговування клієнтів, зниження експлуатаційних витрат і поліпшення інших бізнес-показників.

Основні принципи реінжинірингу бізнес процесів відображені на рис.1.

Сьогоднішній світовий ринок нестабільний і конкурентоспроможний. Причина цього криється в економічній глобалізації та лібералізації торгового ринку. Щоб адаптуватися і конкурентно розвиватися у таких складних

економічних умовах, компаніям регулярно потрібні зміни як в структурі, так і в стратегії.



Рис. 1. Принципи реінжинірингу бізнес-процесів

Досягнення в галузі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) відкрили нову парадигму в оптимізації бізнес-процесів. Те як компанії в своїй діяльності використовують ІКТ, багато в чому визначає, в якій мірі і наскільки добре вони зможуть впровадити BPR. Спочатку ІКТ розглядалися як засіб підтримки BPR, але з часом їх роль в поліпшенні процесів стала набагато ширшою і різноманітнішою. В даний час ІКТ розглядаються в якості ініціатора удосконалення процесу або інструменту, який гарантує прогрес у розвитку компанії.

Відзначимо, що незважаючи на важливу роль, яку відіграють інформаційні технології, автоматизація та реінжиніринг – це не одне і те ж. Автоматизація існуючих процесів за допомогою ІКТ не обов'язково усуне неефективні складові в діяльності будь-якої окремо взятої компанії. Вона може просто сприяти більш ефективній діяльності компанії. Крім того, реінжиніринг – це не реструктуризація або скорочення, які дозволяють робити менше з меншими витратами, оскільки завдання BPR – робити більше з меншими витратами.

Таким чином, проблеми, з якими стикаються компанії, виникають не з їх організаційних структур, а скоріше з їх структурних процесів. Основною метою будь-якого проекту щодо удосконалення процесу, незалежно від методу, є: скорочення відходів, підвищення ефективності і, в кінцевому результаті, зниження витрат. Безперечно, що ІКТ відіграють ключову роль в досягненні цих цілей, але вони не гарантують успіху.

Треба відзначити, що саме процеси, а не компанії, є об'єктами реінжинірингу. Компанії не перебудовують свої служби або виробничі відділи. Вони проводять реінжиніринг робіт, які виконують працівники цих відділів. Плутанина між організаційними одиницями і процесами як об'єктами

реінжинірингу виникає тому, що департаменти, підрозділи і групи знайомі людям в бізнесі, а процеси – ні; організаційні лінії, вочевидь, чітко прорисовані на організаційних діаграмах, а процеси – ні; організаційні одиниці мають назви, а процеси, як правило, – не мають [3]. При цьому вся бізнес-система складається з процесів. І щоб вона була ефективною, необхідно думати про процеси таким чином, щоб ефективно аналізувати їх і впроваджувати прогресивні рішення. Методи і інструменти BPR працюють найкраще, коли процес чітко визначений (тобто має відправну і кінцеву точки), є науковим в одному або декількох напрямках і може бути проаналізований крок за кроком.

Список використаних джерел:

1. Davenport T. H. Process innovation: reengineering work through information technology [Electronic resource] / T. H. Davenport. – Mode of access: <http://huigensingh.com/wp-content/uploads/2016/10/Innovatie-artikel.pdf>
2. Hammer M. Reengineering the Corporation: Manifesto for Business Revolution [Electronic resource] / M. Hammer, J. A. Champy. – Mode of access: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/qre.4680100613>
3. Laguna M. Business process modeling, simulation and design [Electronic resource] / M. Laguna, J. Marklund. – Mode of access: <https://www.crcpress.com/Business-Process-Modeling-Simulation-and-Design/Laguna-Marklund/p/book/9781138061736>

Андрюніна Д. О.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЦІЛІСНОЇ ПРОГРАМИ УРЯДУ: ПРОБЛЕМА СТИМУЛЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ

У світі ще не траплялося жодного прецеденту, щоб питання «Як підвищити платоспроможність країни та кожного окремого громадянина в цілому?» вийшло за межі порядку денного уряду. Це питання виходить за межі ідеології лібералізму, марксизму чи економічного націоналізму. Це питання є спільним для всіх економічних шкіл, та пошук відповіді на нього триває.

У розумінні банківської справи платоспроможність – це здатність боржника/контрагента банку здійснювати розрахунки за всіма видами своїх зобов'язань відповідно до умов договорів [8]. Це визначення можна з легкістю екстраполювати як на державу, так і на окремого суб'єкта господарської діяльності. На перший погляд, усе просто: ти платоспроможний, якщо можеш розрахуватися по усім своїм зобов'язанням. Та у сучасному світі навіть фінансові зобов'язання не вимірюються виключно грошима. Тож, для

справжньої платоспроможності держави потрібна потужна економіка, яка є запорукою політичної ваги та сильних переговорних позицій.

Звідси можна зробити висновок, що економічна політика уряду, спрямована на збільшення платоспроможності, апріорі націлена на економічне зростання через взаємозалежність цих понять. Та яким вбачається це економічне зростання? Яке смислове навантаження повинна мати дана категорія?

Сучасний підхід наполягає на тому, що економічне зростання полягає у рості ВВП [5, с. 35–37], проте наразі такий підхід вже вичерпав себе. Цілком логічно, що у теорії такий показник, як ВВП, буде позитивно реагувати, наприклад, на залучення працівників, які утилізують наслідки природної катастрофи. Цифри будуть казати, усе правильно: працівники залучені, заробітна платня виплачена та витрачена на економічні блага, і так цикл замикається, отримавши у результаті кількісний ріст номінального ВВП. Проте здоровий глузд каже, що утилізація наслідків природної катастрофи ніяким чином не сприяє росту добробуту, скоріше, навпаки, сприяє його деградації.

Таким чином, економічна політика уряду має бути націлена саме на ріст добробуту, а не ріст заради росту. Ідеологія надмірно вільного ринку та політика отримання короткострокових вигод, дійсно, вичерпали себе: зростання продуктивності та ріст добробуту кожного окремого суб'єкта має стати новим орієнтиром урядових політик.

Тож, у розумінні сучасної урядової політики під якісним економічним зростанням повинно матися на увазі зростання, націлене на розвиток середнього класу, а не на його деградацію, а також таке зростання, на меті якого – підвищення добробуту не у середньому по країні, а конкретно для кожного класу. Якісне економічне зростання не має розраховувати на те, що «невидима рука ринку» сама візьме і передасть ресурси від багатих та бідних, тобто відкидає імовірність того, що добробут рівномірно розподіляється згори: детальний аналіз статистичних даних по бідності у світі наочно демонструє провальність такого підходу [2].

Отже, економічна програма уряду, спрямована на збільшення платоспроможності, – це програма, спрямована, насамперед, на якісне, стабільне та прогнозоване економічне зростання, а не безглузде номінальне зростання заради зростання при застої реальних показників.

Та що взагалі спадає на думку, коли лунає вислів «успішна економічна політика уряду»? До якого ідеалу вона має бути максимально наближеною з урахуванням корекції реальними умовами, якими часто нехтують теоретики? Варто зазначити, що порядковий номер пункту не свідчить про його пріоритетність над іншими, оскільки щоб політика була успішною, вона має враховувати синергетичний ефект та максимально поєднувати у собі усі пункти відразу.

Тож, по-перше, це має бути політика, яка спроможна втримати працівника на вітчизняному ринку праці в умовах глобалізованої конкуренції

за робітника. Людський ресурс – це саме той ресурс, за який наразі можна спостерігати жорстку конкуренцію. Ця теза є актуальною попри заперечення прихильників масової роботизації, оскільки емпатія, творчі та управлінські навички не є сильною стороною машин, масове використання яких, між іншим, у сучасних умовах є утопією для багатьох країн, і справа не лише у вартості такого устаткування: стоїть питання, а чи доцільно це взагалі? чи витримає бюджет навантаження, яке виникне після масових скорочень робітників? І ще величезна кількість питань, яка виникає у зв'язку з перспективою тотальної роботизації, включаючи питання, а де взагалі у такому випадку місце людини у світі.

Щоб виграти у конкуренції за робітника, наразі заохочувати його фінансово часто буває замало: робітникам потрібна перспектива (причому не лише кар'єрна) та гарантія у завтрашньому дні, що охоплює у собі широке коло питань, починаючи від соціальних гарантій і закінчуючи спроможністю влади утримати макроекономічну стабільність. Світ стає занадто малим, щоб нехтувати своїм робітником: заохочувати його дієвим законодавчим полем, гідною заробітною платою та можливістю продуктивно працювати, – ось що має бути у пріоритеті.

По-друге, це має бути «заземлена» політика, у якій прописана економічна реальність без популізму та красивих висловів на фоні зворотних тенденцій. Лозунг «За усе хороше проти усього поганого» заздалегідь приречений на колапс, оскільки він не має об'єктності, чітко визначеної місії та, як наслідок, інструментарію на шляху її досягнення.

Економічна програма уряду – це робочий документ, а не ідеальна картина далекого майбутнього. Вона має містити конкретні, науково обґрунтовані розрахунки, навіть, якщо цифри не дуже приємні для рейтингу. Тобто, наукова обґрунтованість, об'єктивність та зорієнтованість на якість, а не на примару, – три стовпи, на яких має бути побудована програма. А за умов виконання постулатів економічної програми, яка заздалегідь була фахово та послідовно розроблена, платоспроможність як держави, так і окремого громадянина, зростає. Держави, – оскільки вона за таких умов може ефективніше адмініструвати свої видатки та виплутатися із бортової спіралі, якщо така є. Окремого взятого громадянина, – оскільки якісне економічне зростання, природно, відразу відіб'ється на його кишнях.

По-третє, це має бути політика, у якої наявна інституційна спроможність збирати податки та виконувати бюджет. Усі неодноразово чули про криву Лаффера, яка має наразі безліч інтерпретацій, та вимоги до податкової системи, сформульовані ще Адамом Смітом [3]. Проте, питання створення ефективних податкових систем ще не є розв'язаним на глобальному рівні. В ідеальних умовах оптимальна система оподаткування має мінімізувати негативні наслідки для добробуту та продуктивності платників податків, максимізувати позитивні ефекти перерозподілу та виправляти вади ринку, що є особливо актуальним в умовах конкурентної боротьби за ринки праці та капіталу [7]. При цьому варто зазначити, що

запорука успішності податкової системи – це, перш за все, здоровий глузд при її формуванні.

По-четверте, це має бути політика, наповнена ефективними управлінськими рішеннями. Так, 40-ий Президент США Рональд Рейган стверджував, що уряд – це проблема [1]. Проте цю тезу легко спростувати: проблемою є не уряд, проблемою може стати небезпечна некомпетентність уряду, рішення якого є деструктивними та не мають на меті укріплення інституційної спроможності. Іншими словами, це політика, за якої між собою взаємодіють компетентні менеджери, адже тільки так можливо створити єдиний економічний вектор, у якому гармонічно синтезовані економіка та соціальна сфера, оскільки в економічному зростанні немає жодного сенсу при драконівських соціальних стандартах, які виключно поглиблюють розрив у рівні добробуту різних верств населення: іншими словами – робить багатих багатшими, а бідних – біднішими. Крім того, ефективні управлінські рішення мають супроводжуватися чітким розподілом функцій та розподілом їх на чітко визначені потужні структурні блоки.

По-п'яте, це політика, у якій закладено дієву готовність йти на непопулярні кроки, якщо цього потребує довгострокова стабільність економіки. Якщо у кризовій ситуації уряд має занадто райдужні перспективи виходу з плачевного стану, варто задуматися, а чи є цей уряд кваліфікованим лікарем для хворобливої економіки, чи він є своєрідним шаманом або прибічником народної медицини. Та усі ми знаємо, що жоден у світі інсульт ще не був вилікуваний подорожником. Тому запорука успішної економічної діяльності уряду – це готовність дати «пацієнту» (економіці) ту саму «гірку пігулку», а не «плацебо» (необхідний непопулярний захід, а не тимчасове покращення для росту власного рейтингу для майбутніх виборів), яка дійсно принесе одужання, а не введе у стан агонії. Яскравим прикладом такої політики попри усі суперечності є тетчеризм.

По-шосте, це політика, в основу якої закладено вміння знайти свою нішу та баланс у світовій економіці, що віддзеркалюється у вмінні знайти найбільш вигідну інтерпретацію інтеграції у світову економіку без здачі національних інтересів та переговорних позицій. Це – справжня позиція державника. Іншими словами, це вміння зберегти свою суб'єктність та максимально конвертувати свій геополітичний потенціал в економічні та інвестиційні фактори росту, що надалі має вилитися у підвищення стандартів якості життя громадян.

По-сьоме, в основу такої політики має бути покладений принцип швидкого реагування на зміни у світі, що передбачає сильну інституційну спроможність. Якщо екстраполювати цю тезу на сьогоднішній день, то, для прикладу, уряди усіх країн мали економічно готуватися до різкого падіння цін на нафту, яку прогнозували ще у 2018 році [6, с. 128] та до глобальної рецесії, укріплюючи такі «фортифікації», як життєздатні ринки праці та впевнені у завтрашньому дні споживачі [11, с. 15]

По-восьме, це політика, яка розробляється з урахуванням думок та проблем представників різних класів. Наприклад, нагальною вбачається потреба у комунікації між урядами та корпораціями при розробці ресурсних стратегій з метою уникнення обмежень ресурсів та проблем забруднення навколишнього середовища [4, с. 170].

Отже, задоволення таких критеріїв дійсно є маркером того, що економічна політика як елемент цілісної програми уряду спрямована на укріплення платоспроможності та сприяє якісному економічному зростанню.

Список використаних джерел:

1. First Inaugural Address of Ronald Reagan [Electronic resource] // Lillian Goldman Law Library. – 2008. – Mode of access: <http://bit.ly/2W7MU8w>.
2. Global wealth report [Electronic resource] // Credit Suisse Research Institute. – Mode of access: <http://bit.ly/2II3iEN>.
3. Smith A. The Wealth of Nations / A. Smith. – Ware: Wordsworth Editions, 2012. – 974 p.
4. Вайцекер Е. У. Come on! Капіталізм, недалекоглядність, населення і руйнування планети. Доповідь Римського клубу / Е. У. Вайцекер, А. Війкман. – К.: Саміт-Книга, 2019. – 276 с.
5. Макстон Г. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату / Г. Макстон, Й. Рандерс. – К.: Пабулум, 2017. – 320 с.
6. Мир в 2019 – К.: Новое Время, 2018. – 178 с.
7. Піонтківська І. Податки у світі: навіщо нам потрібні податки та як створити ефективну систему оподаткування? [Електронний ресурс] / І. Піонтківська // VoxUkraine. – 2020. – Режим доступу: <http://bit.ly/3cW2FFQ>.
8. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Національного банку України від 30.06.2016 № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bit.ly/2TVexiu>.
9. Іващенко О.І. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / О.А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2016. – №4. – С. 4-8.
10. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н.В. Резникова // Modern Science — Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.
11. Світ у 2020. – К.: Український тиждень, 2019. – 178 с.

МЕХАНІЗМ ТА ПЕРСПЕКТИВНІ СФЕРИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ ТУРКМЕНИСТАНУ

Для реалізації масштабних проектів у таких секторах економіки, як нафтогазова галузь (освоєння нафтогазових родовищ, будівництво нових і реконструкція діючих трубопроводів, будівництво і модернізація НПЗ), нафтохімічна і хімічна промисловість (будівництво нафтохімічних підприємств, освоєння родовищ корисних копалин, будівництво гірничо-збагачувальних комбінатів і заводів з виробництва мінеральних добрив), транспортна інфраструктура (будівництво нових залізниць, ремонт і будівництво автомагістралей), легка промисловість (будівництво та модернізація бавовноочисних і переробних підприємств) та інших Туркменістаном здійснюється політика залучення в країну іноземного капіталу і нових технологій.

Правові основи діяльності іноземних інвесторів, підприємств з іноземними інвестиціями на території Туркменістану визначені Законом «Про іноземні інвестиції» від 18 березня 2008 року. Закон був прийнятий для впорядкування умов залучення і ефективного використання іноземних інвестицій в країні. Закон передбачає ряд пільг і преференцій для іноземних інвесторів. Зокрема, передбачені митні пільги: інвестор звільняється від стягнення мита та митних зборів на майно, що ввозиться до Туркменістану в якості внеску до статутного фонду підприємства з іноземними інвестиціями або в основні фонди філії іноземної юридичної особи, яка здійснює інвестиційну діяльність. У разі здійснення підприємством з іноземними інвестиціями діяльності у вільних економічних зонах Туркменістану, вони звільняються від ряду обов'язкових за законодавством Туркменістану зборів, пов'язаних з ліцензійними, реєстраційними процедурами, орендними платами та ін.

Законом Туркменістану «Про іноземні інвестиції» передбачені гарантії правового захисту діяльності іноземних інвесторів, підприємств з іноземними інвестиціями, їх майна на території країни. Закон також гарантує право інвесторів на вільне використання доходів і прибутку на території Туркменістану, у тому числі для реінвестування на цілі, що не суперечать законодавству Туркменістану і на безперешкодне переведення за межі Туркменістану доходів, прибутку та інших правомірно отриманих грошових сум в іноземній валюті. Зокрема, відповідно до закону про іноземні інвестиції джерелами таких доходів є грошові суми на виконання зобов'язань підприємства з іноземними інвестиціями або філії іноземного підприємства за договорами та інших операцій; доходи від іноземних інвестицій, отриманих у вигляді прибутку, дивідендів, відсотків та інших доходів; грошові суми, отримані іноземним інвестором у зв'язку з ліквідацією підприємства з іноземними інвестиціями або відчуженням інвестованого майна, майнових прав та виключних прав на результати інтелектуальної діяльності [1].

Закон Туркменістану «Про вуглеводневі ресурси» від 20 серпня 2008 року регламентує форму і порядок проведення тендерів на участь в зазначених роботах, встановлює види ліцензій на здійснювані роботи, порядок їх отримання, терміни і тощо, види застосованих договорів, порядок їх укладення та виконання, регламентує функції і повноваження державних органів, які є сторонами в реалізації згаданих робіт, права та обов'язки сторін, умови проведення нафтових робіт і здійснення державного контролю за ними, питання забезпечення охорони навколишнього середовища. Закон делегує Кабінету Міністрів Туркменістану повноваження щодо їх володіння, користування і розпорядження. Уповноваженим органом Кабінету Міністрів країни з управління вуглеводневими ресурсами визначено Державне агентство з управління і використання вуглеводневих ресурсів при Президентові Туркменістану.

Закони «Про іноземні концесії», «Про іноземні інвестиції» та «Про вуглеводневі ресурси» є правовою основою для ув'язнених від імені Уряду Туркменістану з іноземними інвесторами договорів (угод) про розподіл продукції (УРП) при освоєнні нафтових і газових родовищ. Державне агентство з управління вуглеводневими ресурсами при Президентові Туркменістану координує діяльність державних організацій по підготовці і реалізації інвестиційних проектів в нафтогазовій сфері за участю зарубіжних інвесторів. Цим агентством видаються іноземним компаніям ліцензії на освоєння нафтових і газових родовищ в Туркменістані.

Основними механізмами залучення іноземних інвестицій в економіку Туркменістану є: договірні форми - контракти, угоди про розподіл продукції (УРП), Сервісні контракти; міжнародне кредитування; створення спільних підприємств (СП). Режим УРП дозволяє вибрати оптимальне співвідношення роялті, межі компенсаційної продукції і пропорції розподілу і зробити їх змінними, завдяки чому забезпечуються гнучкість і передбачуваність економіки проекту протягом багатьох наступних років видобутку. У Туркменістані в рамках виданих іноземним компаніям-інвесторам ліцензій на умовах СРП здійснюється кілька проектів в туркменському секторі Каспійського моря і на суші.

Однією з пріоритетних і перспективних сфер залучення іноземних інвестицій є розробка морських родовищ на туркменському шельфі Каспійського моря. Доказом цього є успішний досвід в даній сфері таких іноземних компаній, як «Dragon Oil» (ОАЕ-Великобританія), «Petronas» (Малайзія), RWE (Німеччина), «Ітера» (Росія), що реалізують великі інвестиційні проекти. На материкових вуглеводневих родовищах на основі УРП проекти виконують китайська компанія «CNPC», італійський концерн «Eni» і компанія «Mitro International», Австрія.

Ряд великих контрактів з японськими, китайськими і південно-корейськими компаніями укладені туркменською стороною і в сфері нафтопереробки.

Активну участь в кредитуванні і фінансуванні ряду інвестиційних програм і проектів в Туркменістані приймають міжнародні фінансові

інститути. Європейський банк реконструкції і розвитку прийняв участь у фінансуванні більше 30 проектів. Модернізація морського порту Туркменбаши є одним з інвестиційних проектів, що реалізуються за угодою з Урядом Туркменістану Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР). Ісламський банк розвитку (ІБР) і Азіатський банк розвитку (АБР) брали участь у фінансуванні проекту будівництва туркменської ділянки залізниці Казахстан – Туркменістан – Іран.

Створення СП і підприємств з іноземною участю різних організаційно-правових форм, включаючи акціонерну, сприяє входженню Туркменістану в систему світового економічного господарства, відіграє істотну роль у формуванні ринкової інфраструктури, залучення в нашу країну нової техніки і технології, сучасних методів міжнародного маркетингу і передового управлінського досвіду, підвищенні конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Особливе значення вони мають як фактор залучення прямих іноземних інвестицій.

В останні роки Туркменістан вийшов на новий рівень розвитку в плані інвестиційної діяльності. Туркменістан має великий потенціал для активізації взаємодії з бізнес – колами світу. Протягом 2017 року були продовжені роботи по формуванню оптимального соціального, фінансово-економічного правового режиму для роботи іноземних інвесторів, підвищення привабливості вкладень капіталу в національну економіку, в тому числі за рахунок вдосконалення відповідної інфраструктури. Так, в березні 2017 року Бюджетний кодекс Туркменістану були внесені істотні зміни, що стосуються процедури оформлення та видачі державних гарантій по інвестиційним проектам. Тепер даний вид гарантій при дотриманні встановленої процедури видаватиме Міністерство фінансів і економіки Туркменістану.

У зв'язку з цим, особлива увага приділяється розробці і реалізації цільових програм з інвестиційного розвитку країни, відповідно до яких здійснюється будівництво великих об'єктів по глибокій і комплексній переробці вуглеводневих ресурсів, ведеться робота зі створення спільних експортно-орієнтованих підприємств, а також з виробництва імпортозамінних товарів [2]. При цьому характерною рисою інвестиційних програм є їх орієнтованість на масштабну диверсифікацію економіки і переважний розвиток виробничих галузей.

Список використаних джерел:

1. Бизнес-путеводитель по Туркменистану [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://91.206.121.217/TpApi/Upload/51685493-c265-4dbd-9233-e0a75b062d7f/Businessguide_Turkmenistan_2015.pdf
2. Иностранные инвестиции в Туркменистане выросли в 10 раз [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.infoabad.com/obschestvo-i-yekonomika/inostranye-investici-v-turkmenistane-vyrosli-v-10-raz.html>

Артем'єва І. О.,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифрову економіку можна визначити як господарську діяльність, опосередковану мільярдами щоденних онлайн-взаємодій між людьми, підприємствами, даними й процесами. Основою цифрової економіки є зростаючий взаємозв'язок людей, організацій і технічних пристроїв, який реалізується через посередництво сучасних інформаційно-комунікаційних цифрових технологій. У сфері публічних фінансів, де відбуваються акумуляція й витрачання грошових коштів на надання послуг і пільг, перерозподіл доходів і згладжування економічних циклів, цифрова революція має значний трансформаційний потенціал, надзвичайно важливий для розвитку національних економік на сучасному етапі.

Цифровізація найтіснішим чином пов'язана з фінансовими відносинами. Державні і муніципальні фінанси представлені доходами і видатками бюджетів бюджетної системи України. Згідно з Бюджетним кодексом, бюджетна система України складається з державного бюджету та місцевих бюджетів. Місцевими бюджетами є бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети та бюджети місцевого самоврядування. Бюджетами місцевого самоврядування є бюджети територіальних громад сіл, їх об'єднань, селищ, міст (у тому числі районів у містах), бюджети об'єднаних територіальних громад [1].

Одним з найважливіших наслідків становлення цифрової економіки для державної бюджетної діяльності стала можливість мобілізації додаткових бюджетних доходів, уможливлена наступними змінами:

1) підвищення продуктивності завдяки автоматизації, більш ефективному використанню ресурсів, доступу до нових ринків і кращій організації процесу прийняття рішень;

2) зростання зайнятості завдяки частковій зайнятості, фрілансу, більш високій оплаті праці в ІТ-сфері;

3) більша ефективність ринків, чому сприяє трансформація речових потоків в нематеріальні, що помітно зменшує витрати доступу, транспортування та граничного виробництва; зростання фізичних потоків завдяки збільшенню їхньої керованості й вартості; створення он-лайн платформ, які спрощують виробництво і обмін товарами;

4) підвищення дохідності підприємств завдяки покращенню якості існуючих товарів і послуг, зумовленому доступом до більшої кількості інформації, нових можливостей і стимулів до покращення якості та індивідуалізації продуктів;

5) інновації та розробка нових товарів та послуг за рахунок використання новітнього дослідницького інструментарію і полегшення організації проведення спільних досліджень [2].

Водночас розвиток цифрових трансформацій спричиняє й появу нових ризиків. Зростає ймовірність деформації податкової системи, загострюються питання конфіденційності, безпеки у кіберпросторі, поглиблення соціальної нерівності, нехтування якими неминуче спричинить негативні наслідки.

Сучасні цифрові технології здатні істотно видозмінити інформаційне ядро бюджетної системи. Здатність акумулювати і аналізувати надзвичайно велику кількість даних, встановлювати між ними зв'язок має величезний потенціал для вдосконалення існуючих бюджетних операцій та процедур, зокрема:

1. Підвищення ефективності операційної діяльності та результативності управління фінансовими потоками. У директивних органів з'являється можливість у режимі реального часу отримувати доступ не тільки до офіційної звітності організацій, а й до достовірної первинної інформації, що підвищує обґрунтованість прийнятих рішень, забезпечує ефективність менеджменту в сфері суспільних фінансів.

Цифровізація істотно знижує терміни формування різних видів фінансової та управлінської звітності, зменшує витрати на друк, архівування та зберігання документів, скорочує терміни і спрощує процес реєстрації фінансово-господарських операцій.

2. Створення нових можливостей для збору податків, зокрема, використання електронних платформ у якості податкових агентів.

3. Підвищення інформованості економічних суб'єктів про формування доходів і витрат бюджету. Висвітлення стану бюджету і проблем бюджетної політики держави для різних категорій користувачів, зацікавлених в отриманні фінансової інформації (як професіоналів, так і звичайних громадян) за допомогою сучасних технологій комунікації, забезпечить прозорість бюджетного процесу, а також надасть економічним суб'єктам можливість зрозуміти логіку прийняття рішень органами державної влади та місцевого самоврядування.

4. Створення централізованої системи управління ефективністю у сфері державних витрат.

5. Розширення можливостей прогнозування динаміки бюджетних доходів і витрат та інших макроекономічних показників.

6. Відповідність новим тенденціям розвитку цифрових технологій і особливостям їх впровадження. Запровадження цифрових технологій у сферу управління державними і муніципальними фінансами в кінцевому підсумку має призвести до створення єдиного кіберпростору національної економіки. Це, безумовно, передбачає перманентну модернізацію матеріально-технічної бази, яка забезпечує функціонування бюджетної сфери.

7. Підвищення рівня залучення населення в бюджетний процес завдяки удосконаленню інструментів підтримки зворотного зв'язку з різними цільовими аудиторіями.

8. Протидія корупції внаслідок відкритості інформації про діяльність органів влади, що сприяє максимізації громадської участі в управлінні державними фінансами і дає різним структурам громадянського суспільства можливість не тільки вплинути на підготовку та прийняття владних рішень, а й проконтролювати їхнє виконання.

Очевидно, що удосконалення бюджетного менеджменту в зазначених вище напрямках дозволить організаціям сектора державного управління оптимізувати фінансово-господарську діяльність і зосередитися на виконанні своїх основних функцій, а також істотно підвищить ефективність управління державними і муніципальними фінансами.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

2. Артем'єва І. О. Державний бюджет у цифрову епоху: можливості та загрози / І. О. Артем'єва, М. А. Яковенко // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2018. – № 4. – С. 137-145.

Асланова Е. І.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА СТАНДАРТИЗАЦІЇ РИНКУ ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ В КОНТЕКСТІ МІНІМІЗАЦІЇ КЛІМАТИЧНИХ ЗАГРОЗ

Зелені облігації разом із зеленими позиками є основними фінансовими інструментами, що розглядаються як джерела фінансування зелених проектів. Ринок зелених облігацій швидко зростає, однак для підтримки цього зростання є необхідною довіра інвесторів та емітентів до зелених облігацій. Тому надійні настанови та стандарти, прийняті на фінансових ринках, чітко вказують на те, що саме слід вважати зеленими інвестиціями та які саме інвестиції мають вирішальне значення для подальшого розвитку ринку зелених облігацій та досягнення цілей зеленого фінансування [1, с. 290]. В даний час існує ряд ринкових і національних ініціатив стандартизації, а, отже, загальновизнаного визначення зелених облігацій немає [3; 4; 5]. Найпопулярніші стандартні рамки, що застосовуються для маркування зелених облігацій, – це принципи зелених облігацій (GBP) та стандарти кліматичних облігацій (CBS). GBP (випущений у 2015 році, оновлений у 2017 році) видається Міжнародною асоціацією ринків капіталу (ICMA) як «керівні принципи добровільного процесу, які гарантують прозорість та сприяють доброчесності у розвитку ринку зелених облігацій шляхом уточнення підходу до випуску зелених облігацій» [2, с. 205]. Як вказує ICMA, ці принципи призначені для широкого використання усіма учасниками ринку [6]. Для емітентів GBP надає основні

вимоги до компонентів, які беруть участь у випуску надійних зелених облігацій. Для інвесторів вони забезпечують наявність інформації, необхідної для оцінки впливу облігацій на навколишнє середовище. Для інших учасників ринку вони надають інформацію щодо полегшення процесу здійснення транзакції.

GBP має чотири основних компоненти:

1. Використання доходів (містить перелік видів проектів, які можуть підтримуватися ринком зелених облігацій);
2. Процес оцінки та відбору проектів (включаючи інформацію, яку емітент повинен надати інвесторам, щоб вони могли оцінити проект);
3. Управління доходами (вказівки щодо руху та розпорядження коштами, отриманими від випуску зелених облігацій);
4. Звітність (правила щодо розкриття інформації емітента).

Більше того, GBP забезпечує визначення та класифікацію зелених облігацій. Відповідно до ICMA: «Зелені облігації – це будь-який тип облігацій, дохід від яких застосовується виключно для фінансування або рефінансування, частково або повністю, нових та / або існуючих придатних Зелених проектів, які узгоджуються з чотирма основними компонентами GBP» [6, с. 2]. Зважаючи на класифікацію облігацій, GBP включає основні типи зелених облігацій [6, с. 6]: а) боргова; б) похідна; в) цільова; г) сек'юритизована облігація – облігація, забезпечена одним або декількома конкретними зеленими проектами, включаючи цінні папери з активами (ABS), іпотечні цінні папери (MBS) та інше. Перше джерело погашення – це, як правило, грошові потоки активів.

Стандарт кліматичних облігацій (CBS) – ще одна рамка стандартних зелених облігацій. Він детальніше, ніж GBP, містить конкретні галузеві критерії придатності та механізм сертифікації. Однак CBS базується на GBP і використовує визначення та класифікацію зелених облігацій, що надаються GBP [8; 9]. Цей стандарт розроблений Ініціативою кліматичних облігацій, яка є неприбутковою міжнародною організацією, яка має на меті мобілізувати ринки боргового капіталу для вирішення проблем зміни клімату. Вона публікує звіти про розвиток ринку кліматичних облігацій, надає моделі політики та рекомендації щодо зелених облігацій для урядового, фінансового та галузевого секторів тощо. Стандарт кліматичних облігацій включає критерії для перевірки певних даних зелених облігацій. Він має на меті забезпечити надійний підхід до перевірки того, що ці кошти використовуються для фінансування проектів та активів, які відповідають вимогам забезпечення економіки з низьким рівнем вуглецю та клімату.

Документ «Ініціатива щодо кліматичних облігацій» розділений на три частини:

Частина А: Загальні вимоги (включає пункти, що застосовуються для всіх кліматичних облігацій, тобто використання виручки, відстеження, звітування);

Частина В: Таксономія кліматичних облігацій та конкретні галузеві стандарти (надає технічні критерії придатності проектів та активів. Це багатогалузеві стандарти, що охоплюють, серед іншого, інвестиції у сонячну та вітрову енергію, будівлі з низьким вмістом вуглецю, транспорт, воду, сільське господарство тощо);

Частина С: Специфічні вимоги до різних облігацій (викладені пункти, що застосовуються до певного типу облігацій згідно з класифікацією GBP).

Існують також інші стандарти зелених облігацій, розроблені в основному в національному масштабі фінансовими установами або владою країн. Однак ці рамки зазвичай базуються на GBP та CBS. Наприклад, у грудні 2015 року Народний банк Китаю (PBoC), Центральний банк Китаю та Національна комісія з розвитку та реформ (NDRC), Національне агентство з управління національною політикою, опублікували два види керівних принципів щодо випуску зелених облігацій на китайському фінансовому ринку, що робить Китай першою країною у світі, яка опублікувала офіційні правила випуску таких облігацій [11; 12]. Вказівки PBoC стосуються зелених фінансових облігацій на міжбанківському ринку (90% ринку облігацій Китаю), тоді як керівні принципи NDRC стосуються зелених облігацій підприємств. Китайське визначення зеленої облігації відрізняється від міжнародновизнаного. Основна відмінність полягає в тому, що проекти, які включають виробництво чистого вугілля та високоефективного виробництва транспортного палива (бензину та дизельного палива), в Китаї визнані зеленими [13]. Франція розробила ініціативу для зелених інвестиційних фондів, яка отримала назву «Transition Energetique Climat label». Слід також зазначити, що деякі біржі виробили власні вимоги до аналізу зелених облігацій, наприклад, Національна фондова біржа Індії, Лондонська фондова біржа, Шанхайська фондова біржа та Шеньчженьська фондова біржа. Люксембурзька фондова біржа, перша біржа, яка котувала зелені облігації у 2007 році, зробила подальший крок вперед і запустила Люксембурзьку зелену біржу (LGX) у вересні 2016 року. Ця торгова платформа є першим ринком, повністю присвяченим зеленим цінним паперам. Втім, незважаючи на численні заходи, які здійснюють різні суб'єкти господарювання щодо розвитку ринку облігацій, одним із бар'єрів для його зростання є відсутність одного загальноновизнаного визначення зелених облігацій та стандартизованих правил їх сертифікації. Різноманітність рішень, прийнятих у контексті випуску та сертифікації зелених облігацій, зменшує прозорість ринку зелених облігацій і, таким чином, не приваблює емітентів та інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / О. А. Іващенко // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.

2. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

3. Updated Climate Bond Standard V2.0 – now out for public comment! [Electronic resource] / Climates Bonds Initiative. – 2016. – Mode of access: <https://www.climatebonds.net/2015/07/updated-climate-bond-standard-v20-now-out-public-comment>

4. Green Bond Highlights, 2017 [Electronic resource] / Climates Bonds Initiative. – 2018. – Mode of access: <https://www.climatebonds.net/files/reports/cbi-green-bonds-highlights-2017.pdf>

5. The Role of Exchanges in Accelerating the Growth of the Green Bond Market [Electronic resource] / Climates Bonds Initiative. – 2017. – Mode of access: <https://www.climatebonds.net/resources/reports/role-exchanges-accelerating-growth-green-bond-market>

6. The Green Bond Principles [Electronic resource] / International Capital Market Association. – 2017. – Mode of access: <https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/GreenBondsBrochure-JUNE2017.pdf>

7. Green Finance: A bottom-up approach to track existing flows [Electronic resource] / International Finance Corporation. – 2017. – Mode of access: <https://www.cbd.int/financial/gcf/ifc-greentracking.pdf>

8. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163

9. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

10. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov. // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

11. Guidelines for Establishing the Green Financial System [Electronic resource] / People's Bank of China. – 2016. – Mode of access: <http://www.pbc.gov.cn/english/130721/3133045/index.html>.

12. G20 Green Finance Synthesis Report [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: <http://unepinquiry.org/g20greenfinancerepositoryeng>

13. Zhu S. With New Guidelines, China's Green Bond Market Poised to Take Off in the Year of the Monkey [Electronic resource] / S. Zhu. – 2017. – Mode of access: <http://www.wri.org/blog/2016/01/new-guidelines-china%E2%80%99s-green-bond-market-poised-take-year-monkey>

Бабич О. А.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ БОРГОВОЇ ЕКСПАНСІЇ КНР ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ ПРИЙМАЮЧИХ ЕКОНОМІК

На сьогоднішній день питання зовнішньої заборгованості та незалежності, все гостріше постає перед урядами країн, особливо тих, що розвиваються. Можливість зовнішніх запозичень, розглядаються урядами як спосіб закриття дефіциту поточного платіжного балансу, бюджетний дефіцит, нестачу власних заощаджень для інвестицій і економічного розвитку. Згідно з макроекономічною теорією, адекватні рівні запозичень країнами, що розвиваються, ймовірно, збільшать економічне зростання як через акумулювання капіталу, так і через зростання продуктивності. Проте, країни, що розвиваються частіше не досягають економічного зростання, натомість вони все більше нарощують об'єми зовнішніх запозичень, генеруючи таким чином все більшу боргову залежність. Традиційно, саме країни Периферії, нарощуючи зовнішні запозичення, впадали в боргову залежність від країн-Центру, які в свою чергу отримували політичний та економічний вплив на боржника, диктуючи подальший шлях розвитку країни-реципієнтів. В цьому контексті, нетиповим є приклад КНР, яка хоча і є другою економікою світу, за сукупністю інших ознак належить до країн Напівпериферії, незважаючи на це, вона активно реалізовує стратегію переходу від країни периферії до країни-Центру. В основі китайської стратегії розвитку лежить зовнішньоекономічна експансія, яка реалізовується у Ініціативі «Пояс і шлях», формуванні осі Китай-Латинська Америка та експлуатації сировинних ресурсів країн Африки [1; 5-7].

Слід зазначити, що КНР була активним міжнародним кредитором протягом більшої частини свого існування. Переживаючи серйозні економічні труднощі та голод у 1950-х та 1960-х роках, Китай надавав значні двосторонні позики та гранти деяким країнам-союзникам комуністичного табору. Рівень закордонного кредитування значно знизився у 1980-х та 1990-х, у цей період уряд Китаю був зосереджений на впровадженні реформи «Відкритих дверей», націлену на трансформації в економіці, залучення ПІІ і нарощування промислового потенціалу країни. Досягнувши в результаті успішного реформування вражаючих темпів збільшення своєї частки у світовому ВВП, Китай обрав нову стратегію «Going Out», яка передбачала зовнішньоекономічну експансію. Таким чином, обсяги закордонного кредитування почали зростати швидкими темпами починаючи з 2000-х років [2].

За останні два десятиліття Китай став головним світовим кредитором, чії зовнішні запозичення сягають 5% від світового ВВП. Майже все кредитування є державним, і надходить від уряду КНР та підконтрольних державних структур (державні банки та різноманітні державні підприємства).

Основними реципієнтами виступають урядові структури, у той час як на приватні припадає лише 10% кредитування. Загалом китайський уряд та підконтрольні державні структури надали близько \$1.5 трлн прямих позик та торгових кредитів більше ніж 150 країнам світу. Це перетворило КНР на найбільшого в світі офіційного кредитора, лишаючи позаду традиційних державних кредиторів, таких як Світовий Банк, МВФ та всі уряди-кредитори ОЕСР разом [3].

Під найбільшим впливом Китаю знаходиться група країн з низьким рівнем доходу (low-income developing countries) (КНРД), серед якої більшість є експортерами сировини. Середній рівень заборгованості КНРД перед Китаєм становив 11% від ВВП станом на 2017 рік. Трохи кращою є ситуація у групи країн з перехідною економікою (emerging market countries), їх середній рівень заборгованості у 2017 році становив 6.5% від ВВП. Оскільки одним з пріоритетних напрямків зовнішньоекономічної експансії Китаю є Ініціатива «Пояс і Шлях», то закономірним є другий за величиною рівень заборгованості цієї групи країн, який становив 8.8 % від ВВП. Також можна виділити групу країн-експортерів нафти, до якої входять Ангола, Еквадор, Нігер та Венесуела. Зацікавленість Китаю в наданні позик та поглибленні залежності цих країн є закономірною, адже КНР виступає найбільшим споживачем нафти, будучи центром світового виробництва. Таким чином, середній рівень заборгованості країн-експортерів нафти становив 8% від ВВП у 2017 році [2].

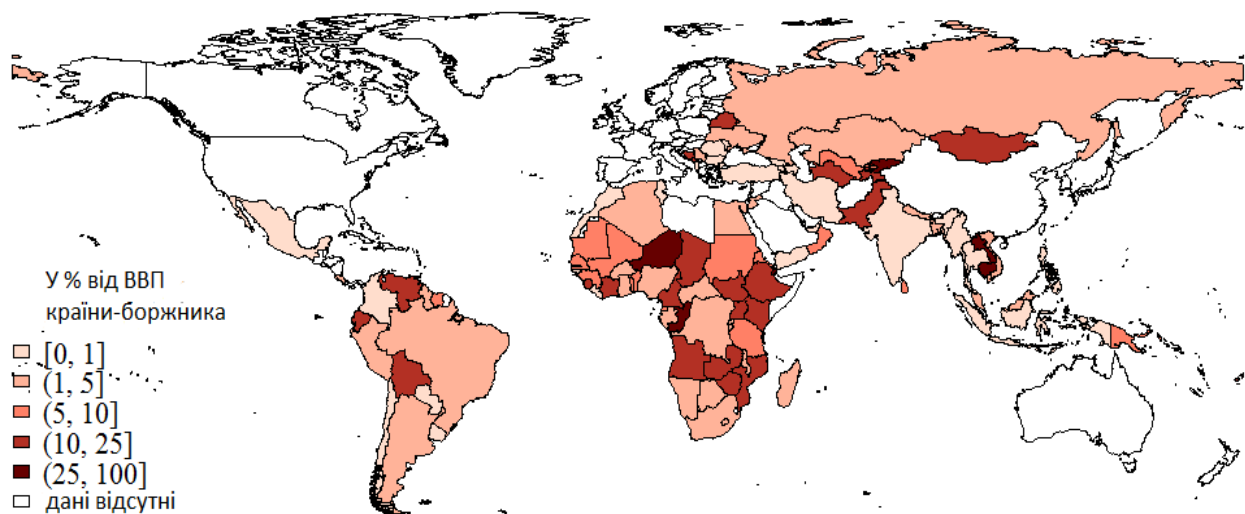


Рис. 1. Карта світу із зовнішньою заборгованістю перед Китаєм (2017 рік, лише прямі позики)

Джерело: [2]

На рис. 1. можна прослідкувати тенденції, що існують в рамках китайської стратегії зовнішньоекономічної експансії. Найбільш заборгованими регіонами є Далекосхідна та Середня Азія, включно з невеликими економіками сусідками Китаю (Лаос, Камбоджа і Киргизька Республіка), що є закономірним з огляду на їх залученість до Ініціативи «Пояс і Шлях». Хоча, країни Східної Європи, які є невід'ємним елементом Ініціативи, мають менший рівень заборгованості

перед КНР, за останні п'ять років обсяги кредитів в регіон суттєво збільшилися.

Під суттєвим борговим впливом Китаю, знаходяться країни Африки, це стосується, як її Центрально-Східної та Північної частини, так і Південної Сахари. Експансія в Африку відбувається швидкими темпами і зустрічає мінімальний супротив з боку місцевих урядів, незважаючи на те, що завдає значних збитків національним економікам країн-реципієнтів. Китай робить вигляд що не помічає місцеву корупцію, видаючи їм все більше позик. Тим часом, він нарощує об'єми вивезення сировини та експорт туди готових товарів, породжуючи, таким чином, в країнах ще більші торговельні дефіцити, що стають приводом до нових позик. Таким чином, країни Африки все більше впадають в боргову залежність, втрачаючи можливість подальшого економічного зростання.

Третім вектором Китайської експансії є Латинська Америка, в якій значна частка китайського кредитування припадає на великі енергетичні та інфраструктурні проекти і видобуток ресурсів. На відміну від Африки, експансія в Латинській Америці просувається набагато повільніше, що пояснюється, у першу чергу, більш диверсифікованою структурою зовнішньоекономічних зв'язків та кращим захистом своїх економічних інтересів. Однак, уряди Латинської Америки, не зумівши ефективно скористатися періодом високих цін на сировинні товари для модернізації та реформування своїх економік, отримали, як результат, процеси деіндустріалізації. Тож, найбільшим реципієнтом китайських позик є Венесуела, Бразилія, Еквадор і Аргентина, чії запозичення сягають: \$67.2 млрд, \$28.9 млрд, \$18.4 млрд, \$ 16.9 млрд відповідно. Таким чином, політика КНР щодо експлуатації природних ресурсів регіону, та продажу на його ринках готової продукції – залишається актуальною і для Латинської Америки [4].

Отже, Китай з початку 2000-х років втілює послідовну стратегію переходу від країни Напівпериферії до країни-Центру. Стратегія поступово розширюється і сьогодні представляє економічну експансію в країни Ініціативи «Пояс і Шлях», країни Латинської Америки та Африки. Надавши прямих позик і торгових кредитів на суму 1,5 трлн дол. США, Китай став найбільшим світовим кредитором, випередивши МВФ, Світовий Банк та країни ОЕСР. Найбільший інтерес для КНР становлять країни, що розвиваються, чия економіка є сировино-орієнтованою. Китай переробляє сировину з країн-боржників, виробляє з неї готову продукцію і насичує нею їхні ж ринки, створюючи торговельні дефіцити. Сировині країни, які і так втрачають гроші через корумпованість своїх урядів, вимушені закривати діри новими позиками у Китайських партнерів, таким чином потрапляючи до боргової пастки. За такою моделлю цілі регіони впадають в незалежність від Піднебесної, яка отримує можливість диктувати свої умови економічної і політичної взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.
2. Horn S. China's Overseas Lending [Electronic resource] / S. Horn, C. Reinhart, Ch. Trebesch. – 2019. – Mode of access: https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/Christoph_Trebesch/KWP_2132.pdf
3. How Much Money Does the World Owe China? [Electronic resource] / S. Horn, C. Reinhart, Ch. Trebesch // Harvard Business Review. – Mode of access: <https://hbr.org/2020/02/how-much-money-does-the-world-owe-china>
4. China in Latin America: partner or predator? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://multimedia.scmp.com/week-asia/article/3011618/beijing-conquest-latin-america/index.html>
5. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
6. Іващенко О. А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5–10.
7. Резнікова Н. В. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=7286>

Балабушка О. М.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Мотивація персоналу – це один з методів збільшення продуктивності праці. Мотивація праці – це комплекс мотивів і потреб, які спонукають людину активізувати власну діяльність в конкретному напрямку. Мотивацію праці поділяють на адміністративну, моральну, матеріальну.

Система мотивації – зв'язок між нематеріальними і матеріальними стимулами, які направляються на високопродуктивну і якісну працю співробітників підприємства [1].

На думку В. Старцевої, під мотивацією розуміється «сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до трудової діяльності та надають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення цілей організації ... » [2].

Успішний розвиток будь-якого підприємства неможливий без пошуку і використання нових сучасних форм мотивації трудової діяльності співробітників. У даному випадку керівникам в галузі управління людськими ресурсами доцільно звернутися до методу бенчмаркінгу для виявлення інноваційних технологій мотивації персоналу, успішно апробованих в зарубіжних організаціях.

На думку Х. Дж. Харрінгтона, «бенчмаркінг – це систематичний процес виявлення найкращих продуктів, послуг, процесів, технологій і практик, які можуть бути застосовані в організації для зниження собівартості, зменшення тривалості виробничих циклів, поліпшення якості, скорочення запасів і підвищення мотивації співробітників» [3].

Процес бенчмаркінгу інноваційних технологій мотивації персоналу зарубіжних компаній може здійснюватися за таким алгоритмом:

1. визначити ключову організаційну проблему в сфері мотивації, яка вимагає негайного вирішення;
2. визначити зарубіжну компанію (тобто об'єкт бенчмаркінгу), яка є еталоном (зразком) в цьому напрямку діяльності;
3. встановити контакт з цією організацією, відвідати її чи вивчити її досвід роботи дистанційно;
4. провести збір даних і проаналізувати отриману інформацію на предмет можливості використання;
5. розробити проект вдосконалення системи мотивації власної організації (підрозділу).

Цілеспрямоване впровадження інноваційних технологій у системи організаційного тактичного і стратегічного управління в даний час стає закономірністю розвитку сучасного бізнесу.

У 2019 р. компанією «Hays Personnel» були проведені порівняльні дослідження систем мотивації персоналу британських компаній. В рамках дослідження було опитано 500 співробітників банків, будівельних фірм, ІТ-компаній і організацій, які працюють у сфері страхування. Як показали результати дослідження, на перший план співробітники британських компаній виводять нематеріальні чинники мотивації (робота над важкими проектами і командний дух), матеріальні мотиватори, такі як заробітна плата і перспективи зростання, також займають досить високі позиції, але не перебувають на перших рядках рейтингу значимості технологій мотивації для співробітників. Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими і залежать від тих цілей, які ставить керівництво компанії, від опрацьованості систем мотивації, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства [4].

Інноваційні технології матеріальної і моральної мотивації персоналу, успішно апробовані в аналізованих компаніях, можна охарактеризувати наступним чином:

– конкурентоспроможна оплата праці, яка стимулює співробітника на досягнення найкращих результатів у роботі і створює баланс інтересів між індивідуальною роботою і роботою в команді;

- навчання і розвиток з метою підготовки співробітників до зростання обсягу та кількості обов'язків;
- рівні можливості для співробітників незалежно від статі, походження і релігії на основі принципу просування кадрів всередині компанії;
- політика відкритих дверей, яка дає співробітнику можливість безпосередньо звернутися до керівників;
- безпека робочого місця та підприємства в цілому;
- індивідуальний річний план навчання складається для кожного співробітника в рамках його обов'язків і необхідних навичок;
- постійне підвищення кваліфікації (безперервний процес загального навчання) [5];
- інтенсивне навчання для отримання навичок в сфері управлінського консультування та інформаційних технологій, включаючи близько 500 годин для початківців протягом перших трьох років;
- обмін досвідом роботи з консультантами, які працюють в різних країнах світу;
- гнучкий і пільговий графік роботи;
- пропозиції, що надходять від співробітників організації, регулярно реалізуються;
- індивідуальний річний план розвитку кар'єри;
- медичне страхування і страхування життя;
- стоматологічна і офтальмологічна допомога співробітникам компанії;
- дотації на харчування;
- робота в різних містах світу в рамках компанії;
- можливості горизонтального, вертикального і діагонального кар'єрного зростання;
- програми допомоги співробітникам організації (Employee Assistance Program) в рамках яких можуть бути вирішені наступні проблеми: міжособистісні і сімейні конфлікти, алкогольна та наркотична залежність, депресія і стрес на роботі, емоційні проблеми співробітника;
- працівникам організації виявляються консультації в галузі фінансів та юриспруденції;
- програми запобігання алкогольної і наркотичної залежностей;
- співробітники компанії та їхні родичі можуть бути розміщені в мережі готелів зі знижками;
- можливість повернення плати за навчання, якщо воно дозволяє придбати компетенції, які є для компанії ключовими;
- кредити на житло, купівлю автомобіля, безвідсоткові банківські позики;
- система базової оплати праці і бонусів, конкурентна по відношенню до успішних компаній на ринку виробництва та продажу персональних комп'ютерів;

– різноманітні формальні програми навчання в різних країнах світу (в тому числі дворічна програма підготовки менеджерів «The Challenge Initiative»);

– короткострокові та довгострокові програми стажувань, під час яких співробітники отримують досвід роботи в багатонаціональній культурному середовищі;

– допомога співробітникам у отриманні міжнародної кваліфікації - дипломів Асоціації сертифікованих бухгалтерів (АССА, Великобританія) і CPA (США);

– компанією оплачується річний абонемент на відвідування спортивного комплексу;

– участь в цікавих інноваційних проектах у складі інтернаціональної команди;

– різноманітна діяльність і завдання, які допомагають виявити творчі здібності і стати професіоналом;

– внутрішні програми навчання, спрямовані як на поглиблення спеціальних знань і отримання професійної кваліфікації (АССА, CPA, CFA, СІМА і т.д.), так і розвиток загальних навичок (робота в команді, проведення переговорів, підготовка презентацій і т.д.) та ін. [5]

Впровадження інноваційних технологій мотивації співробітників, апробованих в зарубіжних компаніях, сприяє зменшенню дії факторів, які поступово приводять до професійного вигорання навіть високотивованих співробітників, серед них: монотонність; погані, шкідливі для здоров'я умови роботи; стреси; незручний графік роботи; погані відносини в колективі; неможливість бачити результати роботи; низький зарібок; неможливість кар'єрного зростання; марна / шкідлива для суспільства робота; нестача творчості.

Список використаних джерел:

1. Худякова П. В. Современные представления о системе мотивации труда / П. В. Худякова, О. В. Аршанская // Journal of Economy and Business. – 2020. – № 1-2 (59). – Р. 160-164.

2. Старцева В.Н. Модели внедрения инновационных технологий мотивации персонала в современных высокотехнологичных компаниях / В.Н.Старцева // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия: Социальные науки. – 2013. – №1(29). – С. 46-52.

3. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде! 20 шагов к успеху [Электронный ресурс] / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон [Пер. с англ. под ред. Б. Резниченко]. – Режим доступа: <https://altairbook.com/books/496798706-benchmarking-v-luchshem-vidе!-20-shagov-k-uspehu.html>

4. Джой-Меттьюз Д. Развитие человеческих ресурсов [Электронный ресурс] / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/324265419_Razvitie_celoveceskih_resursov_evolutia_koncepcij_i_praktiki

5. Матиашвили В. М. Технологии корпоративного обучения: учеб. Пособие / В. М. Матиашвили. – Н. Новгород, 2018. – 132 с.

Беглов О. В.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЗАЛЕЖНІСТЬ ДІЇ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є формування та розвиток його конкурентних переваг, що відображається в результаті значних ресурсних можливостей підприємства у порівнянні з конкурентами в довгостроковому періоді в умовах конкуренції.

Як свідчать закордонні експерти, сутність конкурентоспроможності підприємства виражається в багаторівневій ієрархії факторів. На верхньому рівні знаходиться частка ринку, яка залежить від фактично досягнутої підприємством конкурентоспроможності продукції. Другий рівень відображає її прогнозу конкурентоспроможність. Третій та четвертий рівні показують ефективність та якість управління підприємством, п'ятий рівень встановлює економічні результати діяльності підприємства [1, с. 91-95].

На рівень конкурентоспроможності підприємства здійснюють вплив як внутрішні, так й зовнішні фактори. Аналіз конкурентоспроможності підприємства на ринку може показати, які зовнішні фактори впливають на його конкурентоспроможність. Зовнішні фактори характеризуються сукупністю економічних, суспільних та природних умов, державних інституційних структур, інших суб'єктів господарювання, які активні у глобальному масштабі та впливають або можуть вплинути на функціонування підприємства [2].

Зазначимо, що зовнішні фактори впливають на конкурентоспроможність підприємства, і на формування конкурентного середовища. Це є конкуренти, інфляція, рівень кваліфікація персоналу підприємства, політична ситуація в країні та інші.

Під зовнішніми факторами у основному розуміються:

- заходи державного впливу;
- основні характеристики ринку діяльності підприємства;
- діяльність недержавних та громадських інститутів;
- діяльність рухів або сил, що формують соціально-економічний стан в країні.

Ці фактори зможуть трансформуватися у конкурентну перевагу тоді, коли буде відбуватися позитивний стимулюючий вплив на роботу підприємства та менеджмент підприємства буде вживати рішучі заходи щодо корисного для себе використання факторів.

Оцінка впливу дії факторів зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств проводиться в визначеному порядку. Встановлюються цілі та місії підприємства, потім виконується діагностика: оцінка змін, що впливають на аспекти потенціалу підприємства; виявлення факторів, які становлять загрозу для конкурентоспроможності підприємства; аналіз діяльності конкурентів; знаходження факторів, які представляють можливості для досягнення цілей підприємства.

Аналіз факторів зовнішнього впливу на конкурентоспроможність дає час на прогнозування можливостей, складання плану дій на випадок обставин, розробка заходів, які дадуть перетворити загрози на вигідні можливості. Для аналізу факторів макросередовища застосовують PEST-аналіз (політичні, економічні, соціальні, технологічні фактори), SWOT-аналіз, який встановлює загрози та можливості для підприємства та дає можливість передбачити негативні фактори, які знижують ефективність потенціалу підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства здатна змінюватися під впливом зовнішніх факторів. Здійснення ефективної діяльності забезпечується впливом на ці фактори, передбачаючи дію окремо кожного з них, та підготовки до реагування менеджменту підприємства на них.

Список використаних джерел:

1. Мансуров Р. Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» [Электронный ресурс] / Р. Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – №2. – С. 91-95. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/ob-ekonomicheskoy-suschnosti-ponyatiya-konkurentosposobnost-agropromyshlennogo-predpriyatiya>

2. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія / О. І. Драган. – К.: ДАКККіМ, 2016. – 160 с.

Бердиєв М.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ТУРКМЕНИСТАНУ

Інвестиції відіграють найважливішу роль в підтримці і нарощуванні економічного потенціалу країни. Це, в свою чергу, сприятливо позначається на діяльності підприємств, веде до збільшення валового національного продукту, підвищує активність країни на зовнішньому ринку.

Національною програмою соціально-економічного розвитку Туркменістану на період до 2030 року передбачаються наступні основні цілі інвестиційної політики країни: зміцнення економічної безпеки, диверсифікація економіки, досягнення оптимальних пропорцій у співвідношенні нагромадження і

споживання в структурі доходів з доведенням їх до рівня розвинених країн. Пріоритетами інвестиційної політики країни є також завдання підвищення і поступового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, рівня життя міського і сільського населення [1].

Відповідно до Національної програми соціально-економічного розвитку у період з 2011 р. до 2016 р. в економіку Туркменістану вкладені кошти на суму понад 190 млрд. манатів (понад 62 млрд дол. США), що в 1,9 рази вище рівня вкладень за попередні 5 років.

Інвестиційна діяльність в країні здійснюється переважно у державному секторі (до 70% інвестицій припадає на державу). Всі інвестиції, що розміщуються в Туркменістані, є «прямими». Саме це в даний час є одним з основних чинників зростання ВВП Туркменістану. Операції з «портфельними» інвестиціями в країні не здійснюються, оскільки в Туркменістані на даний час фондовий ринок відсутній.

Більше половини від загального обсягу іноземних інвестицій спрямовані на розвиток туркменської газохімічної промисловості (рис.1) Новими інвестиційними проектами 2019 року є будівництво другої черги заводу по виробництву газобензину в Ахалаї, ще одного карбамідного заводу і газохімічного комплексу в Балканах, нарощування потужностей хімічної індустрії в Лебап, а також транспортні проекти, в тому числі – регіонального масштабу.

Значні частки мають видобуток нафти та газу – близько 31 %, транспортно-комунікаційний сектор – 6 %, сільське господарство – 5 %, а також хімічна промисловість – 2 % (рис. 1).

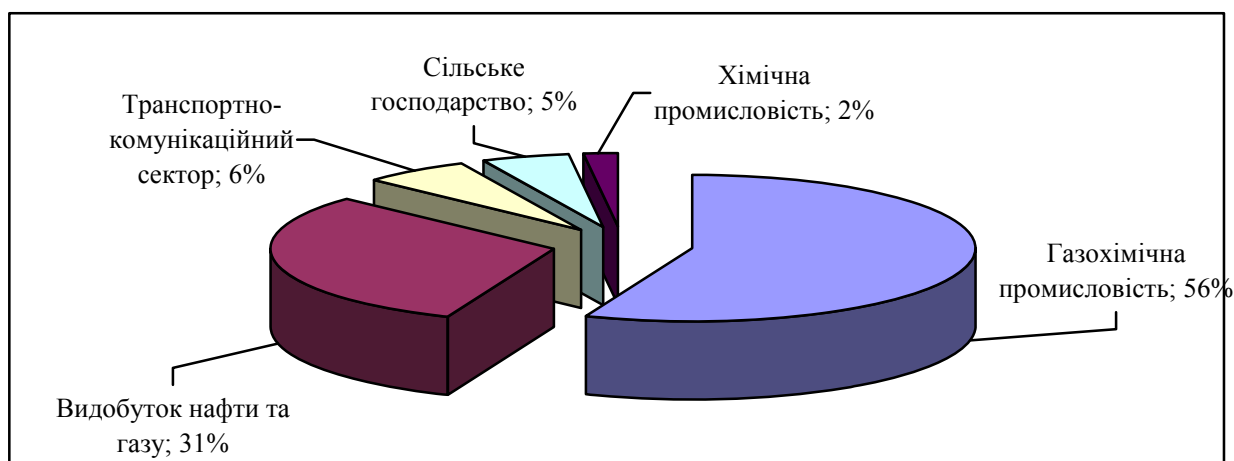


Рис. 1. Галузевий розподіл іноземних інвестицій вкладених в економіку Туркменістану, 9 місяців 2019 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Змінюється регіональна структура інвестицій в основний капітал. Якщо у 2000-2007 роках лідируючі позиції в ній займали Балканський велаят (область) і Ашхабад, то в останні роки відзначається зростання інвестицій з інших велаятів, що говорить про диверсифікацію інвестиційної політики і поетапне вирівнювання розвитку всіх регіонів Туркменістану.

2018-й і початок 2019 року характеризуються досить динамічним розвитком економіки Туркменістану, що наочно підтверджується високими темпами зростання ВВП – 6,2 % у порівнянних цінах.

У рейтингу країн світу, які розвиваються найшвидшими темпами, розміщеному на сайті visasam.ru, серед економічних гігантів, таких як Китай та Індія, Туркменістан знаходиться на 12 позиції.

Японія випередила інші країни за обсягами інвестицій у великі проекти в Туркменістані. Основними країнами-інвесторами в економіку Туркменістану за підсумками дев'яти місяців 2019 року є: Японія, Китай, Південна Корея, Німеччина і США (рис. 2).

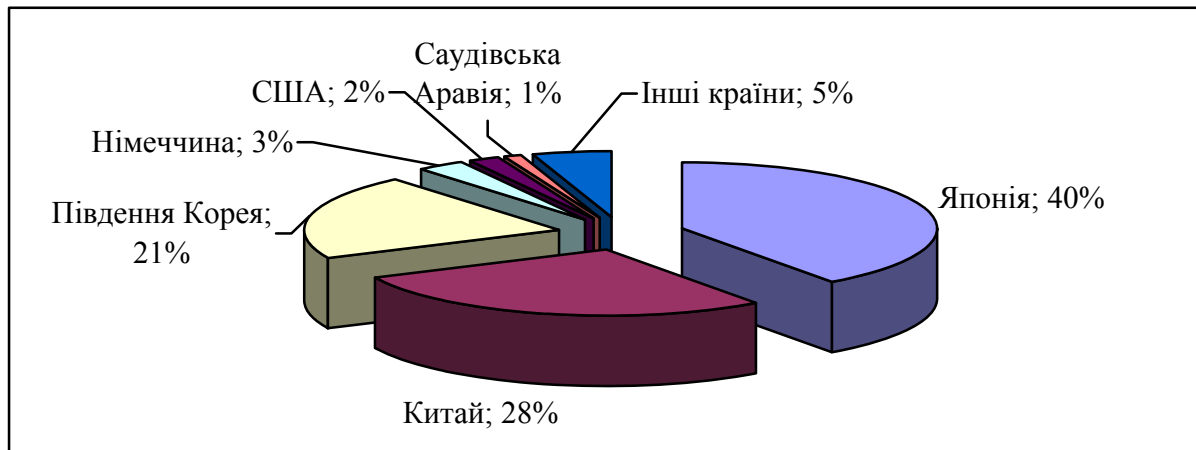


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Туркменістан за основними країнами-інвесторами, 9 місяців 2019 р.

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Багаторічна співпраця з компаніями і фінансовими організаціями Японії є прикладом ефективного використання інвестиційного потенціалу Туркменістану. Тільки у портфелі Зовнішекономбанку Туркменістану – 10 інвестиційних проектів на загальну суму понад 7,6 млрд дол. США. Частка японського фінансування в них – 4,6 млрд дол. США [2]

Інвестиційна активність, яка була головним драйвером високого соціально-економічного розвитку Туркменістану у 2019 році, залишається такою і в 2020 році.

Список використаних джерел:

1. Достижение Целей устойчивого развития: стратегия качественного роста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=19229>

2. Инвестиции в Туркменистан больше всех вложила Япония [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sng.today/ashkhabad/11572-investicii-v-turkmenistan-bolshe-vsekh-vlozhila-japonija.html>

3. Официальный сайт Государственного банка Внешнеэкономической деятельности Туркменистана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tfeb.gov.tm/index.php/ru>

Бессмертна В.О.,
студентка,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ ІМПЕРАТИВ РОЗВИТКУ: ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

«Зелена» економіка, як трансформаційний механізм сталого розвитку, стала основною темою Всесвітнього форуму «Ріо+20».

У зв'язку з цим, ООН визначила свою стратегію в узагальнюючій доповіді для представників владних структур: «Назустріч «зеленій економіці» на шляху до сталого розвитку та викорінення бідності» та в програмі ООН з навколишнього середовища (2011 р.) «Глобальний новий зелений курс Програма ООН з навколишнього середовища». В рамках цієї глобальної конференції було вибрано основне питання для обговорення – «зелена» економіка в контексті сталого розвитку людства. «Зелена» економіка (економіка стійкого розвитку) – напрям в економічній науці, який сформувався в останні два десятиліття, в межах якого вважають, що економіка є залежним компонентом природного середовища, в якому вона існує і є його частиною.

В епоху глобалізаційних трансформацій економіка стала панівною рушійною силою суспільства, а питання безпеки – базовими для визначення напрямів державної політики суспільного розвитку. Глобальний імпульс для переходу до «зеленої» економіки є: зміни клімату, продовольча, фінансова та паливна криза. Нова економічна стратегія, запропонована ООН [2], передбачає докорінну трансформацію природокористування, промисловості та свідомості людей, виходячи поза межі постіндустріальної економіки.

Пріоритетною ідеологією «зеленої» економіки визначається: добробут усіх людей; збереження біорізноманіття на землі і планети Земля в цілому; викриваються приховані руйнації, які прийнято називати «економічним зростанням», – «ростізм» (Growthism) і визначаються дефініції справжнього зростання з урахуванням використання природних ресурсів і природних екосистем; рівність і справедливість у межах одного покоління і між поколіннями; відповідність принципам сталого розвитку; обережність щодо соціальних наслідків і впливу на навколишнє середовище; розуміння високої цінності природного і соціального капіталу, наприклад, за рахунок інтерналізації зовнішніх екологічних витрат, «зеленого» обліку, оцінки витрат за період усього життєвого циклу продукту і поліпшення управління; ефективність використання ресурсів, стійке споживання і виробництво; необхідність відповідності макроекономічним цілям у спосіб створення «зелених» робочих місць, підвищення рівня конкуренції і зростання в основних галузях.

«Зелена» економіка – це економіка з низькими викидами парникових газів, ефективним використанням ресурсів і врахуванням інтересів суспільства.

«Зелена» економіка – це концепція економічного розвитку за рахунок якомога ширшого впровадження енергоефективних технологій, методів «чистого виробництва», використання відновлювальних джерел енергії.

Визначено 10 ключових галузей для зеленої економіки: 1. Будівництво; 2. Сільське господарство; 3. Промисловість; 4. Енергопостачання; 5. Рибальство; 6. Лісове господарство; 7. Туризм; 8. Транспорт; 9. Управління відходами; 10. Управління водними ресурсами.

Делегація Євросоюзу на Конференції ООН в Ріо +20 запропонувала для розгляду п'ять пріоритетних напрямків: розвиток стійкої енергетики; ефективність використання води та забезпечення доступу до чистої води; необхідність зупинити деградацію ґрунтів і екосистем; збереження і дбайливе використання ресурсів Світового океану; перехід до більш ефективного використання ресурсів і безвідходної економіки [1].

Євросоюз надає дуже велике значення майданчику Ріо +20, так як цей форум створює унікальну можливість для всіх країн підтвердити свій вибір в напрямку сталого розвитку і намітити конкретні цілі.

Європейська комісія сподівається, що конференція Ріо +20 запустить незворотний процес змін, а також визначить критерії для оцінки цих змін.

В ЄС відповідні дослідження закріплені у стратегічних документах, таких як «Глобальний зелений новий курс» (2009 р.), «Зелений новий курс для Європи: в напрямку зеленої модернізації в умовах кризи» (2010 р.), «Назустріч зеленій економіці: шляхи до сталого розвитку та викорінення бідності» (2011 р.), «Велика зелена технічна революція» (2011 р.)

Етапи розвитку «зеленої» економіки та екологічної політики в Україні:

1. Березень 2009 р., напередодні саміту G 20 в Лондоні (заходи з подолання світової фінансової кризи) – доповідь про зелену економіку;

2. Проголошення нового глобального зеленого курсу – єдиний шлях розвитку, здатний повернути світовим економічної та фінансової систем стійкість;

3. Міжнародні декларації ЮНЕП і ООН, стратегічні документи міжнародних Конференцій та Самітів (Конференції і Світовий саміт ООН, Всесвітній економічний форум, Ріо +20 ...);

4. Розроблено цілі розвитку тисячоліття;

5. Затверджена Концепція національної екологічної політики на період до 2020 р.;

6. Прийнята Стратегія національної екологічної політики на період до 2020 р.;

7. Допрацьовується Національна концепція впровадження та розвитку більш чистих виробництв та екологічної технології на період до 2020 р.;

8. Стратегія сталого розвитку "Україна - 2020".

В Україні трансформаційні процеси переходу до «зеленої економіки», наприклад, у галузі енергоресурсів втілюється у будівництві вітрових електростанцій, та споруд, які мають змогу генерувати енергію з ВДЕ (відновлювальних джерел енергії) [3].

Також яскравим прикладом впливу концепту «зелена економіка» на економіку країни є «Зелені аукціони», які будуть проводитися на товарних біржах.

У квітні цього року Парламент проголосував за прийняття закону, який передбачив запуск обов'язкових аукціонів для проектів з відновлювальної енергетики через електронну систему «зелених» аукціонів. Такою системою сьогодні є PROZZORO Продажі.

Основна ідея «зелених» аукціонів отримати найнижчу ціну, за якою інвестор-переможець зможе реалізувати такі проекти. Завдяки системі Прозоро ціна на енергетику буде ринковою, а учасники торгів зможуть правдиво конкурувати між собою, що в результаті принесе найвигіднішу вартість електроенергії для кінцевого споживача. Також ще однією перевагою є строк надання підтримки переможцю аукціону у вигляді гарантованого тарифу за результатами торгів на пониження ціни на 20 років. А «зелений» тариф буде діяти до 2021 року, відповідно плюс 10 років гарантованого тарифу.

«Зелені» аукціони будуть організовувати за конкретним видом генерації – на «сонце», на «вітер». При цьому, граничний розмір ціни кіловат-години на торгах має відповідати «зеленим» тарифам, які визначені у законі «Про альтернативні джерела енергії». Проте, у 2020-му «зелені» тарифи, відповідно до нових аукціонних правил, будуть знижені для їх учасників. Виробники електроенергії з інших альтернативних джерел, зокрема, й ті, що використовують біомасу й біогаз, незалежно від потужностей та виробники сонячної та вітрової електроенергії можуть брати участь в аукціонах за бажанням. Переможець аукціону буде визначатися за ціновим критерієм. Поки інші умови, не передбачено [4].

Звісно, що у майбутньому такі зміни будуть впливати на інвестиційний клімат та економіку країни. Нові способи генерації сприяють покращенню стану навколишнього середовища, заміною, наприклад, ТЕЦ, що працює на вугіллі, екологічно чистими аналогами генерації енергії, що не будуть спричиняти викиди CO₂. Можливо це призведе до зниження цін на електроенергію і для побутового споживача, що в Україні нині є актуальною проблемою.

Також перехід до «зеленої економіки» втілюється у зростанні кількості електрокарів.

З 2014 по 2019 рік в Україні їх кількість зросла з трьохсот тисяч до двох мільйонів за словами CEO компанії «ТОКА» Стефана Благовісного і буде продовжуватися тенденція на зростання попиту на такі авто. А якщо є попит на авто, то, відповідно, є інвестиційні рішення спрямовані на розбудову інфраструктури станцій для їх підзарядки, що в майбутньому може сприяти зниженню цін на паливо та зменшення викидів від нафтовидобувних підприємств.

Перехід до «зеленої економіки» – це важкий процес, якщо розглядати його через призму паливно-енергетичного комплексу. На прикладі Польщі,

де, по-суті, 80% генерації базується на вугіллі, перехід до ВДЕ може коштувати значних втрат в економічному зростанні і таких країн чимало, а законодавство ЄС в останні роки спрямоване на подолання проблем з забрудненням і переходу до більш сприятливих для навколишнього середовища технологій.

«Зелена» економіка, як трансформаційний механізм сталого розвитку наразі знаходиться у процесі становлення: впроваджуються механізми правового регулювання на наддержавному рівні, створюються технології, залучаються інвестиції для створення аналогів старих способів видобутку ресурсів, торгівлі і інших секторів, які впливають на розвиток економічного потенціалу країн. Можливо, коли традиційні економічні процеси будуть синергувати з «зеленими» трансформаційними процесами [5], то це вже буде наступний етап, поки що відчутних для пересічного мешканця змін не відбувається, але звісно настане час, коли «зелена економіка» стане відчутно покращувати рівень життя та вдосконалювати економічні процеси.

Список використаних джерел:

1. Мельник Л. Г. Перспективи розвитку «зеленої економіки» (погляд економіста на конференцію «Ріо + 20») / Л. Г. Мельник, І. М. Бурлакова, Є. А. Зябіна // Mechanism of Economic Regulation. – 2012. – № 4. – С. 9-15.
2. Потапенко, В.Г. Трансформація системи природокористування України на засадах «зеленої» економіки: теорія, методологія, практика: автореферат... д-р. екон. наук, спец.: 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / В. Г. Потапенко. – Суми: СумДУ, 2014. – 39 с.
3. Порфирьев Б. Рабочие материалы Карнеги. «Зеленая» экономика: реалии, перспективы и пределы роста [Электронный ресурс] / Б. Порфирьев. – Режим доступа: <http://www.carnegie.ru>.
4. Буркинський Б. В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні : монографія / Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов ; Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. НАН України. – Одеса : Підприємство Фенікс, 2011. – 348 с.
5. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
6. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Електронний ресурс] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 7. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336.
7. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ПОТОКІВ ПОЛЬЩІ

За останні тридцять років свого існування Польща змінила соціально-економічну модель свого розвитку, вступила в Європейський Союз, провела переорієнтацію зовнішньоторговельних потоків з країн колишнього соціалістичного табору на розвинені держави Західної Європи, вступила в Європейський Союз. Однією з особливостей польської соціально-економічної трансформації стало швидке проведення в цій країні економічної лібералізації, її інтеграція в світову економіку за допомогою розширення міжнародної торгівлі, руху капіталу, робочої сили.

ВВП Польщі демонструє стабільне зростання протягом кількох останніх років (рис. 1), причому серед країн-членів ЄС Польща займає 4-е місце. При цьому динаміка подібного показника різко відрізняється від середніх даних по ЄС, які говорять про істотну рецесію, яка оцінюється в 4,1 % [1].



Рис. 1. Динаміка ВВП Польщі у 2011-2020 рр., %

Джерело: розроблено на основі даних [1]

У 1991-2018 рр. обсяг експорту товарів збільшився більше ніж в 17 разів з 14,9 млрд дол. США до 264,786 млрд дол. США. Подібна тенденція спостерігалася і в імпорті товарів, обсяг якого в аналогічному періоді зріс майже в 18 разів з 15,5 млрд дол. США до 270,157 млрд дол. США [2-3]. Незважаючи на це, частка Польщі у світовому експорті та імпорті товарів становить 1,34% [4]. Характерною особливістю сучасного торгового балансу Польщі, за винятком короткого проміжку часу 2015-2017 рр., є хронічний його дефіцит (рис. 2).

Згідно з даними Світової організації торгівлі (СОТ), Польща входить до тридцятки країн – лідерів за обсягом експорту (22 місце) і імпорту (19 місце) у світі, що говорить про значну роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни і про те, що Польща змогла знайти своє місце в міжнародному поділі праці [4].

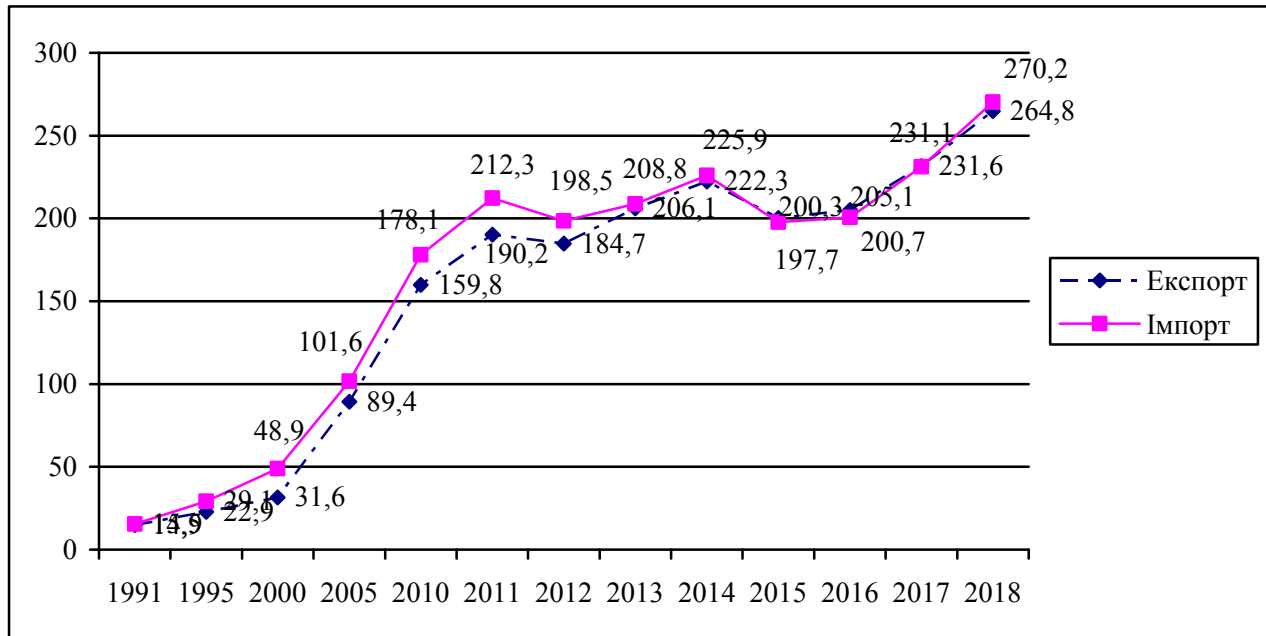


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту Польщі у 1991-2018 рр., млрд дол. США

Джерело: розроблено на основі даних [4]

Випереджаючі темпи зростання товарного експорту у порівнянні з ВВП говорять про роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку Польщі. У 2000-2018 рр. ВВП Польщі зріс у 1,9 рази, а експорт товарів більше ніж в 8 разів. У 1991-2018 рр. відбулося зростання товарної диверсифікації експорту. Частка промислових товарів в експорті країни зростає з 55,3 до 80,2 %, але питома вага технологічних товарів залишається на досить низькому рівні – 8,5 % [5].

Вступ Польщі до ЄС призвів до переорієнтації значної частини торгових потоків. У 2017 році на внутрішню регіональну торгівлю Польщі доводилося 79,7 % обсягу експорту і 71,3 % обсягу імпорту. З одного боку, ЄС став великим ємним ринком збуту для польської продукції, з іншого – значно зросла залежність товарного експорту Польщі від економічної кон'юнктури в країнах ЄС. Необхідно відмітити істотне зниження величини імпортного митного тарифу. На даний момент середньозважений рівень торгового захисту польського ринку становить 5 %, а в торгівлі з країнами ЄС взагалі відсутні будь-які обмеження – повна свобода переміщення товарів [2].

Іншим наслідком вступу до ЄС стало розміщення зарубіжних виробництв великих транснаціональних корпорацій (ТНК) на території Польщі. Це сприяло формуванню виробничих ланцюжків в промисловому виробництві, модернізації обробної промисловості на основі імпортних

технологій. Суперечливим залишається питання про вплив ТНК на ефективність участі Польщі в міжнародній торгівлі. Під впливом транснаціонального капіталу розвиваються галузі промисловості, орієнтовані на експорт. Це поставило розвиток торговельних відносин в залежність від політики ТНК.

Список використаних джерел:

1. ВВП Польши в 2019-2020 годах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/economy/vvp-polshi.html>
2. Офіційний сайт Міністерства економіки Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mg.gov.pl
3. Офіційний сайт Статистики Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://stat.gov.pl/>
4. World Trade Organization Trade Profiles 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles19_e.pdf
5. Official site of The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.worldbank.org/>

Бондарук Т. Г.,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування;*

Заморока В. О.,

*студент,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Сучасна глобалізація сприяє відкритості національних економік, активізує їх зовнішньоекономічні відносини. Україна реалізує свою стратегію інтеграції у світовий економічний простір. Одним із важливих заходів у цьому напрямі є формування співробітництва з різними міжнародними організаціями, зокрема фінансовими, адже вони відіграють важливу роль як у регулюванні світової економіки, так і в підвищенні економічного розвитку окремих країн світу. Тому питання взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями є актуальним, а його дослідження має значний науковий і практичний інтерес.

В умовах макроекономічної нестабільності країн, що сформувалася на тлі фінансово економічної кризи, політичної нестабільності у світі та слабких темпів розвитку країн із перехідною економікою, найбільшої актуальності набуває діяльність міжнародних фінансових організацій щодо стримування негативних економічних процесів [1].

Сучасна економічна ситуація в Україні демонструє, що одним із вагомих чинників, який значно гальмує розвиток країни, є надмірне зростання боргового навантаження, залучення коштів на лише частково вигідних

умовах поряд із неефективним та нецільовим їх використанням. Це перешкоджає довгостроковому економічному зростанню та погіршує стан фінансової безпеки. Основними завданнями є пошук додаткових джерел покриття витрат на обслуговування державного боргу та зменшення боргового тягара. Тільки ефективна боргова політика може підвищити рівень боргової безпеки держави, дасть змогу знизити розмір дефіциту Державного бюджету України та сприяти економічній стабільності країни [2].

Україна задля розвитку економіки, підприємницької та господарської діяльності залучає міжнародні інвестиційні ресурси, але неефективне використання цих коштів, призводить до збільшення державного боргу, що, в свою чергу, призводить до зростання витрат на його обслуговування. Останніми роками актуальним залишається питання: чи є державний борг тягарем для економіки? Так, англійська класична політекономія розглядала державний борг як тягар, що накладається на майбутнє покоління, підриває його накопичення [3]. Кейнсіанська теорія, навпаки, намагалася довести, що питання перекладення частини боргу не є однозначним [3]. Так, А. Лернер писав: “Державний борг не є тягарем для майбутнього покоління, бо, якщо воно буде здійснювати платежі по цьому боргу, то буде платити самому собі” [4, с.303].

Кожна з міжнародних фінансових організацій використовує власні форми та механізми співробітництва з Україною. Аналіз наявного досвіду співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями дає змогу зробити висновок щодо зацікавленості нашої країни у таких формах співробітництва: забезпечення національних інтересів держави як рівноправного учасника міжнародного поділу праці, суб’єкта глобальних економічних та фінансових ринків. Важливим для нашої країни є отримання кредитів від міжнародних фінансових організацій та впровадження нових виробничих технологій, інвестицій та інформаційних технологій, а також отримання безпосередньої фінансової допомоги на пільгових умовах.

При співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями виокремлюють як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних результатів можна віднести: впровадження реформ, метою яких є стабілізація української економіки; зменшення дефіциту державного бюджету та покращення ситуації з платіжним балансом; стабілізація валютно-обмінного курсу гривні і посилення банківської системи; збільшення золотовалютних резервів Національного банку України; зростання міжнародного авторитету України, що надає можливість доступу до коштів інших міжнародних фінансових організацій та приватних інвесторів; полегшення умов з обслуговування зовнішнього боргу держави [5]. До негативних наслідків співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями відносять: можливість не цільового витрачання отриманих коштів; зростання зовнішнього боргу держави та ін.

Оптимізація боргової політики України потребує розроблення та впровадження цілісної стратегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики,

короткострокові та середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків, стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків. Така стратегія має узгодити дії органів державної влади, уповноважених здійснювати управління державним боргом, інтегрувати боргову політику України в контекст реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку України [6].

Для розв'язання проблеми заборгованості у довгостроковому періоді необхідне «оздоровлення» самої економіки, оскільки без забезпечення динамізму її розвитку і реальної, відчутної ефективності фінансова стабільність в країні буде короткочасною і відносною, незалежно від того, які прогресивні фінансові заходи використовуються для її підтримки.

Отже, формування співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями відіграє важливу роль в стимулюванні економічного розвитку країн світу. Для України співпраця з міжнародними фінансовими організаціями може мати як позитивні (стабілізація української економіки, зменшення дефіциту державного бюджету, покращення ситуації з платіжним балансом тощо), так і негативні (можливість нецільового витрачання отриманих коштів; зростання зовнішнього державного боргу) наслідки.

Список використаних джерел:

1. Смагло О. В. Стан та перспективи розвитку співпраці між Україною та міжнародними інституціями / О. В. Смагло // Економіка та суспільство. – 2018. – Вип. 14. – С. 856-861.
2. Юрій С. М. Фактори впливу на державний борг України / С. М. Юрій // Економіка та суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 710-715.
3. Бондарук Т. Г., Бондарук О. С., Мельничук Н. Ю. Державний борг України та видатки бюджету на його обслуговування / Т. Г. Бондарук, О. С. Бондарук, Н. Ю. Мельничук // Статистика України. – 2018. – № 1. – С. 30-39.
4. Lerner A. The Economics of Control / A. Lerner. – N. Y.: Macmillan, 1994. – 456 p.
5. Чайковський Я. І. Аналітична оцінка кредитних взаємовідносин України та Міжнародного валютного фонду / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 21 (1). – С. 205-211.
6. Шелест О.Л. Державний борг України: механізм управління та обслуговування / О. Л. Шелест // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 8. – С. 710-715.

Братченко В. А.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПАРИЗЬКА КОНФЕРЕНЦІЯ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ (СОР21): АНАЛІЗ РІШЕНЬ, СПРЯМОВАНИХ НА РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО ПОТЕПЛІННЯ

На теперішній час вчені-кліматологи кажуть, що підвищення середньої температури на планеті на 2°C вже є незворотнім. Це несе загрозу затоплення багатьох регіонів планети (деякі острівні держави Тихого океану вже зараз стоять на межі знищення), ще більш жорстокі посухи в напівпустельних місцевостях, а також збільшення і посилення потужності таких природних явищ як тайфуни і урагани. Але якщо людство й надалі не буде нічого робити для зниження темпів глобального потепління, то до кінця 21 століття середня температура на планеті може підвищитися не на 2°C, а на 6°C, що спричинить за собою суворі випробування всьому людству, а не тільки бідному населенню Африки або коралових островів [5].

Паризька хартія, прийнята на 21-й Конференції сторін Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату (далі – РКЗК ООН), являє собою документ, що складається з 29 статей і 16 пунктів преамбули. За формою документ є додатковим протоколом до РКЗК ООН та обслуговується Конференцією сторін Конвенції [2].

У ст. 6 Паризької угоди передбачено новий міжнародний економічний інструмент – механізм для сприяння скороченню викидів парникових газів і підтримки сталого розвитку (механізм сталого розвитку). Він прийшов на зміну механізму чистого розвитку і проектів сумісного здійснення, що діяли в рамках Кіотського протоколу. Унікальна риса даного механізму – можливість участі в ньому всіх країн-членів Паризької угоди незалежно від рівня їх економічного розвитку. Умовами участі названі добровільність, необхідність схвалення проекту, неможливість подвійного обліку одиниць зниження викидів [3-4].

Принциповою відмінністю нового механізму від закріплених в Кіотському протоколі є відсутність квот, тобто передбачених «зверху» обмежень щодо викидів парникових газів. У зв'язку з цим, країни самостійно встановлюють цілі і, відповідно, намір купувати одиниці зниження викидів.

Експерти та представники громадських організацій назвали угоду серйозним кроком вперед, хоча і вважають, що деякі його пункти розчаровують. За їхніми оцінками, цілі зі зниження викидів, заявлені країнами в рамках угоди, недостатньо амбітні і не дозволять обмежити глобальне потепління двома градусами Цельсія. З огляду на сукупні зобов'язання всіх країн, мова може йти лише про три градуси, говорять кліматологи [1].

Таким чином, новий механізм сталого розвитку в рамках Паризької угоди зміщує фокус з ринкового підходу Кіотського протоколу, де основним двигуном було зменшення ціни одиниці зниження викидів, на дії, засновані на взаємовигідній багатосторонньої кооперації.

Фінансові зобов'язання сторін Паризької угоди закріплені в ст. 9. Передбачається, що розвинені країни будуть виділяти фінансові ресурси для надання допомоги країнам, що розвиваються в їх діяльності як щодо запобігання зміни клімату, так і по адаптації до несприятливих наслідків цього явища (ст. 9 (1)). Інші сторони (тобто всі, крім розвинених країн) можуть надавати таку підтримку на добровільній основі (ст. 9 (2)). Угода також передбачає, що розвинені держави кожні два роки повинні представляти кількісні та якісні дані про мобілізацію коштів для боротьби зі зміною клімату, а інші країни-члени покликані робити це добровільно.

Тепер такі зобов'язання беруть на себе всі держави незалежно від ступеня економічного розвитку. За умовами угоди, країни повинні "як найскоріше досягти глобального піку викидів парникових газів" і згодом інтенсивно їх скорочувати, щоб у другій половині століття прийти до балансу між об'ємом газів, що викидаються в атмосферу, і поглинаються природним чином, тобто морями і лісами [5].

Аналіз формулювань, що містяться в ст. 9 Паризької угоди, дозволяє зробити висновок, що розвинені держави несуть фінансові зобов'язання, а країни, що розвиваються – ні. Таким чином, незважаючи на те що Угода зробила певний крок вперед на шляху до зрівнювання зобов'язань країн, все ж проблема їх диференціації, залежно від рівня економічного розвитку держав, не вирішена до кінця.

Список використаних джерел:

1. Паризька хартія щодо клімату: успіх з застереженнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dw.com/ /a-18914331>.
2. At COP21, the world agreed to increase emissions [Electronic resource]. – Mode of access: <https://climateandcapitalism.com/2015/12/13/cop21-world-agrees-to-increase-emissions/>.
3. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
4. Reznikova N. (2016). Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
5. COP21 в Париже: коротко о главном [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://greenclean.ua/news/parizhskaya-konferenciya-po-voprosam-klimata-cop21/>.

Будовіч Л. В.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЛОГІЧНИЙ ВІДБИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Належне функціонування сільськогосподарської галузі гарантує країнам їхню продовольчу безпеку та є важливою ланкою ринкової економіки, однак, з іншого боку, саме агросектор вважається тією галуззю, чий екологічний відбиток є найбільший. Зокрема, сільське господарство продукує 24% усіх викидів парникових газів (цей показник не включає викиди CO₂, який екосистема виводить з атмосфери) [1]. Саме тому з огляду на те, що існує конфлікт між необхідністю постійного розширення сільськогосподарських угідь, диктованою зростанням населення, та деструктивним впливом такого розширення на навколишнє середовище, що у свою чергу матиме довгострокові негативні наслідки для забезпечення населення життєвонеобхідною продукцією, розгляд суперечності між екологією та сільськогосподарською галуззю є як ніколи актуальним.

Як зазначалося вище, на сільськогосподарську галузь припадає майже четверть викидів парникових газів у світі (рис. 1), що більше ніж викиди від усіх автомобілів, літаків та поїздів разом узятих. Фермерство забруднює атмосферу, зокрема, такими газами, як метаном, закисом азоту та вуглекислим газом.



Рис. 1. Викиди парникових газів за секторами, %

Джерело: [1]

Крім цього, інтенсифікація сільського господарства призводить до зростання популярності пестицидів, добрив та інших хімічних речовин, які використовуються для боротьби зі шкідниками та збільшення урожайності. За даними ФАО (Food and Agricultural Organization), саме сільськогосподарські

нітрати є найбільш поширеними забруднювачами, які були виявлені у підземних водоносних горизонтах по всьому світу, а також використання пестицидів та добрив забруднює повітря через продукування таких небезпечних сполук, як фосфор, нітрат та аміак. Щорічно в навколишнє середовище по всьому світу розпорозується 4,6 млн тонн хімічних пестицидів [2].

Наприклад, салат та шпинат, вирощені у ґрунтах, що містять велику кількість азоту, накопичують NO₂ та NO₃ та деякі канцерогенні речовини, такі як нітрозамін. Питна вода не повинна містити більше 20 проміле нітрату. З цією метою багато європейських країн обмежують використання азотних добрив у регіонах охорони ґрунтових вод. Надмірне використання фосфорних добрив також порушує природний баланс за рахунок підвищення фосфатної води у воді.

Варто зазначити, що на країни, що розвиваються припадає 25% пестицидів, що використовуються у світовому сільському господарстві, а економічні збитки, що наносяться пестицидами нецільовим видам в цих країнах, становить майже 8 млрд дол. США на рік [3].

Наступним негативним впливом сільськогосподарської галузі на екологію є деградація ґрунтів, яка може мати вид водної або повітряної ерозії. Однак, деградація землі може мати і антропогенний характер та бути спричиненою неправильною іригація сільськогосподарських угідь у посушливих та напівпосушливих регіонах, яка у свою чергу призводить до засолення та заболочення земель [4]. Як показує табл. 1, від цього явища страждають усі регіони. Загальна частка помірно деградованих земель становить 46%, а значно деградованих – 16%. Очевидно, що у перспективі це матиме своїм наслідком зменшення родючості сільськогосподарських угідь.

Таблиця 1

Оцінка антропогенної деградації ґрунтів (GLASOD)

Регіон	Загальна площа деградованих земель, млн га	Частка деградованих земель, %	
		Помірно	Значно
Африка	494	39	26
Азія	747	46	15
Океанія	103	4	2
Південна Америка	243	47	10
Центральна Америка	63	56	41
Європа	219	66	6
Північна Америка	96	81	1
Загалом	1964	46	16

Джерело: [5]

Така деградація ґрунтів змушує країни шукати нові придатні площі для засіву, щоб прогодувати населення та забезпечити робочі місця, особливо це релеванто для країн з низьким рівнем доходу, де більшість населення занята у сільськогосподарському комплексі. Одним з можливих рішень стала вирубка лісів. Також збільшення чисельності населення породжує збільшений попит

на деревину, яку використовують у якості палива. Знищення лісонасаджень ще більше загострює проблему кліматичних змін, а знищення середовища проживання багатьох видів тварин призводить до зменшення їхнього біорізноманіття. Крім цього, масштабна вирубка лісів впливає на водний цикл, що у свою чергу відображається на рівні опадів [6].

Важливим аспектом сільськогосподарської галузі є необхідність переробки таких відходів як неочищена солома або рисове лушпиння, а також відходів від сектору тваринництва. При спалюванні таких побічних продуктів рослинництва виділяється велика кількість вуглекислого та чадного газу, що призводить до проблем із диханням у тварин та людей. Наразі існує потреба у переробці сільськогосподарських відходів шляхом збільшення кількості переробних підприємств [7].

Враховуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що для світової спільноти вартість екологічно затратного сільського господарства є досить значної: відповідного до дослідження, проведеного компанією «Trucost» під егідою ФАО, сума таких витрат становить близько \$3 трлн на рік, що перевищує річний ВВП Великобританії. Це дослідження охоплювало методи ведення сільського господарства у більш ніж 40 країнах, на які припадає 80% від загального виробництва чотирьох основних зернових культур (кукурудзи, рису, сої та пшениці) та тваринництва (телятини, коров'ячого молока, свинини та птиці). Зокрема, екологічні витрати від тваринництва становлять \$1,8 трлн на рік, що відповідає 134% його виробничої вартості, а екологічні витрати від виробництва зернових – \$1,15 трлн на рік, що відповідає 170% виробничої вартості. У першому випадку такі високі витрати виникають у результаті вирубки лісі з метою очищення земель для пасовища, у другому – зміни специфіки використання землі та забруднення води [8].

На основі цих даних ФАО розробила ряд заходів, які допомогли б країнам, які в основному спричиняють виникнення зазначених витрат, скоротити їх:

- для Бразилії: запровадження системи цілісного управління територіями під пасовище, за якою велику рогату худобу розбивали б на дрібніші загони, щоб дозволити пасовищам відновитися, може зменшити екологічні витрати на 11%;

- для соєвого фермерства США та зернового фермерства Німеччини: перехід на органічні методи ведення сільського господарства, при яких використовується сівозміння, покривні культури та гній замість хімічний добрив та пестицидів, підвищить норму прибутку для господарств, які використовують органічні методи, та значно зменшить екологічні витрати;

- для рисового фермерства Бразилії: перехід на систему інтенсифікації рису, за якою використовуватимуться переривчасті потоки води, а не постійне затоплення для зрошення рису, скоротить споживання води, викиди парникових газів та забруднення [9].

Таким чином, інтенсифікація ведення сільського господарства призводить до ряду екологічних проблем, серед яких основними є: забруднення води та

повітря, деградація ґрунтів, вирубка лісів та зменшення біорізноманіття видів. Вирішення вказаних потреб потребує від світової спільноти щорічно витратити великі суми, щоб не допустити повної непридатності сільськогосподарських угідь. Саме тому необхідно запроваджувати екологічно ефективні методи ведення сільського господарства, що певним чином послабить тиск на країни.

Список використаних джерел:

1. Global Greenhouse Gas Emissions Data [Electronic resource] // EPA. – 2019. – Mode of access: <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data>.

2. Official site of FAO [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fao.org/home/en/>.

3. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23–26.

4. Global circular e-chain in overcoming the global waste / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – № 6. – P. 641–647.

5. World Agriculture: Towards 2015/2030 – An FAO prospective [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.google.com/search?q=5.%09World+Agriculture%3A+Towards+2015%2F2013+-+An+FAO+prospective+&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b>

6. Wanza S. What Is The Environmental Impact Of Agriculture? [Electronic resource] / S. Wanza // WorldAtlas. – 2018. – Mode of access: <https://www.worldatlas.com/articles/what-is-the-environmental-impact-of-agriculture.html>.

7. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.

8. Trucost reveals \$3 trillion environmental cost of farming [Electronic resource] // Trucost ESG Analysis. – 2015. – Mode of access:

<https://www.trucost.com/trucost-news/trucost-reveals-3-trillion-environmental-cost-farming/>.

9. Agriculture and climate change Challenges and opportunities at the global and local level Collaboration on Climate-Smart Agriculture [Electronic resource] // FAO Agricultural Series. – 2019. – С. 15–29. – Mode of access: https://www.un-ilibrary.org/agriculture-rural-development-and-forestry/agriculture-and-climate-change_0cc18c57-en

Булах Т. М.,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЛІВІЯ ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ПАРТНЕР УКРАЇНИ

Лівія – відносно велика арабська держава, розташована в центральній частині Північної Африки на південному узбережжі Середземного моря. Її територія становить 1759540 кв. км. Чисельність населення 2018 р. становило 6,754 млн осіб.

Лівія переважно пустельна країна. Понад 95% її території зайнято піщаними і кам'янистими пустелями сахарської тропічної пустельної області. Природно-кліматичні умови є перешкодою для розвитку сільського господарства і тваринництва, оскільки в структурі земельного фонду Лівії частка малопродуктивних земель перевищує 80% [4].

Провідними галузями економіки Лівії є нафтовидобувна, нафтохімічна (виробництво пластику), металургійна, харчова, текстильна, кустарне виробництво, виробництво цементу.

До початку розробки родовищ нафти Лівія була однією з найбідніших країн Африки і не мала особливих перспектив економічного розвитку. Більша частина лівійців була зайнята в сільському господарстві, малопродуктивному через дефіцит атмосферних осадів і нестачі придатних для обробки земель. З виявленням запасів нафти наприкінці 1950-х років Лівія вступила на шлях економічного процвітання. Уже до середини 1960-х років, завдяки розробці родовищ нафти, Лівія стала в один ряд з такими країнами, як Венесуела, Кувейт і Саудівська Аравія. У 1983 р. прибуток на душу населення зріс до 8480 дол. США [3].

Отже, економіка Лівії безпосередньо залежить від надходжень з продажу нафти, які становлять практично весь експортний капітал і одну четверту валового виробництва. У світі не так багато країн, для яких зовнішня торгівля є життєво важливою галуззю економіки, як для Лівії. Нерозвиненість сільського господарства зумовлює залежність від імпорту продовольства і водних ресурсів. За допомогою зовнішньої торгівлі на світовому ринку реалізується більше половини продукції видобувних галузей. Інтересам зовнішньої торгівлі і розвитку міжнародних економічних зв'язків підпорядкована вся економіка країни. Велику частку сучасного експорту Лівії становлять нафта, нафтопродукти, а також природний газ [4].

Наприкінці 2018 р. щоденний видобуток нафти в Лівії становив близько 1,5 млн бар. За обсягами експорту нафти країна займає перше місце в Африці.

Щоденний видобуток газу становив понад 9 млрд куб. м. За обсягами експорту газу країна займає четверте місце в Африці [2].

Загалом, 2017 р. експорт товарів та послуг з Лівії збільшився у порівнянні з попереднім роком на 71,8 % та становив 8,38 млрд дол. США. Проте знизився на 69,5% протягом періоду 2008-2017 рр. (рис. 1). Найвище значення цього показника 60,3 млрд дол. зафіксовано 2008 р., найнижче – 10,7 млрд дол. США у 2016 р. [5].

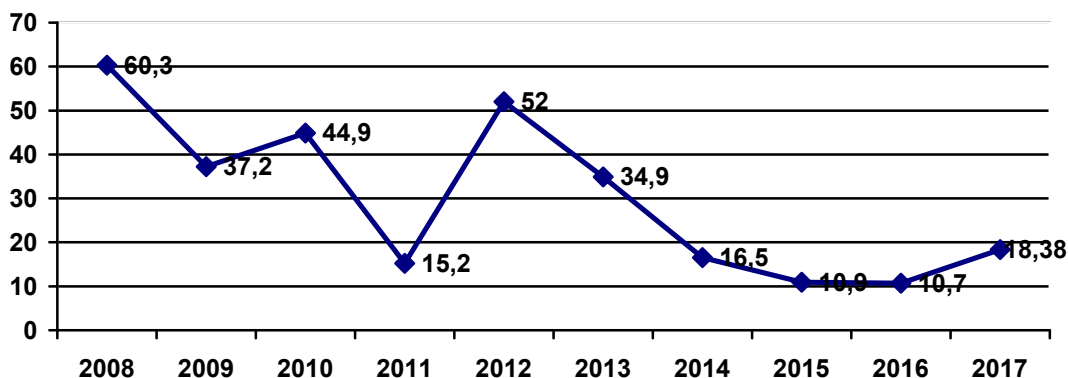


Рис. 1. Динаміка експорту товарів і послуг Лівії, млрд дол. США

Джерело: [5]

Імпорт товарів та послуг Лівії має схожу динаміку. У порівнянні з 2016 р. обсяг імпорту у 2017 р. збільшився на 18,3% і становив 11,36 млрд дол. США (рис. 2). Проте знизився на 55,1% протягом періоду 2008-2017 рр. Найвище значення цього показника 26,8 млрд дол. США зафіксовано 2013 р., найнижче – 9,6 млрд дол. США у 2016 р.

Така нерівномірність пояснюється політичною ситуацією в країні. 2011 р. у Лівії розпочалася перша громадянська війна – збройний виступ племен провінції Киренаїка та деяких частин лівійської армії проти лідера країни М. Каддафі, що займав керівну посаду з 1969 р., і проти державного уряду на чолі з прем'єр-міністром Багдаді Махмуді [6].

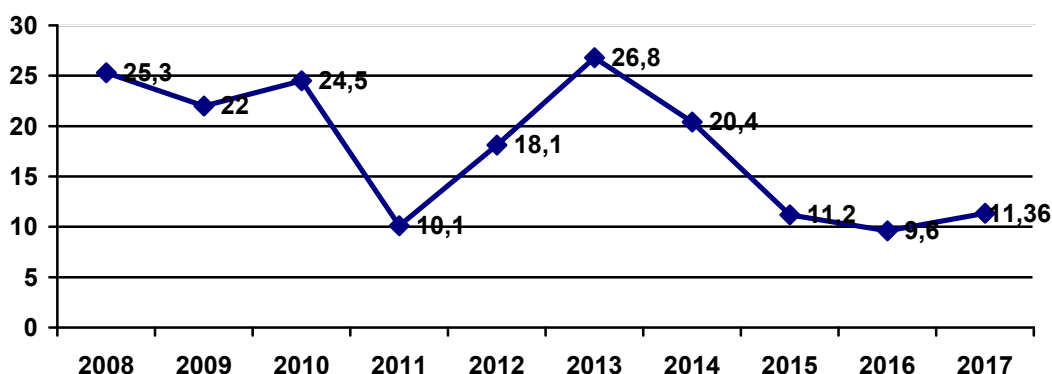


Рис. 2. Динаміка імпорту товарів і послуг Лівії, млрд дол. США

Джерело: [5]

Починаючи з липня 2014 р., Лівія перебуває у стані другої громадянської війни, спричиненої накопиченням низки неврегульованих проблем після повалення у 2011 р. режиму М. Каддафі.

Незважаючи на вищезазначені обставини, Лівія була і залишається активним учасником зовнішньоекономічних відносин.

Головним торговельно-економічним партнером для Лівії був і залишається Європейський Союз. Основними країнами в експорті товарів 2017 р. були: Італія – 19 %, Іспанія – 12,5 %, Франція – 11 %, Єгипет – 8,6 %, Німеччина – 8,6 %, Китай – 8,3 %, США – 4,9 %, Великобританія – 4,6 %, Нідерланди – 4,5 %.

Торговий обіг з вищезазначеними країнами 2017 р. склав близько 82 % від загальної кількості.

У структурі експорту Лівії переважає нафтогазова і нафтохімічна продукція: сира нафта, продукти нафтопереробки, природний газ, хімікати.

Хоча Лівія й поставляє на світовий ринок тільки 2 % від світового видобутку нафти, практично вся вона надходить у європейські країни, а для відновлення довоєнних обсягів видобутку лівійцям буде потрібно від півроку до двох років залежно від масштабів збитку.

Основні країни, які увійшли в ТОП-5 торгових партнерів в імпорті товарів з Лівії 2017 р. були: Китай – 13,5 %, Туреччина – 11,3 %, Італія – 6,9 %, Південна Корея – 5,9 %, Іспанія – 4,8 %.

Торговий обіг з вищезазначеними країнами 2017 р. складає близько 42,5 % від загальної кількості.

У структурі імпорту Лівії переважає продукція машинобудування, продукти харчування, транспортне обладнання, споживчі товари [2].

Налагодження та підтримка зовнішньоекономічних зв'язків з Лівією є особливо актуальним питанням і для України у контексті обмеження доступу до ринків країн СНД, куди до 2014 р. вивозилася приблизно третина українських товарів на експорт. Держава має підтримувати зовнішньоекономічні зв'язки з Лівією щодо обговорення умов торгівлі, сприяти участі українських компаній у міжнародних виставках та їх інвестуванню в країни регіону задля спрощення подальшого виходу на місцеві ринки та закріплення свого положення на них [1].

Основними пріоритетами України в підході до розвитку зовнішньоекономічних зв'язків з Лівією є диверсифікація джерел енергетичної сировини і ринок збуту метало- та сільськогосподарської продукції.

Окрім зазначеного, Україна зацікавлена в облаштуванні нафтогазових родовищ, ремонті та експлуатації нафтогазових свердловин, ремонті промислового та енергетичного обладнання, реконструкції нафтопереробних і хімічних підприємств, видобутку та переробці корисних копалин, у геологорозвідці, обслуговуванні експортних поставок лівійського газу та нафти на європейський ринок, підготовці лівійських фахівців для сфер економіки, промисловості, сільського господарства, академічної науки та системи вищої освіти.

У свою чергу, Лівія зацікавлена у поставках українських товарів, а також використанні її науково-технічного потенціалу: застосування українських передових технологій, наукових розробок, виконання інженерно-технічних робіт. Крім того, промисловий та аграрний сектори економіки Лівії

потребують продукції та матеріалів для нафтогазової, видобувної, військово-технічної галузей, хімічної, харчової та переробної промисловості.

Нині, з огляду на складну суспільно-політичну ситуацію в Лівії, зовнішньоекономічні зв'язки між країнами носять обмежений характер. Сторони виходять з існуючих взаємних інтересів з одночасним урахуванням складної внутрішньої ситуації в Лівії та першочергових потреб цієї країни.

У разі нормалізації внутрішньополітичної ситуації в Лівії очікується поетапне відновлення двосторонніх відносин, фундамент яких був закладений в довоєнний період.

Список використаних джерел:

1. Гринь В.П. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Африки у 2009–2018 роках / В.П. Гринь, А.І. Кондратенко // Приазовський економічний вісник. – 2019. – Вип. 2(13). – С. 21-25.

2. Посольство України в Лівії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://libya.mfa.gov.ua/ua/ukraine-ly/State+of+Libya>.

3. Економіка Лівії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Економіка_Лівії.

4. Лівія як суб'єкт міжнародної економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5200345/>.

5. Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/stat.php>.

6. Перша громадянська війна у Лівії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Перша_громадянська_війна_у_Лівії.

Бурик Т. Ю.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

БОРГОВІ ВИМІРИ МІЖНАРОДНОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

Вивчення основних проблем боргової залежності дає змогу історично і хронологічно визначити питання фінансової кризи взагалі і боргової у тому числі, оскільки усі сучасні кризи, по своїй суті, є теж борговими. Традиційно вважається, що борг, який за різних умов може бути наслідком дефіциту власних ресурсів, проблем з нагромадженням капіталу, може стимулювати сукупний попит і виробництво в короткостроковому періоді, але витісняє капітал і зменшує виробництво в довгостроковій перспективі. Країни з низьким рівнем доходів є більш вразливими до нестабільності платіжних балансів, що виникає внаслідок коливання цін на товарних ринках та доходів від експорту, аніж до циклічних злетів та падінь приватних капітальних потоків, навіть незважаючи на те, що в результаті зростання інтеграції цих країн до міжнародних фінансових ринків, приватні потоки також стали більш важливим для них. Це є основною причиною практики запозичень, зокрема

надання ліквідності МВФ, щоб сприяти ліквідації структурних платіжних дисбалансів або редагуванню тимчасових дисбалансів [3].

Країни, що розвиваються, в цілях боротьби та профілактики усунення боргової залежності мають змогу комплексно підійти до вирішення проблеми їхньої зовнішньої торгівлі: переглянути структуру експорту та імпорту; збільшити виробництво товарів з високою доданою вартістю; включитись в створення доданої вартості; використовувати інструменти науково-технічної і промислової революції; регулювати приплив портфельних інвестицій, віддаючи перевагу прямим закордонним інвестиціям; дотримуватись раціональної складової боргу [2].

Розглядаючи питання боргу зі сторони державного управління, слід зазначити, що податкова політика може призвести до скорочення виробництва, а зменшення видатків планово призведе до зменшення попиту споживачів. Важливим аспектом є також інфляція. При зростанні її темпів, у короткостроковому періоді, можуть знизитися процентні ставки виплати боргу, але в довгостроковому періоді це працює в протилежну сторону [1]. Для якісної боротьби з боргом варто звернути увагу на його першопричини. Так, вважається, що зростання рівня боргу у воєнний час не є негативним явищем, оскільки динамічне економічне зростання у післявоєнний період дозволяє покрити минулі державні витрати і повернути рівень заборгованості до "нормального" рівня. Значне зростання рівня боргу у мирний час може вказувати на значні дисбаланси у структурі економіки і призвести до більш тривалого економічного застою або депресії [5].

Вирішення проблем міжкраїнового діалогу у борговій сфері можуть бути еліміновані шляхом створення Світового кредитора, роль якого до моменту запуску даної ініціативи мають відігравати великі центральні банки на кшталт Федеральної резервної системи США, Європейського центрального банку, Банку Японії [4].

Зміна моделей боргів домогосподарств призводить до ризиків, яких, можливо, раніше не було в кількох азіатсько-тихоокеанських країнах (важливий регіон щодо питань економіки в наші часи), деякі з яких є локомотивами економічного зростання зараз [6]. Швидке зростання боргів домогосподарств призвело ВВП Кореї до найвищого на ринку серед країн, що розвиваються. І так само, Малайзія та Таїланд, де відносно легкі умов кредитування дали змогу покращити макроекономічні показники. Дійсно, обсяг боргів домогосподарств у Китаї удвічі підвищив темпи зростання наявного особистого доходу за останні 10 років. Таким чином, поки не всі країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону стикаються з високими ризиками або зростаннями кредиту для домогосподарств. В межах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, корпоративний борг є найбільш концентрованим у Китаї, де він складає майже дві третини загального нефінансованого боргу. Це рідкісне явище [7].

Для того щоб краще зрозуміти рівень боргу країн світу розглянемо його у процентному відношенні до ВВП [6].

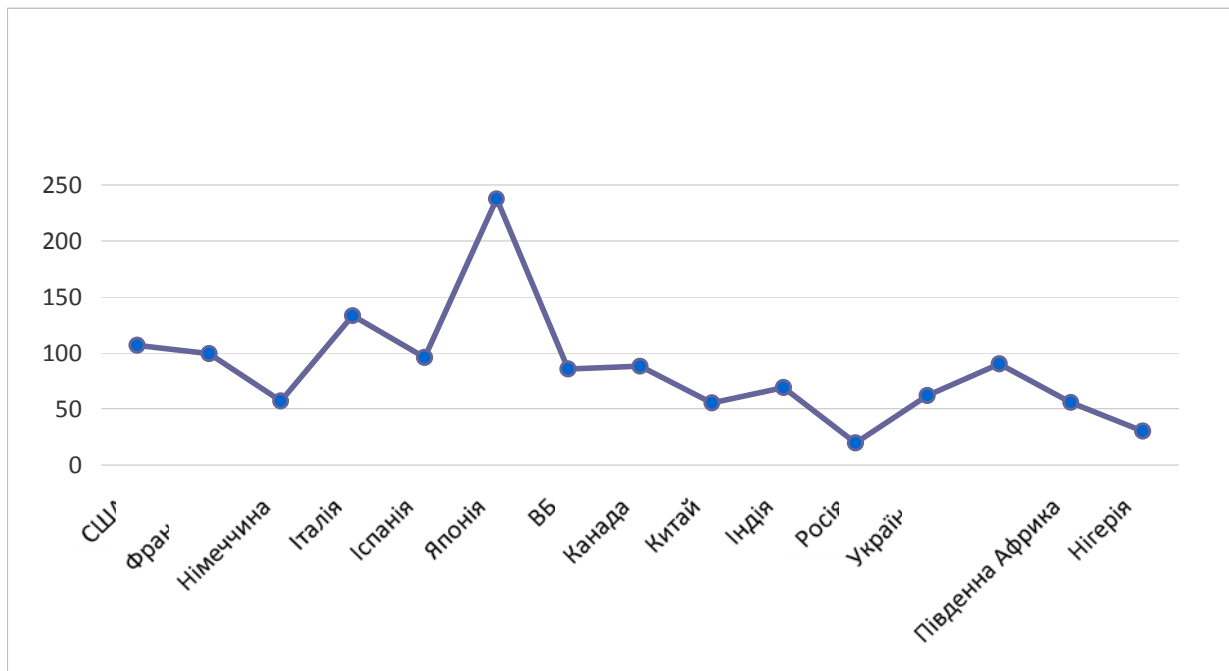


Рис. 1. Борг сектору загального державного управління у 2019 р. (% до ВВП)

Спалах у використанні випусків облігацій є особливістю і занепокоєнням нової боргової кризи. Ще в середині 2000-х років, приваблені низькими процентними ставками та відсутністю умов, багато країн зверталися до приватних кредиторів. Але на відміну від 1960-80-х років, коли уряди позичали безпосередньо у банків, вони використовували випуски облігацій на фінансових ринках. У західних умовах помірною або навіть негативною зростання приватні кредитори в пошуках прибутку, заохочені низьким рівнем процентних ставок, скористалися цією ситуацією, щоб реінвестувати свою ліквідність у суверенний борг країн Півдня та тим самим покращити їх віддачу ставки [5]. У той же час МВФ закликав країни з низьким і середнім рівнем доходу використовувати цей інструмент для фінансування своїх інфраструктурних потреб та погашення заборгованості. Зараз приватні кредитори мають понад 60% державного зовнішнього боргу країн Півдня.

Список використаних джерел

1. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
2. Іващенко О.А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №. 4. – С. 7–12.
3. Іващенко О.А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 10. С. 5–10.

4. Резнікова Н.В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.

5. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости // Modern Science – Modernívěda. – Praha. – Českárepublika, Nemoros. – 2016. – № 2. – P. 52-55.

6. Глобальний борг та новітні тренди боргових потоків капіталу: ризики і можливості для України [Електронний ресурс] / Експертно-аналітичний Центр «ОПТИМА». – Режим доступу:

<http://optimacenter.org/research/globalnyj-borg-ta-novitni-trendy-borgovyh-potokiv-kapitalu-ryzyky-i-mozhlyvosti-dlja-ukrajiny/>

7. Лановий В. Ілюзія макроекономічної стабільності [Електронний ресурс] / В. Лановий. – Режим доступу: <https://tyzhden.ua/Economics/48671>

Бучинський Д. О.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Протягом багатьох років, найбільші гравці нашого світу намагаються сприяти розвитку злагоджених дій щодо захисту навколишнього середовища, шляхом створення багатьох організацій й комісій, проведення конференцій тощо. Досить важливим чинником є еволюція міжнародного екологічного права. Тепер важливі зміни, що відбулися на світовій геополітичній арені, що зумовлюють появу нових реалій та пріоритетів, роблять аналіз сучасного законодавства та міжнародної співпраці з охорони навколишнього середовища та сталого розвитку. У зв'язку з цим, слід зазначити, збільшення кількості актів, прийнятих Організацією Об'єднаних Націй у цій галузі за останні кілька років, особливо у 2015 році, у році, коли світ погодився на досягнення Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) в 2000 р. Більш відомими з цих актів є Програма дій Аддіс-Абеби, Паризька угода про зміну клімату тощо.

Таких прикладів можна приводити безліч. Наприкінці 1987 року Комісія Брюдтленда підписала звіт, в якому запропонувала детальну низку правових принципів для охорони навколишнього середовища, серед яких, зокрема, було принцип «сталого розвитку», який розуміється як розвиток. Іншим прикладом є Конференція ООН червня 1992 року з питань навколишнього середовища та розвитку, ООН висловила думку про те, що захист навколишнього середовища та економічне зростання неминуче пов'язані [1]. Серед результатів Конференції – Декларація про довкілля та розвиток, Рамкова конвенція ООН про зміну клімату мають особливе місце при аналізі цих документів.

Конференція в Ріо та UNGASS супроводжувалася низкою міжнародних конференцій, зростанням складної системи договорів та прийняттям на всіх рівнях (міжнародних, регіональних, національних та місцевих) різних видів актів, як правових так і політичних, що стосуються охорони довкілля та сталого розвитку. Іншими прикладами можна взяти Декларацію тисячоліття (2000 р.), Всесвітній саміт з питань сталого розвитку – WSSD (Johannesburg 2002) та Конференція ООН з питань сталого розвитку – UNCSD, відома як Ріо + 20) [2].

Прийняття Порядку дій Аддіс-Абеби та цілей сталого розвитку супроводжувалося підписанням Паризької угоди, яка відбулася під час 21-ї щорічної сесії СоР (Conference of the Parties) Конвенції про зміну клімату (29 листопада – 13 грудня 2015 р.) [3]. У Преамбулі сторони визнають, що незмінний спосіб життя та стійкі моделі споживання та виробництва відіграють важливу роль у боротьбі зі змінами клімату та визнають основний пріоритет забезпечення продовольчої безпеки та припинення голоду. Тому вони заявляють про своє бажання посилити глобальну реакцію проти загрози зміни клімату в контексті сталого розвитку та зусиль з ліквідації бідності. Основними цілями Угоди є: утримання підвищення середньої глобальної температури нижче 2°C, намагаючись обмежити це підвищення не більше ніж на 1,5°C вище доіндустріального рівня, і визнаючи, що це призведе до значного зменшення ризиків та наслідків, спричинених зміною клімату. По-друге, збільшити здатність адаптуватися до несприятливих впливів. По-третє, використовувати фінансові потоки, когерентні з рухом у бік низьких викидів парникових газів та розвитком, стійким до зміни клімату [5]. Але якщо подивитись з іншої сторони, ця угода не накладає на Сторони жодних реальних юридичних зобов'язань.

Країни, що розвиваються, також взяли на себе зобов'язання щороку інвестувати 100 мільярдів доларів на користь менш розвинутих країн, що розвиваються. Тільки процедура впровадження покаже, наскільки ця сума, яка вважається багатьма недостатньою, буде ефективно використана, але, безумовно, вона не викликає оптимізму. Паризька угода створила ілюзію моделі управління кліматичними змінами, про яку всі знають. Крім того, слід зазначити, що, хоча Рішення КС про прийняття Угоди закликали Виконавчий комітет Варшавського міжнародного механізму створити робочу групу та залучати, якщо необхідно, комісії, які вже існують, та групи експертів вже розробили рекомендації, спрямовані на визначення інтегрованих підходів. У будь-якому випадку, угода набрала чинності 4 листопада 2016 року.

Розуміючи усі пріоритети та прогалини в багатосторонньому співробітництві, ми перейдемо до деяких зауважень щодо еволюції – за двадцять років, що слідували за UNGASS – щодо організації, методологічного підходу, режимів роботи та цілей двостороннього та багатостороннього співробітництва у галузі захисту довкілля. Насамперед слід зауважити, що відносини між країною-донором та країною-бенефіціаром були переглянуті, в тому сенсі, що концепція залежності останньої від першої була замінена, а на її місці встановлено рівноправні відносини. Країна-бенефіціар, чия повна

автономія у розробці власної стратегії розвитку визнана, принаймні теоретично, визначається як «Партнер» [6]. Країна-донор повинна втручатися у підтримку стратегій, розроблених країною-партнерами, та у виконанні – на основі спільних цілей та обов'язків – наступних проєктів. Іншими словами, визнається принцип «демократичної власності», який перетворює співпрацю з простої зовнішньої допомоги, прийнятої на економічному плані, у інтерактивну співпрацю між двома країнами. Сама організація співробітництва між різними країнами змінюється з метою більш повного реагування на необхідність пошуку економічних засобів та потреб, що впливають із нової динаміки втручання. У деяких випадках для цього створюється спеціальне Агентство з питань співробітництва з питань розвитку поряд з компетентною міністерською структурою. Інший інноваційний аспект можна знайти в активізації діяльності органів та установ, крім центральної держави. Ці ініціативи, хоча вони свідчать про зростаючий інтерес та підвищену чутливість, вимагають спільних стратегій на різних рівнях. Це, в свою чергу, породжує визначення нових механізмів координації між різними активними органами: державою, регіонами, місцевими органами різних видів. Проте залишаються очевидні обмеження щодо прозорості ефективно поставлених інтересів, координації втручання з боку різних національних кооперацій (а також фондів, неурядових організацій та інших приватних органів) в країні-бенефіціарі, умов передачі економічних ресурсів, характеру переданих технологій, моніторингу відповідності втручання, виконаних програмам, погодженим, та реальним потребам бенефіціарів [7].

Досить важливо буде зазначити важливість створення та розвиток співробітництва на міжнародній арені, проведення заходів щодо створення нових планів та цілей у довгостроковій перспективі. Але, на даний момент, ми бачимо лише неповну ефективність роботи багатьох конференцій та комісій, що проявляється у їх нездатності спрямовувати дії, включаючи фінансування у правильне русло. З іншого боку, слизькою є також тема щодо законодавчої бази у багатьох країнах на усіх рівнях. Тому, для більш ефективного співробітництва у галузі охорони навколишнього середовища, гравці на міжнародній арені повинні робити висновки щодо прогалин допущених у історії та розвивати майбутні підходи для забезпечення повного захисту нашої планети.

Список використаних джерел:

1. International cooperation in the protection of the environment in emerging markets [Electronic resource] // Environmental Sciences. – Mode of access: до ресурсу: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/15693430802447283>.

2. United Nations Conference on Sustainable Development, Rio+20 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/rio20>.

3. The Paris Agreement [Electronic resource] // United Nations climate change. – Mode of access: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement>.

4. Співробітництво з міжнародними організаціями [Електронний ресурс] // Міністерство енергетики та захисту довкілля України. – Режим доступу: <https://menr.gov.ua/content/spivrobotnictvo-z-mizhnarodnimi-organizaciyami.html>.

5. Reznikova N.. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

6. Special Session of the General Assembly to Review and Appraise the Implementation of Agenda 21 [Electronic resource] // SDG Platform. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/milestones/gass19>.

7. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23–26.

Вельмирадov А.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА ЕКОНОМІКУ

Цифрова економіка – це основа всієї системи держуправління, економіки, нових моделей бізнесу, основа четвертої промислової революції [1, с. 130].

Штучний інтелект (ШІ, англ. Artificial intelligence, AI) – наука і технологія створення інтелектуальних машин, інтелектуальних комп'ютерних програм [2].

Термін «штучний інтелект» з'явився у 1956 році, але справжньої популярності технологія ШІ досягла лише сьогодні на тлі збільшення обсягів даних, удосконалення алгоритмів, оптимізації обчислювальних потужностей і засобів зберігання даних.

Перші дослідження в галузі ШІ, що стартували у 50-х роках минулого століття, були спрямовані на вирішення проблем і розробку систем символічних обчислень. У 60-х роках цей напрям привернув інтерес Міністерства оборони США: американські військові почали навчати комп'ютери імітувати розумову діяльність людини. Наприклад, Управління перспективних дослідницьких проектів Міністерства оборони США (DARPA) виконало в 70-х роках ряд проектів по створенню віртуальних вуличних карт. І фахівцям DARPA вдалося створити інтелектуальних особистих помічників в 2003 році, задовго до того, як з'явилися Siri, Alexa та Cortana [3].

Ці роботи стали основою для принципів автоматизації і формальної логіки міркувань, які використовуються в сучасних комп'ютерах, зокрема, в системах для підтримки прийняття рішень і розумних пошукових системах, покликаних доповнювати і примножувати можливості людини.

На початку 80-х рр. відомі вчені, зайняті в сфері теорії обчислень Барр і Файгенбаум запропонували наступний термін, що описує штучний інтелект.

Штучний інтелект (ШІ) – це сфера інформатики, яка займається розробкою інтелектуальних комп'ютерних систем, тобто систем, що володіють можливостями, які ми традиційно пов'язуємо з людським розумом, – розуміння мови, навчання, здатність міркувати, вирішувати проблеми [4].

Міжнародний союз електрозв'язку (МСЕ, англ. The International Telecommunication Union, ITU) при співпраці з експертами McKinsey Global Institute, підрозділу з вивчення економіки і бізнесу McKinsey & Company, у своєму дослідженні змодельовали економічний ефект штучного інтелекту. При цьому вони враховували такі важливі фактори, як трансформація світового ринку праці під впливом автоматизації, необхідність радикальних змін в навичках співробітників і експлуатація його окремими організаціями. Вплив штучного інтелекту на світову економіку буде проходити за сімома основними каналами:

- 1) збільшення виробництва;
- 2) заміна існуючих на даний період продуктів і послуг;
- 3) інновації та розширення видів продуктів і послуг;
- 4) економічні вигоди від збільшення глобальних потоків;
- 5) створення і реінвестування цінностей;
- 6) витрати на перехід і впровадження ШІ;
- 7) негативні зовнішні ефекти.

Ключовими аспектами штучного інтелекту є [3]:

ШІ дозволяє автоматизувати повторювані процеси навчання і пошуку за рахунок використання даних. Однак, ШІ відрізняється від роботизації, в основі якої лежить застосування апаратних засобів. Мета ШІ – НЕ автоматизація ручної праці, а надійне і безперервне виконання численних великомасштабних комп'ютеризованих задач. Така автоматизація вимагає участі людини для початкового налаштування системи та правильної постановки питань.

ШІ робить існуючі продукти інтелектуальними. Як правило, технологія ШІ не реалізується як окремий додаток. Функціонал ШІ інтегрується в наявні продукти, дозволяючи вдосконалити їх, точно так же, як технологія Siri була додана в пристрої Apple нового покоління. Автоматизація, платформи для спілкування, боти і «розумні» комп'ютери в поєднанні з великими обсягами даних можуть поліпшити різні технології, які використовуються вдома і в офісах: від систем аналізу даних про безпеку до інструментів інвестиційного аналізу.

ШІ адаптується завдяки алгоритмам прогресивного навчання, щоб подальше програмування здійснювалося на основі даних. ШІ виявляє в даних структури і закономірності, які дозволяють алгоритму освоїти певний навик: алгоритм стає класифікатором. Таким чином, за тим же принципом, за яким алгоритм освоює гру в шахи, він може навчитися пропонувати відповідні продукти онлайн. При цьому моделі адаптуються в міру надходження нових даних.

ШІ здійснює глибший аналіз великих обсягів даних за допомогою нейромереж з безліччю прихованих рівнів. Кілька років тому створення

системи виявлення шахрайства з п'ятьма прихованими рівнями було практично неможливим. Все змінилося з колосальним зростанням обчислювальних потужностей і появою «великих даних». Для моделей глибокого навчання необхідна величезна кількість даних, так як саме на їх основі вони і навчаються. Тому чим більше даних, тим точніші моделі.

Глибинні нейромережі дозволяють ШІ досягти безпрецедентного рівня точності. Наприклад, робота з Alexa, пошуковою системою Google Search і сервісом Google Photos здійснюється на базі глибокого навчання, і чим частіше ми використовуємо ці інструменти, тим ефективніше вони стають. У галузі охорони здоров'я діагностика ракових пухлин на знімках МРТ за допомогою технологій ШІ (глибоке навчання, класифікація зображень, розпізнавання об'єктів) по точності не поступається висновками висококваліфікованих рентгенологів.

ШІ дозволяє отримати максимальну користь з даних. З появою самонавчаючихся алгоритмів самі дані стають об'єктом інтелектуальної власності. Дані містять в собі потрібні відповіді – потрібно лише знайти їх за допомогою технологій ШІ. Оскільки зараз дані відіграють набагато важливішу роль, ніж будь-коли раніше, вони можуть забезпечити конкурентну перевагу. При використанні однакових технологій в конкурентному середовищі виграє той, у кого найбільш точні дані.

ШІ може підвищити ефективність світової економіки, але розподіл отриманих переваг, швидше за все, буде нерівномірним. Впровадження ШІ збільшить відставання країн, що розвиваються від розвинених, тим самим посилюючи нинішній цифровий розрив між державами. На рівні компаній використання ШІ може призвести до збільшення розриву в продуктивності між лідерами по впровадженню цих технологій і тими, хто забарився у впровадженні або зовсім не використовував технології в своїй діяльності [5]. Нарешті, ШІ може зрушити попит на світовому ринку праці з професій, що вимагають виконання рутинних завдань, до соціально і пізнавально орієнтованим спеціальностями, а також до пов'язаних з діяльністю, яку важко автоматизувати.

Список використаних джерел:

1. Ромашкин Т.В. Цифровое предпринимательство: вызовы и перспективы развития [Электронный ресурс] / Т.В. Ромашкин, Н.Г. Устинова // Взаимодействие власти, бизнеса и общества в развитии цифровой экономики: Материалы XI Международной научно-практической конференции. – Саратов: Издательство «Саратовский источник», 2018. – С. 130-134. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36564024>
2. Искусственный интеллект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>
3. Искусственный интеллект: Что это такое и почему это так важно [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sas.com/ru_ru/insights/articles/analytics/what-is-artificial-intelligence.html
4. История искусственного интеллекта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://it-region.livejournal.com/2614808.html>

5. Оценка влияния искусственного интеллекта на экономику [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://roscongress.org/materials/otsenka-vliyaniya-iskusstvennogo-intellekta-na-ekonomiku/>

Вітковський Д. С.,
студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЗАПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ МОДЕЛЮВАННЯ ВІДШКОДУВАННЯ МАЙНОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з ключових елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави є ринок страхових послуг.

З огляду на складні політичні та економічні умови в країні, особливим є питання забезпечення захисту всіх учасників господарської діяльності від потенційних загроз та негативних факторів. Задля уникнення ризиків або їх мінімізації у світовій практиці широко застосовують страхування як спосіб відшкодування економічних збитків. Досконала система страхового захисту майнових ризиків є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності народногосподарського відтворювального процесу, досягнення соціальної злагоди, а також гарантом високого рівня життя населення.

Невизначеність та нестабільність економічного середовища впливають на становлення і функціонування підприємств. Саме зазначенні процеси, спричиняючи виникнення ризиків у діяльності підприємств, становлять певну загрозу їх існуванню, та безперечно зумовлюють необхідність управління ними. Отже, діяльність підприємств відбувається в умовах ризикової ситуації, якою потрібно управляти.

Ризики за своєю економічною природою є однією з умов функціонування підприємства і можуть розглядатися як фактор регулювання його діяльності. Види ризиків і масштаби економічної діяльності формують передумови становлення різних за розміром підприємств. Дослідження ризиків у діяльності підприємства залежно від форми власності, що є результатом прояву дії зовнішнього середовища на підприємство, відіграють активну роль у становленні процесу управління ризиками.

Одним із методів страхування майнових ризиків підприємства є використання моделювання показників стосовно вибору доцільного варіанта відшкодування майнових ризиків; або через систему змішаного відшкодування з метою мінімізації витрат підприємства на відшкодування збитків від майнових ризиків, етапи запровадження даної методики представлено на рис. 1 [1].

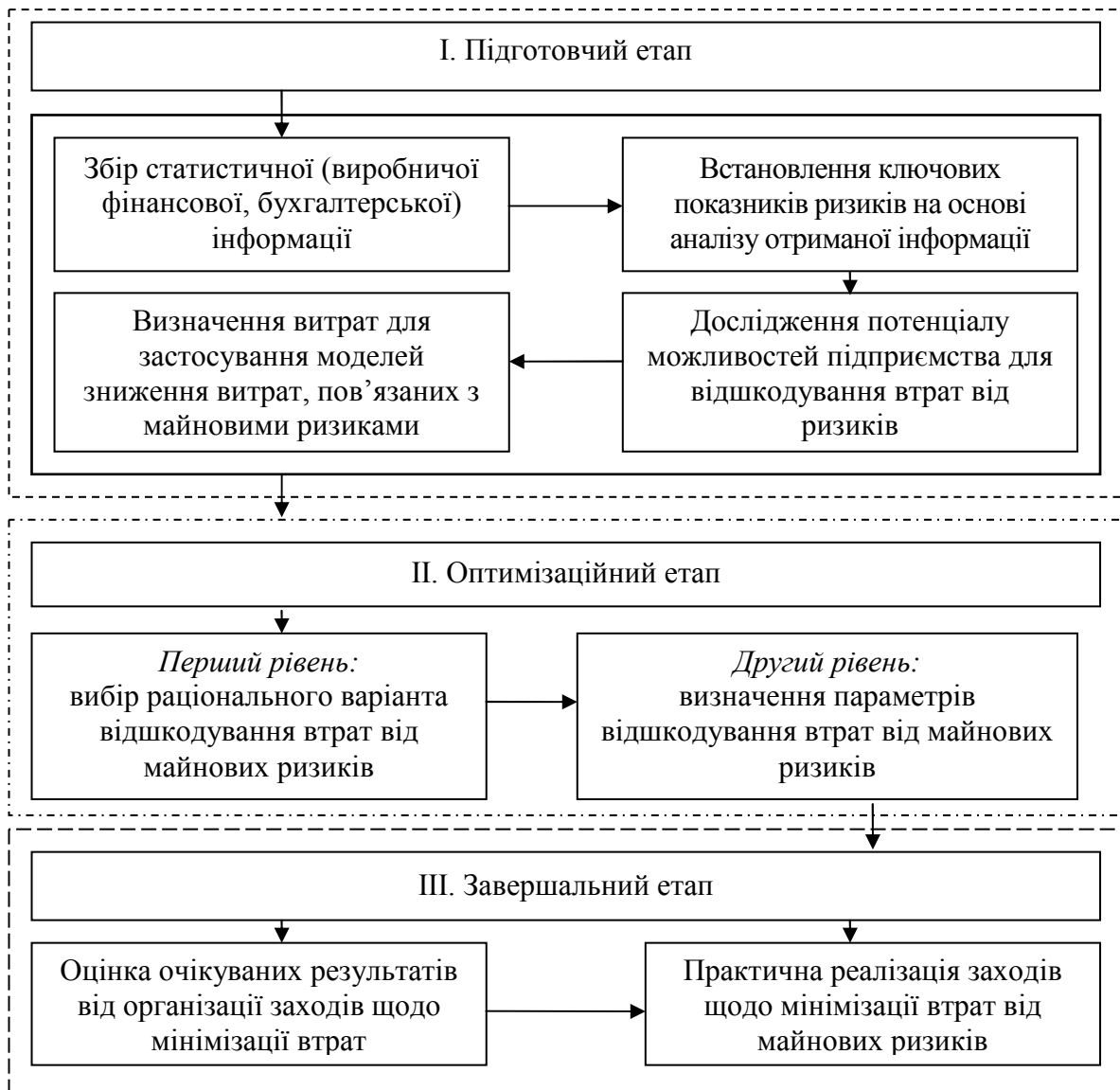


Рис. 1. Схема основних етапів застосування механізму управління майновими ризиками

Джерело: [1]

Формування організаційно-економічного механізму управління майновими ризиками пов'язано для підприємства з виникненням певних витрат, які поділяються на прямі й непрямі. Прямі витрати при застосуванні моделі комерційного страхування дорівнюють сумі страхової премії, при застосуванні моделі самострахування – сумі коштів, що резервуються у фонд майнового ризику за розглянутий період. Окрім зазначених витрат, на підприємстві можуть виникати прямі втрати у вигляді некомпенсованого у рамках майнового захисту збитку, який з'являється внаслідок прийнятих умов застосування потенційних можливостей підприємства (наприклад, неповного страхування ризику в страховій компанії), а також через обмеженість потенціалу відшкодування внаслідок особливостей потенційних можливостей підприємства. Некомпенсований збиток, зокрема, включає: збиток, що виникає при неповному страхуванні; збиток внаслідок відмови (у т.ч.

часткової) від виплати відшкодування; збиток внаслідок недостатчі власних ресурсів.

Є два основні види непрямих втрат підприємства: непрямі втрати, пов'язані з відволіканням коштів на формування майнового захисту підприємства ($NV_{\text{ств}}$); непрямі втрати, пов'язані зі зниженням ефективності функціонування підприємства під час відновного періоду після виникнення ризику ($NV_{\text{відн}}$).

Як критерій оцінки непрямих втрат можна використовувати величину недоотриманого доходу, що виникає внаслідок спаду (для $NV_{\text{відн}}$ – тимчасового) розміру капіталу підприємства. Відповідно, значення непрямих втрат $NV_{\text{ств}}$ і $NV_{\text{відн}}$ можуть бути встановлені за схожими формулами [2]:

$$NV_{\text{ств}} = \frac{r \cdot W_{\text{ств}} \cdot T_{\text{відвол}}}{T_{\text{пер}}}; \quad (1)$$

$$NV_{\text{відн}} = \frac{r \cdot K_{\text{виб}} \cdot T_{\text{відн}}}{T_{\text{пер}}}, \quad (2)$$

де r – показник ефективності використання капіталу підприємства, %;

$W_{\text{ств}}$ – величина засобів, що відволікаються на формування майнового захисту, тис. грн.;

$T_{\text{відвол}}$ – тривалість періоду відволікання засобів на формування майнового захисту, днів;

$T_{\text{пер}}$ – загальна тривалість розглянутого періоду, днів;

$K_{\text{виб}}$ – величина вибуття капіталу внаслідок прояву ризику (некомпенсований збиток від ризику), тис. грн.;

$T_{\text{відн}}$ – тривалість відновного періоду (термін, протягом якого не була відшкодована величина вибуття капіталу підприємства $K_{\text{виб}}$), днів.

Істотне значення при оцінці непрямих витрат має тривалість періоду відволікання засобів $T_{\text{відвол}}$. Якщо для побудови й підтримки майнового захисту підприємство протягом певного періоду робить кількарразове резервування, то показники $W_{\text{ств}}$ і $T_{\text{відвол}}$ повинні визначатися окремо для кожного внеску. У цьому випадку непрямі втрати підприємства, пов'язані з n -кратним відволіканням засобів на формування майнового захисту підприємства, можуть бути знайдені за такою формулою:

$$NV_{\text{ств}} = \frac{r}{T_{\text{пер}}} \cdot \sum_{j=1}^n W_{\text{ств}j} \cdot T_{\text{відвол}j}, \quad (3)$$

Із застосуванням поетапного способу відновлення майна непрямі втрати від зниження ефективності функціонування капіталу підприємства під час відновного періоду $NV_{\text{відн}}$ можуть бути визначені за такою формулою:

$$NV_{\text{відн}} = \frac{r}{T_{\text{пер}}} \cdot \sum_{j=1}^n K_{\text{виб}j} \cdot T_{\text{відн}j}, \quad (4)$$

$$\text{при цьому } \sum_{j=1}^n K_{\text{виб}j} = K_{\text{виб}},$$

де n – кількість етапів відновлення майна;

$K_{\text{виб}j}$, $T_{\text{відн}j}$ – відповідно величина відшкодування капіталу, що вибуває й тривалість відновного періоду для кожного етапу відновлення.

Класифікація та склад витрат і можливих втрат підприємства при формуванні механізму управління страхуванням майнових ризиків, що безпосередньо співвідносяться з прийнятими до розгляду елементами потенційних можливостей підприємства, яка наведена на рис. 1 і відповідає підсумку підготовчого етапу (рис. 2) [3].

Відповідно до оптимізаційного етапу (див. рис. 1), виділяються два рівні оптимізації майнового захисту:

1. Оптимізація на рівні вибору найбільш ефективного джерела компенсаційних ресурсів із потенційних можливостей підприємства (на основі базових моделей зниження витрат, пов'язаних з майновими ризиками) на основі виділених автором критеріїв оптимізації:

1) цільовий критерій – критерій фінансової доцільності, оптимізація майнового захисту повинна сприяти мінімізації витрат підприємства при здійсненні такого захисту: $W_{\text{мз}} \rightarrow \min$, де $W_{\text{мз}}$ – загальні витрати на формування майнового захисту. Через певну умовність і приблизність, що спостерігається при оцінці непрямих витрат, пріоритетними при формуванні критерію фінансової доцільності є прямі витрати підприємства. Непрямі витрати розглядаються як додатковий, чи уточнюючий, фактор;

2) критерій обмеження – критерій надійності відшкодування ризиків, оптимізація майнового захисту підприємства повинна забезпечувати необхідну імовірність ($p_{\text{необх}}$) компенсації сумарного збитку за підсумками періоду: $P(Z_{\text{нк}} = 0) \geq p_{\text{необх}}$. Отриманий вид цільової функції й обмеження дозволяють віднести задачу встановлення ефективного способу відшкодування втрат від майнових ризиків до оптимізаційних задач з імовірнісним критерієм.

2. Оптимізація на рівні конкретних параметрів формування моделей зниження витрат, пов'язаних з майновими ризиками в рамках обраного способу їх відшкодування з урахуванням можливості формування різних моделей змішаного відшкодування.

Страховий бізнес значною мірою залежить від кон'юнктури, починаючи із загальноекономічної ситуації в світовій економіці, ринків капіталу та закінчуючи кліматичними умовами, кількістю природних і техногенних катастроф. На страховий ринок також впливають потужні світові проблеми: зростання тероризму, підвищення ризику торговельних операцій і реалізації інвестиційних проектів, старіння населення та інші аспекти сучасного розвитку світової системи господарства.



Рис. 2. Визначення витрат і втрат підприємства за основними моделями зниження витрат, пов'язаних з майновими ризиками (фрагмент реалізації першого етапу механізму управління майновими ризиками)

Джерело: [3]

Отже, страховий ринок України має розвиватися в напрямку запровадження європейських стандартів. Це свідчить про нереалізований потенціал подальшого розвитку національного страхового ринку. Метою державної політики розвитку вітчизняного страхового ринку повинно стати трансформація страхування в ефективну складову соціального захисту населення, створення доступного і привабливого ринку страхових послуг, запровадження інноваційних форм і видів страхування.

Список використаних джерел:

1. Гладчук О. М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України [Електронний ресурс] / О. М. Гладчук // Ефективна економіка. – 2014. – № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2931>.
2. Осадець С. С. Страхування: Підручник [Електронний ресурс] / С. С. Осадець. – [вид. 2-ге, перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
3. Дьячкова Ю. М. Страхування. Навчальний посібник / Ю. М. Дьячкова. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

Гальчун Ю. М.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

СУЧАСНІ ОРІЄНТИРИ ГЕОСТРАТЕГІЇ КИТАЮ: ВАЖЛИВА ДОМІНАНТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ПОСИЛЕННЯ РОЛІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Аналіз процесів розвитку світової економіки протягом ХХ століття дозволив дійти висновку науковцями, що провідними локомотивами зростання серед країн були США, Європейський Союз та Японія, а центром світового прогресу – країни Західної цивілізації. Проте, прискорений розвиток Китаю та нових індустріальних країн Сходу привів до визнання того факту, що на початку ХХІ століття відбулися зміни в полюсах економічного розвитку країн на світовому ринку. В результаті провідними країнами світу стали США, ЄС та Китай. Причому Китай демонструє реальні можливості стати країною номер один. Яскравим свідомством успіхів Китаю на початку третього тисячоліття є встановлення багатьма дослідниками факту переміщення центру економічного розвитку із Заходу на Схід, що має всі можливості збереження даного вектору на тривалий час. На сьогодні Китай є першою країною експортером у світі та другою – імпортером [1-2].

Китай є активною країною-кредитором інших держав. Ця країна має великий надлишок валюти, незначний дефіцит держбюджету і значно нижчий рівень державного боргу у відношенні до ВВП, ніж Сполучені Штати. Крім того, економіка Китаю, на відміну від США чи Євросоюзу, стабільно зростає. І країна вже зараз здійснює швидкі кроки, що по суті кидають виклик гегемонії долара, оскільки існує ймовірність створення нової міжнародної резервної валюти. Звісно, перераховані вище кроки потребують значних змін: починаючи від зняття обмеження на ввезення та вивезення грошей із країни, забезпечення вільної конвертації китайської валюти, продовження внутрішніх фінансових реформ тощо.

На сучасному етапі розвитку в геостратегії Китаю продовжують займати провідне місце відносини з традиційними геополітичними країнами: Російська Федерація (РФ), США, ЄС. РФ розглядається Китаєм як джерело, що забезпечує постачання нафти суходелом та інших необхідних ресурсів, технологій і окремих зразків озброєнь та виступає її союзником у протиріччях із Заходом, пов'язаних із боротьбою за вплив на Євразійському континенті. Водночас напруженість у відносинах між Китаєм та Росією обумовлена наявністю міждержавних транскордонних проблем, які пов'язані з демографічним та економічним тиском з боку КНР [3].

Геополітичний розвиток Китаю, зокрема його економічних параметрів, окреслює особливу увагу до американського вектору. Залежність Китаю від американської національної валюти визначає парадоксальність відносин між

країнами: вони є одночасно противниками і союзниками. КНР володіє найбільшими у світі золотовалютними резервами, третина з яких номінована в американських цінних паперах. Взаємозалежність Китаю та США, з одного боку, пов'язана з тим, що Сполучені Штати є основним ринком для китайських товарів, експорт яких стимулюється за рахунок штучного утримання заниженого курсу юаня (що є одним з чинників напруженості у відносинах двох країн), а з іншого – валютні резерви КНР знеціняться, якщо долар втратить статус основної світової резервної валюти. Нині Китай вживає заходів зі зниження такої взаємозалежності: поряд із скороченням вкладів в американські казначейські облігації країна здійснює закупівлю сировини з родовищ, які ще не розробляються. Оскільки масштабні інтервенції на валютному ринку із використанням великої доларової маси (продаж, переведення в іншу валюту чи велика закупівля сировини) можуть призвести до її девальвації, Китай надає кредити під гарантії поставок сировини в довгостроковій перспективі (10-25 років). Це дозволяє запобігти негативним змінам у курсі американського долара і вартості сировини. При цьому реалізацію інфраструктурних проєктів, під які КНР надає кредити, переважно очолюють китайські компанії. У 2018 році обсяг китайських «кредитів в обмін на сировину» склав приблизно 300 млрд. дол. США. За окремими оцінками, якщо темпи видачі кредитів збережуть вказану динаміку, то Китаю вдасться позбутися доларової залежності [4-5].

Європейський вектор геостратегії Китаю полягає у зацікавленості в Європі як ринку для китайських товарів та джерелі технологій. Водночас об'єднана Європа у КНР вважається слабкою ланкою у глобальному домінуванні Заходу (насамперед через розшарування інтересів окремих членів ЄС та політичних амбіцій їх лідерів), розкол якого повинен призвести до зміцнення позицій Китаю. На сьогодні Китай вже має великі пакети боргових зобов'язань Іспанії, Італії, Греції, Португалії, Угорщини та інших держав. Можливо у майбутньому Китай використає їх як інструмент тиску на Захід.

На початку XXI ст. активізувалася трансформація Китаю з регіональної у глобальну супердержаву, що супроводжується розширенням зон геополітичного впливу в світі та характеризується формуванням нових векторів геостратегії: Африка, Близький Схід, Латинська Америка, Океанія. Вказаний процес пов'язаний із динамічним економічним розвитком країни, зростаючими геополітичними амбіціями та воєнним потенціалом. У Китаї вважається, що ефективний контроль (насамперед економічний), який здійснюється протягом тривалого часу над певним стратегічним районом за межами географічних кордонів, може призвести до переносу цих кордонів [6]. Для досягнення вказаної мети КНР використовує стратегію побудови «гармонійного світу» з позиції «м'якої сили» (торгівля, інвестиції, кредити, допомога) і «добросусідства», які сприяють отриманню доступу до життєво необхідних ресурсів, технологій та ринків. На сьогодні Китай займає приблизно 25% всього ринку банківського кредитування країн, що робить його найбільшим офіційним інвестором і кредитором та залишає позаду

Міжнародний валютний фонд, Світовий банк і Міжнародну фінансову корпорацію.

Нині експансія Китаю, особливо геоекономічна, в різних регіонах світу стає все більш відчутною. КНР активно формує свої зони впливу в районах, багатих на стратегічну сировину, веде боротьбу за нові ринки, що обумовлює перетин інтересів із іншими акторами глобальної геополітики (США, ЄС, РФ, Японія) та викликає напруженість у відносинах між ними і Китаєм.

Розподіл геостратегічної орієнтації Китаю на світовому ринку у 2018 році зображено на рис. 1.

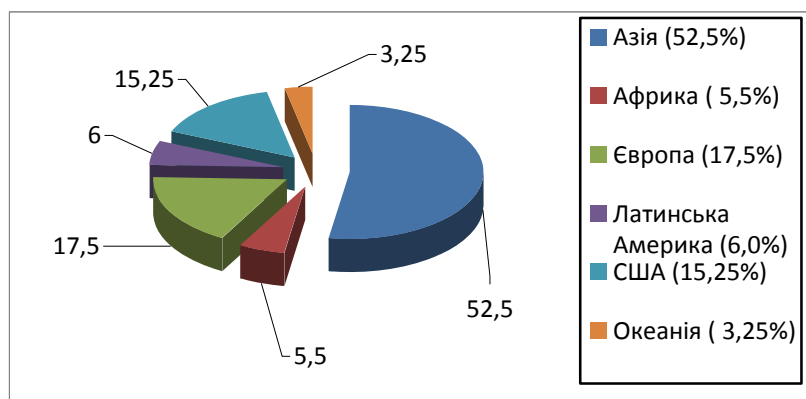


Рис. 1. Розподіл геостратегічної орієнтації Китаю на світовому ринку

Китай в найближчій перспективі планує посилити свої геостратегічні позиції, при цьому зони економічного зростання формуватимуться за рахунок інвестування китайського капіталу у великі інфраструктурні проекти у регіони, які традиційно відчувають нестачу фінансування у зв'язку із капіталомісткістю, політичними та економічними ризиками. Інфраструктурні проекти здійснюються китайськими компаніями на основі китайського устаткування і технологій. Фінансування здійснюватиметься китайськими фінансовими установами на пільгових засадах. Створений за рахунок цього додатковий попит на китайську продукцію дозволить завантажити надлишкові виробничі потужності всередині Китаю та створити додаткові стимули збільшення виробництва та експорту високотехнологічних товарів. Тобто, загальною метою є стимулювання розвитку та модернізації китайської економіки і створення додаткового стимулу для подальшої реалізації програми експансії китайського бізнесу. Все це синхронізується з економічною регіоналізацією та глобалізацією Китаю, в межах якої виокремлюються такі напрямки: 1) Північний Схід та Північ Китаю – з переважною орієнтацією на Далекий Схід, Росію та Монголію; 2) Північний Захід Китаю – з переважною орієнтацією на країни Центральної Азії, Росію, Центральну і Східну Європу та далі; 3) Захід Китаю – економічний коридор Китай-Пакистан; 4) Південний Захід Китаю – економічний коридор Китай-Бангладеш-Індія; 5) Схід Китаю – з переважною орієнтацією на країни Південної Кореї, Австралії, Нової Зеландії [7].

Основним фінансовим механізмом реалізації проекту є надання кредитів китайськими фінансовими інститутами на реалізацію інфраструктурних проектів (як правило, це зв'язаний кредит на 20 років під 5 % річних з відстрочкою платежів на перші 5 років). Головна умова одержання кредиту – використання китайського устаткування, товарів, послуг та робочої сили.

На сьогодні Китай активно надає кредити країнам, що розвиваються. Однак, до половини таких кредитів є «прихованими». Під «прихованими» кредитами розуміються такі запозичення, дані про яких не розкриваються і не реєструються офіційними установами, такими як МВФ, Світовий банк або Міжурядова організація розвинених країн-кредиторів.

У період з 2000 по 2017 рр. заборгованість інших країн перед Китаєм зросла в десять разів: з \$500 млрд до більш ніж \$5 трлн, або з 1% світового ВВП до більш ніж 5%, як показало дослідження, проведене Кельтським інститутом світової економіки в Німеччині. Це перетворило Китай на найбільшого офіційного кредитора, який значно випереджає МВФ або Світовий банк [8].

Китайська практика кредитування відрізняється від практики інших кредиторів, таких як Світовий банк. У той час як офіційні установи кредитують країни *emerging markets* за ставками нижче ринкових, Китай часто надає позики за ринковими ставками і на більш короткі терміни. Крім того, майже всі закордонні кредити Китаю надаються через китайські державні підприємства, а одержувачами також, як правило, є державні підприємства. В результаті самі країни-боржники мають неповне уявлення про те, скільки вони запозичили в Китаю і на яких умовах.

Регіонами з найбільшою заборгованістю перед Китаєм є країни Центральної і Східної Азії, такі як Лаос і Камбоджа. За ними йдуть країни Латинської Америки. Борг Східної Європи менший, але обсяги кредитів, наданих Європі, збільшуються. Китай володіє часткою державного боргу США, більшою, ніж будь-яка інша країна, і висловлює побоювання, що величезні витрати Вашингтону на стимулюючі економічні програми викликатимуть інфляцію, яка вдарить і по китайських резервах. Валютні резерви КНР базуються саме на доларі. Тож не дивно, що в таких умовах великі економіки світу розпочинають інтенсивніше працювати з Китаєм.

В останні роки саме Китай, а не США, став головним торговим партнером Бразилії. Зокрема, відомий бразильський енергетичний гігант Petrobras узяв позику в 10 мільярдів доларів у Китайського Банку Розвитку з метою фінансування нафтових угод без використання нафти. Китай може значною мірою фінансувати бразильські проекти та надавати послуги енергетичному сектору Бразилії. Це взаємовигідний союз: Китай потребує нафти і має гроші, Бразилія ж потребує грошей і має нафту. Крім того, Бразилія володіє передовими технологічними галузями, такими як авіаційна промисловість, також значно просунулась у розвитку біологічних видів палива.

Україна надає великого значення стратегічному партнерству з Китаєм та готова поглиблювати всебічну співпрацю. Питання залучення китайських

інвестицій в українські експортно-орієнтовані промислові підприємства, а також створення спільних виробництв у промисловій сфері на основі наявних та нових високотехнологічних виробництв залишається важливим завданням для уряду України. На жаль, бажаних успіхів Україна поки не досягла, незважаючи на сподівання й певні зрушення за європейськими стандартами.

Отже, країни світу конкурують між собою з метою закріплення позицій на китайському ринку. Китай є другою економікою в світі і найбільшим виробником, а китайський ринок має місткий потенціал, у тому числі й для України.

Таким чином, нами були розглянуті геостратегічні вектори орієнтації Китаю, що дали всі підстави стверджувати про посилення ролі і місця Китаю на світовому ринку та зайняття ним лідируючих позицій при розподілі економічних позицій серед країн світу.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.

2. Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №. 4. – С. 7–12.

3. Іващенко О.А. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 6-9.

4. Reznikova N. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

5. Резнікова Н. В. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

6. Трофимчук А.П. Економічна інтеграція країн Східної та Південно-Східної Азії / А.П. Трофимчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2017, Вип. 99 (2). – С. 285–290.

7. Towards East Asian Economic Integration [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.academia.edu/4789991/Towards_East_Asian_Economic_Integration

8. Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21stCentury Maritime Silk Road [Electronic resource]. – Mode of access: http://en.ndrc.gov.cn/newsrelease/201503/t20150330_669367.html.

Гамаюн К. Р.,
студентка,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЕКОЛОГІЧНІ КОНФЛІКТИ ЯК ПРОЯВ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Екологічні конфлікти зростають у кількості та інтенсивності. Більшість з них трапляються в Африці, Близькому Сході та Південній Азії і є результатом складної взаємодії між численними факторами.

Екологічний конфлікт – це протистояння на внутрішньо- і/або міждержавному рівнях, спричинене несумісними чи ворожими інтересами однієї або більше сторін і їхньою боротьбою за право власності, використання, розподілу природних ресурсів чи контролю над ними, яке супроводжується можливим застосуванням насильницьких методів для досягнення мети [6, с.18-21]. Екологічні конфлікти представляють одночасно звичайно складну і багатосторонню складову історії людства. Вони необхідні для істотності людей як біологічних та соціальних особистостей, і в цей час переміщуються на другий план через недооцінення їхньої важливості [9, с. 289–291].

Для розвитку та доопрацювання досліджень в області екологічних конфліктів потрібні величезні інтелектуальні та фізичні сили, значні матеріальні та фінансові ресурсів, пошук оптимальних наукових та технічних рішень [6, с. 36]. На превеликий жаль, люди значно краще вивчили причини війн, розробили новітню зброю та атомну бомбу, але не приділили значної уваги глобальним екологічним проблемам.

Деградація навколишнього середовища, посилена кліматичними змінами, не призводить автоматично до екологічного конфлікту, але може вплинути на початок таких конфліктів. Якщо суспільство, державні та недержавні установи та уряди не в змозі впоратися з проблемами, пов'язаними з цими аспектами, ризик виникнення конфлікту збільшується. Держави часто опиняються у такій ситуації, але необхідні подальші дослідження, щоб краще зрозуміти взаємозв'язки довкілля, зміни клімату, нестабільність та конфліктність [4, с. 3-4].

Численні міжнародні актори, включаючи Генеральну Асамблею ООН, Раду Безпеки ООН, НАТО, ОБСЄ, Європейський Союз, Африканський Союз та G7, визнали зв'язок довкілля, зміни клімату із економічною, політичною нестабільністю та конфліктами. Спеціалізований міжнародний процес у цій галузі може покращити загальне розуміння динаміки процесу екологічних катастроф [1, с. 2-6].

Запорукою зменшення ризику конфлікту є профілактичний підхід. Управління спільними водними ресурсами може підвищити довіру, запобігти конфліктам та сприяти миру. Співпраця з розвитку профілактики екологічних конфліктів може підтримувати місцеві та національні заходи щодо сталого

сільського господарства, раціонального використання води та збереження родючості землі. Країни, з наявністю у власній історії збройного конфлікту, мають підвищений ризик повернутися в екологічний конфлікт. Там, де екологічні фактори є першопричинами або основними причинами, що призводять до спалаху збройного конфлікту, ці фактори повинні бути належним чином вирішені при розв'язанні конфліктів та у відповідних мирних угодах. Здорові екосистеми є життєво важливими для виживання, добробуту та процвітання, і навпаки, занепад екосистем може підвищити ризик виникнення конфліктів.

Ліси – це найважливіші екосистеми, які фільтрують прісну воду, запобігають затопленню та ерозії ґрунту, продукують певну їжу та затримують величезну кількість вуглецю. З 1990 року втрати природних лісів становлять до 129 мільйонів гектарів – площа більша, ніж Південна Африка. Якщо рахувати зміни від природних лісів до висаджених лісів, ця цифра зростає до загальної кількості 239 мільйонів гектарів природних лісів, які були втрачені. Продовольство та вода у світі значною мірою залежать від хорошої якості ґрунту. Близько 30% глобальних земельних ділянок зазнали значного погіршення [10, с 31].

Доступ до прісної води важливий для побутового життя, сільського господарства та промисловості. Майже 50 країн зазнали водного стресу або дефіциту води у 2018 році. Понад 3 мільярди людей отримують до 20% свого тваринного білка з риби. Частка рибних запасів у біологічно стійких рівнях зменшилась з 90% у 1974 р. До 69% у 2018 р. кількість та інтенсивність таких «водних» екологічних конфліктів зростає [5, с. 7].

У подіях, що призвели до Арабської весни, зміни клімату відігравали певну роль, навіть якщо це не було достатньою справою. У 2010–11 рр. глобальні погодні умови призвели до зростання вдвічі світових цін на пшеницю. П'ять із шести найбільших світових експортерів пшениці постраждали від інцидентів, які значно пошкодили чи зменшили їх урожай. Були рекордні зливи в Канаді, посуха та бурхливі пожежі в Росії, посуха в Україні, шторми в США та спричинені Ла-Нін'єю рекордні зливи в Австралії. Регіон Близького Сходу та Північної Африки особливо вразливий до коливань цін на продукти. Регіон має дефіцит водопостачання та найвищу частку імпортних продуктів на душу населення (25–50% ввезеної їжі). Хоча це не є принциповою причиною, ціни на продовольство можна охарактеризувати як один з факторів нестабільності регіону. Арабська весна, швидше за все, настала б так чи інакше, але глобальні екологічні проблеми спричинили її раніше [3; 7-8].

Численні і глибокі зміни, спричинені змінами клімату в природних і людських системах, можуть зробити суспільство більш схильним до напруженості, суперечок чи розбіжностей. Державні слабкі місця – відсутність основних функцій держави, низька довіра до державних установ – лише сприяють загостренню екологічних конфліктів. Фактори ризику, пов'язані зі зміною клімату, варіюються від збільшення частоти посух, повеней та штормів

до зростаючого водного стресу, зниження продовольчої безпеки та вимушеної міграції. Сфери ризику включають велику частину Африки, Близького Сходу, Центральної та Південно-Східної Азії, Карибського басейну та Анд. Прискорене танення арктичного льоду приносить додатковий виклик посиленій конкуренції за цінні ресурси та транспортні маршрути [2, с. 22].

Спільні води можуть і викликати суперечки між прибережними державами, але вони також можуть сприяти співпраці. Басейни з основними новими об'єктами, такими як дамби або гідроелектростанції, і там, де басейнові установи для міждержавного співробітництва слабкі або слабшають, піддаються більшому ризику екологічного конфлікту [7]. Потенціал напруженості може бути ще більше посилений за рахунок впливу кліматичних змін, попередніх конфліктів та загальної політичної та економічної ситуації.

Отже, екологічні проблеми є невід'ємною частиною функціонування людства за будь-яких умов. Економічна, політична, фінансова або соціальна нестабільність зазвичай стають рушійною силою для розвитку екологічного конфлікту. Для запобігання збільшення масштабів екологічної катастрофи урядам необхідно проводити політику профілактики.

Список використаних джерел:

1. Renewable Resources and Conflict [Electronic resource] // The United Nations Interagency Framework Team for Preventive Action. – 2017. – Mode of access: https://www.un.org/en/events/environmentconflictday/pdf/GN_Renewable_Consultation.pdf.

2. Denis M. J. Revisiting Environmental Conflicts in Africa [Electronic resource] / M. J. Denis. – 2019. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/335991452_Green_IR_Theory_and_Domestic_Wars_Revisiting_Environmental_Conflicts_in_Africa.

3. Muggah R. Terrorism is on the rise – but there's a bigger threat we're not talking about, World Economic Forum International Security blog [Electronic resource] / R. Muggah. – 2016. – Mode of access: <https://www.weforum.org/agenda/2016/04/terrorism-is-on-the-rise-but-theres-a-bigger-threat-we-re-not-talking-about/>.

4. Natural Resource and Environmental Conflict Management [Electronic resource] // University of Michigan School for Environment and Sustainability. – 2019. – Mode of access: https://seas.umich.edu/academics/resources/courses/natural_resource_and_environmental_conflict_management.

5. Political Ecology and Environmental Conflict [Electronic resource] // University of Michigan. – 2019. – Mode of access: https://seas.umich.edu/academics/resources/courses/political_ecology_and_environmental_conflict.

6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

7. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Електронний ресурс] //

Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163.

8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №21. – С. 23–26.

9. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / О. А. Іващенко // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство». – 2019. – С. 289–291.

10. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste. Procedia Environmental Science, Engineering and Management [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf.

Гамов М. В.,
студент,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НІМЕЧЧИНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ ВИЗНАЧЕНИХ І ЗАКРІПЛЕНИХ В КОАЛІЦІЙНІЙ УГОДІ ПРІОРИТЕТІВ

Економічний інтервенціонізм ніколи повністю не зникав, навіть у країнах, які непохитно підтримували лібералізацію ринків [1, с.4]. Під кінець кожного законодавчого періоду партії Німеччини – Християнсько-демократичний союз Німеччини (ХДС), Християнсько-соціальний союз (ХСС) та Соціал-демократична партія (СПД) зустрічаються для укладання коаліційної угоди (КУ) як плану, що визначає основні напрями розвитку Німеччини на наступний законодавчий період, тим самим фактично легітимізуючи використання політичних інструментів у геоекономічній боротьбі й водночас економічних інструментів як засобу досягнення зовнішньополітичних цілей [2], стаючи своєрідною відповіддю на проблему реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності і на нові виклики глобальному регулюванню [3]. Зокрема, Розділі IV: «Економіка та промисловість» (Kapitel IV: Wirtschaft und Industrie) містить конкретні інституційні механізми підвищення конкурентоспроможності й інноваційності Німеччини на наступні 50 років. Запропонований аналіз має на меті продемонструвати фактичну прірву між підходом до стратегування, що адаптується в Німеччині як в найпотужнішій економіці ЄС та в такій, що знаходиться, за висловом Н. Резнікової, в «стані насильницької залежності», Україні [4; 5; 6].

До пріоритетних напрямів реформування Німеччини віднесено стимулювання її динамічного розвитку шляхом модернізації та діджиталізації

окремих галузей, чому сприятиме запровадження нової системи оподаткування, орієнтація на ринок поновлювальних джерел енергії, зміцнення внутрішнього сільського господарства та заборона генної інженерії, діджиталізація та шлях до розвитку програми «Промисловість 4.0» (Industrie 4.0). Формуванню конкурентоспроможної економіки для майбутнього процвітання, згідно коаліційної угоди, сприятиме співробітництво з Францією (зокрема, створення Єдиної франко-німецької економічної зони з єдиними правилами, особливо у підприємницькій сфері та сприяння дотриманню права про банкрутство, а також узгодження основи для оцінки податку на прибуток підприємств) та заохочення використанню потенціалу «м'якої сили» (так, слоган «Made in Germany» має бути ознакою світового визнання і якості й надалі). Сильна економіка, на думку укладачів КУ, передбачає високий ступінь інклюзії, що інтерпретується не лише на рівні соціальної взаємодії (за ознаками гендеру, віку, тощо), але і на рівні можливостей локалітетів (муніципальні та інші державні підприємства інтерпретовані як важливі стовпи соціальної ринкової економіки та забезпечення конкурентної рівності між державними та приватними компаніями).

Центральним завданням як для Німеччини, так і ЄС, виокремлено завершення формування єдиного цифрового ринку. Ціль Німеччини та Європи – розширення власних дослідницьких, виробничих структур у ключових галузях технологій майбутнього з метою підвищення її інноваційності. Виразно виокремлюється мета досягнення повної зайнятості, адже остання – дієвий чинник впливу на ВВП та сукупний випуск не лише з позицій прогнозованих обсягів споживання, але й заощаджень, інвестицій й трансфертів бюджету. Крім того, повна зайнятість є ключем до вирішення проблеми зменшення конкурентоспроможності німецьких товарів за ціновою ознакою, адже уможливить використання стратегії так званої фіскальної девальвації за зарплатним варіантом [7].

Визначається запит на цілісну взаємодію приватних та державних інвестицій, зміцнення інноваційної сили компаній, цілеспрямованого розширення сучасної інфраструктури та кваліфіційного наступу – все задля того, щоб Німеччина також і в наступних роках не знижувала темпів зростання та, таким чином, покращувала умови для більшої зайнятості. Поставленій меті сприятиме і стабілізація внесків на соціальне забезпечення на рівні менше 40 відсотків в інтересах працівників та роботодавців. Прагнення підтримувати та розширювати закриті ланцюги вартості, які існують у Німеччині, від енергоємної сировинної промисловості до виробництва високотехнологічної продукції – також знаходяться у фокусі національних інтересів, чого не скажеш про аналогічні інтенції українських урядовців, які фактично ігнорують використання потенціалу патентування у глобальних ланцюгах створення вартості задля підвищення конкурентоспроможності продукції в міжнародному бізнесі крізь призму інновацій [8].

Принагідно відзначити, що Німеччина має потужну та продуктивну промисловість із часткою у 24 відсотків валової доданої вартості. Вона є носієм інвестицій, інновацій та зайнятості та виступає ядром німецької

економіки. Відтак розвиток потенціалу індустрії та, за можливістю, повне збереження ланцюжків доданої вартості в Німеччині визначено важливими основами конкурентоспроможності та широкого соціального процвітання. Визнається, серед іншого, і запит компаній на планування та юридичну визначеність у екологічному законодавстві, наприклад, шляхом більш швидких, простіших процедур затвердження та послідовного виконання вимог ЄС. Акцентується і на проблемі якнайшвидшого запуску програми підтримки декарбонізації в промисловості, чому сприятиме альянс «Майбутнє промисловості» та галузеві діалоги з обговорення та координації ключових питань промислової політики за участю соціальних партнерів, науки та суспільства. Серед пріоритетів – розширення існуючих технологічних програм для прикладних досліджень з метою просування передових цифрових технологій, таких як квантові обчислення, робототехніка, автономні системи, розширена реальність (3D-віртуалізація), блокчейн, а також мікроелектроніка як ключова технологія для оцифрування економіки, для широкопasmової мережі 5G, для електромобільності та для автоматизованого керування транспортними засобами.

З метою підтримки промисловості і збереження всього ланцюга створення вартості в процесі виробництва електромобілів як у Німеччині, так і у Європі, запропоновано створення виробництва для виготовлення елементів акумуляторів як важливий напрям економічної та промислової політики (серед іншого, цьому сприятиме запуск програми (IPCEI) у галузі виробництва елементів акумуляторів). А переходу до економіки, що базується на відновлюваних ресурсах, сприятиме використання потенціалу біоекономіки.

Розвитку аерокосмічної промисловості має сприяти збільшення фінансування центральних науково-дослідних програм на національному рівні, зокрема, програми авіаційних досліджень. Європейське космічне агентство (ESA) як незалежна міжнародна організація сприятиме участі інноваційних середніх компаній в аерокосмічних проектах. Космічний закон для створення інвестиційної та правової безпеки для неурядової космічної діяльності в контексті окресленого є важливим інституційним механізмом досягнення намічених цілей.

При цьому фінансування проектів для малих та середніх компаній, як слідує з КУ, залишається без змін. Фінансування таких проектів, як наприклад, Центральної інноваційної програми для малого та середнього бізнесу (ZIM), Програми спільних промислових досліджень (IGF) та Фінансування досліджень та розробок зовнішніми промисловими науково-дослідними установами (інноваційна компетенція – INNOKOM) буде продовжуватися та стане більш прозорим та менш бюрократичним.

Список використаних джерел:

1. Панченко В. Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2017. – № 8. – С. 4-8.

2. Панченко В. Г. Економічні інструменти як засіб досягнення зовнішньополітичних цілей [Електронний ресурс] / В.Г. Панченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 16. – С. 25-31. – Режим доступу:

http://www.investplan.com.ua/pdf/16_2017/7.pdf

3. Панченко В. Г. Проблема вибору економічної політики в умовах кризи глобального регулювання: теоретичні аспекти [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №9. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/174

4. Іващенко О.А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №10. – С.5-10.

5. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н.В. Резнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4 (63). – С.38-42.

6. Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації [Електронний ресурс] / Н. Резнікова. – Режим доступу: www.academia.org.ua

7. Резникова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резникова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.

8. Резнікова Н. В. Роль патентів у глобальних ланцюгах створення вартості: проєкції конкурентоспроможності в міжнародному бізнесі крізь призму інновацій [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Н. М. Рилач, М. Ю. Рубцова // Ефективна економіка. – 2018. – № 7. – Режим доступу:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6635>

9. Ein neuer Aufbruch für Europa Eine neue Dynamik für Deutschland Ein neuer Zusammenhalt für unser Land: Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access:

https://www.cdu.de/system/tdf/media/dokumente/koalitionsvertrag_2018.pdf?file=1

Гапонюк Н. С.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з найголовніших складових ринкової економіки країни. Разом з тим це основний фактор впливу на ефективність, конкурентоспроможність національної економіки та її інтеграційні процеси, що, у свою чергу, сприяє відтворенню експортного потенціалу, який забезпечує збільшення та збалансування товарної структури, впливає на розвиток національної економіки. Саме тому екмпортоорієнтована зовнішньоекономічна діяльність має стати пріоритетним напрямом державної підтримки та регулювання.

Нарощування експортного потенціалу є особливо актуальним для країн з перехідною економікою. Реалізація їх політичної діяльності має важливе значення на зовнішньому ринку. Адже, політичний і економічний орієнтири країни дають змогу стати повноправним членом і партнером світової господарської системи. На даному етапі розвитку експортний потенціал України характеризується тривалим спадом галузевого виробництва та скороченням попиту на внутрішньому ринку. Експорт в нашій країні став стримуючим фактором, але поки що, нажаль, представлений в основному продовольчими товарами, які забезпечує аграрна галузь економіки.

На сьогодні, одним з основних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності нашої держави є підприємства сільськогосподарської галузі. В експорті сільськогосподарської продукції ключові позиції займають зернові культури, насіння олійних, олія, м'ясо птиці, молочні продукти, хлібобулочні й кондитерські вироби, частка їх загальної вартості у експорті сільськогосподарської товарної продукції складає близько 90 %. Показники виробництва сільськогосподарської продукції можна охарактеризувати коливанням кон'юнктури зовнішнього ринку, що більше зорієнтований не на закупівлю готової продукції, а на експорт сировини [2].

На розвиток економіки України здійснює великий вплив аграрний сектор. У таблиці 1 показано динаміку зовнішньої торгівлі України за 2010-2018 рр.

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі України протягом 2010-2018 рр.

(млн.дол. США)

Показник	Рік								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Зовнішній оборот	170746	99911	129378	170962	173701	16272	126224	84475	62301
Експорт	78744	49301	63190	82107	82337	78148	65423	46251	44885
Імпорт	92002	50610	66188	88855	91364	84573	60802	42518	44548
Сальдо	-13258	-1309	-2998	-6748	-9027	-6425	4621	3733	-337

Джерело: [1]

Аналізуючи наведені в таблиці дані, можна відзначити, що спостерігається тенденція щодо зниження зовнішньоторгівельного обігу, починаючи з 2014 р. Війна на сході держави, спад економіки, знецінення гривні, висока інфляція спричинили стрімке падіння експорту. Навпаки, позитивно виглядає імпорт. Порівняно з 2017 роком у 2018 році відбувся приріст на 2030 млрд дол. США. Сальдо за 2017 рік було позитивним і становило 3733 млн дол. США, а за 2018 рік – негативним і становило 337 млрд дол. США.

За даними Державної служби статистики України найбільшу частку експорту України у 2018 році складала продукція аграрної промисловості. Головними імпортерами цієї продукції є Польща, Німеччина, Італія, Туреччина та Нідерланди. У таблиці 2 наведена структура експорту сільськогосподарських товарів за 2018 рік.

Структура експорту сільськогосподарських товарів за 2018 р.

Назва	Доля у загальному експорті товарів, %
Рослинництво (в тому числі зернові)	17.8
Жири та олії	9.9
Живі тварини та м'ясо	2.7
Готові продукти харчування	6.3

Джерело: [1]

Варто зазначити, що доля європейських країн серед торгових партнерів України за останні два роки збільшилась. Найбільшим попитом користується сировинна продукція рослинництва, а також готова товарна – олія, насіння зернових [1]. У таблиці 3 наведені основні товарні групи українського експорту.

Таблиця 3

Основні товарні групи українського експорту за 2017 – 2018 рр.

Назва (товарна група УКТЗЕД)	Обсяги експорту (млн.дол.США) 2017 рік	Обсяги експорту (млн.дол.США) 2018 рік	2017/ 2018, %
Зернові культури (10)	1 805,4	1 625,9	90,1
Жири та олії тваринного або рослинного походження (15)	793,0	678,3	85,5
Насіння і плоди олійних рослин (12)	919,0	645,3	70,2

Виходячи з вище наведеного, можна стверджувати, що економіка України має можливість щодо збільшення експорту сільськогосподарської продукції.

Для того, щоб спрогнозувати експортний потенціал економіки України, потрібно вивчити питання регресійного рівняння попиту й пропозиції. Попит на національні продукти країни визначається на основі суми зважених на поправочні коефіцієнти реального світового ВВП та індексу експортних цін. Чим більша частка експорту, тим конкурентоспроможними будуть національні продукти країни. На потенціал експорту продуктів впливає рівень доходу країни (а саме – ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу [3].

Виходячи з даних тверджень, може бути висловлена гіпотеза і про те, що обсяг експорту країни залежить від показників її конкурентоспроможності, для перевірки якої також необхідно провести кореляційний аналіз. Якщо правильна гіпотеза (H_0) про відсутність зв'язку між показниками експорту сільськогосподарської продукції та ВВП країни, то коефіцієнт кореляції $cor = 0$. В іншому випадку потрібно застосувати альтернативну гіпотезу (H_1) про існування певного зв'язку між цими показниками.

Для розрахунку коефіцієнту кореляції, щоб засвідчити правильність гіпотези H_1 та стверджувати безумовний зв'язок між обсягом експорту сільськогосподарської продукції та ВВП країни, використовують формулу [3]:

$$E n_{кр} = ВВП \times I_{кр} \times a, \quad (1)$$

де $E n_{кр}$ – експортний потенціал країни, в грошовій одиниці;
 $ВВП$ – показник валового внутрішнього продукту країни, в грошовій одиниці;

$I_{кр}$ – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни;

A – поправочний коефіцієнт.

Наведена формула дає змогу розрахувати потенціал експорту країни непрямым методом. Оскільки експортний потенціал в цілому розрахувати досить складно (через необхідність оцінки усіх показників геополітичної складової потенціалу: свобода торгівлі, свобода оподаткування, економічні та політичні показники), то використовуючи це рівняння досить швидко та легко отримати потрібне значення.

Ефективним механізмом аналізу експортної конкурентоспроможності країни-виробника можна визначити за формулою [3]:

$$I_{кр} = CTK \times COK, \quad (2)$$

де CTK – показник свободи торгівлі країни;

COK – показник свободи оподаткування країни.

Визначити експортний потенціал окремої галузі можливо, отримавши його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Наприклад, експортний потенціал харчової промисловості на прогнозований період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливає на обсяг та структурний асортимент потенціалу сільськогосподарського виробництва. Виходячи із вищезазначеного експортний потенціал галузі можна розрахувати за наступною формулою [3]:

$$EПt = ПРо * ПП/t * Eo * IEt * ao * Iat * (1+R)/d * S * Ko * IKt, \quad (3)$$

де $EПt$ – експортний потенціал сільськогосподарської галузі в t -му періоді, млн. дол. США;

$ПРо$ – площа ріллі в базовому періоді, млн га;

$ПП/t$ – індекс зміни площі ріллі (частка одиниці);

Eo – економічно-ефективний показник використання ріллі в базовому періоді, грн га;

IEt – індекс ефективності використання ріллі (частка одиниці);

ao – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді (частка одиниці);

Iat – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;

R – рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;

S – курс національної валюти у відношенні до дол. США, або грн;

Ko – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді (частка одиниці);

IKt – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

Виходячи з цільових настанов прогнозу показники *ІПР*, *ІЕ*, *Iat* та *ІКt* задаються як нормативні показники. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються.

Оскільки інтеграція до світової економічної діяльності веде до суттєво вищих темпів економічного зростання, то стратегічною метою економічної політики держави має стати регулювання експортного потенціалу сільськогосподарської галузі.

Науковий пошук, насамперед, вирішує істотно важливу економічну проблему обґрунтування теоретичних основ, та прогнозування параметрів подальшого розвитку експортного потенціалу сільськогосподарської галузі. Узагальнюючи та розвиваючи теорію експортного потенціалу, створюючи науково-методичне підґрунтя в державному регулюванні експортних можливостей галузі, наукові дослідження пропонують практичні заходи для оцінювання більш доцільних параметрів експортного потенціалу та ефективної зовнішньоекономічної діяльності галузі [3].

Проведені дослідження дозволяють здійснити висновки:

1. Необхідність, потреба і складність проблеми розвитку експортного потенціалу сільськогосподарської галузі, а також її державне регулювання визначається особливим нинішнім етапом трансформаційних процесів в Україні, що пов'язані не лише перехідною ринковою системою господарювання, а й одночасною інтеграцією до світової економічної діяльності. Це затребує підвищення наукової доцільності в прийнятті поточних рішень і тим самим до певних збільшень експортних можливостей галузі. Особливої уваги потребує формування довгострокової зовнішньоекономічної політики держави.

2. Експортний потенціал сільськогосподарської галузі слід розуміти як систему, що дасть можливість розглядати об'єкт державного регулювання. Оцінка стану і проблеми розвитку експортного потенціалу допоможе сільськогосподарській галузі стати активним суб'єктом зовнішньоекономічних зв'язків, незважаючи на те, що тенденції останніх років були не на користь економіки України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

2. Сава А. Аграрний експорт України: стан, проблеми і перспективи [Електронний ресурс] / А. Сава // АгроЕліта. – 2016. – Режим доступу: <https://agroprod.biz/2016/06/ahraryj-eksport-ukrajiny-stan-problemy-i-perspektyvy/>

3. Мельник Т. М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз [Електронний ресурс] / Т. М. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8-9. – Режим доступу: [http:// http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf](http://http://iepjournals.com/journals/8-9/2008_10_Melnuk1.pdf)

Гетьман Д. В.,
студент,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ ДОВГОСТРОКОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ З ФІКСОВАНОЮ СТАВКОЮ ТА ЗЕЛЕНІ ОБЛІГАЦІЇ

План фінансування уряду підготовлено у відповідності з ситуацією на ринках облігацій, спроектованими потребами фінансування, макроекономічними прогнозами та вимогами інвесторів. Також, складаючи плани фінансування, менеджери по суверенному боргу розглядають довгострокові наслідки потенційних стратегій і велику кількість факторів потенційного ризику (наприклад, майбутні вибори, геополітичні події і рішення грошово-кредитної політики). Менеджери в управлінні заборгованістю намагаються відповідати принципам відкритості, прозорості та передбачуваності. В зв'язку з цим, ці фінансові плани часто включають в себе поняття гнучкості, яка показує здатність пристосуватися до несподіваних подій (наприклад, більш низька або більш висока фінансова потреба та інше).

У розквіт фінансової кризи 2008 року спостерігалася тенденція росту частки короткострокових зобов'язань порівняно з загальною кількістю боргових зобов'язань. Так, у зоні ОЕСР доля короткострокових зобов'язань виросла до більше, ніж 55%. У той же час, частка боргу з фіксованою процентною ставкою зменшилася майже до 40% від загальної кількості випуску. З того часу, структура державного фінансування значно покращилася в контексті зрілості і складу процентної ставки. А саме, частка довгострокових цінних паперів з фіксованою процентною ставкою в загально ринкових валових потребах в запозиченні підвищилася приблизно на 10 процентних пунктів з 2007 до 2017, у той час, як випуск державних короткострокових зобов'язань було значно знижено. Слід зазначити, що підвищення короткострокової заборгованості з 2017 до 2018 було обмежено декількома країнами, а саме Австрією, Німеччиною, Нідерландами і США [2; 3].

Показово, що саме сильний і стабільний попит зі сторони пенсійних фондів і страхових компаній став основною рушійною силою збільшення частини облігацій захищених від інфляції в загально державному фінансуванні, а саме з 3,3% у 2007 році до 4% у 2014. Результати огляду вказують, що частка індексованих цінних паперів в повних урядових запозиченнях зменшилася з 2015. Проте, декілька країн випустили свої перші пов'язані з інфляцією облігації лише в останні роки (наприклад, Бельгія у 2015 та Ірландія у 2017). Щорічний випуск індексованих цінних паперів поступово зменшувався від вищезазначених 400 мільярдів доларів США у 2014 році приблизно до 350 мільярдів доларів США у 2018 [1].

Слід зазначити, тенденція випуску зелених облігацій, яка набирає силу в Європі у зв'язку з бажанням залучити більш ширшу та більш

різноманітнішу базу інвесторів. Також цей підвищений попит з боку інвесторів на новий інструмент заохочує потенційних емітентів до випуску цінних паперів, особливо в ситуації з суттєвим бюджетним дефіцитом. Ще однією важливою причиною попиту на зелені облігації в останні роки можливо назвати різке збільшення інвестицій фондів національного добробуту та пенсійних фондів, які, як загалом відомо, схильні до відповідального інвестування та інтегрування екологічних, соціальних та управлінських факторів (ESG-фактори) в їх інвестиційну стратегію.

Випуск зелених облігацій в країнах ОЕСР перевищив 24 мільярди євро, це пов'язано з тим, що Польща також приєдналась до випуску зелених облігацій у грудні 2016 року. У 2018 році Бельгія, Ірландія та Литва провели першу в історії країни емісію зелених облігацій. А у французькому Obligations Assimilables du Tresor (OATs) понад дві-третьої своїх зобов'язань перебувають в зелених облігаціях. Крім того, суверени-емітенти зелених облігацій досі використовували метод об'єднання в синдикати під час першого випуску, як спробу пом'якшити потенційні труднощі, з якими інвестори стикаються під час процесу визначення ціни [4; 5].

На тлі успішного випуску суверенних зелених облігацій в останні роки, ринок цих облігацій, який все ще перебуває на етапі створення, планує зростати в наступних роках шляхом появи нових гравців. Так, наприклад, Агентство Державного казначейства Нідерландів оголосило план також приєднатися до випуску зелених облігацій. Ця інвестиція дає змогу уряду продемонструвати їх прихильність до переходу до менш шкідливого для навколишнього середовища напрямку економіки.

З точки зору управління заборгованістю, випуск зелених облігацій може сприяти диверсифікації бази інвесторів, а також розвитку і розширенню ринку шляхом появи нового, стабільного фінансового інструмента. Крім того, досвід країн свідчить, що випуск зелених облігацій спричиняє позитивну ринкову історію із сприятливими потоками новин. Однак зелені облігації потребують від емітентів чітких заходів моніторингу та надання звітності з метою дотримання зелених стандартів, а також додаткових маркетингових заходів, щоб привернути увагу нових інвесторів. Для багатьох емітентів заходи контролю є відштовхуючим фактором, тому вони вважають за краще розподіляти свою операційну діяльність в номінальних облігаціях, щоб захистити свою криву ліквідності [6].

Під час щорічних зібрань у 2017 і 2018 роках робоча група ОЕСР з управління державним боргом (WPDM) розробила діючі практики та перспективи суверенних зелених облігацій. Обговорення показали, що емітенти з обмеженими вимогами до фінансування вважають за краще розподіляти свою операційну діяльність в номінальних облігаціях, щоб забезпечити свою криву ліквідності. Деякі емітенти, зокрема Фінляндія та Данія, не розглядають виділені облігації на проекти як ідеальну відповідність для фінансування урядового бюджету. Однак, випуск зеленої облігації може створити фрагментацію в структурній емісії суверенних держав та збільшити

витрати на фінансування за рахунок премії за неліквідність, хоча їх грошові потоки схожі на звичайні облігації. Що стосується оцінок ризику в країні, на зібранні було зазначено, що інституційні інвестори застосовують підхід ESG (Environmental, Social, and Governance) для подальшого вкладу в свої оцінки сценарію суверенного ризику, а основні кредитні рейтингові агенції вже вжили заходів для включення факторів ESG для оцінки ризику в країні. У цьому відношенні деякі державні емітенти бачать необхідність бути більш ініціативними та прозорими у наданні інвесторам інформації про урядові ініціативи та дії щодо просування питань ESG [4; 5].

Часто метою управління державним боргом визначають «забезпечення та задоволення фінансових потреб уряду та його платіжних зобов'язань за найменшими можливими витратами в середньо- та довгостроковій перспективі відповідно до розумного ступеня ризику». Таким чином, конкретні рішення щодо щорічного фінансування повинні прийматися з урахуванням довгострокової перспективи, враховуючи факт прагнення багатьох урядів посилити довгострокову фінансову стійкість. Ці міркування існують на багатьох ринках на фоні підвищеного співвідношення боргу до ВВП і вимог до запозичень. Багато менеджерів з боргу ОЕСР продовжують використовувати засновану на ризиках систему управління заборгованістю для досягнення в їхніх портфелях, більшої стійкості до потенційних ринкових ризиків, таких як мінливість процентних ставок.

Збільшення термінів погашення державного боргу, що сприяє зменшенню ризиків реінвестування, за останні роки спричиняє відносно менші фіскальні витрати через згладжування кривої доходності. Частка довгострокової заборгованості з фіксованою процентною ставкою у товарному боргу центрального уряду в цілому за зоною ОЕСР зросла з 75% у 2007 р. до 80% у 2018 р. У 2019 році також прогнозували зростання. Крім того, якщо говорити про середні терміни погашення заборгованості, то середній показник «затримка до погашення» (АТМ) для регіонів ОЕСР зростає і в останні роки співпадає зі збільшенням обсягу емісії.

Відтак слід визнати: профіль погашення боргів у зоні ОЕСР значно погіршився в післякризовий період, особливо для країн G7 та Єврозони, але останнім часом він поступово покращується. Після досягнення максимального рівня у 2016 році, середньострокове та довгострокове погашення ринкової заборгованості для зони ОЕСР, за оцінками, знизилось до 7,5% від ВВП у 2018 році та, згідно з прогнозами, має залишатися на цьому рівні і надалі. Падіння в основному пов'язано з тривалим низьким рівнем процентних ставок в поєднанні з тривалим економічним зростанням в регіоні ОЕСР.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.
2. Резникова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.

3. Business and Finance Outlook Scoreboard [Electronic resource] / OECD. – 2017. – Mode of access: www.oecd.org/daf/oecd-business-andfinance-scoreboard.htm

4. OECD Sovereign Borrowing Outlook 2018 [Electronic resource] OECD. – 2018. – Mode of access: https://doi.org/10.1787/sov_b_outlk-2018-en

5. OECD Economic Outlook [Electronic resource] OECD. – 2018.. – Mode of access: https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2018-2-en

6. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336.

Главіцька А. В.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КИТАЙСЬКИХ КОМПАНІЙ

На початок 2018 року 25529 компаній материкового Китаю мали 39205 зарубіжних підрозділів в 189 країнах і територіях світу. Історія китайських ТНК починається у листопаді 1979 р., коли компанія Бейцзинши юї шан'е фу'у гунси відкрила філію в Токіо – спільне підприємство з японською компанією. До кінця 1985 р. вже нараховувалось 185 зарубіжних філій з накопиченими прямими зарубіжними інвестиціями (ПЗІ) у розмірі 0,3 млрд дол. США. Наприкінці 2001 р. філій за кордоном було вже 6610, із сумою накопичених прямих закордонних інвестицій 12,3 млрд дол. США. Причому 61,3% інвестицій припадали на сферу оптової торгівлі. У період 2007-2018 рр. на одну материнську компанію припадало лише 1,5 компанії за кордоном (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Розвиток мережі зарубіжних підприємств ТНК Китаю, 2007-2018 рр.

	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2018
ТНК, тис. од.	7,0	12,1	13,5	15,3	18,5	24,4	25,5
Зарубіжні філії, тис. од.	10,0	13,0	18,0	25,4	29,5	37,2	39,2
Філії на 1 ТНК, од.	1,4	1,1	1,3	1,7	1,6	1,5	1,5
Кількість країн базування філій ТНК, од.	173	177	177	184	186	190	189

Основними формами виходу ТНК за кордон є угоди злиття і поглинання (ЗіП) вже існуючого бізнесу і нові інвестиційні проекти (Інвестиції зеленого поля, Greenfield investment). Незважаючи на волатильність, спостерігається

тренд збільшення кількості та обсягів угод і ваги Китаю в їх світовому обсязі як в сфері ЗіП (з 1,1 до 7,0 %), так і в сфері нових проектів (з 1,5 до 9,4 %). У різні роки пропорція між ними різна, але намітилася тенденція до зменшення ваги ЗіП в порівнянні з новими проектами.

Аналіз розвитку зарубіжної діяльності китайських ТНК повністю відповідає стратегічним завданням модернізації економіки КНР. Варто відзначити ключові аспекти. У першу чергу, вихід за кордон здійснюється у найближчий офшор Гонконг з метою повернутися на домашній ринок в якості філії офшорній компанії, що дозволяє на рівних конкурувати з іноземними ТНК, застосовуючи їх же схеми офшорного кредитування, оподаткування і перехресного міжгалузевого субсидування. Так, ТНК Китаю вирішують завдання захисту ключових та високотехнологічних галузей національної промисловості, замінюючи заборонене умовами вступу в СОТ бюджетне субсидування [1].

По-друге, ТНК Китаю недержавних форм власності вдосконалюють національну галузеву структуру, використовуючи ряд переваг просування виробленої в КНР продукції на ринки розвинених країн через свої зарубіжні підрозділи, а саме:

1) Зниження залежності виробників від уподобань і фінансових можливостей імпортерів і політичної кон'юнктури, тобто цілеспрямований розвиток асортиментної номенклатури експорту.

2) Виключення імпортерів-посередників, що перерозподіляє додану вартість торгівлі на користь національної економіки. Особливо важливим є вихід на багаті ринки західних країн, де ціни на ідентичну продукцію в 5-10 разів вищі, ніж на ринках країн, що розвиваються.

3) Прямий контакт зі споживачами продукції, що сприяє виявленню напрямів її вдосконалення і розвитку національної інноваційної системи.

4) Організація післяпродажного сервісного обслуговування та оновлення програмного забезпечення, що актуально в епоху Internet of Things (IoT, Інтернет речей).

5) Створення додаткового попиту на пов'язану з основним експортом високотехнологічну продукцію, а особливо послуги.

6) Інтернаціоналізація національної валюти, в якій ТНК мають можливість здійснювати розрахунки, в тому числі по внутрішньофірмовим послугам та передачі прав на інтелектуальну власність, а також кредитувати клієнтів [2].

По-третє, робота приватних ТНК Китаю в країнах, що розвиваються впливає на формування галузевої структури приймаючих країн та країн базування з метою досягнення завдань модернізації національної економіки у такий спосіб:

1) Створення китайських глобальних мереж вартості, в яких національні компанії здійснюють операції з максимальною доданою вартістю, а роботи з низькою доданою вартістю виносяться в проміжні країни.

2) Створення нових зовнішніх ринків для забезпечення високих темпів зростання національної економіки, причому здатних поглинати відносно дорого продукцію сучасних галузей.

3) Закріплення залежності країн, що розвиваються від економіки КНР через національні стандарти, технології, обладнання та кадри [3].

Китай приділяє значну увагу формуванню позитивної репутації своїх підприємств і громадян в приймаючих країнах. В рамках будівництва ідеологічної інфраструктури варто відзначити придбання китайськими компаніями зарубіжних кінотеатрів, кіностудій, «вихід за кордон» китайської кіноіндустрії. Важливим елементом просування образу Китаю як сильної і конкурентоспроможної держави є проведення великих міжнародних спортивних та громадських заходів, розвиток власної зарубіжної інформаційної мережі. Так, корпорація Alibaba Group купила гонконгівську газету South China Morning Post та інші медіаактиви компанії SCMP Group за 266 млн дол. США, купила відеосервіс Youku Tudou, який називають «китайським YouTube» [4].

Список використаних джерел:

1. На пути к Китайскому миру: монография [Электронный ресурс] / под ред. Н.А. Слуки. – 2018. – Режим доступа: <https://science.urfu.ru/ru/publications/>

2. Калашников Д. Б. Практика развития экспорта китайскими ТНК [Электронный ресурс] / Д. Б. Калашников. – 2019. – Режим доступа: <http://www.rfej.ru/rvv/id/5004A1A77>

3. Юг: путь к экономической независимости / под общ. ред. А.Н. Захарова, А.С. Булатова. – 2019. – Режим доступа: <https://mgimo.ru/about/news/issues/yug-put-k-ekonomicheskoy-nezavisimosti/>

4. Alibaba поборется за улучшение образа Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mergers.ru/articles/Alibaba-poboretsya-za-uluchshenie-obraza-Kitaya-58173>

Гладиш В. О.,
студент,

*Институт міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПОТОЧНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвитку світової економіки, соціально відповідальні інвестиції представляють собою багатовимірну концепцію, яка побудована на етичних та філософських засадах з урахуванням економічних, екологічних та інших детермінант. З іншого боку, вони представляють собою домінуючий тренд у глобальному інвестиційному русі. Під соціально відповідальним інвестуванням (socially responsible investing (SRI)), в широкому сенсі, варто

розуміти будь-які інвестиційні стратегії суб'єктів міжнародних економічних відносин, які спрямовані як на отримання фінансових прибутків, так і на сприяння досягненню бажаних цілей ESG (Environmental, social and corporate governance) – навколишнє середовище, соціальні питання та внутрішньо корпоративні відносини [1].

Основним методом відповідального інвестування є скринінг інвестиційного портфеля – відбір об'єктів інвестування, які б відповідали імплементації цілей ESG. У загальному вигляді методи відбору можуть набувати позитивної та негативної форми. У першому випадку, інвестиції здійснюються виключно у рамках спектру з обраних об'єктів (наприклад, інвестування у компанії, які демонструють найнижчі показники забруднення довкілля), у другому випадку – відбір відбувається зворотним чином: шляхом виключення з переліку компаній, які не відповідають соціально відповідальній концепції [2].

На глобальному рівні свого роду орієнтиром щодо концепції соціально відповідального інвестування є Принципи відповідального інвестування ООН, які були розроблені у 2005 році генеральним секретарем ООН Кофі Аннаном та найбільшими світовими інституційними інвесторами. Підписати дані принципи мають право інститути, які володіють активами або управляють ними (здебільшого, інституційні інвестори, страхові та перестрахові компанії, інвестиційні менеджери тощо). Якщо у 2006 році було 63 підписанти, то у 2019 році їх було вже 2372, а найбільш активним в цьому векторі став регіон ЄС, Північної Америки та Океанії [1, 3].

У контексті глобальних екологічних проблем відповідальне інвестування може стосуватися інвестування у такі об'єкти, які потенційно можуть подолати проблеми зміни клімату, нестачі або забруднення водних ресурсів та зменшення біорізноманіття [4, 5]. До ESG-факторів у екологічному аспекті можна віднести питання зміни клімату, екологічної політики, кращих практик сталого розвитку, управління навколишнім середовищем, водопостачання, екологічного транспорту та переробки відходів [5, 6]. Нині відповідальне інвестування у якості складової інвестиційних стратегій перестає бути надбудовою у діяльності суб'єктів світової економіки, а активно стає необхідним компонентом конкурентоспроможності. Так, перед інвесторами стоять ризики «блокованих активів», які викликані, насамперед, ініціативою «The Carbon Tracker Initiative», в результаті якої такі активи як нафта та вугілля, загальною вартістю у 2,3 трлн дол. США можуть стати «блокованими» через перехід до моделі світової економіки з нульовими викидами вуглецю.

Основними драйверами розвитку ринку відповідального інвестування, зокрема, в його частині, пов'язаній з екологічною стороною являються інституційні інвестори, в силу обсягів вільних для інвестування коштів (рис. 1).

У 2019 р. ринок відповідального інвестування досягнув відмітки у 30 трлн дол. – на 68% більше, ніж у 2014 р. або у 10 разів більше, ніж у 2004 [7].

На регіональному рівні найбільш прогресивним регулятором ринку відповідального інвестування виступає ЄС, який розробив стратегію «Green Deal», яка являє собою потужний комплекс заходів, що мають на меті

сприяння європейським громадянам та бізнесу у процесі переходу до «зеленої» економіки та стимулювання притоку інвестицій у найбільш передові та сучасні компанії та проекти, пов'язані з екологічною проблематикою. До березня 2020 року даний документ може стати законом, за пропозицією Ради міністрів ЄС. В рамках стратегії очікується мобілізувати до 1 трлн євро інвестицій для розбудови «зеленої» економіки протягом 10 років об'єднаними зусиллями приватних та публічних інвесторів та бюджетів ЄС. Головною метою у даному напрямку ЄС вважає досягнення «вуглецевої нейтральності» європейської економіки до 2050 року [8].



Рис. 1. Частка інвесторів, зацікавлених у досягненні принципів ESG за категоріями

Джерело: [4]

Беручи до уваги вищенаведене, можна дійти висновку, що, по суті, відбувається перебудова класичної моделі ризик-дохідність, шляхом інкорпорації до неї третього елементу – ESG [4].

Одна із суттєвих причин врахування цілей відповідального інвестування також полягає у вимогах регуляторного середовища. Наприклад, у Бразилії у 2018 р. Національною валютною Радою була прийнята резолюція 4.661/2018 щодо перегляду норм, які регулюють діяльність пенсійних фондів робітників підприємств: тепер пенсійні фонди мають розкривати інформацію щодо того, яким чином вони враховували концепцію відповідального інвестування у прийнятті своїх інвестиційних рішень. Таким чином, рекомендації фондам враховувати ESG критерії у своїх інвестиційних стратегіях стали обов'язковою вимогою [9]. Схожі вимоги були покладені на пенсійні фонди Великобританії, Канади та ряду інших країн. Зобов'язання, виключно сфокусоване на проблемах зміни клімату, було накладено на публічні

компанії та інституційних інвесторів у 2015 році у Франції у вигляді закону, який вимагає розкриття інформації щодо дій, які приймаються для боротьби зі змінами клімату.

Як вже зазначалося, фундаментальну роль на світовому ринку відповідального інвестування відіграють інституційні інвестори, ціль яких, насамперед, полягає в отриманні прибутку та які управляють суттєвою часткою світового багатства (лише в країнах ОЕСР вони контролюють активи на суму близько 92 трлн дол.) [10]. Найбільші суб'єкти управління активами – Blackrock, Vanguard Asset Management, State Street Global Advisors та ін. здебільшого є підписантами вищевказаних Принципів та мають виключну стратегію відповідального інвестування або ж надають своїм вкладникам можливість вибору інвестиційної стратегії з певним рівнем інкорпорації відповідального інвестування. Свого роду «законодавцями мод» у питанні впровадження відповідального інвестування у свою стратегію є такі інституційні інвестори як CalPERS, ERAPF, Norway's GPF, New Zealand Super та PGGM Asset Management, які здебільшого є пенсійними фондами [11]. Саме пенсійні фонди є чи не найважливішим видом інституційних інвесторів у світовій економіці із загальним обсягом активів під управлінням на суму 16,2 трлн дол. [12] з точки зору впровадження відповідального інвестування.

Наприклад, відомий у світі пенсійний фонд Норвегії GPF, має власні критерії компаній, у які здійснюються інвестиції: діяльність компанії не повинна бути тісно пов'язаною з використанням вугілля, компанія має розраховувати кліматичні ризики, розкривати свою стратегію та механізм прийняття рішень у певних сферах; на відміну від ряду інших інвесторів, велика увага приділена використанню водних ресурсів та сталому розвитку океанів [13].

Отже, відповідальні інвестиції в контексті екології здійснюються як з урахуванням фінансових мотивів інвесторів, так і відповідно до певних регуляторних умов на різних рівнях регулювання економічної політики. Ключовими суб'єктами на даному ринку виступають інституційні інвестори, які мають у своєму управлінні суттєві фінансові активи та прагнуть отримати прибутки з одночасною інтеграцією цілей ESG у стратегію формування портфелю, використовуючи різноманітні методи, підходи та інструменти при виборі об'єкта інвестування. Прогнозуючи перспективи розвитку ринку, варто звернути увагу на стрімку динаміку інтеграції принципів соціального інвестування у законодавство, що врешті решт призводить до більш високого рівня законодавчого примусу щодо впровадження відповідальних інвестиційних стратегій.

Список використаних джерел:

1. Ransome W. Ethics and socially responsible investment: A philosophical approach [Electronic resource] / W. Ransome, C. Sampford. – 2016. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/287731890_Ethics_and_socially_responsible_investment_A_philosophical_approach

2. Батаева Б. С. Зарубежная практика развития социально ответственных инвестиций [Электронный ресурс] / Б. С. Батаева, А. В. Вавилина // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право. – 2016. – Т. 16. – №. 1.. – Режим доступа:

<https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnaya-praktika-razvitiya-sotsialno-otvetstvennyh-investitsiy/viewer>

3. Official website of Principles for Responsible Investment [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.unpri.org/>

4. Sustainable Investing: Fast-Forwarding Its Evolution [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/02/sustainable-investing.pdf>

5. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Ренікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

6. The Forum for Sustainable and Responsible Investment [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ussif.org/sribasics>

7. ESG Framework MCKinsey [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/business-functions/strategy-and-corporate-finance/our-insights/five-ways-that-esg-creates-value>

8. A European Green Deal [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en

9. Brazilian monetary authority approves new ESG requirements in the investment rules of occupational pension funds [Electronic resource] / United Nations Finance Initiative. – Mode of access:

<https://www.unepfi.org/news/industries/investment/brazilian-monetary-authority-approves-new-esg-requirements/>

10. Making Blended Finance Work for the Sustainable Development Goals [Electronic resource] // Official website of OECD. – Mode of access:

<https://www.oecd.org/publications/making-blended-finance-work-for-the-sustainable-development-goals-9789264288768-en.htm>

11. Mapping of global responsible investment best practices [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.regjeringen.no/contentassets/7fb88d969ba34ea6a0cd9225b28711a9/ipcm-report-to-mof-5-january-20182.pdf>

12. OECD Data [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.oecd.org/pension/pension-funds-assets.htm>

13. Responsible investment [Electronic resource] / Official website of NBIM. – Mode of access: <https://www.nbim.no/en/the-fund/responsible-investment/>

Holubova H. V.,

*Ph.D. in Economics, Associated Professor,
Associate Professor of Statistics Department,
National Academy of Statistics, Accounting and Audit, Kyiv;*

Svystun-Zolotarenko L. A.,

*PhD in Economics, Associated Professor,
Researcher, Department of Scientific Organization Work and Information,
State Scientific Institution "Center for Innovative Medical Technologies of the
National Academy of Sciences of Ukraine", Kyiv*

CURRENT TRENDS OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE

Foreign economic activity plays an important role in shaping the country's GDP, stimulating the development within the country's economy that is why its development measures play an important role in the state development programs and in the system of integration measures of the country in particular. The globalization of the economic system leads to the searching for new ways taking into account the peculiarities of the country's internal and external environment. Contemporary foreign trade theories, in addition to the theory of competitive advantage, include the theory of import substitution.

Analysis of the dynamics of Ukraine's foreign trade shows a decrease in exports, a deterioration of its structure, a negative balance of foreign trade balance, and, accordingly, the dependence of the country's economy on imports.

It is well known that all countries import products that they do not produce on their own, and, for profit, export their own products. In highly developed countries, exports exceed imports, which indicates the self-production of most goods needed to meet the population's needs and the needs of the economy. In Ukraine, according to the State Statistics Service of Ukraine for the last five years, imports are dominated by exports, with a negative balance of foreign trade over the past two years, which is considered to be a rather bad trend in the world and indicates over-imports with in the domestic market.

The main trading partners of Ukraine in 2019 were China, Poland, Italy, Turkey, Germany, India, Hungary, Belarus, the USA, France, the Czech Republic, Sweden, Switzerland, Austria. The European Union has recently become a Ukraine's strategic partner, with almost 44% of Ukraine's goods and services being exported to Europe.

The main commodities that Ukraine exports are the products of the agro industrial complex, food industry and precious metals. Imports are mineral products, medicines, engineering products, household appliances. In terms of iron ore reserves, Ukraine is ranked the third in the world, but in recent years the share of ore and ferrous metals exports has been steadily declining.

The specificity of the agricultural products on the international market is generally quite favorable for foreign trade, since Ukraine is increasing its exports of

agricultural products and food to the EU and expanding its foreign trade relations with other industrially agrarian countries.

Both the positive and negative trends are noticeable in the commodity structure of imports. The first can be attributed, for example, to the increase in the share of machines, equipment and mechanisms. A high proportion of food products is considered to be a negative share in the import structure.

Geographic and commodity structural shifts in Ukraine's foreign trade are generally positive, as they indicate the geographical reorientation of Ukraine's foreign trade to more developed markets, which widens the potential for increasing foreign trade turnover.

The scale and dynamics of foreign trade are closely linked to the GDP and its dynamics, so it is important to look for the ways of improving foreign trade performance domestically.

Increasing asymmetry in foreign trade and insufficient lobbying of national producer interests are taking place in Ukraine. The formation of a new commodity-geographical structure of Ukraine's foreign trade, which would meet the strategic goals of our country and the challenges of the world economy, depends, first of all, on the internal processes taking place in our country. Thus, statistics should provide a competent analysis of the current trends in the Ukraine's foreign trade.

References:

1. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Mode of access: <http://ukrstat.gov.ua>

Горбач О.О.,
студент,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПОГОДНІ ДЕРИВАТИВИ ТА КАТАСТРОФІЧНІ ОБЛІГАЦІЇ ЯК СПОСІБ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЗМІН КЛІМАТУ

Питання екології в останні десятиліття стало надзвичайно важливою темою не тільки на наукових конференціях чи самітах, а стало глобальною проблемою, яку повинно вирішувати світове співтовариство. Для цього держави намагаються зменшувати викиди шкідливих газів та інших речовин, раціонально використовувати природні ресурси, створювати нові винаходи, які б знизили викиди та інше. Проте, іноді не вдається уникнути забруднення навколишнього середовища, і держави та бізнес змушені стикатися з наслідками зміни клімату, з суттєвим погіршенням погодних умов або навіть з природними катаклізмами. Саме для страхування від таких ризиків були створені погодні деривативи та надзвичайні облігації.

Погодні деривативи є фінансовим інструментом, який використовується компаніями чи особами для хеджування ризиків, що пов'язані з певними втратами (майна чи фінансовими) в результаті погодних умов. Якщо не

відбулося жодних надзвичайних ситуацій протягом строку дії деривативу, то його продавець, тобто страхова компанія або банк, отримує прибуток. Якщо ж надзвичайна подія сталась, то покупець деривативу отримує погоджену суму [1]. Катастрофічні облігації є схожим інструментом, різниця полягає в тому, що для настання виплат повинна статись не просто погана погода, яка призведе до певних пошкоджень, а катастрофа, наприклад землетрус чи торнадо. Якщо така подія стається, то зобов'язання сплатити відсотки та тіло облігації скасовується [2]. І, якщо деривативи купують компанії, які хеджують ризики своєї основної діяльності, то основними інвесторами у катастрофічні облігації є пенсійні фонди, хедж фонди та інші інституційні інвестори.

Згідно зі звітом ООН «Про глобальну оцінку зменшення ризику природних катаклізмів» економічні наслідки від природних катастроф складають приблизно \$250-300 млрд щорічно [3]. А якщо взяти до уваги той факт, що відносно незначна частка майна застрахована від надзвичайних подій, то пошкодження від таких ситуацій можуть виявитись фінансовим тягарем для урядів держав, які постраждали. Тому одним зі способів хеджування ризиків є випуск погодних деривативів та катастрофічних облігацій.

Погодні деривативи є вигідним інструментом для компаній, оскільки страхові компанії, зазвичай, не страхують від таких подій, які можуть бути прописані у погодному деривативі. Прикладом може бути більш холодне літо, яке призведе до втрати більшості урожаю у фермерському господарстві або значне зменшення попиту на продукцію внаслідок погодних умов. Тобто погодні деривативи є методом страхування від подій, які мають відносно високі шанси настання та які дуже важко прорахувати, тому страхові компанії і не мають таких страхових планів.

В той же час катастрофічні облігації є більш схожим інструментом на страхові плани, оскільки вони компенсують ризик від подій, що мають низьку ймовірність настання. Зазвичай, такими інструментами не покривається уся шкода від природного катаклізму, оскільки її не можна точно передбачити, але компанія таким чином несе значно менше витрат у випадку настання катастрофи. Проте такі інструменти часто є більш вигідні інвесторам, ніж самій компанії, оскільки вони є досить короткостроковим інструментом, а тому, якщо не настає страховий випадок, то компанія просто виплатить тіло та купони за облігацією [6, с. 98].

Оскільки в останні десятиліття значно зросла кількість природних катаклізмів, то і ринок катастрофічних страхових інструментів показував високі темпи зростання і станом на 2018 рік склав рекордні \$30 млрд, у той час як 15 років тому він ледь сягав \$1 млрд [4].

При цьому, незважаючи на те, що на перший погляд такі інструменти є дуже ризиковими, їх випускають найбільш надійні інституції на фінансових ринках – уряди та Світовий банк. При цьому останній має повноцінну програму страхування на випадок природних катастроф, яку створив у 2009

році і тільки за перший квартал випустив облігації на \$3.3 млрд, що означає що банк займає приблизно третину ринку таких фінансових інструментів. Іншу частину складають уряди країн, що страждають від природних умов, наприклад США та Мексика та країни Південно-Східної Азії.

Якщо подивитись на статистику, хто є основними інвесторами в такі цінні папери, то це – катастрофічні фонди та інституційні інвестори, які разом складають 83% ринку. У той же час по географічній структурі можна побачити, що значна частка інвестицій надходить з країн, які страждають від природних катастроф, найбільшу ж частку (41%) має США. Результати програми Світового банку можна побачити у таблиці нижче.

Таблиця 1

Програми Світового банку з катастрофічними облігаціями

Спільні катастрофічні облігації Тихоокеанського альянсу	Колумбія, Чилі, Мексика та Перу співпрацювали за підтримки Світового Банку та Швейцарського уряду для створення моделей ризику та покращення власного законодавства щодо трансферу ризику. У результаті це був другий за розміром випуск катастрофічних облігацій у світі, який склав \$1.36 млрд та завдяки тому, що він був зроблений декількома державами, додатково диверсифікував ризику.
Фінансування у випадку пандемій	Для боротьби з наслідками пандемій був створений спеціальний фонд, який у випадку різкого зростання захворюваності надавав фінансову допомогу країнам, що постраждали. Фонд є дворівневим, випускає як облігації, так і деривативи для найбільш широкого пулу інвесторів. Останньою транзакцією є випуск на \$50 млн деривативів, що направлені на боротьбу з коронавірусом.
Філіппіни	Філіппіни є найбільш вразливою до природних катастроф країною світу, тому для цієї країни була створена окрема страхова програма, в якій беруть участь усі регіони країни окремо. Країна вже отримала \$206 млн виплат з останньої програми у грудні 2017 року в результаті тайфуну Вінта.
Тихоокеанські острови	Маленькі острівні економіки не мають можливості фінансово покривати збитки від природних катастроф, а також не мають достатньої кваліфікації для хеджування ризиків. Створення пулу дозволяє диверсифікувати ризику та знизити вартість страхування для таких вразливих економік.

Джерело: укладено автором на основі [5]

Отже, у світі відносно недавно існують фінансові інструменти, які дозволяють страхувати ризику від несприятливих погодних умов або природних катастроф. За їх допомогою країни можуть отримати фінансову компенсацію, яка дозволяє їм полегшити фінансове навантаження у випадку настання таких подій. При цьому випуск таких інструментів здійснюють

найбільш надійні фінансові установи на ринку, уряди країн та Світовий банк, який забезпечує фінансовими інструментами країни, що в силу свого низького кредитного рейтингу не можуть забезпечити себе випуском таких зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Weather derivatives [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.investopedia.com/terms/w/weatherderivative.asp>
2. Catastrophe bonds [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.investopedia.com/terms/c/catastrophebond.asp>
3. Global Assessment Report on Disaster Risk Reduction [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.preventionweb.net/english/hyogo/gar/2015/en/gar-pdf/GAR2015_EN.pdf
4. Global catastrophe bond market [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ft.com/content/d62827b2-b1e0-11e8-99ca-68cf89602132>
5. World Bank Catastrophe Management [Electronic resource]. – Mode of access: <http://pubdocs.worldbank.org/en/555651528746619166/webinar-demystifyingcatastrophebondsfordebtmanagers2018-presentation-abigailbacaandakinchanjain.pdf>
6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.

Гордійко К. С.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

БІХЕВІОРИСТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ПОЛІТЕКОНОМІЇ: АНАЛІЗ ТРАНСМІСІЙНИХ КАНАЛІВ

Як справедливо стверджував Г. Лассуелл, політика – це питання «хто що отримує, коли і як». Розподіл ресурсів в суспільстві може стати особливо важливим, коли громади стикаються з економічними труднощами. Управління ресурсами має вирішальне значення для процвітання, здоров'я і навіть виживання людей, коли дефіцит є серйозним. Тому політики і вчені ведуть палкі обговорення з приводу того, як уряди повинні реагувати, коли громадяни відчують економічні труднощі [1–3]. Широко поширена думка полягає в тому, що уряди повинні скоротити витрати і зосередитися на збереженні державних фінансів і фінансового сектора [4;5]. Інша впливова точка зору стверджує, що уряди повинні збільшити витрати, особливо на соціальне забезпечення та соціальний захист населення [6;7]. Суттєвий аспект цієї дискусії зосереджений навколо питання про те, як громадяни хочуть перерозподілити ресурси в суспільстві під час кризи, коли відносний і абсолютний дохід людей, ймовірно, зміниться. Все більше і більше літератури присвячено тому, як на побажання людей стосовно податків і

перерозподілу впливають їх особисте фінансове становище і загальні економічні умови.

Одна точка зору стосується відносного доходу, тобто відносного положення індивіда в суспільстві, з точки зору доходу. У своїй вагомій політекономічній моделі Р. Бенабу і Е. Ок [8] пропонують, що коли індивіди стикаються з перспективою зростаючої мобільності в суспільстві, люди виступають за менший перерозподіл, і вони підтримують більший перерозподіл, коли очікують її падіння. Прогноз полягає в тому, що іноді бідні будуть виступати проти підвищення податків для багатих, в той час як багаті будуть із симпатією ставитися до зниження податків для бідних. Ця теоретична модель багато в чому підтверджується емпіричними даними [9]: зокрема, вона узгоджується з поведінковими звітами, які підкреслюють, що громадяни можуть бути іноді занадто самовпевненими [10] або надмірно обережними [11] в своїх рішеннях.

Інша точка зору фокусується на абсолютному доході і дає протилежний прогноз. У літературі, присвяченій макроекономічним циклам, висловлюється припущення, що суспільства більш схильні притримуватися щедрих схем перерозподілу за часів процвітання і скорочують програми перерозподілу під час економічних спадів [12; 13]. Це передбачення узгоджується із фундаментальними внесками у психологію про розвинуте почуття власності у людей, яке мотивує їх боротися, щоб захистити те, чим вони володіють [14–18] і приписувати більшу цінність об'єктам, якими вони володіють [19–21]. Цілком ймовірно, що прагнення захистити власні ресурси від інших може бути особливо переконливим, коли сума коштів зменшується – і кожен цент має значення для підтримки добробуту людей. І навпаки, коли ресурсів стає більше, це прагнення може надалі проявлятися не так яскраво, і люди легше переносять перерозподіл своїх ресурсів [22; 23].

Важливо відзначити, що експериментатори можуть черпати свої ідеї з великої кількості матеріалів з психології для проведення емпіричної роботи, яка може допомогти уточнити і покращити існуючі теорії. Сфери поведінкової політичної економії [24] і еволюційної політичної психології [25], які зароджуються в результаті різноманітних досліджень, є прикладами цього багатообіцяючого напрямку в соціальних науках.

Які чинники впливають на побажання людей щодо податків і перерозподілу влади? По-перше, серед усіх інших ми виділяємо цікаву роботу в сфері політичної науки, яка нещодавно була опублікована і спирається як на політичну психологію, так і на поведінкову економіку, щоб дослідити вплив відносних відмінностей в доходах на побажання щодо перерозподілу. К. Трамп і В. Мерола та А. Хельгасон [26;27] є прекрасними прикладами того, як поведінкові експерименти в поєднанні з революційними ідеями в сфері психології можуть пролити світло на теорії політичної економії. К. Трамп [26] показує, що така ситуація, коли люди відчувають великі відмінності в доходах у суспільстві призводить до того, що суб'єкти розглядають їх як законні. В. Мерола і А. Хельгасон [27] використовують нову «гру із

перерозподілом», щоб пояснити роль відносних і абсолютних зрушень доходів у формуванні побажань людей щодо перерозподілу. Учасники підтримали ідею більшого перерозподілу після позитивних змін абсолютного доходу, однак притрималися кардинально протилежної ідеї, коли їх відносний дохід покращився. Ці результати узгоджують теорії політичної економії щодо впливу змін доходів на переваги в перерозподілі, які раніше конкурували між собою. Вони допомагають пояснити, чому попит на перерозподіл в дійсності не збільшився, незважаючи на різке збільшення фактичного рівня нерівності.

Багато досліджень було проведено в сфері експериментів з перерозподілу землі в контрактній теорії справедливості Дж. Роулза [28], що базується на існуванні, так званої «завіси неосвіченості», в якій суб'єкти не знають, як певна конкретна політика вплине на кожного з них окремо. У кількох стимульованих експериментах Н. Фроліх та співавт. [29] і Н. Фроліх та Дж. Оппенгеймер [30] познайомили учасників з чотирма принципами розподілу Дж. Роулза. Потім вони попросили учасників проголосувати за те, який принцип їм варто застосовувати. Учасники голосували за максимізацію середнього доходу за умови збереження достатнього мінімального доходу для захисту людей з найнижчим заробітком, але майже ніколи не вибирали саме той принцип, який сам Роулз вважав найкращим. На противагу цьому, Дж. Скотт та співавт. [31] і П. Міхельбах та співавт. [32] знаходять обґрунтування такого феномену в підтримку вибору Дж. Роулза щодо перерозподілу: учасники обґрунтовували свій вибір щодо розподілу на основі рівності, здібностей, потреб і ефективності, але зважували їх по-різному в залежності від обставин. Крім того, ці дослідження виявили суттєві відмінності в тому, як чоловіки і жінки оцінюють ці принципи.

Наостанок хотілось би зазначити, що зараз дослідники все частіше використовують саме біхевіористичний підхід для аналізу та розв'язання ключових питань політекономії, адже саме він дозволяє поглянути на давно відомі явища та проблеми з іншого боку і, відповідно, дає можливість знайти нові інноваційні рішення.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323 – 326.
2. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (Ч. II). – С. 149–159.
3. Відякіна М. М. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики / М. М. Відякіна, Н. В. Резняквіа // Культура народів Причерномор'я (Проблеми матеріальної культури. Економіка. Географія). – 2014. – № 257. – С. 46–52.

4. Austerity in 2009–13 / A. Alesina, O. Barbiero, C. Favero, F. Giavazzi, M. Paradisi // *Economic Policy*. – 2015. – Vol. 30 (83). – P. 383-437.
5. Reinhart C. M. From financial crash to debt crisis / C. M. Reinhart, K. S. Rogoff // *American Economic Review*. – 2011. – Vol. 101 (5). – P. 1676-1706.
6. Guajardo J. Expansionary austerity? International evidence / J. Guajardo, D. Leigh, A. Pescatori // *Journal of the European Economic Association*. – 2014. – Vol. 12 (4). – P. 949-968.
7. Krugman P. End this depression now! [Electronic resource] / P. Krugman. – Mode of access: <https://www.nytimes.com/2012/06/17/books/review/end-this-depression-now-by-paul-krugman.html>
8. Benabou R. Social mobility and the demand for redistribution: the POUM hypothesis / R. Benabou, E. A. Ok // *The Quarterly Journal of Economics*. – 2012. – Vol. 116 (2). – P. 447-487.
9. Rehm P. Insecure Alliances: Risk, Inequality, and Support for the Welfare State / P. Rehm, J. S. Hacker, M. Schlesinger // *American Political Science Review*. – 2012. – Vol. 106 (2). – P. 386-406.
10. Ortoleva P. Overconfidence in political behavior / P. Ortoleva, E. Snowberg // *American Economic Review*. – 2015. – Vol. 105 (2). – P. 504-35.
11. Del Ponte A. Spending Too Little in Hard Times. [Electronic resource] / A. Del Ponte, P. DeScioli. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/329277490_Spending_too_little_in_hard_times
12. Durr R. H. What Moves Policy Sentiment? / R. H. Durr // *The American Political Science Review*. – 1993. – Vol. 87 (1). – P. 158.
13. Stevenson R. T. The Economy and Policy Mood: A Fundamental Dynamic of Democratic Politics? / R. T. Stevenson // *American Journal of Political Science*. – 2001. – Vol. 45 (3). – P. 620.
14. Boyer P. How natural selection shapes conceptual structure: Human intuitions and concepts of ownership [Electronic resource] / P. Boyer. – Mode of access: <http://pascalboyer.net/articles/2015BoyerConceptOwnership.pdf>
15. DeScioli P. The territorial foundations of human property / P. DeScioli, B. J. Wilson // *Evolution and Human Behavior*. – 2011. – Vol. 32. – P. 297-304.
16. Maynard Smith J. *Evolution and the theory of games* / Smith J. Maynard. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – 234 p.
17. Sherratt T. N. The evolution of respect for property / T. N. Sherratt, M. Mesterton Gibbons // *Journal of Evolutionary Biology*. – 2015. – Vol. 28. – P. 1185-1202.
18. Stake J. E. The property “instinct” / J. E. Stake // *Philosophical Transactions of the Royal Society of London B*. – 2004. – Vol. 359. – P. 1763–1774.
19. Jones O. D. Law, biology, and property: A new theory of the endowment effect / O. D. Jones, S. F. Brosnan // *William and Mary Law Review*. – 2008. – Vol. 49. – P. 1935-1990.

20. Kahneman D. Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem / D. Kahneman, J. L. Knetsch, R. H. Thaler // *Journal of Political Economy*/ – 1990. – Vol. 98. – P. 1325-1348.
21. Morewedge C. K. Explanations of the endowment effect: an integrative review / C. K. Morewedge, C. E. Giblin // *Trends in Cognitive Sciences*. – 2015. – Vol. 9. – P. 339-348.
22. Jones N. B. A selfish origin for human food sharing: tolerated theft / N. B. Jones // *Evolution and Human Behavior*. – 1984. – Vol. 5 (1). – P. 1-3.
23. Winterhalder B. A marginal model of tolerated theft / B. Winterhalder // *Evolution and Human Behavior*. – 1996. – Vol. 17 (1). – P. 37-53.
24. Schnellenbach J. Behavioral political economy: A survey / J. Schnellenbach, C. Schubert // *European Journal of Political Economy*. – 2015. – Vol. 40. – P. 395-417.
25. Petersen M. B. Evolutionary political psychology: On the origin and structure of heuristics and biases in politics / M. B. Petersen // *Political Psychology*. – 2015. – Vol. 36 (S1). – P. 45-78.
26. Trump K. S. Income inequality influences perceptions of legitimate income differences [Electronic resource] / K. S. Trump. – Mode of access: <https://www.semanticscholar.org/paper/Income-Inequality-Influences-Perceptions-of-Income-Trump/5bb92a1ecd7fab4e894ef38ef0eb2b685ae3ff8c>
27. Merola V. Are We in the Same Boat or Not? The Opposite Effects of Absolute and Relative Income Shifts on Redistributive Preferences [Electronic resource] / V. Merola, A. Helgason. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/280933414_Are_We_in_the_Same_Boat_or_Not_The_Opposite_Effects_of_Absolute_and_Relative_Income_Shifts_on_Redistributive_Preferences
28. Rawls J. A Theory of Justice [Electronic resource] / J. Rawls. – Mode of access: https://issuu.com/buihunhsn/docs/a_theory_of_justice__revised_edition
29. Frohlich N. Choices of principles of distributive justice in experimental groups [Electronic resource] / N. Frohlich, J. A. Oppenheimer, C. L. Eavey. – Mode of access: <https://www.jstor.org/stable/2111285?seq=1>
30. Frohlich N. Choosing justice: An experimental approach to ethical theory [Electronic resource] / N. Frohlich, J. A. Oppenheimer. – Mode of access: <https://www.ucpress.edu/book/9780520084377/choosing-justice>
31. Scott J. T. Just deserts: an experimental study of distributive justice norms / J. T. Scott, R. E. Matland, P. A. Michelbach, B. H. Bornstein // *American Journal of Political Science*. – 2001. – Vol. 45 (4). – P. 749-767.
32. Michelbach P. A. Doing Rawls justice: An experimental study of income distribution norms. / P. A. Michelbach, J. T. Scott, R. E. Matland, B. H. Bornstein // *American Journal of Political Science*. – 2003. – Vol. 47(3). – P. 523-539.

ЯКІСНА СТАТИСТИЧНА ЗВІТНІСТЬ – ОСНОВА УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ: НА ПРИКЛАДІ КНИГОВИДАВНИЦТВА

Питання статистичної звітності наразі є актуальним для будь-якого виду економічної діяльності. Досліджуючи приклад книговидавництва, варто розуміти, що це складова частина креативної економіки та об'єкт статистики культури, що акумулює дані статистики послуг та статистики товарів, які характеризують взаємовідносини між виробниками-продавцями та споживачами-покупцями.

Так, за ініціативою Департаменту цифровізації, культури, медіа та спорту (Великобританія), у 2011-2012 рр. було сформовано Таблицю інтенсивності креативу, згідно з якою, вміст креативності у книговидавництві становив 49.9%, що більше ніж у видавництві газет (48.8%), видавництві комп'ютерних ігор (43.1%) та видавництві програмного забезпечення (40.8%). Зокрема, станом на 2011 р. видавнича галузь в цілому оцінювалася на суму 80 млрд євро і була другою за величиною креативною галуззю в світі після телебачення [1].

Зазначимо, що, безпосередньо, в Україні станом на 2017 р. у структурі внеску культури і креативних галузей у ВВП України друк складає 4,9% [2].

Попри це, варто констатувати, що економічною спільнотою приділяється недостатня увага культурному сектору національної економіки, зокрема – книговидавництву та його статистичній звітності.

Під статистичною звітністю варто розуміти форму статистичного спостереження, що передбачає заповнення спеціально затверджених документів (звітів), за якими відповідні органи отримують від респондентів необхідну інформацію про їх діяльність [3]. Поняття «якість» уособлює в собі багато різноаспектних критеріїв, серед яких вичерпність даних, їх точність, достовірність, гармонізованість та своєчасне опрацювання. Забезпечення формування та функціонування якісної статистичної звітності дає змогу в повній мірі оцінити стан галузі, виявити прогалини у діяльності, дослідити динаміку абсолютних показників та спрогнозувати подальший розвиток. У випадку недосконалої звітності, є ймовірність упущень важливих сигналів галузі через невиявлені дані, що в майбутньому може призвести до негативних наслідків.

Зважаючи на це, зазначимо, що статистична звітність у сфері культури й безпосередньо, книговидавництві, постійно зазнає нищівної критики та нарікань, як від міжнародних органів управління (Рада Європи, ЮНЕСКО, ЮНКТАД, ОЕСР) так і від закордонних та вітчизняних дослідників [4; 5]. Тому, з метою обґрунтування причин незадоволення, варто проаналізувати основні форми подання статистичної звітності.

Представники видавничої галузі (видавці, власники книжкових магазинів, власники типографій та ін.) в залежності від профілю, подають звіти до

кількох установ, зокрема Інституту української книги, Державного комітету телебачення та радіомовлення, ДНУ «Книжкова палата України ім. І. Федорова», відповідно, ці установи передають отримані дані до Державної служби статистики України.

Статистична звітність друку регулюється законами України «Про видавничу справу» та «Про обов'язковий примірник документів». Згідно Закону України «Про видавничу справу», видавець зобов'язаний подавати у встановленому порядку державну статистичну звітність – інформацію про випущені в світ видання [6], згідно Закону України «Про обов'язковий примірник документів» – забезпечувати своєчасне доставляння юридичним особам обов'язкових примірників видань з метою поповнення національного інформаційного фонду України. Згідно Закону, обов'язковий примірник документів – це примірник різних видів тиражованих документів, який передає його виробник на безоплатній або платній основі юридичним особам, визначеним цим Законом. До обов'язкового примірника документів належать такі їх види: видання текстові, нотні, картографічні, образотворчі; видання електронні; видання, аудіопродукція та інші документи для сліпих; аудіо-, візуальна, аудіовізуальна продукція (кіно-, відео-, фото-, фонові документи); нормативно-правові акти у сфері стандартизації, метрології та сертифікації; патентні документи [7].

Також облік випуску видавничої продукції здійснюється відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9707 «Статистичні дані про виробництво та розповсюдження книг, газет, періодичних видань та електронних публікацій» (ISO 9707:2008 Information and documentation – Statistics on the production and distribution of books, newspapers, periodicals and electronic publications) [8].

Крім того, у 2014 р. Державним комітетом телебачення і радіомовлення було затверджено форму 1-В (книги) «Звіт про випуск книжкової продукції», яка містить інформацію про назву, ISBN, мову видання, його обсяг, тираж, дані виготовлювача, дату розсилки обов'язкового примірника, назву бюджетної програми (якщо книги були опубліковані за рахунок бюджетної програми) [9]. Варто наголосити, що основними показниками книговидавництва є кількість видань (друк. од.) та тираж (тис. прим.).

Згідно Класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД), видавнича діяльність як вид економічної діяльності, зустрічається в різних секціях, зокрема:

Код секції – G – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів;

Код розділу – 47 – Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами;

Код групи – 47.6 – Роздрібна торгівля товарами культурного призначення та товарами для відпочинку в спеціалізованих;

Код секції – 47.61 – Роздрібна торгівля книгами в спеціалізованих магазинах [10].

Відповідно до назви й профілю секції, книготорговці подають форму 3-торг (квартальна) – Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі. Ця

форма звітності передбачає внесення даних про будь-які продовольчі та непродовольчі товари якими перенасичені торгові мережі. Так, рядок «Книги, газети та журнали» свідчить про збір загальних даних, що характеризують товарооборот та запаси торговельної мережі, і ще: «Роздрібний товарооборот за звітний квартал (з ПДВ)», «У тому числі роздрібний товарооборот від продажу товарів, що вироблені на території України, за звітний квартал (гр.2≤гр.1)», «Запаси товарів у торговій мережі та на складах на кінець звітного року, (у звіті за ___ квартал)» [11]. Збором таких статистичних даних займається Департамент статистики зовнішньоекономічної діяльності та енергетики Державної служби статистики України і згодом оприлюднює статистичну інформацію на сайті Держстату у розділі «Економічна статистика» (*Економічна діяльність / Внутрішня торгівля / Обсяг продажу і запаси товарів у торговій мережі підприємств роздрібною торгівлі по регіонах*). Отже, дані книжкової торгівлі в Україні фіксуються.

Ще одним розділом КВЕД, який визначає видавничу діяльність як вид економічної діяльності є «Інформація та телекомунікації», а саме:

Код секції – J – Інформація та телекомунікації;

Код розділу – 58 – Видавнича діяльність;

Код групи – 58.1 – Видання книг, періодичних видань та інша видавнича діяльність;

Код секції – 58.11 – Видання книг [10].

Згідно цього розділу КВЕД, представниками видавничої діяльності до Департаменту структурної статистики Державної служби статистики України подається три форми звітності: «Структурне обстеження підприємств. Форма № 1-підприємництво (річна)», «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма №2-інвестиції (річна))» та фінансова звітність [12-13].

Форма звітності «Структурне обстеження підприємств. 1-підприємництво (річна)» містить відомості про середню кількість працівників, обсяг реалізованої продукції, матеріальні витрати, запаси незавершеного виробництва, запаси готової продукції та ін. Однак, як було зазначено, книговидавництво включає дані статистики послуг (друк, авторське право) та статистики товарів (книга, альбом). Тому, у Розділі 4 форми «Розподіл матеріальних витрат і витрат на оплату послуг, використаних у виробництві продукції (товарів, послуг), за продуктами та послугами та ін.», у рядку 410, з Кодом за Статистичною класифікацією продукції (СКП-2011) – 16-18, міститься інформація про найменування продукції – «Паперова маса, папір, картон та вироби з них. Послуги з друкування та тиражування записаної інформації (тиражування звуко-, відеозаписів і програмного забезпечення), а у рядку 446, з СКП-2011 – 58-63 інформація, що стосується видавничих послуг (видання друкованих та електронних книг, підручників, періодичних видань, довідників і каталогів тощо; рекламне місце у виданнях; послуги з видання програмного забезпечення; ліцензії на право видання друкованої продукції та програмного забезпечення, на право використання програмного забезпечення та комп'ютерних ігор) [12].

У звіті «Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма №2-інвестиції (річна))» подається інформація про розподіл капітальних інвестицій за видами активів та за джерелами фінансування, про витрати на будівельні й монтажні роботи, про Податок на додану вартість за видами активів [13]. Після опрацювання, статистична інформація оприлюднюється на сайті Держстату у розділі «Економічна статистика» (*Економічна діяльність / Діяльність підприємств*).

Також види видавничої діяльності як види економічної діяльності можна аналізувати через коди КВЕД J 59 – Виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів та J 60 – Діяльність у сфері радіомовлення та телевізійного мовлення. Це пов'язано з тим, що видавнича діяльність включає в себе багато суміжних сфер діяльності.

Зважаючи на такий різноаспектний підхід до збору даних, залишається відкритим питання критики статистичної звітності. Відомо, що першочерговим завданням статистики є забезпечення держави та суспільства якісною статистичною інформацією. І, як було зазначено, одним із критеріїв якості є вичерпність даних, зокрема, це є основою й статистичної звітності. Тому, досліджуючи актуальні питання книговидавництва та статистичну звітність, яка його розкриває, доцільно зосередитися на трьох акцентах, а саме:

Акцент 1: Безпосередньо самі видавці порушують закони України «Про видавничу діяльність» та «Про обов'язковий примірник документів», не надсилаючи вчасно обов'язковий примірник, що призвело до того, що ДУ «Книжкова палата України ім. І. Федорова» та інші одержувачі (згідно Закону) недоотримують від видавців 5-10% обов'язкових примірників. Тим часом, ЮНЕСКО розцінює відсутність навіть більше 2% як втрату національного надбання» [14].

Акцент 2: У жодній із зазначених форм не йдеться про облік цифрових форматів видань (тобто, електронних та аудіо-книг) як складової частини книговидавництва, лише в адаптованому ISO 9707 даються загальні рекомендації стосовно електронних книг, однак ці рекомендації не імplementовані в звітність.

Акцент 3: Вивчаючи структуру Звіту про продаж і запаси товарів у торговій мережі, можна зробити висновок, що окремо дані книжкової торгівлі не фіксуються, адже у Звіті нема розмежування між книгами та періодичними виданнями. З цього слідує, що книжкова торгівля і торгівля періодикою не може бути проаналізована окремо, що свідчить про втрату цінності даних.

Таким чином, проаналізувавши статистичну звітність книговидавництва та виявивши прогалини у її формуванні, можна зробити висновок, що акценти, на яких було зосереджено увагу, сигналізують про уже реальні негативні наслідки:

Акцент 1. – «Тіньовий друк», приховування достовірної інформації про кількість видань та тираж;

Акцент 2. – Цифрове піратство та незахищеність авторського права;

Акцент 3. – Тьмяне відображення даними книжкової екосистеми, що позбавляє дослідників повноцінного аналізу та прогнозу її подальшого функціонування.

Список використаних джерел:

1. Ogunlesi T. What is Global Publishing Worth? [Electronic resource] / T. Ogunlesi // Publishers Perspectives. – 2011. – Mode of access: <http://publishingperspectives.com/2011/04/what-is-global-publishing-worth/>.
2. Індикатори впливу культури на соціально-економічний розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://demcult.org/indikator-i-vplivu-kulturi-na-social/>.
3. Статистичний словник / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2012. – С. 138.
4. Kovač M. Book Statistics [Electronic resource] / M. Kovač, A. Phillips, A. van der Weel, R. Wischenbart // Logos. – 2017. – Vol. 28 (4). – P. 7-17. – Mode of access: <https://doi.org/10.1163/1878-4712-11112137>
5. Петрова Н. Проблемні питання статистичного обліку вітчизняних видань / Н. Петрова // Вісник Книжкової палати. – 2016. – № 8. – С. 3-7.
6. Про видавничу справу: Закон України від 14.01.2020 № 440-IX [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z970318.html.
7. Про обов'язковий примірник документів: Закон України від 25.12.2015 № 927-VIII. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/595-14>.
8. ISO 9707:2008 Information and documentation – Statistics on the production and distribution of books, newspapers, periodicals and electronic publications: International Standart. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.sis.se/api/document/preview/909761/>.
9. Форми звітності 1-В [Електронний ресурс] / Державна наукова установа «Книжкова палата України ім. І. Федорова». – Режим доступу: http://www.ukrbook.net/form_zvit.html.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Звіт про продаж і запаси товарів у торговій мережі та мережі ресторанного господарства (форма №3-торг) [Електронний ресурс] // Дебет-кредит. – Режим доступу: <https://blank.dtki.ua/blank/104>.
12. Структурне обстеження підприємства за 20__ рік. Форма №1-підприємництво (річна) [Електронний ресурс] // Дебет-кредит. – Режим доступу: <https://blank.dtki.ua/blank/78>.
13. Капітальні інвестиції, вибуття й амортизація активів (форма №2-інвестиції (річна) [Електронний ресурс] // Дебет-кредит. – Режим доступу: URL: <https://blank.dtki.ua/blank/136>.
14. Недоставляння обов'язкового примірника видань загрожує втратою національного надбання [Електронний ресурс] / Державний комітет телебачення та радіомовлення. Департамент інформаційної політики – Режим доступу: http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=74701.

Гринчак Н. А.,
старший викладач кафедри економіки та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОЦІНКА ЛОГІСТИКИ НА РИНКАХ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Кожна країна має свої особливості в організації логістичної та митної інфраструктури. Для оцінки ефективності логістичної системи країн, що розвиваються і їх порівняння фахівцями провідної аналітично-дослідницької фірми в логістичній галузі Transport Intelligence (TI) спільно з одним з провідних світових логістичних провайдерів – Agility розроблений Індекс оцінки логістики в країнах, що розвиваються – Agility Emerging Markets Logistics Index (AEMLI).

Agility Emerging Markets Logistics Index базується на оцінці 50 країн за ключовими факторами, які створюють найсприятливіші умови діяльності для провайдерів логістичних послуг, транспортно-експедиторських компаній, судноплавних компаній, вантажних авіаперевізників і дистриб'юторів [1].

Загальний індекс розраховується на основі трьох проміжних субіндексів (рис. 1).

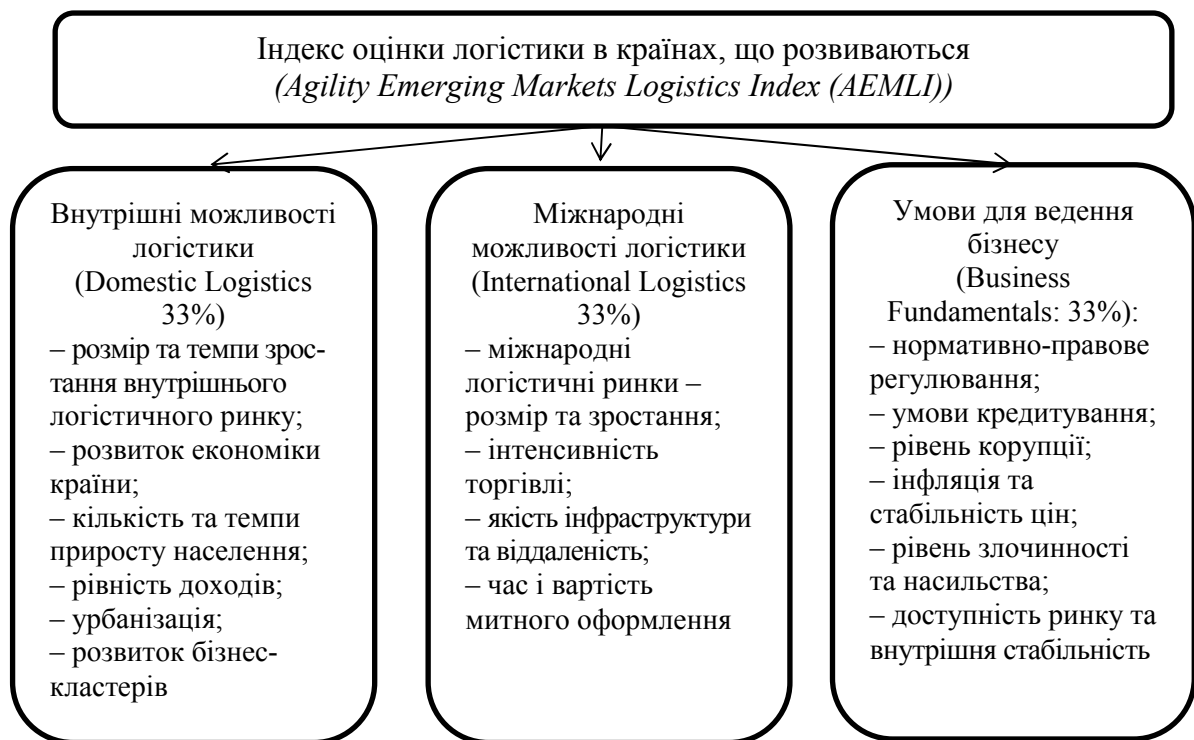


Рис. 1. Структура індексу оцінки логістики в країнах, що розвиваються
Джерело: розроблено автором на основі [1-2]

Внутрішні можливості логістики оцінюють ефективність, потенціал та фактори розвитку внутрішнього логістичного ринку країни. В цей субіндекс входять показники, що оцінюють стан економіки, прогнози розвитку та зростання економіки кожної окремої країни, а також рівень урбанізації населення, що є двигуном централізованих стратегій розподілу виробників та

ймовірний розвиток роздрібно́ї торгівлі; розподіл багатства серед населення – свідчить про широкий попит на товари більш високої вартості; оцінку глибини та економічного розвитку бізнес-кластерів на ринку.

Міжнародні логістичні можливості оцінюють ефективність, потенціал та чинники міжнародного логістичного ринку країни. Сюди входять показники, які оцінюють обсяги торгівлі та тарифні бар'єри кожної з 50 країн, а також: якість та віддаленість міжнародних сполучень по повітря та морю; оцінка ефективності митного та прикордонного контролю; інтенсивність зовнішньої торгівлі країною.

Умови для ведення бізнесу оцінюють фактори, які сприяють, або перешкоджають діяльності бізнесу в країні. Зокрема, оцінюється доступність ринку – наскільки легко іноземним компаніям виходити та ефективно конкурувати на ринку; рівень безпеки – ризик для діяльності компаній від загроз, таких як крадіжки, корупція та тероризм; внутрішня стабільність – спроможність ринку забезпечувати права власності, виконувати договори та мінімізувати корупцію; інфраструктура – в якій мірі основна транспортна та технологічна інфраструктура сприяє або перешкоджає зростанню бізнесу [1].

Розраховується Agility Emerging Markets Logistics Index щорічно, починаючи з 2010 року. У 2020 році в першу десятку країн, що розвиваються згідно рейтингу AEMLI увійшли Китай, Індія, ОАЕ, Індонезія, Малайзія, Саудівська Аравія, Катар, Мексика, Таїланд і Туреччина (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг країн згідно Agility Emerging Markets Logistics Index 2020

Ранг	Країна	AEMLI	Внутрішні можливості логістики	Міжнародні можливості логістики	Умови для ведення бізнесу
1	Китай	8.90	8.87	9.75	7.17
2	Індія	7.39	8.05	7.54	5.70
3	ОАЕ	6.36	5.57	5.75	9.33
4	Індонезія	6.14	6.33	6.03	5.95
5	Малайзія	6.07	5.30	5.83	8.23
6	Саудівська Аравія	6.00	5.44	5.53	8.17
7	Катар	5.69	5.39	4.85	8.11
8	Мексика	5.67	5.36	6.33	4.91
9	Таїланд	5.59	5.09	5.90	5.97
10	Туреччина	5.54	5.17	5.80	5.77
27	Україна	4.75	4.79	4.81	4.64

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Варто відзначити, що вже два роки поспіль Україна посідає 27 місце в рейтингу країн згідно Agility Emerging Markets Logistics Index, при цьому у 2018 році країна посідала лише 37 позицію [1-3].

Agility Emerging Markets Logistics Index, який ілюструє настрої логістичної галузі, являє собою рейтинг 50 провідних країн, що розвиваються. Методологія оцінки індексу логістики ринків країн, що розвиваються, використовує унікальний набір показників, які вимірюють поточну, коротко-

та середньострокову ефективність за структурними та циклічними факторами на логістичних ринках кожної країни та в ключових вертикальних секторах. Індекс є показником конкурентоспроможності країн на основі їх стійкості в сфері міжнародної і внутрішньої логістики, а також фундаментальних умов ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Agility Emerging Markets Logistics Index 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.agility.com/insights/wp-content/uploads/2020/02/Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2020.pdf>
2. Agility Emerging Markets Logistics Index 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.agility.com/insights/wp-content/uploads/2020/01/Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2019.pdf>
3. Agility Emerging Markets Logistics Index 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.agility.com/insights/wp-content/uploads/2020/01/Agility-Emerging-Markets-Logistics-Index-2018.pdf>

Громадський Р. А.,
студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

У світовій системі ринкових відносин франчайзинг є одним із методів розвитку малого та середнього бізнесу, однак в Україні він перебуває на стадії розвитку. Його становлення розпочалося у 1999 р., з появою українського бренду Pizza Celentano [1]. За останні 18 років кількість франчайзерів в Україні зросла майже у 9 разів і станом на 2018 р. склала 427 підприємств (рис. 1).

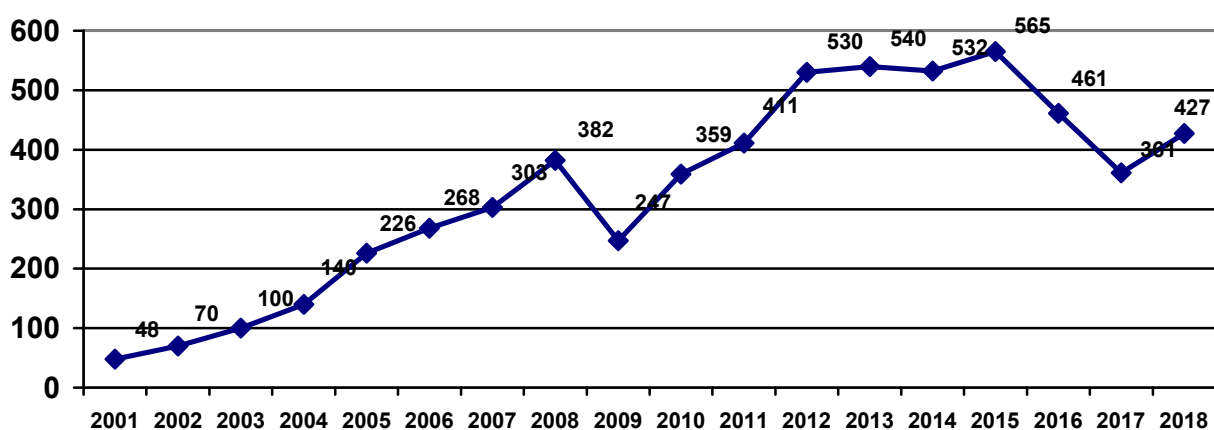


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів в Україні, 2001-2018 рр.

Джерело: [5]

Протягом 2001-2018 рр. найбільше скорочення торговельних мереж відбувалося у 2008-2009 рр. (на 35% в порівнянні з попередніми роками), що стало наслідком фінансово-економічної кризи, яка погіршила загальні умови

функціонування підприємств, негативно вплинула на показники зайнятості. Найбільше значення цього показника було досягнуто у 2015 р., коли кількість франчайзерів склала 565 підприємств, після чого знову розпочався період спаду 2015-2017 рр., що було зумовлено тяжким економічним становищем країни, та воєнно-політичним конфліктом України з Росією [4]. Аналіз структури об'єктів франчайзингу свідчить про ефективність механізму розширення власного бізнесу за допомогою ведення франчайзингової діяльності. 2018 р. в Україні було зареєстровано 24,162 об'єкти, з яких 5,128 (21 %) становили приватні об'єкти самих франчайзерів, а 19,034 (79 %) були утворені за рахунок продажу франшиз до франчайзі (рис. 2) [5].

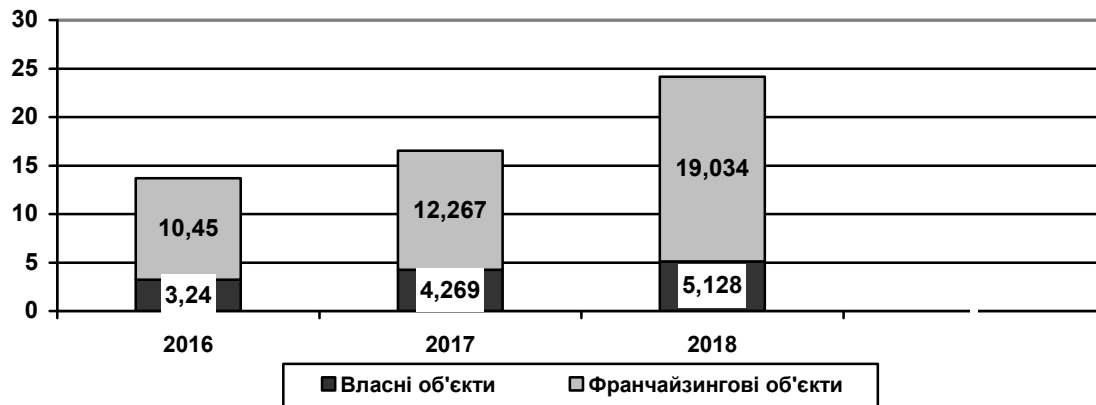


Рис. 2. Кількість власних та франчайзингових об'єктів франчайзингових компаній, 2016-2018 рр.

Джерело: [5]

У галузевому розрізі 2018 р. найбільшу частку об'єктів франчайзингової діяльності зайняли споживчі послуги, склавши при цьому 48% від загальної кількості, послуги ритейл – 29%, найменша частка належить громадському харчуванню, яке вперше за останні роки продемонструвало спад на 16% (закрито 913 об'єктів) і зайняло 23% від загальної кількості (рис. 3) [5].



Рис. 3. Кількість власних і франчайзингових об'єктів компаній у галузевому розрізі, тис. об'єктів

Джерело: [5]

Загалом 2018 р. кількість франшиз сягла понад 600, з яких близько 100 відповідають міжнародним стандартам. Ринок українських франшиз пред-

ставлений такими відомими брендами, як «Піца Челентано», «Картопляна Хата», «Нью-Йорк Стріт Піца», «Два Гуся», «Наша Ряба», «Чудо Піч», «Наминайко», «Наш Край» тощо [3].

Лідером найперспективнішого франчайзингового проекту 2018 р. став супермаркет «Наш Край», який відкриває свої точки по всій Україні. На даний момент в Україні відкрито 177 точок, 149 з яких – франчайзингові, 28 – власні. Основною перевагою даної франшизи є відсутність вступного платежу, швидкий термін окупності (від п'яти місяців), невеликі за розміром роялті, що становлять 3,5 євро/кв. м торгової площі. Розмір інвестицій для відкриття супермаркету складає від 10000 євро.

Незважаючи на домінуючу роль в Україні вітчизняних франчайзерів, на території нашої держави представлені також франчайзингові мережі з Росії, Польщі, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великої Британії та інших країн. Більшу частину іноземних франчайзерів (25% від загальної кількості) складають російські представники (рис. 4).

Присутність в Україні іноземних компаній як франчайзерів має певні позитивні наслідки. Їх функціонування дозволяє вітчизняним підприємствам з часом перейняти успішний досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, достатній для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні. Крім того, діяльність іноземних франчайзерів сприяє постачанню на вітчизняний ринок нових товарів і послуг [2].

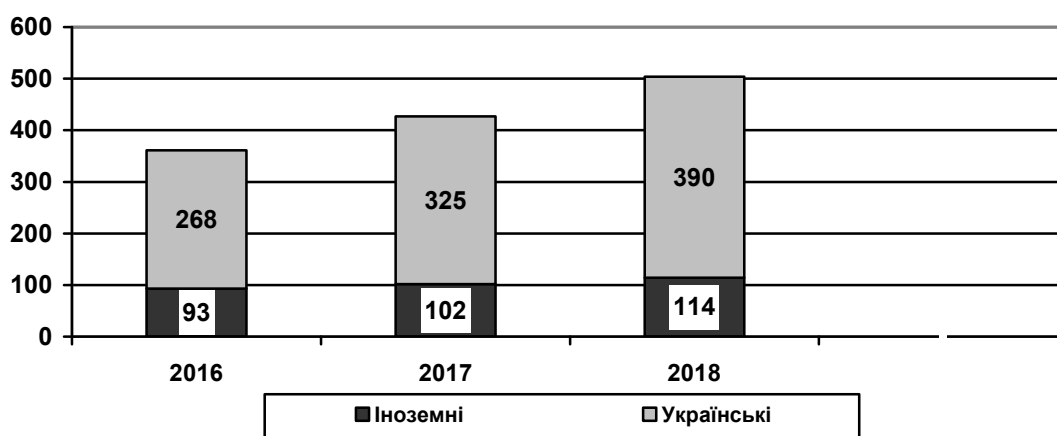


Рис. 4. Походження франчайзингових брендів, 2016-2018 рр.

Джерело: [5]

Таким чином, сьогодні Україна є дуже динамічним ринком, на якому франчайзинг набуває дедалі більшої популярності та є надзвичайно ефективним способом набуття досвіду з провадження власного бізнесу, зокрема, для підприємців-початківців. З'являються системи, до яких можна долучитися як з відносно невеликим обсягом інвестицій, наприклад, у секторі послуг для індивідуальних клієнтів, так і елітні та дорогі системи, як наприклад, ексклюзивні ресторани чи готелі. Як наслідок, українські підприємці зацікавлені у входженні до франчайзингу, мають широкий вибір пропозицій для реалізації нових бізнес-ідей.

Список використаних джерел:

1. Василевський І. П. Аналіз використання франчайзингу в Україні / І. П. Василевський, Н. О. Черненко // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2019. – Вип. 13. – С. 1-8.
2. Глушаченко Н.А. Міжнародний франчайзинговий бізнес [Електронний ресурс] / Н.А. Глушаченко. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8608/1/term%20paper_IE_Glushachenko.pdf.
3. Добрянська Ю. О. Дослідження сучасного стану франчайзингу в Україні та світі / Ю. О. Добрянська, А.В. П'ясежна, Н.С. Косар // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 7. – 122-126.
4. Островерха Л. Ю. Дослідження сучасного стану франчайзингу в Україні та світі / Л. Ю. Островерха // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 7. – С. 122-126.
5. Про франчайзинг: аналітичний звіт [Електронний ресурс] // Офіційний сайт компанії Franchise Group. – Режим доступу: <https://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>.

Громова Ю. О.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ІДЕОЛОГІЯ ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ РІШЕНЬ САМІТУ РІО+20

Конференція Організації Об'єднаних Націй щодо сталого розвитку або РІО+20 має велике значення як для цілей сталого розвитку, так і для світу в цілому. Саме цей захід висвітлює, яким саме люди вбачають майбутнє, яким саме лідери країн передбачають майбутнє для своїх держав. В межах Конференції РІО+20 була запропонована ідея створити концепцію «зеленої економіки», як одного з найважливіших інструментів сталого розвитку. Запровадження цього терміну несе у собі підвищення добробуту людей, рівності у суспільстві та, звісно, зменшення екологічних ризиків і негативного впливу на навколишнє середовище.

На конференції РІО+20 розглядали дві основні теми:

- як побудувати «зелену економіку», яка б змогла досягти сталого розвитку та витягнути людей з бідності, включаючи питання щодо підтримки, яка повинна надаватися країнам, що розвиваються для досягнення цієї мети;
- як покращити координацію міжнародної взаємодії у цій сфері шляхом зміцнення інституціональної бази [1].

У третьому розділі Проекту Меморандуму описуються альтернативи сучасного глобального капіталізму. Цей розділ особливо стосується пропозицій щодо «зеленої економіки» та пов'язаних з ними форм солідарності та співпраці, які визначають перспективи посткапіталістичного майбутнього. Хоча бачення посткапіталістичного майбутнього може

здаватися передчасним в умовах гегемонії сучасної неоліберальної моделі глобалізації, доля планети вимагає розглянути альтернативи руйнуванню. Таким чином, цей розділ визнає, що розповсюдження та охоплення сучасних проблем у світі вимагає прийняття інтернаціоналістичної перспективи, керованої принципами інклюзивності та антисектанства [2].

Розгляд такого поняття як «зелена економіка» є вкрай важливим, оскільки першочерговою метою сталого розвитку є рівновага між добробутом людства та обмеженою кількістю невідновлюваних ресурсів у природі. Врегулювання цього питання дасть змогу говорити про соціальну стабільність.

Запропоновані моделі для зеленої економіки охоплюють такі основні моменти:

- зростання доходів та зайнятості є ключовими складовими добробуту людини;

- є можливим зменшити викиди та забруднення вуглецем, поліпшити енерго- та ресурсоефективність, запобігти втраті біорозмаїття та екосистеми, і водночас, підвищити зайнятість і дохід;

- інвестиції в сектор «зелених технологій» будуть показувати не дуже помітні, але стійкі результати, включаючи соціальну рівність;

- інвестиційні сектори, які найбільше зосереджені на бідних країнах, будуть допомагати зменшити бідність та поліпшити соціальну рівність;

- сприятливі умови, такі як національне регулювання, політика, субсидії та стимули, а також міжнародна ринкова інфраструктура, торгівля та технічна допомога, орієнтована на «зелені технології», приведуть до сталого суспільства [2; 3].

Можна стверджувати, що розвиток технологій та направлення інвестиції у цю сферу не просто задля науково-технічного обміну, а з метою прогресивних процесів змін у суспільстві – є ідеологією «зеленої економіки». Потрібно думати не про те, як зменшити використання тих самих невідновлюваних ресурсів, а необхідно сконцентрувати увагу на тому, що переваги від росту ефективності можуть створити виробничу базу країн. Для досягнення цієї мети достатньо перерозподілити прибуток, який у тому чи в іншому випадку призвів би до збільшення споживання, та інвестувати його у людський, соціальний та природний капітал. Саме нерівність провокує дестабілізацію суспільства, тим самим повністю виснажуючи навколишнє середовище.

Таким чином, технологічні зміни повинні рахуватися з унікальними умовами кожної країни. Саме нові економічні та соціальні зміни можуть створити в результаті нову систему. Глобальна відповідальність за поліпшення добробуту кожного у світі, незалежно від країни чи регіону, має бути доктриною нового міжнародного порядку.

Список використаних джерел:

1. International cooperation for the protection of the environment and sustainable development: real or supposed innovations? [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.iucn.org/sites/dev/files/international_cooperation_tamburelli.pdf

2. Official site of RIO+20 Portal [Electronic resource]. – Mode of access: <http://rio20.net/en/documentos/the-green-economy-poverty-and-the-global-inequality/>

3. RIO+20 policy brief. A green economy for a planet under pressure [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.academia.edu/18501988/RIO_20_Policy_Brief_A_green_economy_for_a_planet_under_pressure?email_work_card=view-paper

4. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

Данилюк М. І.,

студент,

Академія Вища школа бізнесу в Домбровій Гурничі (Польща)

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ВЕНЧУРНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК

В епоху інтернаціоналізації та глобалізації економічних процесів особливе місце в розвитку національних економік займають венчурні структури – венчурні фонди, венчурні компанії та підприємства, які реалізують інвестиційні проекти зі співвідношенням «високий ризик – висока доходність».

На сучасному етапі розвитку технологій венчурна індустрія являє собою найбільш ефективний механізм фінансування інновацій.

Венчурна стратегія підприємств – це діяльність, яка пов'язана із високими комерційними ризикам, спрямована на розроблення нових технологічних рішень для реалізації стратегії зростання у формі інтенсифікації та диверсифікації ринку.

В науковій літературі існують різноманітні підходи до визначення венчурних стратегій, а точніше, саме до їх організаційних форм (табл. 1).

Таблиця 1

Опис організаційних форм міжнародної венчурної інвестиційної діяльності

Тип венчурної структури	Форми прояву міжнародної венчурної інвестиційної діяльності
Внутрішній венчур	Новий венчурний проект всередині ТНК. Переміщення фінансових і управлінських ресурсів всередині компанії, трансфер технологій в рамках ТНК.
Спін-офф, спінаут	Міжнародне переміщення фінансових та/чи управлінських ресурсів
Корпоративне інвестування	Кептивні та напівкептивні фонди ТНК, міжнародні венчурні фонди, міжнародні переміщення фінансових та управлінських ресурсів
Ділові зв'язки	Міжнародні стратегічні венчурні партнерства (спільні підприємства, міжнародні стратегічні альянси, злиття та поглинання). Міжнародне переміщення фінансових та управлінських ресурсів, міжнародний трансфер технологій, міжнародне науково-технічне співробітництво

Джерело: складено на основі [1-3]

Дослідження корпоративного венчурного інвестування розглядається в багатьох наукових працях в різних аспектах. Саме тому, немає одностайної

думки стосовно визначення сутності венчурних стратегій ТНК, умов та факторів їх функціонування, а також типів їх існують.

Дуже багато ТНК активно проводять корпоративну венчурну діяльність. Звичайно, венчурні стратегії зазнали значних змін впродовж свого розвитку і дійшли до сьогодення в зовсім іншому вигляді, ніж коли зароджувалися, як новий вид конкурентної боротьби великих компаній.

Дуже вдало описав процес створення венчурних підприємств відомий та впливовий американський економіст Джуліан Біркіншоу (Julian Birkinshaw). Він порівнював в одній зі своїх робіт корпоративну венчурну діяльність з проблемними дітьми. Якщо ними не займатися та не піклуватися, корпоративні венчурні структури можуть спричинити для їх батьків «фінансовий серцевий напад» і створити бажання того, щоб венчурні структури взагалі не народжувалися. Але також вони можуть принести великі прибутки, якщо ними правильно керувати та використовувати найсильніші їх сторони [4, с. 2].

Детальні види корпоративних стратегій, якими користуються багато провідних ТНК світу, були сформовані Джуліаном Біркіншоу. Він систематизував та класифікував корпоративні венчурні стратегії та ідентифікував чотири підходи, які застосовуються найчастіше – «екосистем венчурін» («ecosystem venturing»), «інновейшн венчурін» («innovation venturing»), «харвест венчурін» («harvest venturing»), «прайвет екьюті венчурін» («private equity venturing»).

Ecosystem venturing – це стратегія, яку використовує певний тип фірм, як правило у високотехнологічному секторі, для того щоб підтримувати розвиток своєї розгалуженої системи постачальників, споживачів та виробників додаткової продукції, підтримуючи їх діяльність венчурним капіталом [4]. Відомим прикладом такого підходу є Intel Capital. Впродовж років Intel інвестувала в сотні стартапів, переслідуючи дві взаємопов'язані цілі:

по-перше, використовувала дану стратегію, як засіб підтримки розвитку головної компанії, і надавала таким чином доступ до останніх технологій, які з'являлися в цьому секторі;

по-друге, це дозволило встановити високий рівень віддачі інвестицій протягом багатьох років.

Стратегія innovation venturing використовує методи залучення венчурного капіталу, щоб взяти на себе традиційні функції діяльності пов'язаної з НДДКР. Зазвичай, менеджери створюють окремий підрозділ на підприємстві, який спеціалізується на винагородженні людей на інноваційні ідеї, інвестує у велику кількість проектів, щоб зменшити та розподілити ризики, використовує спільні підприємства та зв'язки з венчурним капіталом підприємства, і встановлює проміжні цілі, що допомагає в досягненні прогресу. Яскравим прикладом реалізації такої стратегії може бути модель функціонування компанії Royal Dutch Shell. По-перше, за рейтингом Fortune Global 2019 ця компанія визнана 3 найбільшою ТНК світу за прибутком [5]. По-друге, дана компанія дуже швидко забезпечує початкове фінансування

нових ідей за допомогою розвідувального підрозділу, оминаючи традиційні рівні ієрархії.

Стратегія «harvest venturing» представляє собою процес перетворення існуючих корпоративних ресурсів у комерційні підприємства, і потім в готівку. Вона є частиною більш широкої функції в межах великих компаній, метою яких є генерування грошових коштів від продажу або ліцензування корпоративних ресурсів. У деяких випадках ресурси можуть бути за вимогою швидко продані. В інших випадках ресурси не мають ніякої безпосередньої комерційної цінності. Таким чином, компанія віддає перевагу стратегії «harvest venturing» для оцінки, інвестування та розвитку цих ресурсів там, де вони привертають інтерес покупців [4].

Четвертий підхід до венчурної діяльності – реалізація стратегії «private equity venturing». Сутність якої полягає в тому, що корпоративний підрозділ з приватним акціонерним капіталом інвестує в новостворений бізнес, як незалежний венчурний інвестор. Мета даної стратегії суто фінансова: немає ніяких вимог, що підрозділ повинен допомагати існуючому підприємству або знаходити нові платформи зростання для того, щоб додати їх у свій інвестиційний портфель. По суті, компанія робить трохи більше, ніж лише диверсифікує свій приватний акціонерний капітал [4]. Прикладами цього є GE Capital і Nokia Venture Partners.

Всі ці чотири підходи до корпоративної венчурної діяльності можуть бути успішним, але є певні проблеми, пов'язані з реалізацією кожного з них. Спільними помилками є: недостатня незалежність венчурних підрозділів в питаннях вибору підприємств, в які інвестувати, а які продавати; відсутність чітких цілей та пріоритетів; надання венчурним підрозділам недостатньої кількості часу та капіталу на розробку плану дій та досягнення певної мети.

Список використаних джерел:

1. Pizarro-Moreno I. Examining the decision to spin off new corporate ventures [Electronic resource] / I. Pizarro-Moreno, Julio O. De Castro, José Luis Galán. – 2011. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/254441287_Examining_the_decision_to_spin_off_new_corporate_ventures
2. Chesbrough H. Making Sense of Corporate Venture Capital [Electronic resource] / H. Chesbrough. – Mode of access: <https://hbr.org/2002/03/making-sense-of-corporate-venture-capital>
3. The Little Book of Venture Capital Investing / eds. L. C. Gerken, L. Gerken. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Incorporated, 2013. – 250 pp.
4. Birkinshaw J. The Secret Diary of Corporate Venturing / J. Birkinshaw // Business Strategy Review. – 2005. – Vol. 16, No. 2. – P. 19-24.
5. Official site of The Fortune Global 500 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://fortune.com/>

Джуган О. В.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД КИТАЮ ДО МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ ТА ІНВЕСТИЦІЙ

Китай – країна, що поступово нарощує капітал за рахунок розвитку економіки, внутрішнього споживання та експорту і показала неймовірні макроекономічні показники і тенденції зростання. Він з кожним роком перетворюється з країни-імпортера капіталу на країну-експортера. Що стосується відтоку прямих іноземних інвестицій, то офіційна статистика, опублікована Міністерством торгівлі Китаю, не відображає належним чином великих потоків ПІІ в Китаї через офшорні фінансові центри, зокрема через Гонконг. Тому варто спиратись на найповніший збір даних на цю тему, а саме “Статистику інвестицій в Китай” [7] Американського інституту підприємництва та фонду спадщини.

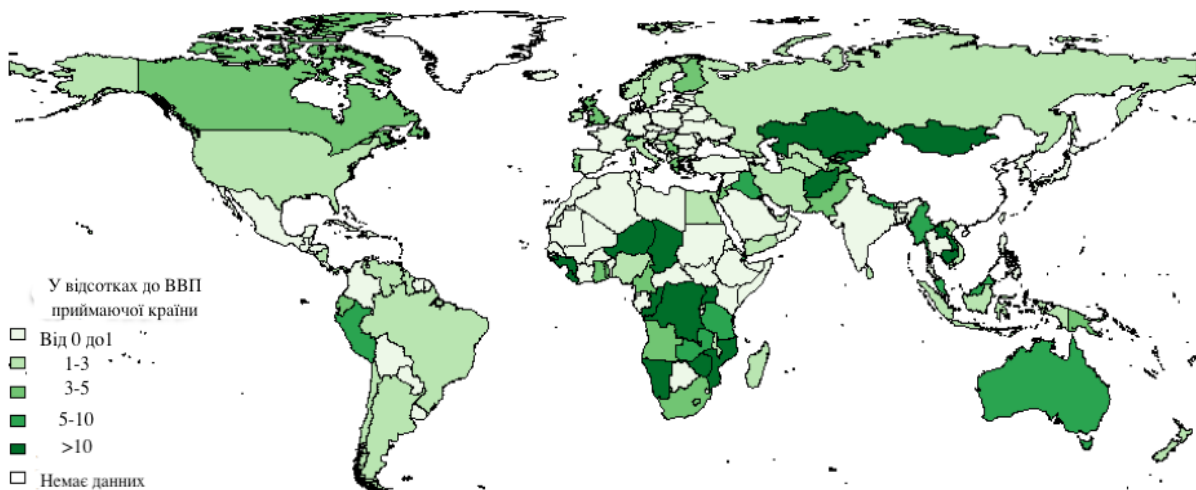


Рис. 1 Інвестиції Китаю в закордонні акції у 2017 р.

Джерело: [7;9]

На рис.1 зображена світова карта світу, яка показує, що інвестиції спрямовані як на країни, що розвиваються, так і розвинуті. Серед основних одержувачів ПІІ з Китаю – кризові країни периферії Європи (наприклад, Італія, Греція), Скандинавія, Німеччина, Великобританія, а також різні країни Африки, Азії та Латинської Америки. Для країн, що розвиваються, існує висока кореляція у напрямку потоків ПІІ з одного боку та потоків прямого кредитування – з іншого. Ці два типи потоків, як правило, спрямовані на один і той же набір країн.

Рівні заборгованості є слабкими індикаторами потенціалу зростання, і, таким чином, стратегії, спрямовані на посилення зростання, повинні враховувати цілий ряд інших чинників [4;5].

Щоб отримати більш широку перспективу експорту капіталу Китаю по всьому світу, Kiel Institute for the World Economy [8] поєднає в своєму дослідженні представлені вище дані про капітальний капітал з даними про пряме кредитування, даними про розмір боргу в портфелі (закупівлі облігацій), а також кредитування за допомогою торгових кредитів.

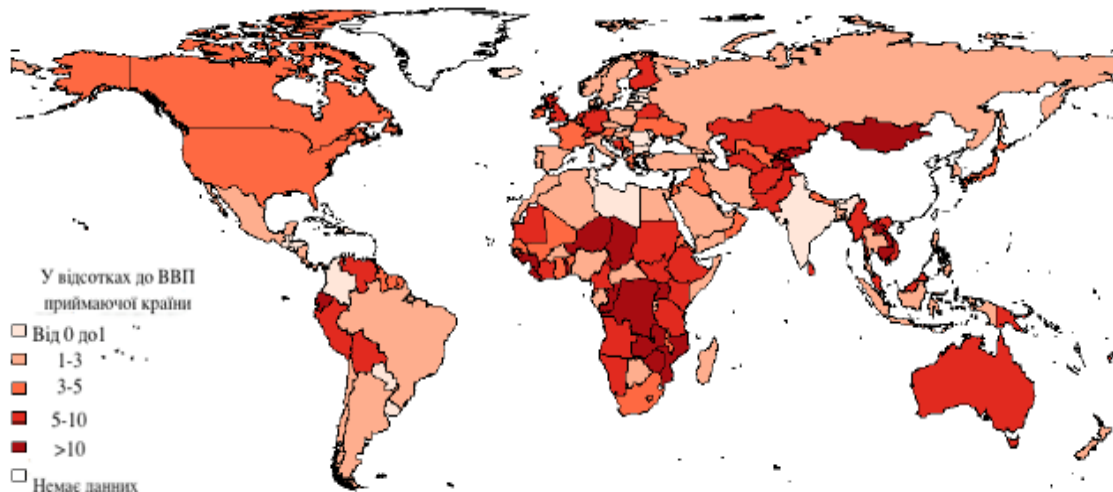


Рис.2 Загальні зобов'язання країн світу перед Китаєм (загальний борг та інвестиції)

Джерело: [8]

На рис. 2 показана світова карта загальної заборгованості та вимог капіталу Китаю у відсотках від ВВП країни-одержувача у 2017 р. Зрозуміло, що експорт капіталу Китаю охоплює всю земну кулю і що концентрація вимог особливо велика у кількох десятках країн. Слід відмітити, що капітал розміщується і в високорозвинутих країнах Європи, США та Канади. З позицій країн, що розвиваються (особливо країн з низьким рівнем доходів), до наслідків боргової залежності відносимо різні фактори: зниження рівня доходу на душу населення, недостатні рівні накопичення капіталу, дефіцит фінансових ресурсів, тощо [2;3;4]. Економічна залежність зазвичай реалізовувалась через важливі фінансові й технологічні компоненти, а прохання про допомогу, торговельні преференції та інвестиційні потоки обов'язково створювали політичну залежність, яка загострювала боргову проблематику (як в частині відкриття кредитних ліній, специфіки стабілізаційних програм, так і умов реструктуризації). Згідно з підходами депедентистів [6], залежність через феномен боргової пастки та нав'язування програм структурної адаптації є одним із проявів насильницької залежності [1;5].

Сукупні дані ілюструють, як експорт капіталу в Китаї відрізняється в різних країнах. На рис. 3 видно, що у непогашених вимогах Китаю до розвинених економік переважають державні облігації та акції. На противагу цьому, пряме кредитування є основним механізмом інвестування країн, що розвиваються та з низьким рівнем доходу, за якими слідує пряме іноземні інвестиції та торгові кредити.

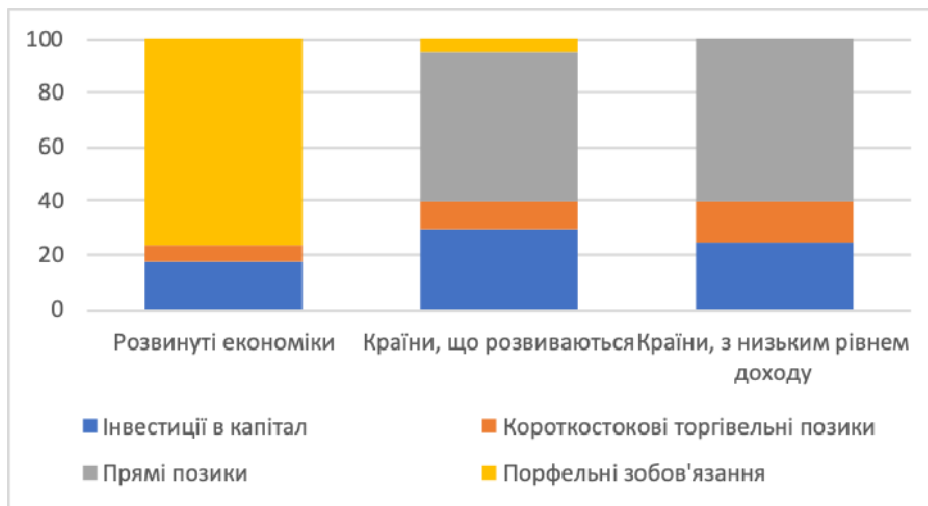


Рис 3. Індивідуальний підхід Китаю, щодо експорту капіталу по групам країн

Джерело: [9]

Це пов'язано з загальною ризиковістю та розвиненістю інструментів в даних групах країн. Також, даний підхід дозволяє диверсифікувати «портфель» експортованого капіталу. Щодо факторів стимулювання іноземних інвестицій, то слід розглянути глобальні грошово-фінансові умови як потенційний фактор витоку капіталу та пошук більшої дохідності за кордоном. Роль внутрішніх китайських стимулів слід розглядати з трьох перспектив [10]: зростання реального ВВП у Китаї, позицію китайської грошово-кредитної політики та індексу цін на імпортні товари Китаю. Під час використання цих змінних необхідно вирішити різноманітні проблеми вимірювань. Для реального зростання ВВП Китаю використовуються щоквартальні дані Національного статистичного бюро Китаю, а також інші заходи реальної економічної діяльності Китаю, які менш схильні до недооцінки.

У таблиці 1 наведені результати простої регресії OLS відтоку валового капіталу в Китаї на представлених вище стимулах, а також вплив фінансової кризи 2008 року. Дані охоплюють 76 кварталів з 2000 по 2018 рік і враховують загальний валовий відплив капіталу.

Ці три китайські стимули суттєво корелюються з відтоками китайського капіталу та спільно пояснюють близько 75% їх загальної зміни. Для порівняння, стимули, орієнтовані на США, такі як VIX та тіньові ставки в США, мають менш зрозумілі стимули. VIX не є статистично значущим, а значення коефіцієнту кореляції у колонці 2 становить лише 0,18. Цей результат підтримується спільною моделлю, показаною у колонці 3. Лише темпи зростання реального ВВП Китаю та позиція грошово-кредитної політики Китаю залишаються вагомими, а додавання VIX та процентних ставок в США мало сприяє збільшенню коефіцієнту кореляції порівняно із специфікацією у колонці 1, що зосереджується лише на китайських стимулах. Результати додатково підтверджуються у колонках 4-6, де використовуються китайські відтоки капіталу, масштабовані світовим ВВП, як залежна змінна

Основна перевага цих простих регресій полягає в тому, що сильне зростання виробництва в Китаї, а також зростання цін на товари пов'язані зі збільшенням експорту капіталу з Китаю в інший світ. Навпаки, умови світового ринку, схоже, не відіграють домінуючої ролі.

Таблиця 1

Залежні зміни: Валові потоки капіталу з Китаю

	У % до ВВП Китаю			У % до світового ВВП		
Китайські стимули						
Ріст реального ВВП	1,71***		1,78***	0,01***		0,02***
	(0,17)		(0,20)	(0,00)		(0,00)
Індекс монетарної політики	0,91		0,69*	0,02**		0,01
	(0,31)***		(0,38)	(0,01)		(0,01)
Ціни на імпорتنі товари	3,8*		3,94	0,14**		0,18***
	(2,21)		(2,48)	(0,06)		(0,06)
Світові/американські стимули						
VIX		-2,15	-1,89		-0,06*	-0,06*
		(1,91)	(1,28)		(0,03)	(0,03)
Тіньова відсоткова ставка США		0,92***	-0,01		-0,00	-0,02***
		(0,25)	(0,13)		(0,00)	(0,00)
Фінансова криза 2008	7,31***	2,57	9,16***	0,12***	0,06	0,20***
	(1,09)	(2,19)	(1,59)	(0,03)	(0,04)	(0,04)
Сталі	-8,03***	12,82***	-3,32	0,02	0,32***	0,11
	(1,46)	(5,49)	(3,12)	(0,04)	(0,09)	(0,08)
Спостереження	76	76	76	76	76	76
Коефіцієнт детермінації	0,757	0,184	0,767	0,372	0,035	0,524

Джерело: [8]

Отже, протягом останніх двох десятиліть, Китай став вагомим гравцем в міжнародній фінансовій системі. Проте, більше половини інформації щодо заборгованості розвинутих країн перед Китаєм не висвітлюється. Це ж в свою чергу впливає на вимір ризику та оцінку боргових паперів в цих країнах. Є декілька факторів, що стимулюють витік капіталу з Китаю: зростання реального ВВП у Китаї, позицію китайської грошово-кредитної політики та індексу цін на імпорتنі товари Китаю. Також, слід зауважити, що ці стимули є більш вагомими ніж світова кон'юнктура ринку.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрівтекономічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
2. Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №. 4. – С. 7–12.
3. Іващенко О.А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5–10.

4. Резникова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резникова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.

5. Резникова Н. В. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н. В. Резникова, Р. Є. Зварич, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

6. Резникова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резникова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.

7. China Global Investment Tracker [Electronic resource] // American Enterprise Institute and Heritage Foundation. – 2019. – Mode of access: <https://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>.

8. China's overseas lending [Electronic resource] // Kiel Institute for the World Economy. – 2019. – Mode of access: https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/Christoph_Trebesch/KWP_2132.pdf.

9. Coordinated Portfolio Investment Survey [Electronic resource] // IMF. – 2019. – Mode of access: <http://data.imf.org/?sk=B981B4E3-4E58-467E-9B90-9DE0C3367363>.

10. Reznikova N. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Джумасєв І.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОСНОВНІ ЕЛЕМЕНТИ ТА ЗАВДАННЯ МАКРОПРУДЕНЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Макропруденційне регулювання та нагляд призначені для моніторингу факторів, які спричиняють прямий та непрямий вплив на фінансову стабільність, визначення факторів уразливості банківської системи по відношенню до системних ризиків, аналізу системної нестабільності у фінансовій сфері економіки, зниження системного ризику шляхом попередження фінансової вразливості, моніторинг рівня системного ризику та оцінку макропруденційних факторів [1].

Макропруденційне регулювання покликане забезпечувати стійкість та запобігати шоківим явищам у банківському секторі та економіці загалом. Основні відмінності макропруденційної та мікропруденційної політики представлені в табл. 1.

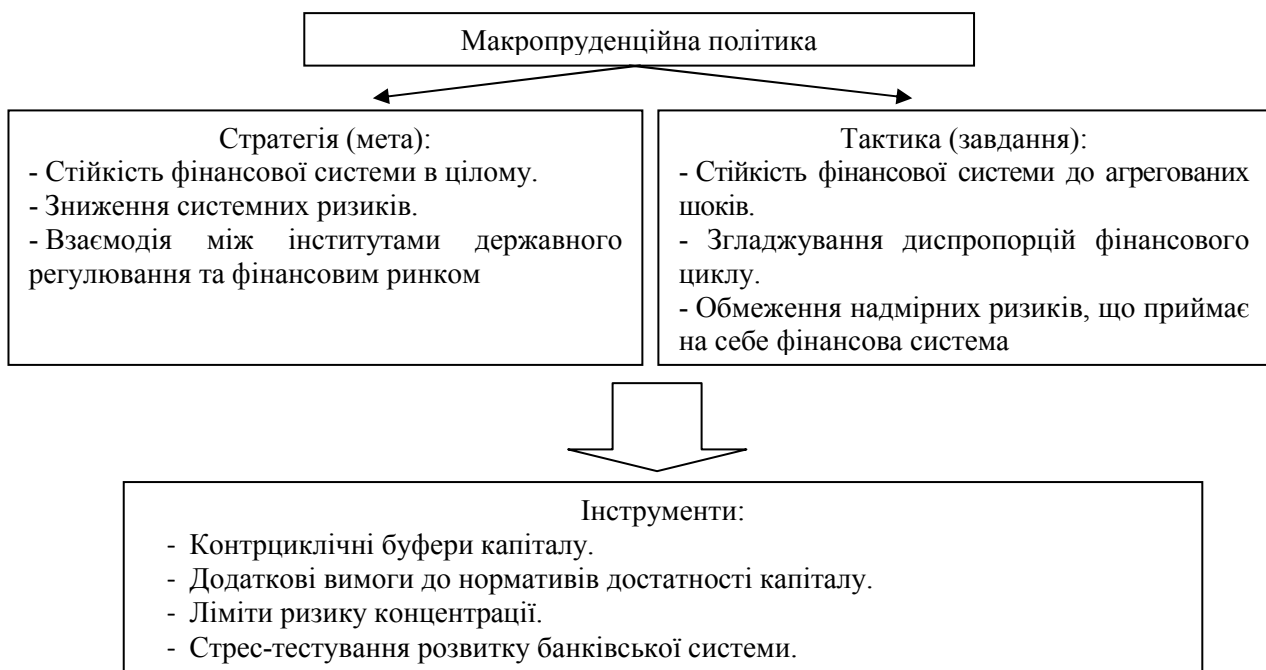
Основні відмінності між макро- та мікропруденційною політикою

Особливість	Макропруденційна політика	Мікропруденційна політика
Мета	Підтримання фінансової стабільності загалом	Запобігання виникненню проблем в окремих фінансових установах
Місія	Зниження витрат, пов'язаних із фінансовою нестабільністю	Захист інтересів вкладників та кредиторів банків
Модель ризиків у фінансовому секторі	Зовнішні ризики, загальні та корелюючи шоки	Внутрішні ризики, ідїонсекратичні
Взаємозв'язки та загальні ризики фінансових установ	Ризики та взаємозв'язки фінансових установ є основними	Ризики та взаємозв'язки фінансових установ не враховуються
Підхід щодо пруденційних заходів	Підхід на основі моніторингу системних ризиків фінансового сектору	Підхід на основі моніторингу ризиків окремих банків
Основна спрямованість регулювання та нагляду	Банки і фінансові інститути великі за розміром та складною структурою, стан фінансового ринку, забезпечення контрциклїності	Захист певних фінансових інститутів

Джерело: [2]

На відміну від мікропруденційного нагляду, який сповїдує підхід «знизу-вгору» (bottom-up), орієнтується на розуміння стїйкостї окремих фінансових компанїй, не враховуючи комплексний характер функціонування фінансової системи в цілому, макропруденційний нагляд реалїзовує підхід «зверху-вниз» (top-down), що в цілому охоплює економічну систему та допомагає оцінити джерела системних ризиків.

Схематично складові елементи макропруденційної політики відображені на рис. 1.



Джерело: [3]

Як видно з рис. 1., макропруденційна політика передусім відповідає за фінансову стійкість фінансової системи в цілому та банківської зокрема. Вона має визначати та пом'якшувати ризики, що притаманні фінансовій системі, для забезпечення стабільності її функціонування. Це своєю чергою приведе до зниження втрат економіки, що виникають при порушенні рівноваги надання фінансових послуг фінансовими інституціями (таких, як надання кредитів, послуг страхування, платіжних і розрахункових послуг тощо), а останнє є основою функціонування фінансових ринків [3].

Макропруденційна політика, на думку фахівців МВФ [4], характеризується наявністю трьох визначальних елементів: мета полягає в обмеженні системного ризику, акцентується увага на фінансовій системі в цілому (у тому числі, взаємодія між фінансовим і реальним секторами), використовуються пруденційні інструменти (табл. 2), налаштовані для врахування джерел системного ризику.

Таблиця 2

Розповсюджені інструменти макропруденційної політики

Призначення	Інструментарій
Для боротьби з загрозою, що породжує надмірна кредитна активність банківської системи.	Мінливі вимоги до рівня капіталізації. Динамічне резервування за активними операціями. Граничне значення відношення кредиту до вартості заставного майна (мінливе). Граничне значення обслуговування боргу (покриття платежів за боргом чистими надходженнями). Мінімальна маржа на операціях.
Для управління системним ризиком.	Обмеження на розриви активів і пасивів за строками погашення. Обмеження на кредитування в іноземній валюті. Граничні значення відкритих валютних позицій.
Для пом'якшення структурної вразливості та граничних зовнішніх ефектів від стресу.	Додаткові вимоги до здатності абсорбувати збитки, пов'язані з системним значенням установи. Політика розкриття інформації для ринку та установ, що займаються системним ризиком. Вимоги до реорганізації неплатоспроможних СВБ.
Для управління системним ризиком.	Обмеження на розриви активів і пасивів за строками погашення. Обмеження на кредитування в іноземній валюті. Граничні значення відкритих валютних позицій.
Для пом'якшення структурної вразливості та граничних зовнішніх ефектів від стресу.	Додаткові вимоги до здатності абсорбувати збитки, пов'язані з системним значенням установи. Політика розкриття інформації для ринку та установ, що займаються системним ризиком.

Джерело: [4]

Основною метою макропруденційної політики, як і макропруденційного регулювання, є запобігання і пом'якшення системного ризику, який включає зміцнення стійкості фінансової системи і пом'якшує фінансовий цикл з метою збереження ефективного надання фінансових послуг реальному сектору економіки [5].

Таким чином, ключовою задачею макропруденційної політики є підвищення стійкості фінансової системи та її здатності зменшувати вплив від економічних шоків, а також обмеження зростання системного ризику у фазі зростання фінансового циклу, таким чином, знижуючи його волатильність.

Список використаних джерел:

1. Щуревич О.І. Макропруденційне регулювання та нагляд у сучасних умовах розвитку економіки України / О.І. Щуревич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2015. – Вип. 25.2. – С.293-297.

2. Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение / С.Р. Моисеев // Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 28–34.

3. Коваленко В. В. Стратегічні напрями реалізації макропруденційного банківського нагляду та регулювання / В. В. Коваленко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 4 (25). – С. 89–97.

4. Arvai Z. Macroprudential Policy in the GCC Countries [Electronic resource] / Z. Arvai, A. Prasad, K. Katayama. – Mode of access: <https://www.imf.org/en/Publications/Staff-Discussion-Notes/Issues/2016/12/31/Macroprudential-Policy-in-the-GCC-Countries-40781>

5. Growing discoordination between monetary and fiscal policies in Ukraine / S. Mishchenko, S. Naumenkova, V. Mishchenko, V. Ivanov, R. Lysenko // Banks and Bank Systems. – 2019. – 14(2). – P. 40-49.

МЕТОДИ ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНИХ ПРОЕКТІВ

Існує досить велике різноманіття як традиційних, так і не традиційних видів фінансування венчурних підприємств. Правильний вибір виду фінансування і розподіл капіталу часто залежить від допустимого ризику для інвестора від його інвестиційних цілей і інвестиційних можливостей.

Узагальнення усіх методів фінансування венчурних проектів зображено на рис. 1.



Рис. 1. Класифікація методів фінансування венчурних проектів

Джерело: складено на основі [1]

«Підприємницький піт» – це інвестиції у формі людського або інтелектуального капіталу. Звичайно, даний тип інвестування сам по собі не здатен зрушити компанію з місця, але це є дуже важливою складовою успіху компанії. Зазвичай працівники отримують акції, або опціони на акції компанії в якості плати за зусилля.

Бізнес-ангели – це індивідуальні інвестори, які можуть надати до 50 тис. дол. США для стартапу, в обмін на право володіння частиною компанії або частиною конвертованого боргу. Велике число ангельських інвесторів перетворює їх на ангельські групи, або ангельську спільноту, що дозволяє

розподіляти витрати на дослідження та створювати інвестиційні пули з капіталом близько 250 тис. дол. США для одноразового інвестування. Через те, що венчурні капіталісти мають дуже жорсткі вимоги для інвестування на посівній стадії, компанії часто шукають саме бізнес-ангелів на першому етапі створення компанії.

Краудфандинг – це колективні зусилля індивідуальних інвесторів, які надають певну кількість власних ресурсів, як правило через Інтернет, для підтримки ідеї інших людей чи організацій. Цей тип фінансування найчастіше використовується для фінансування невеликих проектів, але іноді і для стартапів із великими фінансовими вимогами.

Вторинне інвестування застосовується так як венчурний капітал є неліквідним і може залишитися таким досить довгий період. Саме тому, деякі інвестори продають вже зроблені інвестиції на вторинному ринку із подальшим зобов'язанням покупця на подальше фінансування недофінансованого проекту [1].

Investopedia.com визначає «Стерв'ятниковий капітал» у двох варіантах. Перший – сленгове визначення для венчурних капіталістів, які відібрали контроль у винахідника над його власним проектом і позбавили його значної суми доходу, яку він мав отримати від свого винаходу. Другий варіант – венчурний капіталіст, який інвестує в фірму, що майже не тримається на плаву, із надією, що фірма стане процвітаючою і інвестор матиме великий контроль над підприємством і прибуток від даних інвестицій [2].

Венчурні проекти, профінансовані державою, не варто сприймати буквально. Цей тип фінансування означає не пряме вкладення державних коштів у проекти, а створення підтримки у розвитку венчурної індустрії. До цього типу можна віднести створення Української асоціації венчурного та приватного капіталу (UVCA).

Фонд фондів є посередником між інвесторами та компаніями. Він накопичує капітал і фінансує як в приватний капітал, так і в венчурні фонди. Оскільки доступ до фондів приватного капіталу не у всіх однаковий, і показники діяльності відрізняються у кожного менеджера, фонд фондів вирішує дану проблему, залучаючи як малих, так і великих інвесторів. Великі інвестори, як пенсійні фонди, наприклад, можуть так розподілити свій капітал поміж маленьких фондів, щоб диверсифікувати свої ризики. Малі інвестори мають доступ до фінансування фондів приватного капіталу. Фонд фондів проводить постійний моніторинг та стягує 1% за управлінські функції. Також вони часто приймають участь у прибутках, що становить, зазвичай, 5% від прибутку [3].

Як вже було зазначено раніше, венчурні активи є не ліквідними і інструментом для продажу таких активів став вторинний ринок інвестицій, який еволюціонував в біржі приватного капіталу. Біржі приватного акціонерного капіталу – це електронний вторинний ринок для акредитованих інвесторів для продажу і покупки обмежених акцій. Існує декілька великих платформ для таких бірж. Наприклад, Прайвет Екьюті Екскендж (PEQX,

www.peqx.com), Прайвет Екьюті Секондарі Маркет Ліквідіті Солюшнс (NYRPPEX, www.nyrppeh.com), ШерПост (<https://welcome.sharespost.com>), Секонд Маркет (www.secondmarket.com) [4].

Іншим методом фінансування є приватні інвестиції в публічні акції – PIPE. PIPE угоди є частиною первинного ринку. Перевагами такого методу є нижчі витрати на транзакції, відсутність сумнівів щодо публічного продажу, які мають місце, перш, ніж певна сума внесків зроблена покупцями, а також швидке закриття угоди, як правило, в межах від 7 до 10 днів. Прикладами лістингових і активних PIPE-інвесторів є Berkshire Hathaway, Blackstone, Carlyle, Fortress, KKR, Apollo, Blackrock, Franklin Resources, та Legg Mason.

Наступним, та найбільш цікавим для нас методом фінансування венчурних проєктів є корпоративний венчурний капітал. Корпоративний венчурний капітал зазвичай фінансується великими корпораціями, які знаходяться в пошуку розширення ринкової частки, або для збільшення конкурентоспроможності чи отримання певних технологічних переваг, як вже було зазначено раніше. Також корпоративне венчурне інвестування може керуватися суто фінансовими цілями, отриманням додаткового прибутку, і може бути не пов'язане з основною діяльністю і стратегією корпорації [4].

Ще одним методом фінансування є лістингові спін-оффи. Спін-офф це відокремлена частина компанії. Зазвичай, спін-оффи мають набагато кращі інвестиційні показники, ніж їх попередня материнська компанія. Інвесторам подобаються спін-оффи, оскільки завдяки спіноффам компанії проводять диверсифікацію продуктів, послуг, функцій, тощо, а також можуть принести досить значні прибутки.

Наступним методом є лістингові фонди венчурного капіталу. Лістингові фонди венчурного капіталу торгують публічно своїми акціями на over-the-counter (OTC) ринку. Це суттєво відрізняється від більшості традиційних венчурних фірм та приватних інвесторів, які міцно утримують свої акції, або статус лімітованого партнера.

І останнім методом є торгівельні венчурні пайові інвестиційні фонди [1]. Основною їх особливістю є те, що індивідуальні інвестори, а також інституції можуть інвестувати як в лістингові, так і в не лістингові компанії.

Список використаних джерел:

1. The Little Book of Venture Capital Investing / eds. L. C.Gerken, L. Gerken. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Incorporated, 2013. – 250 pp.

2. Інвестиційний ресурс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.investopedia.com

3. Lerner J. Venture Capital, Private Equity, and the Financing of Entrepreneurship: The Power of Active Investing / J. Lerner, A. Leamon, F. Hardyman. – Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, 2012. – 441 pp.

4. Venture Pulse Q3 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2018/10/kpmg-venture-pulse-q3-2018.pdf>

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО МАКРОПРУДЕНЦІЙНОГО БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Інтерес до формування і розвитку механізму макропруденційного регулювання в останні роки, перш за все, був викликаний необхідністю осмислення уроків глобальної фінансової кризи і вироблення заходів, що перешкоджають повторення аналогічних криз в майбутньому. Це стимулювало розробку підходів до реалізації макропруденційних регулювання, спрямованого на обмеження системного ризику фінансового сектора, під яким зазвичай розуміється порушення нормального функціонування фінансового сектора, що супроводжується серйозним негативним впливом на реальний сектор економіки.

Відповідно до точки зору експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ), макропруденційне регулювання спрямоване на вирішення трьох основних завдань [1, с. 7].

По-перше, воно забезпечує формування буферів капіталу і ліквідності, які підвищують стійкість фінансового сектора до впливу різних кризових явищ, які дозволяють уникнути катастрофічних наслідків впливу цих кризових явищ на фінансовий сектор в цілому і тим самим не допустити призупинення виконання ним функцій з надання кредиту реальному сектору економіки та здійсненню розрахунків.

По-друге, воно спрямоване на запобігання наростання системного ризику фінансового сектора на стадії економічного підйому за рахунок гальмування різкого зростання обсягів кредитування при зниженні якості покриття кредитних ризиків і зростанні рівня фінансового важеля як в фінансовому, так і в реальному секторах економіки.

По-третє, воно блокує зростання вразливості всередині фінансового сектора за рахунок необгрунтованого розширення масштабу взаємозалежностей між фінансовими посередниками, схильними до ризиків відтоку ліквідності і дефолту, і формування особливого режиму регулювання для системно значимих фінансових посередників, банкрутство яких може викликати катастрофічні наслідки для фінансового сектора в цілому.

Беручи за основу визначення, що використовується міжнародними організаціями, на нашу думку макропруденційний підхід можна характеризувати як регулювання банківської системи в цілому у безпосередньому зв'язку з іншими секторами економіки, що має на меті зниження системного ризику шляхом попередження фінансової вразливості, моніторингу рівня системного ризику та оцінки макропруденційних індикаторів. Відмінністю макропруденційного регулювання та нагляду від інших політик є застосування стандартів більш високого рівня для фінансових інститутів, які є системно значимими, а також фінансових ринків та інструментів з метою попередження системних дисбалансів.

Основними чинниками ефективного макропруденційного банківського нагляду є інституційна, політична та фінансова незалежність, а також прозорість діяльності органів банківського нагляду [2]. Механізм ефективного макропруденційного банківського нагляду зображено на рис. 1.

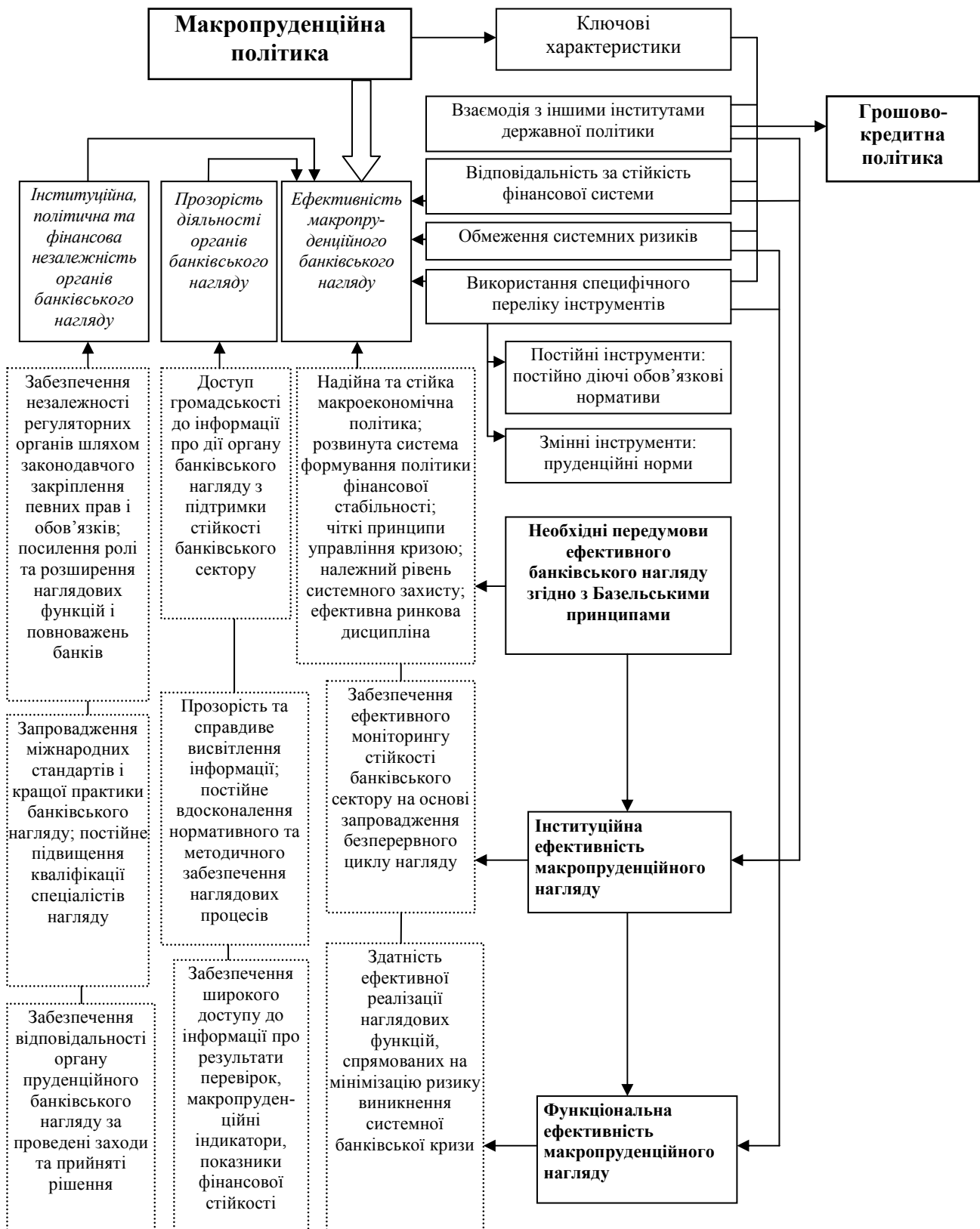


Рис. 1. Механізм ефективного макропруденційного банківського нагляду
Джерело: розроблено на основі [2]

Ефективність макропруденційної політики ґрунтується на трьох попередніх умовах: інституційна підтримка, можливість оцінки системних ризиків і деякі параметри, не тільки внутрішні (національні), але і міжнародні (інтернаціональні) [3]. Таким чином, макропруденційна політика розширює спектр інструментів традиційного регулювання комерційних банків, доповнюючи мікропруденційну політику регулювання банківського ринку (пруденційний банківський нагляд). Макропруденційна політика покликана виявляти і пом'якшувати ризики з метою підтримки стабільної банківської системи, знижуючи витрати економіки при збоях в наданні банківських послуг, що лежать в основі функціонування фінансового ринку (кредитні, депозитні продукти, розрахунково-касові послуги, гарантії і поручительства і т. д.) .

Список використаних джерел:

1. Ключевые аспекты макропруденциальной политики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/061013b.pdf>.

2. Науменкова С. В. Макропруденційний банківський нагляд та умови забезпечення його ефективності / С. В. Науменкова, К. Ю. Цицик // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 65-72.

3. The ESRB Handbook on operationalising macro-prudential policy in the banking sector [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.esrb.europa.eu/pub/pdf/other/140303_esrb_handbook_mp.en.pdf?ac426900762d505b12c3ae8a225a8fe5.

Дорощенко К. Д.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНИХ НОРМ НА СТРУКТУРУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

У світі, де про стан навколишнього середовища дискутують іноді більше, ніж про нагальні суспільні та економічні проблеми, не можна не звертати увагу на зростання ролі екологічних норм. Вони здійснюють значний вплив не лише на суспільні процеси, але й на ведення бізнесу та структуру міжнародної торгівлі.

На що ми маємо посперечатися, коли окреслюємо та класифікуємо екологічні норми та регуляторні площини? Основним міжнародним правовим контекстом, в якому взаємодіють торгівля та навколишнє середовище, є той, що створює ГАТТ та його наступник – СОТ [1].

Правила СОТ формулюються та тлумачаться її Договірними Сторонами. Оскільки на цьому рівні ще не було великої дискусії щодо торгівлі та навколишнього середовища, висновки спираються на попередньо парафоровані аргументи секретаріату. За даними секретаріату, правила ГАТТ по 138

суті не обмежують права країни захищати власне довкілля від збитків як від вітчизняного виробництва, так і від споживання національної або імпортової продукції. Загалом країна-учасник може вчиняти ті самі дії щодо продукції, яку вона імпортує або експортує, які здійснює по відношенню до продукції вітчизняного виробництва, і вона може робити все, що вважає необхідним, щодо національного виробництва (ГАТТ 1992). Тобто, правила ГАТТ не обмежують країну в її здатності застосувати відповідну політику для захисту навколишнього середовища від збитків, пов'язаних з споживанням та утилізацією товарів вітчизняного виробництва та імпорту, а також збитків, що спричиняють виробничу діяльність вітчизняного виробництва

Головними принципами СОТ є, як відомо, принцип недискримінації, за якими всі учасники надають один одному сприятливі умови для здійснення торгівлі, принцип національного режиму, за яким держава має надавати такі самі переваги іноземній компанії (у вигляді субсидування), як й національному виробнику і принцип найбільшого сприяння, за яким усі держави-члени організації мають отримати перевагу, якщо вона надається хоча б одній країні. Іншими важливими принципами та поняттями є: прозорість, концепція подібних товарів, принцип взаємності та зобов'язання. Проте ГАТТ та численні інші двосторонні та багатосторонні торгові угоди містять винятки із загальних принципів через екологічні причини. Тим не менш, у наукових колах все частіше виникають протиріччя щодо їх ефективності.

Які саме конкретні екологічні норми можуть застосовувати уряди різних країн? Наприклад, держава може регулювати виробничі процеси, вимагаючи дозволів на викиди шкідливих речовин в атмосферу. Країни також можуть регулювати, яка продукція може вироблятися та продаватися, а також спосіб її використання та утилізації. Уряди можуть вимагати, щоб автомобілі відповідали визначеним нормам викидів, продукти не містили заборонених сполук (наприклад, поліхлоровані біфеніли (ПХБ)), а виробники повторно використовували тару.

Важливо зазначити, що в певних випадках екологічні норми, що обмежують рух токсичних товарів та регулюють надання шкідливих для навколишнього середовища, діють як класичні нетарифні бар'єри. Такі обмеження є необхідними для гармонійного співіснування людини і природи, досягнення цілей сталого розвитку, що є нагальними для багатьох держав, забезпечення добробуту населення. Проте значна кількість учасників міжнародної торгівлі побоюються, що іноді значна кількість таких бар'єрів є необ'єктивними та є засобом отримання конкурентної переваги для певного суб'єкту комерційних відносин, котрий насправді маніпулює аргументами на користь захисту навколишнього середовища [2].

По-перше, слід зазначити, що екологічні норми, котрі стосуються як вітчизняних, так й імпортованих товарів, можуть у певних випадках створити додаткову конкурентну для останніх та зменшити необхідну підтримку місцевого виробника. Подібна ситуація може виникнути, якщо конкуренти в

іноземній країні зіткнуться зі слабшими екологічними нормами та, таким чином, знизять витрати на їх дотримання, які відображає ціна, отримавши конкурентну перевагу. Національний виробник може також опинитися у не вигідному становищі, якщо іноземна компанія-конкурент обмежений такими самими нормами, проте отримає додаткову фінансову підтримку від держави (певні субсидії), що компенсують подібний тиск на бізнесову діяльність.

Важливий аспект, який потрібно враховувати – ступінь впливу регулювання на конкурентоспроможність. Більш високі стандарти високорозвинених учасників системи міжнародної торгівлі, якщо вони є, можуть становити конкурентні недоліки для їх виробництва в деяких галузях. Деякі фірми застосовують суворі норми таким чином, щоб зменшити будь-який неконкурентний фактор або навіть створити конкурентну перевагу. Проте, важливо враховувати і позитивний вплив екологічних норм та регулювань на бізнесову діяльність та структуру торгівлі. По-перше, дотримання вищих стандартів може призводити до удосконалення технологічних процесів, що підвищують ефективність виробництва та робить його більш інноваційним, відповідно, конкурентноспроможним. По-друге, більш високі стандарти розвинених акторів можуть вивести національні фірми в лідируючі позиції в галузі технологій, що відповідають цим стандартам. Вищі стандарти також можуть дати таким інноваційним компаніям перевагу на ринку екологічних товарів та послуг, який наразі є досить привабливою нішею для багатьох підприємств, враховуючи зростання популярності серед покоління міленіалів та Z тенденцій свідомого споживання. Німеччина, США та Японія є найбільшими виробниками та експортерами екологічного обладнання та послуг через їх відносно жорсткі екологічні норми, проте, це не заважає локальним бізнесам отримувати високі прибутки, задовольняти зростаючий попит на есо-friendly товари та формувати свій позитивний імідж відповідального бізнесу, який є сприятливим для ведення торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.
2. Reznikova N.. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

Дорошук О. В.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ
Київського інституту міжнародних відносин імені Т.Г. Шевченка*

КИТАЙСЬКА ІНІЦІАТИВА «ПОЯС І ШЛЯХ» ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Тема китайської ініціативи «Пояс і шлях» залишається актуальним питанням сьогодні, не зважаючи на те, що підвалини її реалізації та подальшого розвитку були закладені ще у 2013 році. Розробка концепції інтеграції азійських, європейських та африканських регіонів з Китаєм, шляхом налагодження торгових морських та сухопутних шляхів, пожвавлення прямих торговельних зв'язків підтверджує посилення ролі останнього у світовій торгівлі та системі міжнародних відносин, а також є проявом стрімкого китайського економічного зростання. Аналіз способів та проектів реалізації даної ініціативи допоможе спрогнозувати майбутні тенденції структурно-географічних змін у міжнародній торгівлі, а також ймовірності економічного зближення, в умовах глобалізації, зазначених регіонів.

Метою цього дослідження є насамперед аналіз прогностичних оцінок переваг та недоліків «Поясу та шляху», та викликів, що можуть з'явитися на шляху у ході втілення розробок у життя.

«Пояс і шлях» – це насамперед інфраструктурний проект, що включає в себе постійні інвестиції Китаю у розбудову портів, доріг, залізниць, аеропортів, а також електростанцій та телекомунікаційних мереж. Ініціатива «Пояс і шлях» є зовнішньополітичним пріоритетом і складається з двох аспектів: сухопутного шляху, що починається із Західного Китаю, проходить через Центральну Азію та на Близький Схід, і «Шовковий шлях 21 століття», а саме: серія морських шляхів, які з'єднують Південно-Східну Азію, Близький Схід та Південну Африку, та закінчуються у зоні ЄС.

Для Китаю ця ініціатива є спробою відновлення «Шовкового шляху» у новому вимірі, що дозволить задовольнити сучасні потреби у неперервному розвитку економіки Китаю та ще більше пришвидшити його економічне зростання, яке, за рахунок внутрішніх інвестицій у власну інфраструктуру, набирало обертів останні 40 років.

З іншого боку, це спосіб для Китаю посилити свій політичний та економічний вплив у рамках світового масштабу, поширити використання китайської валюти, розширити інвестиційні можливості, відкрити нові експортні ринки та збільшити доходи та споживання всередині країни.

Станом на 2019 рік, Китай вклав більше 500 мільярдів інвестиційних коштів у розбудову інфраструктурних об'єктів та залучив до проекту більше 120 країн, підписавши з ними та 29 міжнародними організаціями торговельні угоди. Такі великі обсяги інвестицій можна пояснити наступним фактором. Оскільки більшість правил провадження торгівлі встановлювалися західними країнами, Китай, шляхом такого широкого інвестування та великого внеску у

розбудову інфраструктури не тільки власної країни, а й усього торгівельного шляху, сповідається отримати можливість мати більший вплив на прийняття рішень щодо проведення міжнародних торгових операцій задля отримання преференцій та вигоди для китайського підприємницького сектору.

Основним центром розподілу інвестицій Китаю у Європі є Балканські країни. Це рішення є обґрунтованим, оскільки ці країни прагнуть увійти до європейського блоку країн, а саме отримати членство в ЄС, а тому в поточний період часу знаходяться у «підвішеному стані» і можуть бути піддатливими до впливу Китаю на їх економічний розвиток. Тобто, з точки зору китайського уряду, ці країни можуть стати в подальшому «засобом сполучення» між Китаєм та ЄС, завдяки вкладеним інвестиціям. Державні китайські банки надають позики під низькі процентні ставки на південному сході Європи. Однак, Балканські країни, що отримують пряму вигоду від прокладання «Балканського шовкового шляху» та вітають китайські інвестиції, наявність кредитів за нижчою за ринкову ставкою для фінансування інфраструктурних потужностей, не відходять від своїх позицій, виявляючи сильний інтерес до членства у ЄС та НАТО, за залишаються міцно закріпленими за Європою. Ця ідеологічна складова є однією з перешкод для Китаю у спробах зміцнення впливу у європейських регіонах. Окрім цього, на шляху прагнень Китаю також стоять побоювання європейських країн, що надмірна китайська ініціативність надасть Пекіну надмірний вплив та повноваження.

Розглядаючи Азію в рамках китайської ініціативи, варто зауважити, що масштаб проекту налаштований на створення комерційних можливостей в регіоні для широкого кола компаній та постачальників послуг з усього світу. Азійські країни стали «тренувальним плацдармом» китайського інвестування. Враховуючи помилки та успіхи вкладання коштів у розвиток цих країн, Китай зумів підібрати правильний підхід до поступового просування інвестицій в Європу. Інвестиції в Центральну Азію мають першорядне значення для довгострокового успіху ініціативи загалом, оскільки дали змогу КНР зміцнити економічне та торговельне співробітництво з шістьма країнами Центральної Азії, посилити регіональну інтеграцію та забезпечити певну економічну єдність. Двостороння торгівля між Китаєм та його центрально-азіатськими сусідами врівноважує потік нафти, газу та металів до Китаю та зустрічний потік прямих інвестицій та китайських товарів до регіону, таким чином формуючи міцну регіональну базу та взаємовигідну підтримку. У свою чергу країни Центральної Азії сприймають китайські інфраструктурні проекти як бізнес-можливості, при цьому прагнуть зберегти власну економічну систему та своєрідність. Зусилля Пекіна в Центральній Азії не лише забезпечили створення платформи для подальшого економічного розвитку та інтеграції, але й привернули глобальний інтерес та увагу до регіону.

Проте і в Азії китайська ініціативність викликає перестороги. Втрати, фінансові судові спори та судові спори в іноземних юрисдикціях стають загальною проблемою для зростаючої кількості китайських компаній, що втілюють у життя інвестиційні плани з використанням власних технологій та засобів виробництва. Багато юридичних та фінансових проблем стосуються прямої розбудови інфраструктури та безпеки працівників. Поряд з

довгостроковим впливом на геополітичні відносини китайські інвестиції в регіоні неодноразово опинялися в центрі уваги в результаті їх сприйняття як таких, що несуть негативний вплив на місцеве населення як з екологічної точки зору (надмірне забруднення, спричинене промисловим виробництвом та будівництвом), так і з соціальної точки зору (переважання китайських компаній та працівників над власне місцевими представниками).

Таким чином, у зв'язку з швидкими темпами поширення ініціативи Китаю «Пояс і шлях» до багатьох країн, провідні держави світу починають остерігатися надмірної сили китайських можливостей. Тому, наприклад, деякі країни-члени ЄС відмовилися підписувати торгові угоди, запропоновані у 2017 році Пекіном на «Форумі поясу та шляху», сповільнюючи у такий спосіб динамічні наміри Китаю.

Сьогоднішні реалії показують нам, що внаслідок поширення епідемії вірусу Covid-19, Китай опинився заручником ситуації і переживає спад виробництва та отримуваного доходу. Невідомо, як довго вірус зможе впливати на стан економіки, проте на даний момент передбачають недовготривалий застій у економічному зростанні, тому уряд Китаю не відмовляється від своїх планів та проектів щодо подальшої реалізації амбітної торгової ініціативи, проте кінцевий термін повноцінного втілення її у світі може бути зміщений на декілька років. За прогностичними оцінками, раніше реалізація «Поясу та шляху» та початок ефективного його функціонування очікувався у 2040-х роках.

«Пояс та шлях» – це новий крок у трансконтинентальній та морській торгівлі з Китаєм, що пропонує вигідні інвестиційні можливості, які в майбутньому мають сприяти розвитку та ефективному функціонуванню інфраструктури країн, що готові підписати торгові угоди з Китаєм та діяти у торгівлі з ним на засадах взаємовигоди та раціональності. Проте, як було уже зазначено, така надмірна ініціативність та діяльність, незважаючи на усі можливі ризики для економічного стану самого Китаю, та ті величезні обсяги інвестицій, що країна вивозить за кордон, викликають перестороги у провідних країнах світу щодо подальшого формування ролі Китаю та китайської економіки в цілому на світовій арені. Проте, якщо відкинути виклики сьогодення, що ставлять під питання втілення ініціативи в майбутньому, «Пояс та шлях» змінить умови торгівлі між державами і спричинить перерозподіл впливу Китаю з азійського регіону до Європи та деяких африканських країн.

Список використаних джерел:

1. China's Massive Belt and Road Initiative [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.cfr.org/backgrounder/chinas-massive-belt-and-road-initiative>
2. What China's "Belt and Road Initiative" means for the Western Balkans [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ebrd.com/news/2017/what-chinas-belt-and-road-initiative-means-for-the-western-balkans.html>
3. Risk assessment and mitigation in Central Asia: implications for foreign direct investment and the Belt and Road Initiative [Electronic resource]. – Mode of

access: <https://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/risk-assessment-mitigation-central-asia.html>

4. Reznikova N. Approaches to identifying the form of China's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

5. Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism / O. Ivashchenko, N. Reznikova // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2018. – Вип.15. – С.98-106.

6. Іващенко О.А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова, Р.Є. Зварич, О.А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

Дубас Ю. А.,

студентка,

Національної академії статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРИЄДНАННЯ УКРАЇНИ ДО ТРАНС'ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ МЕРЕЖІ

На сьогодні Європейський союз (далі – ЄС) є найбільшим у світі регіональним об'єднанням, яке має значний потенціал для розвитку транспортної мережі та приділяє достатньо уваги розвитку єдиної транспортної системи.

Одним із головних завдань сучасної транспортної політики ЄС є розвиток транспортних мереж, які б ефективно функціонували та забезпечували б зв'язки між країнами-членами ЄС.

У 2009 році ЄС розробив новий підхід до здійснення своєї транспортної політики. Згідно новому підходу фокус зміщався з окремих транспортних проєктів на створення мережі мультимодальних коридорів, які повинні з'єднати Південь та Північ, Захід та Схід, а також центр ЄС із периферією [2]. У 2017 році Європейська Комісія прийняла рішення про географічне розширення транс'європейської мережі на країни Східної Європи. У результаті було прийнято рішення про створення 9 мультимодальних транспортних коридорів, які б з'єднали між собою транспортні мережі усіх 28 країн ЄС. Мультимодальні транспортні коридори повинні включати автомагістралі, автодороги, залізниці, внутрішні водні шляхи, аеропорти, а також морські і річкові порти.

Виділення мультимодальних коридорів було здійснено для координації та полегшення дій, які спрямовані на створення ефективної роботи транспортної системи ЄС. Розвиток інфраструктури уздовж мультимодальних коридорів сприятиме завершенню безбар'єрного з'єднання елементів транспортної інфраструктури для створення ефективних, орієнтованих на майбутнє і високої якості транспортних послуг як для громадян, так і для підприємств ЄС.

ЄС розвиває транс'європейську транспортну мережу не тільки у межах країн-членів ЄС, а й у рамках політики добросусідства. Це дає Україні можливості для розвитку своєї транспортної системи, хоча Пакет підтримки України і не передбачає надання фінансової підтримки для розвитку української транспортної інфраструктури. З моменту підписання Україною Угоди про асоціацію з ЄС для неї з'явилися можливості для прискорення процесів модернізації транспортної інфраструктури для її найбільш швидкої інтеграції у транспортну інфраструктуру ЄС. На прикладі Польщі можна стверджувати, що процес модернізації транспортної інфраструктури України призведе до позитивних економічних ефектів. Так у Польщі саме модернізація та розвиток транспортної інфраструктури за рахунок фінансових ресурсів Фонду згуртування стали основним поштовхом для активного розвитку польської економіки.

У Регламенті ЄС №1316/2013 «Про механізм з'єднання Європи» зазначено, що співробітництво з країнами-сусідами можливе та необхідне для того, аби забезпечити зв'язок між відповідними елементами інфраструктури країн-учасників [2]. Тобто, ЄС здійснює співпрацю з країнами-сусідами тільки в рамках тих проектів, що представляють спільний інтерес в інтеграції транспортних мереж. При цьому пріоритетними є наступні проекти:

- щодо підключення базової мережі ТТМ до пунктів перетину кордону країн-членів ЄС і поєднання транспортної інфраструктури, необхідної для безперешкодного руху транспорту та прикордонного контролю;
- щодо забезпечення зв'язку між комплексною мережею та транспортними мережами країн-сусідів для підвищення конкурентоспроможності та економічного зростання;
- щодо завершення розбудови транспортної інфраструктури країн-сусідів з метою поєднання ланцюгів мережі ТТМ;
- щодо сприяння транспортному сполученню з третіми країнами через внутрішні водні шляхи;
- щодо впровадження інтелектуальних систем управління рухом на транспорті [1].

Для забезпечення міжнародної мобільності вантажів та пасажирів у структурі ТТМ необхідно усунути усі вузькі місця як між країнами-членами ЄС, так і між країнами, які є сусідами ЄС.

Як найближчий сусід, Україна звичайно викликає інтерес у ЄС і за багатьма параметрами підходить для включення у комплексну мережу ТТМ.

На відміну від інших сусідів країн-членів ЄС, Україна має ряд значних переваг для включення у комплексну мережу ТТМ, а саме:

- із 9 створюваних мультипольних транспортних коридорів, 2 закінчуються на кордоні з територією України і їх дуже просто продовжити трохи далі, включивши таким чином Україну у ТТМ. Це Середземноморський мультимодальний коридор, який починається на українського-угорському кордоні та Рейн-Дунайський мультимодальний коридор, який закінчується на українсько-словацькому кордоні;

– у межах співробітництва в галузі повітряного транспорту Україна підпадає під політику добросусідства з ЄС, хоча ця політика і не передбачає фінансування розвитку транспортної інфраструктури України;

Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС і для неї як для країни-сусіда ЄС відкрилися, хоча і ще не в повною мірою, можливості для фінансування розвитку транспортної інфраструктури для розвитку ТТМ.

Таким чином, вигідне географічне положення та сильне бажання поєднатися до ЄС роблять Україну вигідним партнером для ЄС у процесі розвитку ТТМ.

Але треба відмити, що на шляху до приєднання України до ТТМ є і багато перешкод. Деякі перешкоди є повністю провинною самої України, деякі дісталися їй ще з минулого.

Основними проблемами для приєднання України до ТТМ є:

- неефективна робота працівників на кордонах України, а також недостатня кількість пунктів пропуску та низька їх пропускна спроможність;
- низька якість транспортної та складської інфраструктури;
- значна корупція на кордонах;
- незадовільний рівень автоматизації та комп'ютеризації вантажних робіт на кордонах.

Крім того, через військовий конфлікт на Сході України, який вже продовжується шостий рік, Україна втратила імідж надійного транзитера.

Також слід відмітити, що і в окремих галузях транспорту існує значна кількість проблем (табл.1).

Таблиця 1

Галузеві проблеми України, які виникають при транзиті вантажів через територію України

Вид транспорту		
Залізничний	Автомобільний	Водний
Експлуатаційна несумісність європейських та українських колій (1435 мм та 1520 мм)	Відсутність будівництва нових автомобільних доріг високої якості	Перевезення вантажів річковим транспортом знаходиться у занепаді
Відсутність високошвидкісної залізничної мережі	Значна кількість рухомого складу для міжнародних вантажних перевезень не відповідає технічним та екологічним стандартам ЄС	Внаслідок анексії Криму зменшилася кількість морських портів з 18 до 13
Залізнична мережа не відповідає стандартам ЄС	Недостатня розвиненість дорожньої інфраструктури. Відсутність необхідної кількості стоянок, які охороняються, кемпінгів, готелів, пунктів автомобільного сервісу	Термінали не обладнані сучасною перевантажувальною технікою. Недостатня кількість сортувальних ділянок для розміщення контейнерів, які прибувають у порти та виходять з них.
Негнучка транзитна тарифна політика	Практично усі автомобільні шляхи України походять через населені пункти, що не відповідає нормам ЄС.	Практично відсутні мультимодальні перевезення.

Джерело: [2]

Також необхідно відмітити, що за останні роки в Україні не було побудовано жодного порту або аеропорту. Укрзалізниця знаходиться на межі банкрутства внаслідок значної зношеності парку вагонів.

У цілому можна констатувати, що пріоритетним напрямком розвитку транспортної системи ЄС є побудована мережі мультимодальних коридорів, шляхом здійснення значної кількості інфраструктурних проектів. Одним із напрямків подальшого розвитку європейської транспортної системи є приєднання до неї України. Але для цього необхідно ліквідувати так звані «вузькі місця» національної транспортної мережі. На сьогодні, на жаль, приєднання транспортної мережі України до ТТМ, це лише надії, а не дійсність.

Список використаних джерел:

1. Official site of Access to European Union law [Electronic resource]. – Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content>
2. Федяй Н. О. Особливості інтеграції української транспортної інфраструктури в транс-європейську транспорту мережу [Електронний ресурс] / Н. О. Федяй. – Режим доступу: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2018/95.pdf

Ємільянцев В. С.,
студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СТРАТЕГІЯ «ЗЕЛЕНОГО ЗРОСТАННЯ» КИТАЮ

Китай – країна з найбільшою в світі економікою. За рахунок стрімкого зростання ВВП, промислового виробництва та міжнародної торгівлі Китай у період з 1990 р. по 2018 р. опинився у ранзі найвпливовішої глобальної економічної та політичної сили.

Фундаментом зростання добробуту населення Китаю стало масове експортно-орієнтоване промислове виробництво, яке, в свою чергу, базувалося на гігантських масштабах поглинання енергетичних, сировинних ресурсів з національних екосистем. Зростання промислового виробництва супроводжувалося зменшенням природного капіталу і неймовірним забрудненням навколишнього середовища. Як результат, на зміну матеріальній бідності населення країни прийшли обмежені ресурси природних систем і екологічна катастрофа для жителів китайських міст і сіл.

За даними ООН, з 20 найбільш забруднених міст планети, 16 знаходяться в Китаї. В 57 % міст Китаю доля зважених часток в повітрі перевищує національні норми; в 48 містах рівень вмісту діоксиду сірки в атмосфері також перевищує норми; в 82 % китайських міст випадають кислотні дощі, площа яких становить 30% території країни; у багатьох містах спостерігається безперервне зростання вмісту оксидів азоту в повітрі, а в Пекіні, Гуанчжоу, Урумчі і Аньшані його вміст вже перевищив встановлені норми [1].

Китай знаходиться на першому місці в світі за викидами CO₂. На долю цієї країни припадає майже чверть всіх викидів – більше 9 млрд. тонн. [2].

Політичне керівництво Китаю довгий час не надавало великого значення збільшенню кількості екологічних проблем, які супроводжували економічне зростання країни. Головним пріоритетом був економічний розвиток. Економічне зростання саме по собі було (і залишається) основою добробуту країни, одним із найважливіших важелів політичних успіхів Комуністичної партії Китаю.

Незважаючи на те, що керівництво країни не ставить під сумнів роль та значення економічного зростання, починаючи з 2000-х рр., в країні активно обговорювалась концепція «зеленої економіки», де найважливішу роль відігравали дослідження успіхів «зеленого зростання» в інших державах і, перш за все, в Республіці Корея. Головними документами, які відображають цілі і завдання стратегії реалізації політики «зеленої економіки», є п'ятирічні плани розвитку Китаю і державні законодавчі акти.

Серед стратегій «зеленої економіки» в центрі трансформаційної парадигми знаходиться форсований розвиток економіки замкнутого циклу. «Економіка замкнутого циклу» – це вид господарювання, який спирається на відновленні ресурсів, переробці вторинної сировини, перехід від викопного палива до використання відновлюваних джерел енергії. Кінець життєвого циклу одного продукту означає одночасно зародження нового. Відходи одного виробництва стають сировиною для іншого. Тим самим різко підвищується ефективність використання ресурсів, скорочується виробництво промислових відходів. За оцінками уряду, впровадження економіки замкнутого циклу дозволяє збільшити ефективність використання ресурсів на 15%. У період з 1980 р по 2015 р енергоємність китайської економіки знизилася приблизно в 3 рази [3].

Іншою пріоритетною сферою «зеленої економіки» є розвиток відновлюваної, «чистої» енергетики. До відновлюваних джерел енергії відносять як традиційну гідроенергетику річок, так і нові види енергій – вітрову, сонячну, геотермальну, біологічну, енергію припливів і відливів, океанічних хвиль. Перевагою даного виду енергетики є невичерпність її ресурсів, їх екологічна безпека для навколишнього середовища. Зараз в світі спостерігається справжній бум розвитку нових відновлюваних джерел енергії, і перш за все, сонячної і вітрової. У період з 2005 р. по 2016 р. потужності виробництва електроенергії на відновлюваних джерелах (не включаючи гідроенергетику) виросли в світі в 5 разів (з 185 до 921 ГВт) [4].

Китай є однією з країн світу в якій найдинамічніше розвивається галузь нових відновлювальних джерел енергії. У 2005 р країна виробляла 52 ГВт електроенергії на основі нових відновлюваних джерел (1-е місце в світі, 28 % світового виробництва). З 2016 року потужність вироблення зросла до 258 ГВт (п'ятикратне збільшення). На сьогоднішній день Китай є неперевершеним світовим лідером з виробництва електроенергії на відновлювальних джерелах.

Найважливіша стратегічна мета розвитку «зеленої економіки» – створення екологічно та соціально здорового середовища проживання людини. Особливо це стосується великих міст. Реалізація принципів «зеленої економіки» в містах Китаю покликана покращити їх екологічний стан. Комплекс державних заходів спрямований в першу чергу на екологічну модернізацію житлової та транспортної інфраструктури, підвищення їх ресурсо- і енергоефективності, а також на реалізацію нових концепцій «зеленої» мобільності населення: екологічно чистий громадський транспорт, нові моделі оренди автомобілів замість традиційного володіння, альтернативні види пересування.

Китай – найбільша автомобільна держава світу. Держава цілеспрямовано заохочує розвиток електромобілів. Держава стимулює зміну форми власності транспортних засобів, які використовуються – відмова від приватного володіння і перехід до короткострокової колективної оренди. У вказівках Міністерства міського будівництва рекомендується «редувати схильність у населення купувати особисті автомобілі, щоб знизити транспортне навантаження в містах країни» [4]. Ця політика реалізується в конкретних заходах. Наприклад, покупка особистого автомобіля у великих містах Китаю ще не означає його пряме використання. На це потрібен дозвіл влади у вигляді видачі ними реєстраційного автомобільного знаку. У Пекіні з 2011 р. реєстраційні номери розігруються в міський лотереї. У серпні 2017 року на подані 2,9 млн. заявок було розіграно лише 13 тис. ліцензій (номерів). Це означає, що тільки 13 тис. автомобілістів отримали у 2017 році дозвіл на використання автомобілів з потенційних 2,9 млн. чоловік. Така практика широко поширена і в інших містах Китаю [4].

Китай робить гігантські кроки в розвитку національної «зеленої економіки». До 2020 року Китай планував отримати 15% (у 2018 було 9%) електроенергії з відновлюваних джерел, а вуглецеву ємкість економіки знизити на 45%. У КНР примусово закрили понад 2 тис. екологічно брудних підприємств. Обсяг державних інвестицій в енергозбереження, відновлювану енергетику, відповідні технології в КНР в кілька разів перевищили показники США і ЄС (КНР – 132,6 млрд. дол., США – 56,9 млрд. дол., ЄС – 48,4 млрд. дол.) [5]. Китайські виробники вже охоплюють 40% світового експорту сонячних батарей і 20% вітряних установок. Неоголошена мета Пекіна – стати світовим лідером в сфері «зелених» технологій у XXI столітті.

Список використаних джерел:

1. Районы Китая становятся непригодными для жизни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.epochtimes.com.ua/ru/novosti-kitaya/rayony-kytaya-stanovyatsya-nepriygodnyimi-dlya-zhyzny-96056>
2. Guest post: China's CO2 emissions grew slower than expected in 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.carbonbrief.org/guest-post-chinas-co2-emissions-grew-slower-than-expected-in-2018>
3. A Look at IEA's New Global Energy Forecast [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalenergyinstitute.org/look-ieas-new-global-energy-forecast>

4. China's Progress Towards Green Growth: An International Perspective [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.oecd.org/env/country-reviews/PR-China-Green-Growth-Progress-Report-2018.pdf>

5. Возобновляемая энергетика: развитие за счет Китая [Электронный ресурс]. – Mode of access: <https://nangs.org/news/renewables/vozobnovlyаемая-energetika-razvitie-za-schet-kitaya>

Єршова О. Л.,

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіко-математичних дисциплін
та інформаційних технологій;*

Томашевська Т. В.,

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін та
інформаційних технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

МЕТОДИ PROCESS MINING: ПІДХОДИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ В ІТ-КОМПАНІЯХ

Одним з ключових викликів, що поставлені сьогодні перед ІТ компаніями – здобуття корисної та цінної інформації з даних, які зберігаються в інформаційних системах, а саме – в журналах подій. Цим займається відносно новий напрямок під назвою Process Mining, або інтелектуальний аналіз процесів. Йому присвячена книга професора Віла Ван дер Аалста «Process Mining. Discovery. Conformance and Enhancement of Business Processes» [19]. Process Mining (надалі РМ) – новий потужний інструмент для підвищення ефективності бізнес-процесів у компаніях та організаціях, які працюють в різних галузях економіки. Зростання популярності цього методу обумовлено такими чинниками:

– усе більше подій фіксуються, забезпечуючи детальну інформацію, саме про історію процесів;

– виробники ПЗ для бізнес аналітики не виправдали очікувань споживачів.

В основу РМ покладено технології моделювання бізнес процесів та підходи Data Mining. Автор [1] підкреслює, що РМ – більше ніж об'єднання існуючих підходів. РМ не обмежується виявленням процесів. Співставляючи дані про події та моделі процесів, РМ дає можливість перевіряти відповідність виявляти відхилення, здійснювати підтримку прийняття рішень та давати рекомендації.

Таким чином, в [1] виділені три ключові підходи, які застосовують в РМ: здобуття (Discovery) – побудова моделі на підставі записів про те, що відбувалося фактично; перевірка відповідності (Conformance checking) – дає відповіді на питання, де та чому реальний процес відхиляється від очікуваного; удосконалення (Enhancement) – відповідає на питання, що слід змінити в моделі щоб покращити певні показники.

В [1] також вказано, що РМ має справу з двома типами процесів: так званими, Lasagna та Spaghetti процесами. Процеси Lasagna чітко структуровані та обробляються в визначеному порядку. Процес Spaghetti – заплутаний, не структурований процес.

Джерело [1] максимально детально описує підходи РМ, це єдина книга, яка повністю присвячена даному підходу. Одна із самих цінних ідей, описаних в книзі – можливість відтворити модель бізнес-процеса з лога.

В джерелі [2] зазначено, що серед великої кількості алгоритмів РМ, які були запропоновані останнім часом, не існує загальноприйнятих орієнтирів для оцінки та порівняння цих алгоритмів РМ. В результаті, може бути складно вибрати відповідний алгоритм РМ для конкретного підприємства або області застосування. Було розроблено систему для порівнянь характеристик алгоритмів для вирішення цієї проблеми. Проте, оцінюючи існуючі алгоритми РМ проти великого набору бізнес-моделей (наприклад, у великому підприємстві) їх порівняння заради вибору може бути утомливо, забирати багато часу та мати велику обчислювальну складність.

У роботі [2] досліджуються масштабовані рішення, які можуть ефективно оцінювати, порівнювати і ранжувати алгоритми РМ. Також, було запропоновано новий фреймворк, який може ефективно вибирати алгоритми РМ, які є найбільш підходящі для даної моделі. Зокрема, за допомогою даного фреймворку, тільки частина моделей процесу потребує емпіричної оцінки. Інші можуть бути рекомендовані безпосередньо за допомогою регресійної моделі. Для подальшої оптимізації, у джерелі [2] також наведено техніку вибору еталонних моделей високої якості для отримання ефективних регресійних моделей. У якості прикладу наведено експеримент на штучних та реальних наборах даних для підтвердження того, що запропонований підхід є практичним і є кращим за традиційний підхід. Для підтвердження цього довелося ознайомитися з джерелами [3-4].

Багато алгоритмів РМ запропоновані на сьогоднішній день, наприклад у [3, 4]. Однак, як зазначено у [5], загальноприйнятий спосіб оцінки та порівняння різних алгоритмів РМ досі не визначений. Наприклад, існує чимало методик відновлення процесу за журналом подій і різні науковці пропонують свою. Тим не менш, не існує єдиної думки щодо якості цих методів.

Власне, сам термін РМ пов'язаний із перетворенням інформації про реальні дії у структурований опис процесу [6], його завданням є отримання якісних моделей для відтворення робочих процесів з мінімальною кількістю інформації, як це можливо. Важливим і очевидним критерієм якості моделі робочого процесу є узгодженість між здобутою моделлю і журналом операцій (логом).

Критерії якості (в тому числі: доречність, простота, точність і узагальнення), які засновані на журналах подій, широко обговорювалися. Але головним завданням є досягнення балансу між цими критеріями якості [5], тому що всі критерії важливі і конкурують один з одним. Крім того, журнали подій часто дуже великі і важкі до сприйняття людиною.

Окрім критеріїв якості, неодноразово розглядалася оцінка якості моделей бізнес-процесів і розуміння того, що є «хорошою» моделлю бізнес-процесу (наприклад, [7-9]).

Наприклад, деякі моделі бізнес-процесів (у тому числі моделі з WFNets [10] та дані [11, 12]) занадто прості, щоб диференціювати продуктивність цих широко використовуваних алгоритмів РМ.

Перша спроба розробки загальної основи оцінки алгоритмів РМ була зроблена Розинатом та ін. [13, 14].

Їх фреймворк оцінювання складається з чотирьох компонентів, а саме:

- журнал подій та репозиторій;
- модуль генерації логу;
- інструменти модифікації і валідації (обробки логу);
- модуль оцінювання і порівняння.

Основна увага приділяється оцінці відповідності між журналом подій і отриманою моделлю процесу.

Найголовніше, як було зазначено авторами в [13], повний набір критеріїв (в ідеалі, що містять як штучні і реальні набори даних) до теперішнього часу відсутній. В цьому джерелі [13] адаптовано і розширено концепцію емпіричної оцінки алгоритмів РМ на основі поведінкової подібності та структурної схожості між еталонними моделями процесу і отриманою моделлю.

Запропоновано багато підходів до подібності для моделей бізнес-процесів, наприклад, [14-17]. Слід розглянути підхід з [18] зі структурною мірою подібності, оскільки він добре підходить для визнання відносної відстані між початковими моделями та отриманими моделями.

Поведінкова подібність вимірюється за принципом перехідної послідовності (PTS) [19], так як він може мати справу з багатьма складними структурами, такими, як необмежені мережі Петрі, і т.п., і може бути визначена ефективно, як зазначено в [20].

Проте, фреймворк оцінювання легко може бути використаний в інших схемах вимірювання, щоб задовольнити будь-які специфічні вимоги. Цими алгоритмами РМ є: α алгоритм [21], генетичний алгоритм [22], heuristic miner і region miner [23]. Вважається, що ці чотири алгоритми представляють чотири найбільш популярні класи алгоритмів РМ. І, нарешті, описано ідею використання регресії для оцінки алгоритмів РМ на моделях бізнес-процесів.

В джерелі [24] йде мова про те, що сучасні інформаційні системи (наприклад, WFM, ERP, CRM, SCM і B2B системи) записують події в так звані журнали подій (логи). РМ використовує ці журнали, щоб відтворити процес, управління, дані, організаційні і соціальні структури. Хоча багато дослідників розробляють нові і більш потужні методи РМ, розробники програмного забезпечення все одно вбудовують логування в свої програмні продукти. Деякі з найбільш передових методів видобутку процесів були протестовані на реальних життєвих процесах. У [24] описується застосування РМ в одному з провінційних відділень голландського відділу національних

громадських робіт (Dutch national public work department), відповідальному за будівництво та утримання дорожньої та водної інфраструктури.

Використовуючи різні методи РМ, було проаналізовано обробку рахунків-фактур, що посилаються різними субпідрядниками та постачальниками з трьох різних точок зору:

- процес (the process perspective).
- організація (the organizational perspective).
- випадок (the case perspective).

Для цього було використано деякі з інструментів, розроблених із застосуванням фреймворку ProM.

В роботі [25] детально розглянуті можливість та доцільність використання методів РМ в соціальних мережах через взаємодію шаблонів бізнес-процесів.

Є багато алгоритмів РМ з різними теоретичними основами і цілями, порушуючи питання про те, як вибрати найкращий для конкретної ситуації. У джерелі [26] запропоновано фреймворк для об'єктивного порівняння алгоритмів РМ, що використовуються для відновлення бізнес-процесів. Результати експериментальної оцінки п'яти алгоритмів на нескладних процесах підтверджують правильність такого підходу.

В роботі [27] зроблено огляд великої кількості літератури щодо РМ, створеної, починаючи з середини 1990-х років.

В роботі [28] розглянуто необхідність всеосяжного фреймворку для РМ, що включає в себе тестові дані, інструменти і методи порівняння. Описано та протестовано різні методи оцінки. Аргументовано необхідність великої точності інформації, отриманої у результаті РМ.

Аналіз відповідності та метрики для оцінки моделей процесів також описано в [29], включно з плагіном перевірки відповідності для ProM. Тестування відповідності до певної структури процесів описано в роботі [30], в контексті тестування генетичного алгоритму інтелектуального аналізу на певних структурах. У [31] наведено порівняння поведінки різних алгоритмів на різних моделях, з використанням принципу мінімальної довжини опису (Minimum description length) в цілях стиснення логу.

В [32] CPN Tools і ProM plug-in використовується для створення та моделювання мереж Петрі, контролю ймовірності, із застосуванням ProMimport для завантаження журналів подій в ProM. Зворотний процес описано в роботі [33], поряд з проблемами визначення ймовірностей настання подій у процесах.

В [33] автор запропонував власний підхід до відновлення бізнес-процесів по журналам подій IC, за допомогою яких ведеться конкретний бізнес – розглядає задачу отримання актуальної моделі процесу діяльності у вигляді мережі Петрі, її аналіз та побудову ефективного розподілу ресурсів для реалізації цього процесу.

В [34] для дослідження обраний найбільш відомий фреймворк, спеціально розроблений для ПМ – ProM. Він має відкритий код і в якості вхідного формату має MXML. Результатом застосування даного інструменту

отримаємо актуальну модель у вигляді мережі Петрі, а також модель організаційного виконання процесів. Для даної задачі мережі Петрі дають можливість з заданою точністю представляти розгалужені, паралельні та циклічні процеси, мають засоби для аналізу та моделювання в реальному масштабі часу.

Основні проблеми, що існують досі в області Process Mining-у викладені [1]: зареєстровані дані можуть бути неправильні або неповні через проблеми зі створенням (шум); завдання, які існують, але не можуть бути знайдені в даних (приховані завдання); два вузла процесу можуть стосуватися однієї і тієї ж моделі процесу (повторювані завдання); керований вибір, може залежати від вибору, зробленого в іншій частині моделі процесу (невільний вибір); процес може бути виконаний в кілька разів, петлі можуть бути простими за участю одного або декількох подій або більш складним (видобуток петель); події процесу можуть бути додані з додатковою інформацією для процесу виявлення (різні перспективи); порівняння моделі процесу і еталонної моделі для перевірки схожості чи невідповідності (дельта аналіз); результати виявлення процесу можуть бути представлені в графічній формі в термінах панелі менеджменту (візуалізація результатів); доступ до інформаційних систем, заснованим на різних платформах (гетерогенні результати); видобуток процесів, що відбуваються в той же самий час (одночасні процеси); локальні стратегії обмежують простір пошуку і менш складні, глобальні стратегії є складними, але мають більше шансів знайти оптимальне рішення (локальний та глобальний пошук); вибір алгоритму виявлення, який може повторно виявити клас моделей процесу з повного журналу процесу (процес повторного виявлення).

Не дивлячись на те, що багато які з завдань процесу виявлення можуть бути вирішені за допомогою комбінації модифікованих підходів інтелектуального аналізу даних і призначених для користувача вбудованих алгоритмів, не існує єдиного підходу, який може вирішити всі проблеми, з якими стикаються в процесі виявлення. Багато існуючих алгоритмів інтелектуального аналізу користувальницьких процесів, як правило, вирішують тільки одну або дві проблеми. Найбільш широко до задач Process Mining застосовуються генетичні алгоритми. Такі підходи показали хороші результати в області зниження шуму і виявлення прихованих операцій. Спроб використовувати технології нейронних мереж для подібних завдань виявлення було менше, можливо, через їх складність.

Список використаних джерел:

1. van der Aalst W.M.P. Process Mining / M.P.W. van der Aalst. – Berlin: Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2016. – 467 p.
2. Efficient Selection of Process Mining Algorithms / J. Wang et. al. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cse.unsw.edu.au/~wong/papers/tsc12.pdf> (Last accessed: 1.03.2020)
3. van der Aalst W.M.P. Workflow mining: discovering process models from event logs / W.M.P. van der Aalst, A.J.M.M. Weijters, L. Maruster // IEEE

Transactions on Knowledge and Data Engineering. – 2004. – Vol. 16 (9). – P. 1128–1142.

4. Wen L. Mining process models with non-free-choice constructs / L. Wen, W.M.P. van der Aalst, J. Wang, J. Sun // Data Mining and Knowledge Discovery. – 2007. – Vol. 15 (2). – P. 145–180.

5. IEEE Task Force on Process Mining. Process Mining Manifesto // Lecture Notes in Business Information Processing. – Berlin: SpringerVerlag, Berlin, 2011. – Vol. 99. – P. 169–194.

6. Workflow mining: A survey of issues and approaches / W.M.P. van der Aalst, B.F. van Dongen, J. Herbst, L. Maruster, G. Schimm, A.J.M.M. Weijters // Data and Knowledge Engineering. – 2003. – P. 237–267.

7. Mendling J. Testing density as a complexity metric for EPCs [Electronic resource] / J. Mendling // German EPC Workshop on Density of Process Models. – 2006. – Mode of access: <https://www.semanticscholar.org/paper/Testing-Density-as-a-Complexity-Metric-for-EPCs-Mendling/ce8e8be0bed01fd034088e8e4e5bab2895e11687>

8. Mendling J., Reijers H.A., Cardoso J. What makes process models understandable? [Electronic resource] / J. Mendling, H. A. Reijers, J. Cardoso. – Mode of access: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-75183-0_4

9. Quality metrics for business process models / I. Vanderfeesten, J. Cardoso, J. Mendling, H.A. Reijers, W.M.P. van der Aalst // BPM and workflow handbook. – 2007. – P. 179–190.

10. van der Aalst W.M.P. The application of Petri nets to workflow management / M.P.W. van der Aalst // The Journal of Circuits, Systems and Computers. – 1998. – No.8 (1). – P. 21–66.

11. Faulty EPCs in the SAP reference model / J. Mendling, M. Moser, G. Neumann, H.M.W. Verbeek, B.F. van Dongen, W.M.P. van der Aalst // BPM'06. – 2006. – P. 451–457.

12. Detection and prediction of errors in EPCs of the SAP reference model / J. Mendling, H.M.W. Verbeek, B.F. van Dongen, W.M.P. van der Aalst, G. Neumann // Data and Knowledge Engineering. – 2008. – No. 64 (1). – P. 312–329.

13. Towards an evaluation framework for process mining algorithm [Electronic resource] / A. Rozinat, A.K. Alves de Medeiros, C.W. Gunther, A.J.M.M. Weijters, W.M.P. van der Aalst. – Mode of access: <https://pdfs.semanticscholar.org/d690/739283b54929cb9b536387e5775a8cd41d54.pdf>

14. Rozinat A. The need for a process mining evaluation framework in research and practice [Electronic resource] / A. Rozinat, A.K. Alves de Medeiros, A.J.M.M. Weijters, W.M.P. van der Aalst. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/220268118_The_Need_for_a_Process_Mining_Evaluation_Framework_in_Research_and_Practice

15. Dijkman R.M. Graph matching algorithms for business process model similarity search / R.M. Dijkman, M. Dumas, L. Garc'ia-Ba nuelos. // Lecture Notes in Computer Science. BPM 2009 / ed. U. Dayal et al. – Berlin: SpringerVerlag, 2009. – Vol. 5701. – P. 48–63.

16. Dumas M. Similarity search of business process models / M. Dumas, L. Garc'ia-Ba nuelos, R.M. Dijkman // Bulletin of the IEEE Technical Committee on Data Engineering. – 2009. – No. 32 (3). – P. 25–30.
17. A work- flow net similarity measure based on transition adjacency relations / H. Zha, J. Wang, L. Wen, C. Wang, J. Sun // Computers in Industry. – 2010. – No. 61 (5). – P. 463–471.
18. Development of distance measures for process mining, discovery and integration / J. Bae, L. Liu, J. Caverlee, L-J. Zhang, H. Bae // Int. J. Web Service Research. – 2007. – No. 4 (4). – P. 1–17.
19. A behavioral similarity measure between labeled Petri nets based on principal transition sequences - (short paper) / J. Wang, T. He, L. Wen, N. Wu, A.H.M. ter Hofstede, J. Su // OTM Conferences. – 2010. – No. 1. – P. 394–401.
20. Becker M., Laue R. Analysing differences between business process similarity measures. International Workshop on Process Model Collections. Clermont-Ferrand, France. 2011.
21. de Medeiros A.K.A. Genetic process mining: an experimental evaluation / A.K.A. de Medeiros, A.J.M.M. Weijters, W.M.P. van der Aalst // Data & Knowledge Engineering. – 2007. – No. 14. – P. 245–304.
22. Weijters A.J.M.M. Process mining with Heuristics Miner- algorithm [Electronic resource] / A.J.M.M. Weijters, W.M.P. van der Aalst/ – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/306014995_Process_mining_with_the_heuristics_miner-algorithm
23. Carmona J. A regionbased algorithm for discovering Petri nets from event logs / J. Carmona, J. Cortadella, M. Kishinevsky // BPM'08. – 2008. – P. 358–373.
24. On recommendation of process mining algorithms / J. Wang, R.K. Wong, J. Ding, Q. Guo, L. Wen // IEEE ICWS. – 2012. – P. 311-318.
25. van der Aalst W.M.P. Mining Social Networks: Uncovering Interaction Patterns in Business Processes / W.M.P. van der Aalst, M. Song // International Conference on Business Process Management (BPM 2004): Lecture Notes in Computer Science / ed. J. Desel, B. Pernici, M. Weske. – Berlin: Springer-Verlag. – 2004. – Vol. 3080. – P. 244–260.
26. Weber P. A framework for comparing process mining algorithms. Birmingham [Electronic resource] / P. Weber, B. Bordbar, P. Tino. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/260652522_A_Framework_for_the_Analysis_of_Process_Mining_Algorithms
27. Tiwari A. A review of business process mining: state-of-the-art and future trends. Bus / A. Tiwari, C.J. Turner, B. Majeed // Process Manage Journal. – 2008. – Vol. 14. – No. 1. – P. 5– 22.
28. Towards an evaluation framework for process mining algorithms [Electronic resource] / A. Rozinat, A.K. Alves De Medeiros, C.W. Günther, A.J.M.M. Weijters, W.M.P. Aalst, van der. 2007. – Mode of access: <https://research.tue.nl/en/publications/towards-an-evaluation-framework-for-process-mining-algorithms>
29. Rozinat A. Conformance checking of processes based on monitoring real behavior / A. Rozinat, W.M.P. van der Aalst // Information System. – 2008. – Vol. 33. – No. 1. – P. 64–95.

30. De Medeiros A.K.A. Genetic process mining: An experimental evaluation / A.K.A. de Medeiros, A.J.M.M. Weijters, W.M.P. van der Aalst // Data Mining and Knowledge Discovery. – 2007. – Vol. 14. – No. 2. – P. 245–304.

31. Calders T. Using minimum description length for process mining / T. Calders, C. W. Gunther, M. Pechenizkiy, A. Rozinat // SAC '09: Proceedings of the 2009 ACM symposium on Applied Computing, New York, NY, USA, 2009. NY, 2009. P. 1451–1455.

32. Rozinat A. Discovering colored Petri nets from event logs / A. Rozinat, R. S. Mans, M. Song, W.M.P. van der Aalst // J. Softw. Tools Technol. Transf. – 2008. – Vol. 10. – No. 1. – P. 57–74.

33. Rozinat A. Discovering simulation models / A. Rozinat, R. S. Mans, M. Song, W.M.P. van der Aalst // Information System. – 2009. – Vol. 34. – No. 3. – P. 305–327.

34. van der Aalst W.M.P. Prom: The Process Mining Toolkit [Electronic resource] / W.M.P. van der Aalst, B.F. van Dongen, C. Günther. – Mode of access: <http://www.wis.win.tue.nl/~wvdaalst/publications/p555.pdf>

Жукович І. А.,

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
провідний науковий співробітник офісу оцінювання діяльності
наукових установ НАН України,*

*ДУ «Центр оцінювання діяльності наукових установ та
наукового забезпечення розвитку регіонів України НАН України», м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ ЧЕХІЇ

Впровадження системи фінансування на основі ефективності є одним із центральних механізмів, завдяки якому багато держав-членів ЄС намагаються підвищити ефективність та результативність своїх систем наукових досліджень у публічному секторі.

Для реалізації Національної політики розвитку досліджень та інновацій Чеської Республіки на 2016–2020 рр. [1], уряд Чехії поставив за мету до 2020 року збільшити видатки на наукові дослідження та розробки до 2% ВВП, що буде сприяти віднесенню Чехії до десятки кращих країн Європи. Збільшення видатків на науку буде відбуватись не лише за рахунок державних витрат, а також через стимулювання інвестиції у дослідження серед підприємств з одночасним залученням європейських ресурсів.

Ключовими галузями, що будуть формувати Національну політику розвитку досліджень та інновацій визначені біотехнологія та нанотехнології, цифрова економіка, автомобільна та авіаційна промисловість та залізничні перевезення, а також традиційні сектори, такі як машини, електроніка, лиття сталі та енергетика. Також значна увага буде приділятися культурно-творчим галузям.

Фінансування наукових організацій на основі оцінки якості та ефективності їх роботи відбувається в Чехії з 2004 року для чого використовуються спеціальні процедури оцінювання.

Методика оцінювання багато разів змінювалась. Остання версія методики, що діяла до 2016 року [2], частково базувалася на показниках та експертних оцінках, залежно від типу результату. Загальна оцінка ґрунтувалася на трьох елементах. По-перше, бібліографічний аналіз. Різні типи результатів публікацій оцінювались та отримували набір балів. Бали присвоювались залежно від галузі дослідження, мови та того, чи були вони опубліковані у національній чи міжнародній періодичній пресі. При підрахунку балів враховувався показник рівня журналу (імпаکت-фактор у Web of Science та Scopus) та якісний результат експертної оцінки (для книг та журналів, що публікувались у Чехії). У загальному балі вага елемента становила 75%. Другий елемент – експертна оцінка відібраних високоякісних результатів. Ці результати оцінювались у бінарному порядку (рішення «так» чи «ні»). Результати, позначені як «так», нагороджувались додатковими балами. Особлива увага приділялась результатам отриманим від реалізації дослідних проектів ERC (European Research Council), за які також отримували додаткові бали. Третім елементом була оцінка патентів та результатів прикладних досліджень, що не є публікаціями (породи тварин та сорти рослин). Вага другого та третього елементів становила, відповідно, 10% та 15%.

Для реалізації заходів, що визначені у Національній політиці розвитку досліджень та інновацій в Чехії було розроблено нову «Методику оцінювання науково-дослідних організацій та цільових програм підтримки досліджень, розробок та інновацій» (M17+) [3].

Оцінювання наукових організацій за новою методикою M17+ визначено найважливішим стратегічним інструментом, необхідним для ефективного управління сферою науки на всіх рівнях. Інформація, отримана при оцінці, є основою для стратегічних документів національної наукової політики, пропозицій щодо досліджень пріоритетів та національних програм, а також реформ у системі наукових досліджень і розробок та реорганізації наукових інституцій, якщо це необхідно. Важливість такої оцінки зростає внаслідок збільшення відповідальності за доцільністю та економічністю витрат державних коштів, особливо в умовах обмеженого характеру наявних коштів і зростаючого тиску щодо соціальної виправданості досліджень.

Методика надає можливість оцінити результати, наслідки та скласти загальний прогноз розвитку наукової установи; врахувати відомчі особливості; використати поінформовані та незалежні погляди партнерів у процесі оцінювання; оцінити установу в національному та міжнародному контекстах; та надати інформацію для розподілу тих державних коштів, які зарезервовані для інституційного розвитку наукових установ.

Для проведення оцінювання використовується комбінація методів експертних оцінок, залучення міжнародних експертів, бібліометричний аналіз, відвідування установ та самооцінка.

M17+ поєднала в собі три рівня оцінки: оцінка для управління та фінансування всієї системи наукових досліджень і розробок Чехії (центральный рівень), оцінка на рівні постачальників послуг (Міністерство освіти, молоді та спорту та Академія наук Чехії) та оцінка для управління науковою установою.

Оцінюванню підлягають установи, що внесені до Реєстру державних науково-дослідних установ, який ведеться Міністерством освіти, молоді та спорту, та результати діяльності яких внесено до Національного інформаційного реєстру результатів. Оцінюванням охоплені університети, інститути Академії наук Чехії та відомчі наукові установи.

Методика M17+ складається з п'яти модулів, спільних для всіх установ: M1 – якість обраних результатів, M2 – ефективність досліджень, M3 – соціальна актуальність, M4 – життєздатність та M5 – стратегія та політика.

Модулі оцінки є релевантними для всіх типів наукових установ, незалежно від галузі наук та типу досліджень. Однак значення та обсяг модулів відрізняються відповідно до позиції та місії установи у національній науковій системі. На рівні окремої установи модулі можуть доповнюватися додатковими показниками, які більш детально підкреслять особливості різних типів установ.

Повна оцінка за всіма модулями визначається відповідно до шкали з чотирьох категорій [3]:

A – відмінно. Установа міжнародної конкурентоспроможності з глобальними результатами досліджень, з сильним інноваційним потенціалом та відмінним застосуванням результатів досліджень. Установа, яка відмінно виконує свою місію.

B – дуже добре. Установа стабільної якості з відмінними результатами досліджень, достатнім інноваційним потенціалом та значущими результатами прикладних досліджень. Результати досліджень та розробок відповідають завданням та напрямам діяльності установи.

C – середнє. Установа нестабільної якості, має переважно добрі або середні результати за параметрами основних і/або прикладних досліджень. Установа, що виконує свої завдання середньо, але має стратегію та прикладає зусилля, спрямовані на усунення слабких сторін та недоліків.

D – нижче середнього. Установа нижче середнього рівня за переважною більшістю параметрів базових та/або прикладних досліджень. Установа має низку слабких сторін та недоліків, і робить обмежені зусилля з їх усунення.

Відповідно до цього розподілу заклади будуть інституційно фінансуватися з державного бюджету. На відміну від попередніх методик M17+ оцінюватиме не окремі результати, а дослідницьку організацію в цілому. Повна оцінка здійснюватиметься через п'ятирічні інтервали та доповнюватиметься щорічним моніторингом основних дослідницьких характеристик кожної установи.

Список використаних джерел:

1. National Research, Development and Innovation Policy of the Czech Republic 2016–2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=782691&ad=1&attid=782698>
2. Methodology of Evaluation of Research Organizations And Evaluation of Finished Programmes (valid for years 2013–2015) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=695512&ad=1&attid=852970>
3. Methodology for Evaluating Research Organisations and RD&I Purposetied Aid Programmes (valid for years 2017+) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.vyzkum.cz/FrontClanek.aspx?idsekce=695512>

Задніпрянець А. А.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЦИД У СТРУКТУРІ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОБЛЕМ: ВИКЛИКИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ФОРМ ПРОЯВУ ТА НАСЛІДКІВ

Однією з глобальних екологічних проблем, яку «намагається» вирішити міжнародне співтовариство, є охорона навколишнього природного середовища. Деякі прирівнюють її до проблеми підтримки міжнародного миру та безпеки.

Екоцид – це навмисне масове знищення рослинного або тваринного світу, несанкціоноване забруднення атмосфери та водних ресурсів, які несуть за собою знищення видових популяцій, а також інші дії, що можуть викликати екологічну катастрофу. У законодавстві України екоцид є кримінальним злочином, яке карається строком від восьми до п'ятнадцяти років позбавлення волі. Що цікаво, у літературі існує також поняття «біоцид». Різниця між ними полягає у тому, що біоцид є злочином, коли вже завдано непоправної шкоди або відбулося знищення навколишнього середовища, а екоцид є злочином, коли людина своїми діями створює *можливість* настання екологічної катастрофи. Тому кримінальна відповідальність в українському законодавстві настає при створенні можливості загрози для екології, навіть якщо через певні обставини настання екологічної катастрофи все ж не сталося.

В міжнародному праві екоцид – це також кримінальне діяння, яке сприймається як вплив на біосферу, гідросферу, літосферу, атмосферу Землі, а також космічний простір з метою їх трансформації, що тягне за собою тяжкі екологічні наслідки. Серед міжнародних документів варто згадати Женевську конвенцію 1977 року, а саме Додатковий протокол 1, ст. 35, де прописано, що заборонено застосовувати методи ведення війни, ціллю яких може бути довготривала та серйозна шкода навколишньому середовищу. В ст. 55 зазначено, що сторони воєнного конфлікту зобов'язані проявляти піклування про навколишнє середовище, аби не завдати йому шкоди своїми діями. Але вже надалі впродовж років значення екоциду у міжнародному праві розширювалося і розглядалося не лише з точки зору воєнних конфліктів.

Екоцид, як прояв проблеми захисту навколишнього середовища, досліджувався багатьма вченими через те, що він несе необернені негативні наслідки не тільки для навколишнього середовища, але і для кожної окремої людини. Через Google Books Ngram Viewer можна побачити, що слово «екоцид» почало вживатися у книжках, статтях, газетах приблизно з 1967 року.

І це абсолютно не випадково. Незважаючи на те, що прояви екоциду були ще під час Першої та Другої Світових війн, вважається, що цей термін набув свого теперішнього значення саме після В'єтнамської війни, коли впродовж 1962-1971 США проводила операцію «RanchHand». Америка розпорошила над Камбоджею та В'єтнамом понад 100 тис. тон дефоліантів. Індокитайські джунглі зазнали серйозної шкоди – знищено 2 млн га лісів, половина орних земель В'єтнаму було виведено з обробітку, вимерло близько 65% наявних біологічних видів. Але найбільш серйозний вплив це мало на населення. У в'єтнамців почали з'являтися рідкісні патології, ендокринні та гормональні розлади, змінювався склад статевих органів, гормонів підшлункової та щитовидної залоз, порушувалися процеси статевого дозрівання та розвитку плоду, діти почали відставати у розвитку, а молодь почала хворіти захворюваннями, що проявляються найчастіше аж у похилому віці.

Воєнний екоцид – є найтяжчою формою цього явища, оскільки він має виключного військову та політичну ціль, коли амбіції «верхівок» стають вище за живу природу, життя тварин та людей. Історії відомий не один приклад воєнного екоциду: 1) під час Першої Світової війни німецькі війська застосували хімічну зброю масового ураження (іприт та хлор) проти французів та англійців у 1915 році у Бельгії; 2) під час Другої Світової війни німецькі окупанти тонами вивозили з України родючий чорнозем; 3) під час війни у Перській затоці війська Ірану навмисне підірвали нафтові родовища, нафтобази та танкери; 4) бомбардування Хіросіми та Нагасакі 1945 року; 5) у 2004 році США при бомбардуванні міста Фалуджа (Ірак) використали фосфорні боеприпаси; 6) під час збройного конфлікту між Україною та Російською Федерацією, що розпочалася 2014 року, російські терористи навмисне обстрілювали Авдіївський коксохімічний завод, внаслідок руйнування якого була величезна загроза викидів небезпечних сполук в атмосферу.

Проте, крім військової розправи до методів екоциду можна також віднести нелегальний вилов риби забороненими електричними вудочками, що знищують екосистему водойм, браконьєрство, незаконна вирубка лісів, чорний видобуток корисних копалин шляхом розмивання ґрунту, звалище сміття, несанкціонований викид шкідливих речовин. Всі ці проблеми є болючими для міжнародного співтовариства та у розрізі окремих країн. Вони збираються на конференціях, форумах, самітах та вирішують подальші заходи кожної країни для зменшення викидів CO₂, посилення контролю та відповідальності за браконьєрство, забруднення водойм, ґрунтів, вирубка лісів. Проте попри всі старання та заходи, які можна з впевненістю назвати «замиленими» та не ефективними, екологічна ситуація тільки погіршується. Адже кому вигідно закривати виробництво, ставити під удар свою економіку у цьому жорсткому світі конкуренції за світове лідерство?

Ось однією з найбільш небезпечних наслідків промислового виробництва – є діоксини. Щоправда, це не єдина причина появи цієї речовини у навколишньому середовищі – цю сполуку можуть також викликати виверження вулканів та лісові пожежі. Але найчастіше – це побічний продукт ряду виробничих процесів, включаючи плавлення, відбілювання целюлози за допомогою хлору, виробництво пестицидів, крім цього, ще також при спалюванні сміття на спеціальних заводах. І, насправді, абсолютно не важливо, що діоксини виникають локально, їх все одно можна знайти у будь-якому куточку планети через їх здатність до розпорошення. Вони осідають у ґрунтах, потрапляють до продуктів харчування, інколи осідають на рослинах або залишаються у повітрі.

Взагалі, діоксини – це група небезпечних хімічних речовин, що дуже стійкі та мають високий токсичний потенціал. Вони легко можуть потрапити до організму людини і, завдяки своїм хімічним властивостям, вони стійкі до виживання там протягом 7-11 років. Діоксини постійно накопичуються в організмі у жирових клітинах і впливають на ряд органів. Це проявляється через вплив на репродуктивну функцію, розвиток, ураження імунної системи, гормональні порушення, а також на розвиток онкологічних захворювань.

Накопичення діоксинів в організмі можна зменшити через відмову від споживання м'яса, молочних продуктів, риби та молюсків, одним словом, стати веганом. Також у розвинутих країнах є програми, які здатні слідкувати за продовольчим постачанням з країн з високим рівнем забруднення від промисловості, моніторити власні промислові процеси для максимального зменшення діоксинів, а також перевіряти продукти на наявність цих речовин. Наприклад, у Ірландії у 2004 році завдяки цим програмам виявили у парії свинини рівень діоксинів, що перевищував норму у 200 разів. Джерелом зараження виявили корм, яким харчувалися свині.

Екоцид та викиди діоксинів сильно впливають на розвиток міжнародних економічних відносин та на бізнес. Як було продемонстровано на прикладі вище, діоксини здатні загальмувати рух товарів. В свою чергу, екоцид завжди йде на користь виробнику, бізнесмену, нападнику, але шкодить навколишньому середовищу та громадянам. Люди схильні за своєю психологією до знищень заради власної вигоди, наприклад, за часів золотої лихоманки, або чорного видобутку бурштину на Поліссі шляхом розмивання ґрунту та знищення лісів – список, насправді, невичерпний. Але ми, насамперед, люди, і ми гості на цій Землі, на якій ще будуть жити наші діти.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289 – 291.
2. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – С. 142-146.

3. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

4. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647.

5. Экоцид как преступление против безопасности человечества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekotsid-kak-prestuplenie-protiv-bezopasnosti-chelovechestva>

6. 4 места пострадавших от экоцида во время войн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://venividi.ru/node/30923>

7. The destruction of the Earth is a crime. It should be prosecuted [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.google.com.ua/amp/s/amp.theguardian.com/commentisfree/2019/mar/28/destruction-earth-crime-polly-higgins-ecocide-george-monbiot>

8. Ecocide Should Be Recognized as a Crime Against Humanity, but We Can't Wait for The Hague to Judge [Electronic resource]. – Mode of access: <https://theintercept.com/2019/09/24/climate-justice-ecocide-humanity-crime/>

9. Додатковий протокол до Женевських конвенцій від 12 серпня 1949 року, що стосується захисту жертв міжнародних збройних конфліктів (Протокол I), від 8 червня 1977 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_199

10. Ecocide in Vietnam The Vietnam war and Agent Orange [Electronic resource]. – Mode of access: <https://storymaps.arcgis.com/stories/d996563ea38d478a84298117dc57436d>

11. Диоксины и их воздействие на здоровье людей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/dioxins-and-their-effects-on-human-health>

Залюбовська С. С.,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ОЦІНКА ІНДЕКСІВ УХ ТА ПФТС ЯК ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ СТАНУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Важливою проблемою, що постає перед Україною, є те, що правове забезпечення та механізми котирування цінних паперів ще досі чітко не визначені, відсутня відповідна інфраструктура, ринок недостатньо прозорий та малоліквідний.

Для якісної оцінки становища ринку цінних паперів і кількісної оцінки його динаміки зручно використовувати індекси, які є індикаторами ринку і

відображають макроекономічні процеси. Це пов'язано з тим, що загалом такі індекси характеризують зміну поточної вартості цінних паперів, які обертають на ринку цінних паперів за певний проміжок часу.

Постійне використання індексів є об'єктивною необхідністю сучасної фінансової системи. В умовах глобалізації світової економіки індекси щораз важливіші як основний показник стану фінансових ринків і розвинутих країн, і країн, що розвиваються. Сьогодні сотні фондових індексів розраховуються біржами, міжнародними інвестиційними банками, інформаційними агентствами та іншими інфраструктурними утвореннями.

Інформація про зміни біржових курсів має вагомий вплив на економічне планування, оскільки відомості про стан попиту і пропозиції цінних паперів, особливо випущених великими компаніями, служать показниками загального стану економіки і поточних тенденцій їхнього розвитку. На цих відомостях і виявлених з їх допомогою закономірностях ґрунтується прогнозування подальших змін.

Для того, щоб перевірити взаємозв'язок динаміки індексів із макроекономічними процесами в країні, необхідно відібрати низку показників, які найбільш повно характеризують економічне становище. Це показник ВВП як такий, що показує загальну вартість товарів та послуг, вироблених у країні за рік. У його складі було виділено окремо експорт та імпорт, оскільки економіка України є значною мірою інтегрованою та залежною від світової. Дані показники подані в доларовому еквіваленті за результатами попереднього аналізу. Також у дослідженні використано значення обсягу прямих іноземних інвестицій (ПІ): надходження та відтік коштів із країни впливають на її економічне становище та динаміку ринку цінних паперів. Крім того, було включено показники безробіття, інфляції (ІСЦ, індекс споживчих цін) та курсу долара. Та для більш детальнішого аналізу стану фінансового ринку України ми обрали індекс Першої фондової торговельної системи (ПФТС), який має набагато довшу історію розрахунку (табл. 1) та індекс Української Біржі (УХ).

Таблиця 1

**Індекс ПФТС та макроекономічні показники України
за 2012–2018 рр.**

Рік	Індекс ПФТС	ВВП, млрд. дол.	Експорт, млрд. дол.	Імпорт, млрд. дол.	ПІ, млрд. дол.	Безробіття *, %	ІСЦ, %	Курс **
2012	328,7	176,6	90,0	90,0	54,5	7,5	100,8	799,3
2013	300,5	183,3	78,7	95,7	58,2	7,2	100,1	799,3
2014	386,9	131,8	53,9	54,4	24,5	9,3	122,8	1576,9
2015	240,7	90,6	38,1	37,5	37,6	9,1	134,7	2326,7
2016	266,9	93,2	36,4	39,2	44,1	9,7	105,8	2669,2
2017	316,8	112,1	43,3	49,6	18,7	9,9	109,5	2789,1
2018	552,3	130,8	47,3	57,1	21,3	9,1	108,7	2815,4

*Примітка:**За методологією МОП, у % від економічно активного населення; ** Офіційний курс НБУ, грн. за 100 дол.

Джерело: побудовано автором за даними [1; 2].

Найбільшими за обсягами торгів біржами в Україні є «Перспектива», Українська біржа та ПФТС. Із них добре розвинений ринок акцій та відповідні власні індикатори мають два останніх торговельних майданчики (табл. 2).

З табл. 2. видно, що загально визнаним показником ринку цінних паперів в Україні та за її межами є індекс ПФТС. Він є одним з найбільших організаторів торгів цінними паперами в Україні. Індекс ПФТС з 1997 р. є офіційним індексом України в S&P Emerging Markets. ПФТС є кореспондованим членом Світової Федерації Фондових Бірж та членом Міжнародної Асоціації бірж. Станом на 1 серпня 2018 р. акціонерами АТ «Фондова біржа ПФТС» були 130 фізичних та юридичних осіб.

Таблиця 2

Основні параметри біржових індексів в Україні

Параметр	Значення	
	Індекс українських акцій	Індекс ПФТС
Біржа, що здійснює розрахунок	Українська біржа	ПФТС
Назва індексу	Індекс UX	Індекс ПФТС
Код індексу	UX	PFTS Index
Тип індексу	Зважений по капіталізації з врахуванням free - float	Ціновий індекс, зважений за обсягом емісії (free float)
Склад індексного кошику (станом на червень 2018 р.)	BAVL, CEEN, DOEN, MSICH, UNAF, TATN	BAVL, CEEN, DOEN, KVBZ, MSICH, UNAF, UTEL
Початок розрахунку	26 березня 2009 р.	1 жовтня 1997 р.
Початкове значення	500	100

Джерело: систематизовано автором за даними [1; 2].

Український фондовий індекс, який розраховується щодня за результатами торгів ПФТС на підставі середньозважених цін по операціях та угодах. До «індексного кошику» входять найбільш ліквідні акції, по яких здійснюється найбільша кількість угод. Перелік акцій для розрахунку індексу формується Індексним комітетом ПФТС на підставі даних про ринкову капіталізацію, обсяг торгів, кількість угод, та інших факторів, що впливають на ліквідність акцій.

Фондовий індекс Першої фондової торговельної системи відображує понад 90% загального обсягу торгів організованого ринку цінних паперів в Україні (рис. 1) [1]. Як бачимо, за дані роки значення індексу ПФТС коливалося, що свідчить про можливість отримання значних доходів інвесторами, які формували свій портфель цінних паперів з акцій, що входять до індексної корзини, але одночасно про досить високі ризики втрати цього доходу.

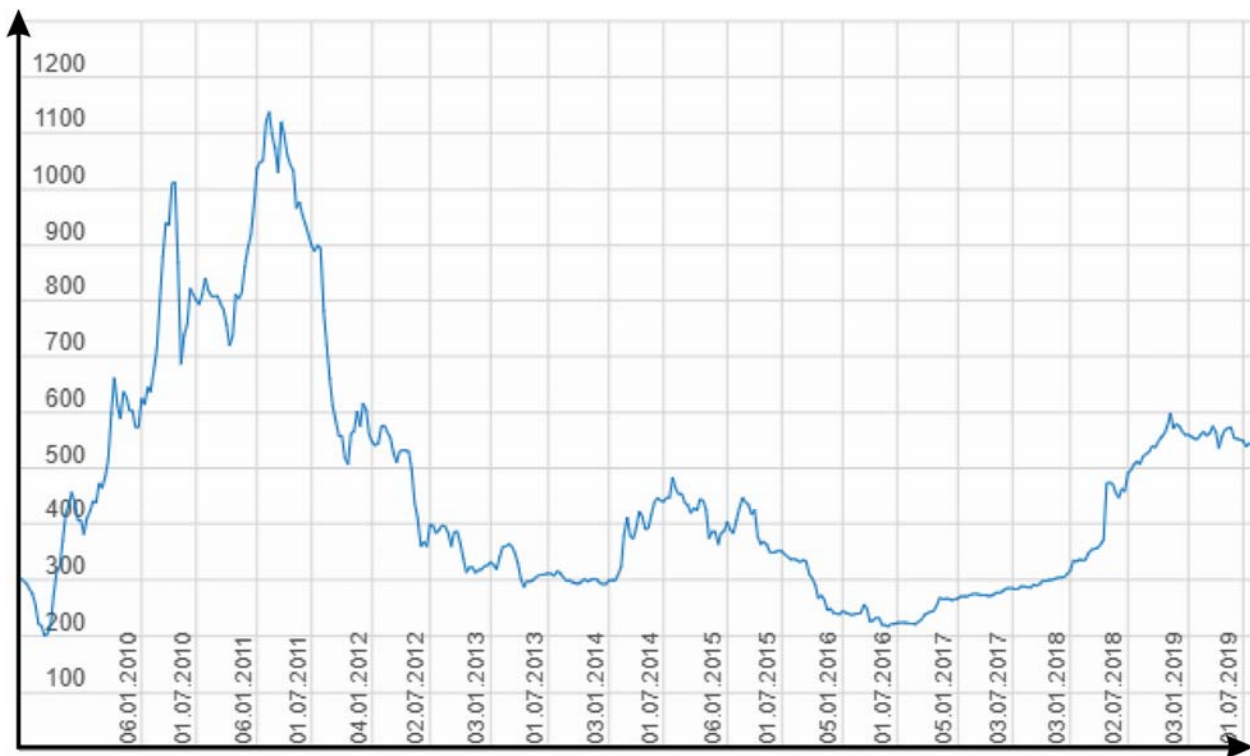


Рис. 1. Динаміка індексу ПФТС

Джерело: [1]

При порівнянні волатильності фондового індексу ПФТС з волатильністю провідних індексів світу, отримуємо результати, що підносять український ринок цінних паперів на найвищий щабель спекулятивної привабливості.

Аналіз динаміки індексу ПФТС за останні 10 років свідчить про неоднозначність темпів його зростання. Перші ознаки світової фінансово-економічної кризи Україна почала відчувати ще в другій половині 2007 р., коли внаслідок надходження спекулятивного капіталу у вигляді портфельних інвестицій з розвинених країн спостерігалось значне зростання індексу ПФТС. Унаслідок помилкового сприйняття цього зростання індексу багато учасників ринку цінних паперів тоді вважали, що криза не торкнеться України і ринок цінних паперів не постраждає. Проте, вже на початку 2008 р. індекс ПФТС почав стрімко падати і упродовж 2008-2009 рр. знизився вдвічі.

Різкі спади 2008-2010 рр. та другої половини 2011 р., які перш за все можна пов'язати зі світовою фінансово-економічною кризою, були підсилені також і іншими факторами, такими, як різке скорочення українськими металургійними підприємствами обсягів виробництва сталі та чавуну; підвищення ціни на російський газ для України, а також зниження рейтинговим агентством Standard&Poor's прогнозу рейтингу України з «позитивного» до «стабільного». За підсумками 2011 р. індекс знизився на 45 % і упродовж 2012-2018 рр. не виявив значних коливань [3].

Існуюча динаміка часових інтервалів значень фондового індексу ПФТС робить неможливою побудову єдиної моделі відповідних прогнозних оцінок. Більше того, застосування вінеровської моделі (найбільш розповсюдженій серед брокерів та інвесторів) опису такого процесу є також мало прийнятним,

що зумовлює інший бік невизначеності – побудову адекватної прогнозної моделі.

Ще одним відомим індексом в Україні є індекс Української Біржі (UX). Індекс UX – український фондовий індекс, який розраховується за торгами на Українській біржі. Розрахунок та публікація індексу UX почалися 27 квітня 2009 р. Значення індексу було розраховано з початку торгів, 26 березня 2009 р., і на цю дату значення індексу було прийнято рівним 500. Індекс UX – перший в Україні онлайн індекс, значення якого публікується кожні 15 секунд і транслюється усім учасникам торгів через біржовий термінал та сайт біржі. Склад індексної корзини складається індексним комітетом біржі і переглядається один раз в квартал [4].

Індекс UX (рис.2), разом з індексом ПФТС є основними показниками стану фінансового ринку України. Зараз індекс UX розраховується на підставі цін 15 акцій «блакитних фішок» України – акцій найбільших українських компаній, лідерів у своїх галузях, а саме: Донбасенерго, Райффайзен Банк Аваль, Центренерго, Укрнафта, Мотор Січ, Турбоатом.

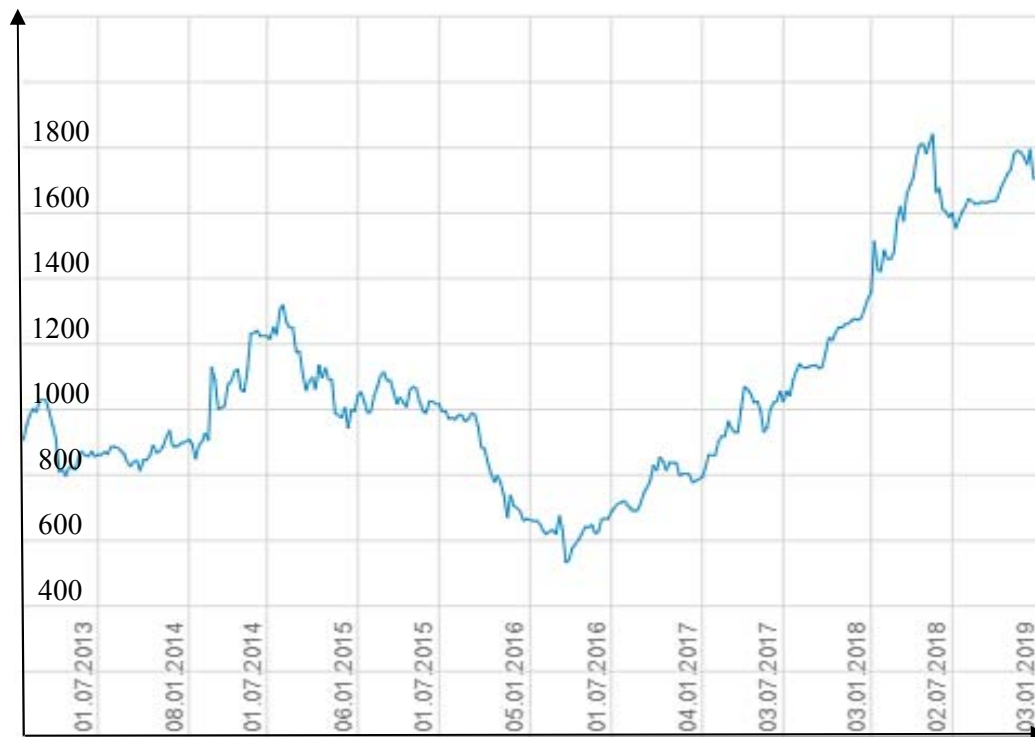


Рис 2. Динаміка індексу UX

Джерело: [2]

Варто також зауважити, що найбільшого поширення в фінансовому світі набули індекси, розроблені в США. В цьому не тільки визнання провідної ролі даної країни в світовій економіці, але й відображення того факту, що денний обіг Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) складає половину світового обігу цінних паперів. Основні індекси, які розраховуються в США: індекс Доу-Джонса (Dow-jones Average), зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE Composite Index), індекси Американської фондової біржі (AMEX Market Value Index), Національної асоціації дилерів по цінним паперам (NASDAQ

Index), індекси «Валью Лайн Еверідж» (VLA), «Уїлшир-5000» (Wilshire 5000-Equality Index), «Стандарт енд Пулз 500» (S&P 500). У Великобританії найбільш відомими є фондові індекси газети «Файненшл Таймз» (FT-SE, FTA, FTO), в Німеччині – індекси FAZ та DAX [5, с. 627].

Отже, в результаті дослідження, базуючись на динаміку українських фондових індексів, можна зробити такі висновки:

1. Після швидкого піднесення стану економіки та розвитку ринку цінних паперів відбувся значний спад, що вилився в серйозну фінансову кризу від якої постраждали не лише окремо взяті компанії, але й цілі галузі і економіки.

2. Україна не стала виключенням, а навпаки, увійшла у список країн з найбільш несприятливим економічним станом таких як Угорщина, країни Балтії та інші. Причиною цьому стала неготовність нашої країни до неконтрольованих, значних за обсягами інвестиційних вливань, що носили спекулятивний характер. Тобто, надто стрімкий ріст, «перегрітість» ринку у попередні роки, особливо у 2007-му, значна залежність від іноземного капіталу, яка спершу була одним з головних рушіїв українського ринку цінних паперів, а у 2008-му році чинив суттєвий тиск та призвів до кризового стану.

3. Упровадження нового фондового індексу позитивно у тому плані, що він описуватиме стан ділової активності окремого сектору ринку – менш ліквідних акцій порівняно з найліквіднішим, а не загальну його кон'юнктуру, що покладено у підґрунтя функціонального призначення існуючих у практиці українських фондових індексів. Він слугуватиме орієнтиром для формування та оптимізації інвестиційної стратегії інвесторів, особливо стратегічних, які схильні до довгострокового вкладання капіталу, сприятиме прозорості ринку цінних паперів України та розкриттю його потенціалу як генератора фінансового капіталу.

Список використаних джерел:

1. Індекс ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pfts.ua/uk/shares-indexes>

2. Індекс українських акцій – UX (2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ux.ua/ua/index/ux/description.aspx>

3. Параметри цінних паперів Індeksu ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes>.

4. Методика розрахунку індексу UX (2019) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fs.ux.ua/files/58>.

5. Безвух С. В. Фондові біржові індекси в Україні та світі: сутність, методи розрахунку, тенденції і проблеми формування / С. В. Безвух // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 623–629.

6. Залюбовська С. С. Запровадження теоретико-методологічної моделі функціонування ринку цінних паперів / С. С. Залюбовська, Л. А. Новікова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 39–46.

7. Колупаєв Ю. Б. Механізм інформаційного забезпечення в контексті вирішення проблем розвитку фондового ринку України / Ю. Б. Колупаєв, С. С. Залюбовська // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 4. – С. 62 – 65.

Знаменський В. І.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ТЕНДЕНЦІ ФОРМУВАННЯ КОШТІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Найважливішою основою для наповнення дохідної бази державного бюджету виступають податкові надходження. Вони посідають вагомим місце у структурі формування доходів бюджету, а саме, за їх допомогою акумулюються фінансові ресурси держави, що впливають на стабільне життя населення країни.

Податкові надходження до бюджету – безперервний процес усіх ланок бюджетної системи, за допомогою якого відбувається функціонування і стан розвитку новітньої податкової системи.

Ми розуміємо, що саме своєчасне наповнення державного бюджету залежить від активності та кількості податкових агентів, для яких держава має створити прозорі податкові умови для їх розвитку. Саме це буде призводити до стабільного функціонування країни та можливості, відповідно до законодавства, розподіляти ресурси необхідні для реалізації державних програм.

Податкова політика держави суттєво впливає на економічний розвиток підприємств, які є важливою ланкою в наповненні дохідної бази державного бюджету. Саме, вибір підприємствами виду оподаткування своєї діяльності, наявність для підприємства різних пільг щодо ведення його бізнесу, можливість збільшення робочих місць, ефективність управління професійного менеджменту підприємства призводить до збільшення обсягів виробництва, що в свою чергу впливає на збільшення податкових надходжень до державного бюджету. Отже, прозорість податків буде впливати на економічну діяльність підприємства.

З огляду на вищенаведене, можна сказати, що наповнення бюджету через податки повинне бути стабільне та на постійній основі, оскільки завдяки їм держава виконує головну функцію щодо їх розподілу між різними ланками бюджетної системи. Стабільність надходження податків гарантує, що доходи, передбачені бюджетом будуть отримані у повному обсязі.

Таким чином, головним джерелом формування бюджетних коштів є податкові надходження (за винятком доходів місцевих бюджетів, де основне їх джерело – офіційні трансферти).

Проаналізуємо склад доходів державного бюджету України за 2015–2019 рр. (табл.1.).

Таблиця 1

Структура доходів державного бюджету України, млрд. грн.

Рік	2015		2016		2017		2018		2019	
	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%	млрд. грн	%
Податкові надходження	409,417	76,83	503,879	82,31	627,153	79,20	753,815	81,35	799,776	80,20
Неподаткові надходження	120,006	22,52	103,643	16,93	128,579	16,24	164,683	17,77	186,684	18,72
Доходи від операцій з капіталом	0,171	0,03	0,191	0,03	0,286	0,04	0,657	0,07	0,183	0,02
Цільові фонди	0,155	0,03	0,288	0,05	29,847	3,77	0,187	0,02	1,770	0,18
Офіційні трансферти	3,144	0,59	4,171	0,68	5,968	0,75	7,306	0,79	8,725	0,88
Всього доходів	532,893	100	612,172	100	791,833	100	926,648	100	997,138	100

Джерело: розраховано автором на основі [1].

Структура доходів державного бюджету України (табл.1.) показує, що протягом досліджуваного періоду найбільшу частку займали податкові та неподаткові надходження. Найменшу частку у формуванні доходів державного бюджету мають доходи від цільових фондів та доходів від операцій з капіталом.

Податкові надходження у 2015 році склали – 409,417 млрд. грн., у 2016 році – 503,879 млрд.грн., у 2017 році – 627,153 млрд. грн., у 2018 році – 753,815 млрд. грн., у 2019 році – 799,766 млрд. грн., що у відсотках до загального обсягу складало – 76,83%, 82,31%, 79,20%, 81,35%, 80,20% відповідно.

Неподаткові надходження у 2015 році склали – 120,006 млрд. грн., у 2016 році – 103,643 млрд. грн., у 2017 році – 128,579 млрд. грн., у 2018 році – 164,683 млрд. грн., у 2019 році – 186,684 млрд. грн., що у відсотках до загального обсягу складало – 22,52%, 16,93%, 16,24%, 17,77%, 18,72% відповідно.

Таблиця 2

Абсолютне та відносне відхилення доходів державного бюджету України

Показники	Абсолютне відхилення, млрд. грн				Відносне відхилення, %			
	2016-2015	2017-2016	2018-2017	2019-2018	2016-2015	2017-2016	2018-2017	2019-2018
Податкові надходження	94,462	123,274	126,662	45,961	5,48	-3,11	2,15	-1,15
Неподаткові надходження	-16,363	24,936	36,104	22,001	-5,59	-0,69	1,53	0,95
Доходи від операцій з капіталом	0,02	0,095	0,371	-0,474	0,00	0,01	0,03	-0,05
Цільові фонди	0,133	29,559	-29,66	1,583	0,02	3,72	-3,75	0,16
Офіційні трансферти	1,027	1,797	1,338	1,419	0,09	0,07	0,04	0,09
Всього доходів	79,279	179,661	134,815	70,49	0,00	0,00	0,00	0,00

Джерело: розраховано автором

Аналізуючи дані (табл. 2.), можна сказати, що показник «податкові надходження» мав тенденцію до коливання. Податкові надходження у 2016 році зросли до показника 503,879 млрд.грн., що у відсотках становить – 82,31% до загальної суми державного бюджету та перевищують даний показник за 2015 рік на суму 94,462 млрд. грн., що у відсотках становить збільшення на 5,48%. У 2017 року показник «податкові надходження» досяг рівня 627,153 млрд. грн., що у відсотках становить – 79,20%, до загальної суми державного бюджету та перевищують даний показник за 2016 рік на суму 123,274 млрд.грн., але у відсотковому значенні цей показник зменшився на 3,11 % до загальної суми державного бюджету в 2017 році в порівнянні з 2016 роком. У 2018 році показник становив 753,815 млрд. грн., що у відсотках становить – 81,35%, до загальної суми державного бюджету та перевищує даний показник за 2017 рік на суму 126,662 млрд. грн., що у відсотках становить збільшення на 2,15%. В наступному році податкові надходження становили 799,776 млрд. грн., що у відсотках становить – 80,20% до загальної суми державного бюджету та перевищує даний показник за 2018 рік на суму 45,961 млрд. грн., але у відсотковому значенні цей показник зменшився на 1,15% до загальної суми державного бюджету в 2019 році у порівнянні з 2018 роком.

Підсумовуючи вищенаведене, можна сказати, що податки відіграють важливу роль у формуванні дохідної бази державного бюджету, що дозволяє забезпечувати коштами програми соціального захисту населення, освіти, охорону здоров'я та фінансування інших програм, що ефективно вплинуть на стабільне життя населення країни.

Таким чином, важливість податків та зборів полягає у формуванні фінансових ресурсів, які нагромаджуються у бюджетах різних рівнів та розподіляються по витратних статтях відповідно до бюджетного розпису. Тому, важливим пріоритетом податкової політики залишається підвищення якості податкового адміністрування та митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Актуальним на сьогодні є спрощення звітності для платників податків, скорочення рівня тінізації капіталу, створення сприятливих умов для розвитку виробництва, створення мобільних електронних сервісів, удосконалення моделі державного податкового ризик-менеджменту.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

Іващенко О. А.,
*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ТЕХНОЛОГІЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Критичним аспектом глобальних ланцюгів вартості є транскордонне застосування передових ноу-хау (технології виробництва та технологій, фінансування, управління, маркетинг, дизайн тощо). Для цього є вагомі підстави. Оскільки виробники з розвинених країн прагнуть виготовити певні деталі або дешевше виконати певні виробничі етапи, вони переміщують виробничі потужності за кордон. Проте продукція цих нових заводів повинна продовжувати корелювати із виробничими процесами, які постійно розвиваються, розташованими в інших країнах. Фабрики, таким чином, часто належать, контролюються або перебувають у довгострокових відносинах з материнською компанією. Більше того, відсутність високих технологій та низька заробітна плата є прибутковою або, принаймні, дуже рентабельною та необхідною для підтримки конкурентоспроможності.

Це дозволяє зробити висновок, що аналіз до сих пір пропускав критичний елемент другого відокремлення – застосування специфічних для фірми технологій розвиненої країни. Це має важливі наслідки для зв'язків між торгівлею та індустріалізацією – те, що пояснює, як Таїланд або В'єтнам могли так швидко розширити свій експорт автомобілів і деталей.

Щоб вивчити ці нові наслідки, ми ставимо за мету пояснити дуже специфічні форми транскордонного переміщення технологій. Ми не використовуємо стандартний трансфер технологій – оскільки він є цілком неадекватним до сьогоденних реалій щонайменше з двох причин. По-перше, інтернаціоналізація ланцюжків постачань передбачає транскордонні програми дуже конкретних ноу-хау материнської компанії. Це не розповсюдження широкого спектру методів підвищення продуктивності, що, як правило, передбачається в моделі зростання. Наприклад, японський автовиробник може допомогти філіппінській компанії навчитися шити шкіряні сидіння на рамі, виготовленій в Японії, і тому вони зможуть продати Lexus дешевше. Проте, філіппінці мало дізнаються про дизайн і будівництво каркасів сидіння та вбудовану електроніку. По-друге, якщо компанія зможе керувати нею, технології передачі взагалі не буде. Корпорації приділяють велику увагу для зменшення обсягів поширення ноу-хау до інших економік.

Таким чином, подібне транскордонне розгортання технологій слід розглядати як «технологічне кредитування». Якщо багатонаціональний комітет вирішить перейти на виробництво певної частини, скажімо, Китай у В'єтнамі, виробник у Китаї, можливо, не зможе продовжувати виробляти таку ж частину.

Щоб відобразити ці аспекти в моделі, ми почнемо з ситуації, коли країна, що розвивається, не виробляє продукцію (наприклад, автомобілі). Іншими словами, ми розглядаємо ситуацію, зображену на рис. 1, де спочатку не виробляються проміжні продукти.

З цього початкового стану багатонаціональні компанії надають вузький спектр технологій для виробника, розташованого в країні, що розвивається, з метою отримання частини офшорних виробів за найнижчою вартістю для необхідної якості. Наприклад, Nokia навчила малайзійську фірму випускати та закріплювати пластмасову кришку екрану на одному з її телефонів.

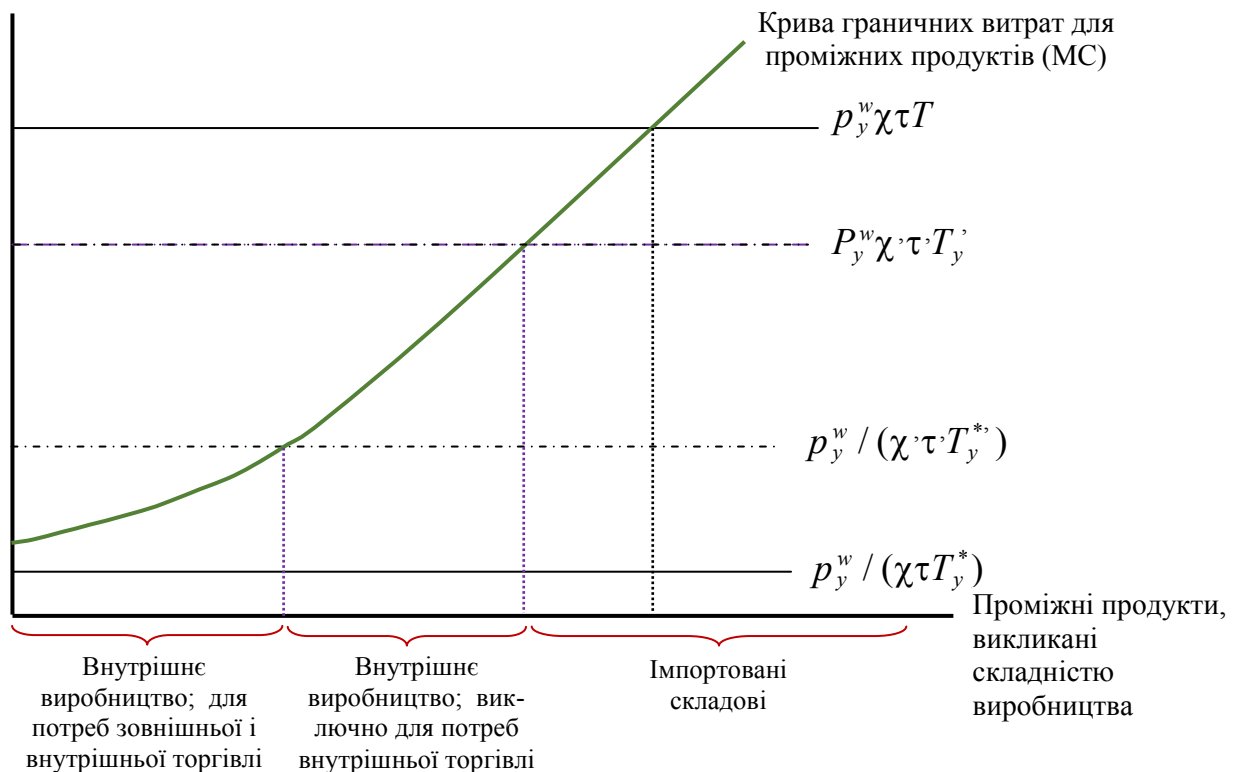


Рис. 1. Простий ланцюг постачання

Примітки: Де t – транспортні витрати, T – тарифи, i тарифів χ – інтенсивність координації, до розділення двох цінових рядків – внутрішньої ціни (зверху) та чистої експортної ціни (знизу). Діапазон компетенцій, позначених "n" (коливаються від нуля до n), вкладається в позицію кривої граничних витрат для проміжних продуктів (MC). Країна з більш широким спектром компетенцій матиме меншу криву MC. За такої ситуації виробництво відходить на задній план, щоб зосередити увагу на ланцюжку постачання. Кінцеве благо виготовляється у країні (без виробництва не було б попиту на проміжні продукти у країні, а отже, не було б ні виробництва, ні імпорту проміжних продуктів). Якщо країна не виробляє достатньо широкого спектру проміжних продуктів, вона не буде конкурентоспроможною на нижчих рівнях. Враховуючи ціни (P), нація виробляє всі складові до порогового рівня складності.

На діаграмі це відображається як стрибок у бік граничних витрат у країну, але лише для окремої частини, яка перекрита. Це проілюстровано на рис. 2. Ключовим є те, що за допомогою технологічного кредитування

компанія перемикається з нульової ситуації на індустрію промисловості, щоб бути конкурентоспроможним експортером для певної частини світу.

Два приклади ілюструють вищесказане. По-перше, промисловість може зародитися надзвичайно швидко. Немає необхідності в трудомісткому створенні промислової бази та інвестицій у широкий спектр технічних компетенцій. Багатонаціональний прибуток і виробництво вимагають трохи більше часу, ніж потрібно для будівництва фабрики. По-друге, цей процес індустріалізації не схожий на успішну політику заміщення імпорту. Ця індустріалізація виглядає як великий успіх з точки зору експорту. Зрештою, країна зараз експортує те, що відображається як сучасні товари галузі. На той час, коли Корея і Тайвань перейшли на етап експорту таких товарів, вони стояли твердо на шляху просування до рейтингу багатих націй. Проте, з точки зору торгівлі та промисловості XXI століття, експорт товару говорить нам набагато менше про потужності країни-експортера. У країні може існувати лише одна фабрика, яка нагадує сучасну галузь. Це іноді називають анклавом індустріалізації.

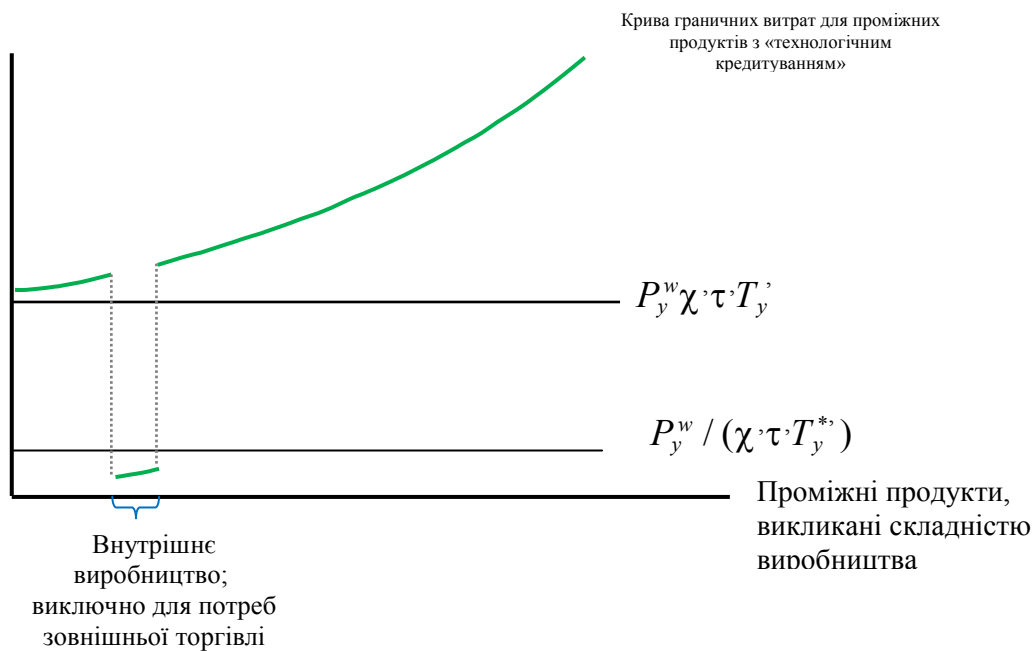


Рис. 2. Ланцюг постачання ТНК за умов «технологічного кредитування»

Попередній приклад схожий на стратегію «trade in tasks» («торгівля проміжною продукцією, яка буде використана у виробничих процесах в іншій країні»), згідно якої офшорінг не передбачає двосторонньої торгівлі товарами. Хоча такі форми розподілу продукції існують, вони не є єдиним видом. У багатьох галузях поширений так званий реекспорт торгівлі. У країні, що розвивається, імпортуються складні деталі, до них додається лише деяка цінність і вони реекспортуються на виході. Це також називається зовнішньою торгівлею. Ми можемо легко зафіксувати цей вид торгівлі шляхом повторного тлумачення рис.2.

Діаграма зосереджена на проміжних продуктах; нижній запас продукту знаходиться на задньому плані. Для того, щоб зафіксувати торгівлю зовнішньою торгівлею, ми припускаємо, що продукція, що надходить у майбутньому (як правило, є компонентом, а не кінцевим споживчим благом), виробляється в розглядаючій країні, що розвивається (в даному випадку – це проміжний продукт, а не остаточний товар).

Внаслідок цього, виробництво послідовного продукту потребує повного діапазону проміжних деталей, розташованих вздовж горизонтальних осей, наведених на рис. 2. Відтак продукція країни є конкурентоспроможною лише у вузькому діапазоні проміжних продуктів – діапазоні, де відбувалося технологічне кредитування. Всі інші компоненти імпортуються. У цьому випадку індустріалізація стає асоційованою з швидким виникненням імпорту та експорту деталей.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11.
2. Іващенко О. А. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22-26.
3. Резнікова Н. В. Економічні виклики нео-залежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2013. – №1. – С.181-187.
4. Резнікова Н. В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії / Н. В. Резнікова / Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111 (2). – С.90-100.

Ілліков Д.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ТУРКМЕНІСТАНІ

Державне регулювання інвестиційної діяльності в Туркменістані здійснюється державними органами країни за допомогою застосування відповідної кредитної політики, державних норм і стандартів, антимонопольних заходів, приватизації державної власності, включаючи незавершене будівництво, а також наступних інструментів: контролю тарифів і цін, системи ціноутворення; системи податкових пільг; амортизаційної політики, в тому числі шляхом прискореної амортизації основних фондів (при цьому пільги по амортизації можуть встановлюватися диференційовано для окремих галузей і сфер економіки, елементів основних фондів, видів устаткування);

надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей промисловості і виробництв; надання в користування земельних ділянок та інших природних ресурсів на різних умовах, а також експертного супроводу інвестиційних проектів.

В якості економічних методів державного регулювання інвестиційної діяльності використовуються позабюджетні інвестиційні фонди, утворені в порядку, встановленому законодавчими актами Туркменістану, а також фонди підтримки малих підприємств, передбачені чинним законодавством [1].

З метою подальшого розвитку інвестиційного клімату в Туркменістані Указом Президента Туркменістану від 9 вересня 2011 року створено Державний банк розвитку Туркменістану, який є фінансовим представником держави по інвестиційним проектам, що реалізуються за рахунок коштів Стабілізаційного фонду країни. Банком вирішується завдання щодо акумулювання коштів як Стабілізаційного фонду, так і інших джерел і розміщення їх в інвестиційні проекти. Пріоритетними є інвестиційні проекти, спрямовані на створення нових, розширення і технологічне оновлення існуючих виробництв з використанням інноваційних технологій. Банк може брати участь в реалізації капіталомістких інноваційних проектів у формі участі в капіталі юридичних осіб. Одночасно на банк покладаються функції з розгляду інвестиційних проектів для виконання банківської експертизи їх економічної доцільності, окупності, використання передових технологій, створення додаткових робочих місць і тощо. [2].

Іншою важливою функцією банку є вдосконалення механізмів фінансування інвестиційних проектів, що реалізуються Урядом Туркменістану. Крім того, банк має право брати участь в реалізації Державної інвестиційної політики шляхом фінансування, кредитування і надання інших банківських послуг підприємствам і організаціям, незалежно від їх форм власності, задіяним в рамках інвестиційних проектів, здійснюваних за рахунок Стабілізаційного фонду. Для залучення банківської системи країни в найбільш інвестиційно привабливі проекти, які забезпечили б динамічне зростання економіки, у жовтні 2011 року також була створена Міжбанківська рада Туркменістану.

З метою розвитку інвестиційної та підприємницької діяльності в недержавному секторі економіки Постановою Президента Туркменістану Акціонерний комерційний банк «Сенагат» уповноважений здійснювати пільгове кредитування інвестиційних проектів малих і середніх підприємств країни за рахунок власних і залучених коштів, а також коштів Центрального банку Туркменістану шляхом відкриття відповідної кредитної лінії. Відповідно до зазначеної Постанови, Державний комерційний банк «Дайханбанк», що обслуговує, перш за все, агропромисловий комплекс, також приступив до кредитування підприємницьких інвестиційних проектів. В цілому пільгові кредити в банку і його філіях на реалізацію інвестиційних проектів отримали вже понад 250 підприємницьких структур. Кредитування є пільговим і здійснюється за ставкою 5% річних за рахунок власних і

залучених коштів у національній та іноземній валюті, а також за рахунок коштів Центрального банку Туркменістану [3].

В даний час основними механізмами підтримки інвестицій в Туркменістані є: надання державними комерційними банками країни пільгових інвестиційних кредитів, митні і податкові пільги, що надаються чинним законодавством інвесторам, в тому числі пільги по оплаті ряду діючих зборів і виплат, гарантії повернення вкладених коштів і репатріації отриманого прибутку, полегшення візового та реєстраційного режиму для іноземних громадян-співробітників іноземного інвестора, змішане фінансування послуг та проектів за участю туркменської держави.

Інвестиційна діяльність між Україною та Туркменістаном носить обмежений характер. Станом на кінець 2018 року Туркменістан інвестував в економіку України близько 0,1 млн дол. США (переробна промисловість – 91,2%, оптова торгівля – 8,8%) (рис.1) [4].

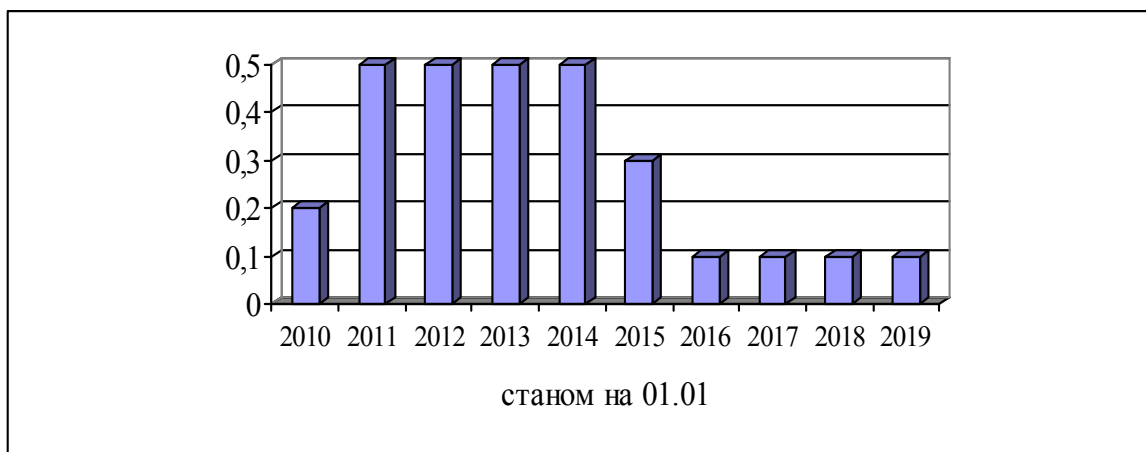


Рис. 1. Динаміка прямих інвестицій з Туркменістану в Україну, 2010-2019 рр., млн дол. США

Інвестиції з України в економіку Туркменістану практично відсутні.

У Туркменістані зареєстровано 8 інвестиційних проектів за участю українського капіталу, в тому числі, на суму 3 138,81 млн дол. США, 2,09 млн манатів і 6,82 млн євро. Також у Туркменістані зареєстровано 27 підприємств за участю українського капіталу.

В якості надійних партнерів на туркменському ринку зарекомендували себе СА «Інтербудмонтаж», ФПГ «Альтком», група компаній «Євразійський трубопровідний консорціум», ВАТ «Сумське МНВО ім. Фрунзе», НПК «Енергосоюз», ПАТ «ІВП» ВНПІТРАНСГАЗ» та ін.

Група «Альтком» веде роботи по реалізації проектів по будівництву штучної злітно-посадкової смуги довжиною 3800 метрів і будівництва об'єктів централізованого заправлення літаків на пероні в аеропорті міста Дашргуз загальною вартістю 209 млн. дол. США. Напередодні святкування 25-річчя Незалежності Туркменістану завершилося будівництво першої черги Азіатського міжнародного залізничного транспортного коридору – ділянки

Атамурат-Имамназар (Туркменістан) – Акіна (Афганістан), яке стартувало в червні 2013 року [5].

Будівельна асоціація «Інтербудмонтаж» завершила роботи з будівництва каналізаційно-очисних споруд та облаштування дренажно-комунікаційного тунелю у м. Ашхабад. Ряд українських компаній співпрацюють з нафтогазовим сектором Туркменістану.

Інвестиційна активність Туркменістану за кордоном практично відсутня. Як державні, так і приватні капіталовкладення в економічні проекти на території інших країн здійснюються у виняткових випадках.

У Туркменістані регулярно проводяться міжнародні тематичні виставки, конференції і форуми. Основним завданням проведення цих заходів, є прагнення привернути увагу зарубіжних інвесторів до ресурсного потенціалу країни з метою збільшення інвестицій в реалізовані проекти.

Список використаних джерел:

1. Об инвестиционной деятельности: Закон Туркменистана от 19.05.1992 № 698-ХІІ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenbusiness.org/content/zakon-turkmenistana-ob-investitsionnoi-deyatelnosti-v-turkmenistane>
2. Капанчиев К. Совершенствование банковского дела [Электронный ресурс] / К. Капанчиев. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.gov.tm/?id=182>
3. Лебедева А. Коммерческий банк «Дайханбанк»: кредитование населения [Электронный ресурс] / А. Лебедева. – Режим доступа: <http://infoabad.com/obschestvo-i-yekonomika/kommercheskii-bank-daihanbank-kreditovanie-naselenija.html>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Туркменистан – Украина. Хроника двустороннего сотрудничества за 25 лет независимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://image.ua/asia/turkmenistan-ukraine-chronicle-of-bilateral-cooperation-for-25-years-of-independence/>

Іщук С.О.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач відділу проблем реального сектора економіки регіонів;
Созанський Л.Й.,
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
відділу проблем реального сектора економіки регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ У ТОВАРНМУ ЕКСПОРТІ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Економіка України є експортоорієнтованою: у 2018 році частка експорту товарів і послуг у ВВП (у фактичних цінах) становила 45,2%, а у ВДВ – 56,8%. Водночас частка товарного експорту в загальному експорті складає понад 80%. Упродовж 2012-2015 років відбувалось поступове зниження обсягів вітчизняного товарного експорту, яке сумарно склало 44,6%. Однак, із 2016 року почалося подолання негативної тенденції, а у 2017-му – суттєве (на 19%) зростання значень цього показника (рис. 1).

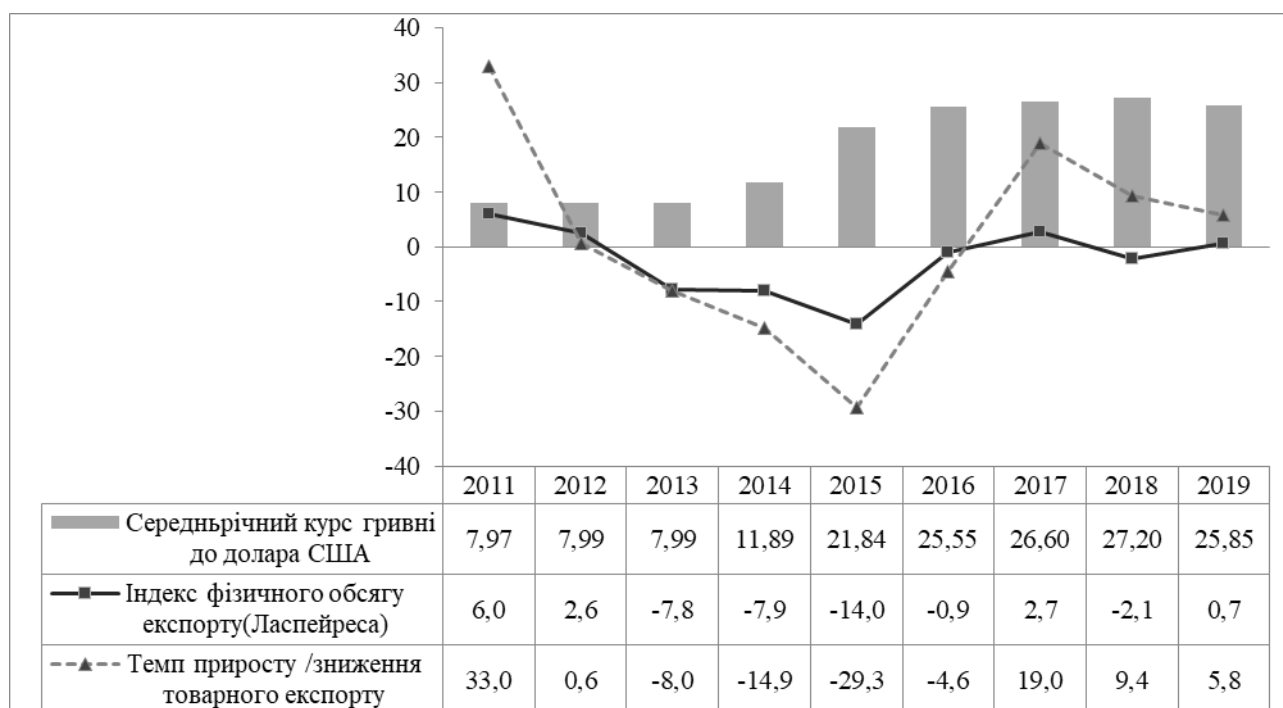


Рис. 1. Показники експорту в Україні, %

Джерело: побудовано за даними [1; 2]

У наступних двох роках (2018-2019) темпи приросту товарного експорту відчутно сповільнились. Суттєво менша амплітуда коливань індексу фізичного обсягу українського експорту, порівняно з показниками приросту товарного експорту у вартісному виразі, відображає високий ступінь залежності цін на

продукцію вітчизняних виробників від кон'юнктури на зовнішніх ринках. Так, основу українського товарного експорту у 2019 році формувала продукція АПК, металургійної і добувної промисловості (рис. 2).

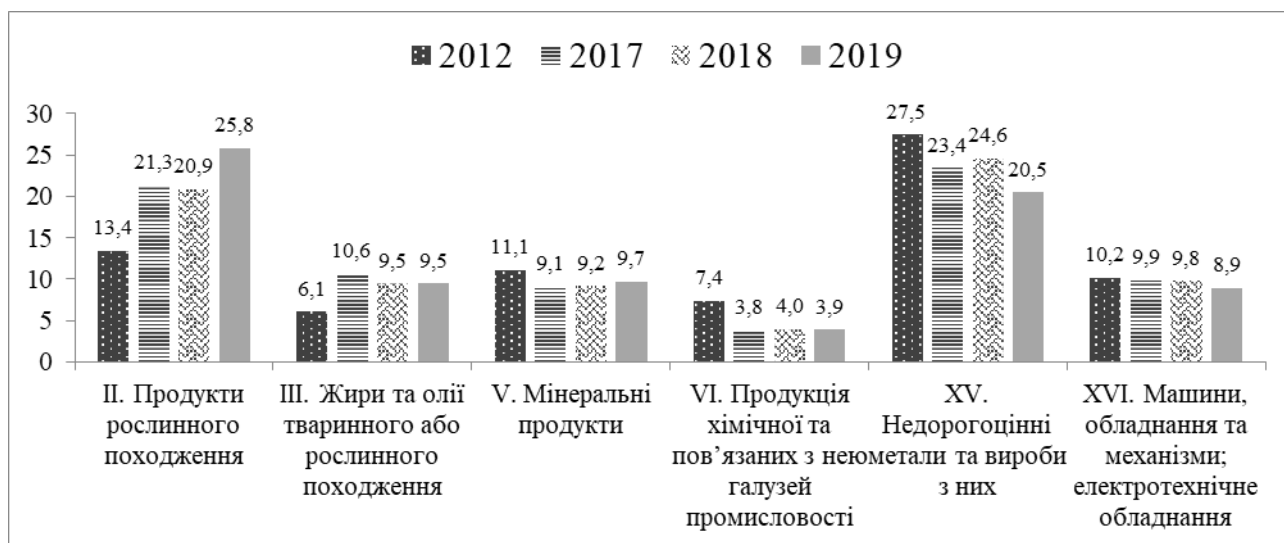


Рис. 2. Структура товарного експорту України (за основними товарними групами), %*

Джерело: побудовано за даними [3]

За останні сім років частки II і III товарних груп у структурі українського товарного експорту зросли, відповідно, на 12,4 в.п. і 3,4 в.п. Натомість частка продукції V групи, порівняно з 2012 роком, скоротилась на 1,4 в.п., а частка XV групи – на 7,0 в.п. Проте, ключовою ознакою погіршення структури вітчизняного товарного експорту (за критерієм технологічності) є зменшення у ній частки продукції машинобудування (XVI товарна група) на 1,3 в.п. – до 9,84%. Особливістю експорту товарів цієї групи в Україні є значна частка (>45%) у ньому продукції, що виготовлена з давальницької сировини, а в областях Західного регіону значення цього показника є удвічі вищим (у середньому становить $\approx 90\%$) і має тенденцію до подальшого зростання. Відтак, можна констатувати не лише скорочення експорту машин та обладнання, але й зменшення у його структурі продукції вітчизняного виробництва.

Ще одним підтвердженням погіршення технологічної структури українського товарного експорту є скорочення у ній частки продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (VI товарна група) на 3,5 в.п. (до 3,9%).

Загалом зниження рівня диверсифікації структури вітчизняного товарного експорту у напрямку посилення його сировинної орієнтації (домінування продукції сільського господарства, добувної промисловості і металургії) посилює залежність національної економіки від світової кон'юнктури на сировинних ринках. Для усунення чи мінімізації впливу зміни цін таких товарів (які є основними позиціями вітчизняного експорту) на соціально-економічний розвиток України необхідно враховувати прогнози їх коливань при формуванні планів реалізації національної і регіональних

експортних стратегій. Такі прогнози розробляються авторитетними світовими економічними організаціями (Світовим банком, МВФ), а також відповідними інституціями в Україні (НБУ, Мінфіном, Мінекономрозвитку та ін.).

Згідно з прогнозами МВФ, упродовж 2020-2021 років усі ключові згруповані індекси цін сировинних товарів знижуватимуться, а індекс цін сировинних товарів продовжить падіння й у 2022-му (табл. 1). Зростання індексів цін сировинних товарів очікується лише у 2023 році.

Таблиця 1

**Прогноз згрупованих індексів цін сировинних товарів
на світових ринках, %**

Назва індексу	2020	2021	2022	2023
Індекс цін сировинних товарів	120,64	118,65	118,08	118,26
Індекс цін непаливних товарів	147,89	146,82	146,84	147,06
Індекс цін промислової продукції	143,46	143,13	143,17	143,62

Джерело: побудовано за даними [4]

У розрізі основних товарів, які експортує Україна, прогнозується зростання індексу цін на зернові культури у 2020 році та збереження рівня цього показника до кінця прогнозного періоду (табл. 2). Аналогічні тренди очікуються за цінами на пшеницю і кукурудзу.

Таблиця 2

**Прогноз індексів цін та цін сировинних товарів, які експортує Україна,
на світових ринках, %**

Показник	2020	2021	2022	2023
Індекс цін на зернові культури	161,744	161,744	161,744	161,744
Індекс цін на пшеницю	205,018	205,018	205,018	205,018
Індекс цін на кукурудзу	185,933	185,933	185,933	185,933
Індекс цін на товарні олії	163,151	162,962	162,962	162,962
Індекс цін на соняшникову олію	935,48	935,48	935,48	935,48
Індекс цін на продукти харчування та напої	152,277	150,468	150,468	150,468
Індекс цін на товарні метали	161,58	161,017	161,075	161,861
Індекс цін на залізну руду	63,701	63,701	63,701	63,701

Джерело: побудовано за даними [4]

Ціна на соняшникову олію впродовж 2020-2023 років буде сталою. Натомість індекс цін на металеву продукцію у 2020-2021 роках зберігатиме стійку спадну тенденцію, а незначне його зростання прогнозується лише у 2023 році. У 2020-му очікується зниження індексу цін на залізну руду та його подальша незмінність упродовж 2021-2023 років. Аналогічна ситуація з індексом цін на продукти харчування та напої.

Таким чином, з огляду на розглянуті прогнозні тенденції світових цін на сировинні товари, центральним і регіональним органам влади в Україні, а також вітчизняним експортерам сировинної продукції потрібно бути готовими до викликів, пов'язаних із потенційним зменшенням із 2020 року

валютних надходжень від експорту за такими товарними позиціями: залізна руда; товарні метали; товарні олії; продукти харчування і напої.

Для усунення (чи пом'якшення) впливу геоелекономічних чинників (зокрема, потенційного погіршення кон'юнктури на світових ринках сировинних товарів) на соціально-елекономічний розвиток України необхідно провадити відповідну державну політику на національному і регіональному рівнях. До пріоритетних дієвих заходів реалізації такої політики нами віднесено [5]:

1. *Здійснення диверсифікації товарної структури вітчизняного експорту шляхом збільшення у ній кількості товарних груп.* Це дозволить мінімізувати ризики, пов'язані зі скороченням надходжень від експорту у разі погіршення кон'юнктури на світових ринках продукції. Для реалізації цього завдання необхідно сформувати перелік (реєстр) стратегічних експортерів. До реєстру мають увійти ті промислові підприємства, які володіють вищим рівнем теперішніх (фактичних) або майбутніх (потенційних) конкурентних переваг (наявністю і високим ступенем ефективності використання потужностей та ресурсів), визначених за результатами об'єктивної комплексної оцінки конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників. У подальшому державна підтримка має пріоритетно надаватись тим експортерам, які увійдуть до сформованого реєстру (відповідно до пропонованого алгоритму).

2. *Збалансування структури товарного експорту у розрізі країн-торгових партнерів України.* У цій структурі не повинні домінувати частки окремих країн задля уникнення політичних і зовнішньоекономічних ризиків (негативний досвід – конфлікт із РФ). З огляду на зайняту Україною нішу на ринку країн СНД і більшості країн ЄС, перспектива розширення географії зовнішньої торгівлі товарами має бути зорієнтована на зміцнення позицій на ринках Азії та Африки, а також глибше входження в ринки країн Північної і Південної Америки та Австралії. Для цього необхідно проводити постійний моніторинг кон'юнктури на світовому товарному ринку загалом і ринках окремих макрорегіонів, а також продовжувати політику активного налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, зокрема на рівні підприємств.

3. *Спрямування політики імпортозаміщення на посилення орієнтації певних категорій промислових виробництв* (конкурентних передусім за ціновими параметрами) на задоволення потреб внутрішнього ринку як у споживчих товарах для населення, так і продукції промислового призначення (товарів проміжного споживання). Останнє, зокрема, передбачає імпортозаміщення сировини, матеріалів та технологій, необхідних для виробництва продукції машинобудування і легкої промисловості. Одним із дієвих механізмів реалізації політики імпортозаміщення є система державних замовлень.

4. *Упровадження селективного субсидування* (збільшення цільових державних дотацій), за прикладом Польщі та інших країн ЄС, а також податкових стимулів, інформаційно-консультаційної підтримки тих виробництв, які не використовують давальницьку сировину і здійснюють капіталовкладення у створення та модернізацію основного капіталу, розробляють або впроваджують інновації.

Заходи державної політики щодо зміни (диверсифікації та розширення) структури товарного експорту повинні базуватись на засадах міжгалузевої і міжрегіональної співпраці та державно-приватного партнерства. Структурні перетворення, зокрема, у переробній промисловості (як експортерів високотехнологічної продукції) за критеріями підвищення рівня ефективності і технологічності не лише створять техніко-економічну базу для поглиблення переробки сільськогосподарської сировини, а й стануть стимулятором подальшого розвитку будівництва, транспорту та інших суміжних секторів національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Індеси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/in_fiz/in_fiz_u/in_fiz_2019_u.htm
2. Офіційний курс гривні до іноземних валют (середній за період). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1219_u.htm
4. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Report for Selected Country Groups and Subjects [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=84&pr.y=5&sy=2018&ey=2023&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001&s=PALLFNFW%2CPNFUELW%2CPINDUW&grp=1&a=1>
5. Іщук С.О. Діагностика структурних змін у товарному експорті регіонів України. [Електронний ресурс] / С. О. Іщук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр.. – 2018. – Вип. 3 (131). – С. 3-9. Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20183\(131\)/sep20183\(131\)_003_IshchukS.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20183(131)/sep20183(131)_003_IshchukS.pdf)

Казанцева А. А.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

МІСЦЕ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОЛОГІЧНИХ РИЗИКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наразі питання глобальних екологічних ризиків є досить актуальним, адже вони можуть значно впливати на економіку.

За даними Всесвітнього економічного форуму [1] існує п'ять глобальних ризиків, які можуть загрожувати не тільки екологічному стану країни, а й економіці в цілому, а саме:

– екстремальні погодні умови (повені, рясні опади);

- рукотворна шкода природі (вирубка лісів);
- скорочення різноманіття флори і фауни (лісові пожежі);
- антропогенні катастрофи (зумовлені внаслідок діяльності людини);
- природні катастрофи (землетруси, цунамі).

Ці фактори можуть впливати на світову економіку таким чином, що внаслідок певних екологічних катастроф може змінюватися ринкова діяльність в країні. Наприклад, можна розглянути ситуацію в Австралії, коли на початку 2020 року на території країни були масштабні пожежі, внаслідок чого деякі ділянки лісів просто вигоріли, а більшість видів тварин вже знаходяться під загрозою вимирання.

Наразі необхідне державне втручання, аби відновити популяцію деяких тварин, зокрема коал. Також необхідно вкласти кошти, щоб засадити вигорілі території. Відомо, що пожежі сталися через рекордну посуху, та були ліквідовані внаслідок не тільки людського втручання, а й рясних дощів, які різко випали згодом. Як наголошують вчені, всі ці аномалії пов'язані із різкими змінами кліматичних умов.

Іншою аномалією, яка не пов'язана із кліматом, але пов'язана із людськими масовими захворюваннями – коронавірус у Китаї. Чим він може загрожувати економіці в країні та всьому світу в цілому? По-перше, місто, в якому саме розпочалися перші спалахи цього вірусу, Ухань, тепер має проблеми із зовнішньоторговельною діяльністю. Можна навести приклад. Деякі фірми в Україні, які купують одноразовий одяг із Китаю, щоб постачати його в різні медичні установи в країні, закупають цю продукцію саме з Уханю, адже в цьому місті є багато фабрик, де виробляється одноразова продукція, зокрема маски. Наразі оптові постачальники будуть мати проблеми з одержанням товару, адже, по-перше, через коронавірус більшість підприємств можуть бути просто зачинені, по-друге, може бути здійснена особлива перевірка продукції, яка прибуде до певної країни з Китаю, по-третє, по всьому світу панує прихована паніка, адже в деяких країнах одноразові маски скуповують по завищеній ціні. Який можна з цього зробити висновок? Економіка в Китаї може впасти приблизно на 20%, адже країни можуть просто відмовитися на певний час щось купувати з Китаю. Інша проблема – в деяких країнах через паніку внаслідок коронавірусу може бути дефіцит одноразових масок, тому тут вже понесуть удар оптові підприємства – вони будуть купувати належний товар по завищеній ціні.

Якщо розглядати економічну діяльність в цілому, то її ведення може впливати на навколишнє середовище. Беручи до уваги міжнародну торгівлю товарами, відомо, що для того, щоб отримати певний товар, необхідно його виробити. Як правило, його виробляють на заводах. Отже, перший чинник, який може впливати – це промисловість. Найбільшу шкоду можуть наносити промислові підприємства, які виготовляють вироби з пластику та гуми, хімічної продукції, нафтових та газопродуктів. Існує певний зв'язок між заводами в місті та його навколишнім середовищем. Як правило, великі промислові центри мають високий рівень забрудненості.

Як можна поліпшити екологічний стан в цих містах? На допомогу прийдуть «зелені» облігації. Це такий вид документів або інструментів, в яких засвідчена певна сума грошей, яка витрачається на реалізацію певних екологічних проектів. Такі облігації можуть використовувати як державні, так і приватні структури. Ось список деяких проектів, на які можуть бути витрачені «зелені» облігації: випуск екологічного транспорту, розробка енергозберігаючих джерел енергії, усунення забруднення шляхом його контролю за допомогою спеціальних приладів, збалансоване використання водних та електроресурсів тощо.

Також певні зміни клімату можуть мати як прямі, так і непрямі наслідки для торгівлі. Прямий вплив охоплює такі зміни клімату, які можуть бути пов'язані з торгівлею ланцюга поставок за допомогою транспорту. Цей вплив може проявлятися в пошкодженнях торговельної інфраструктури, такої як порти, в результаті аномальних погодних явищ або підвищення рівня моря. Інші непрямі наслідки впливу, такі як танення полярного льоду при більш високих температурах, можуть призвести до відкриття нових торгових шляхів в Арктиці.

Існують ще випадки, коли зміни клімату можуть впливати на міжнародну торгівлю. Наприклад, несприятливі погодні умови можуть зруйнувати або пошкодити порти, тим самим постачання товару в ці порти може бути тимчасово припинено до моменту, доки його не відремонтують. Ці та інші випадки можуть призвести до затримки транспорту, збільшення витрат на послуги, пошуку альтернативних компаній для підвищення надійності доставки товарів тощо. Якщо згадувати тему стосовно морських перевезень, то через несприятливі погодні умови може бути пошкоджено як саме судно, яке перевозить товар, так і самі товари, наприклад, через шторм. Або через повені деякі порти, які приймають перевезення, можуть бути просто зачинені. Таким чином, кліматичні умови та деякі погодні явища можуть впливати на міжнародну торгівлю та економіку в цілому.

Якщо розглядати сухопутні перевезення, то, наприклад, доставка товару вантажівкою також може потрапити в складну гру з природними явищами. Буревії, сильні дощі, ожеледиця є загрозливими чинниками номер один, які можуть негативно вплинути на доставку. Яким чином? Товар може бути доставлений несвоєчасно, адже буде затримка через несприятливі погодні умови, або ще гірше – вантажівка може просто не доїхати.

Також через несприятливі погодні умови може «постраждати» доставка товару літаком. Дуже часто через сильні опади бувають затримки літаків, і товар, знову ж таки, буде доставлений несвоєчасно. Така ж сама ситуація може трапитися і в перевезеннях залізницею.

Існують ще випадки, коли кліматичні умови можуть впливати на міжнародну торгівлю. Багато що залежить не лише від торгівлі, а й від внутрішньополітичних умов. Дуалістична власність на землю з великими землевласниками, що володіють значною політичною владою, витісняючи дрібних фермерів і вирощуючи врожаї, в першу чергу призначені для експорту, може подвоїти шкоду навколишньому середовищу. Наприклад, в

Центральній Америці вдосконалена інфраструктура для транспортування та торгівлі призвела до технічного переходу до сільського господарства з більш високим прибутком. Вирощена продукція може йти на експорт. Цінність сільськогосподарських угідь природно зросла, що пішло на користь привілейованим верствам, що володіють землею, але призвело до негайного виселення багатьох бідних фермерів. У цих фермерів не було іншого вибору, як рухатись до більш сухих земель, лісів, пагорбів або до земель з дрібними та менш родючими ґрунтами. У той же час, заможні фермери використовують свої екологічні методи оброблення земель, що буде позитивно впливати на навколишнє середовище. Проте деякі все ж обробляють шкідливими речовинами не тільки землю, але і самі продукти, наприклад, овочі, спеціальними хімікатами, щоб вони скоріше вирости, мали певну вагу, колір та розмір. Але ці овочі не завжди мають приємний смак та можуть негативно впливати не тільки на здоров'я людини. Шкідливі хімічні сполуки можуть розщеплюватися та мати вплив на навколишнє середовище. Через це ґрунт, на якому вирощували подібні овочі, може стати непридатним для наступних врожаїв.

Питання охорони здоров'я та техніки безпеки, що виникають у торгівлі, не завжди легко вирішити на внутрішньому та міжнародному рівнях. Внутрішні норми, які забороняють продаж, наприклад, токсичного пестициду, не застосовуються на міжнародному рівні. Товари, обмежені на внутрішніх ринках на тій підставі, що вони становлять небезпеку для життя, здоров'я людей, рослин або для навколишнього середовища, часто можуть бути незаконно експортовані. Це може спричинити проблеми для країни-імпортера, коли бракує інформації про те, чи заборонено товар. Через те, що експортери іноді подають недостовірні декларації, митні органи (особливо в країнах, що розвиваються) можуть не мати відповідних засобів для тестування продукції.

На даний момент питання збереження навколишнього середовища є відкритим, тому багато країн вже вживають певних заходів.

Список використаних джерел:

1. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org>
2. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н.В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.
3. Effect of the international trade on the environment [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.grin.com/document/430693>
4. Global Environmental Impacts of EU Trade in Commodities [Electronic resource]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/environment/integration/research/newsalert/pdf/44si_en.pdf
5. The Environmental Impact of International Trade: Measuring How Changes in Trade Lead to Different Levels of Polluting Emissions [Electronic resource]. – Mode of access: <https://pdfs.semanticscholar.org/bc9e/3035c85cf1a6677cc844876cbc0f817265ef.pdf>

6. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336.

7. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

Какаєв Ш.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ З ТУРКМЕНИСТАНОМ

Туркменістан є важливим торгово-економічним партнером України в регіоні Центральної Азії.

Торгово-економічні відносини між Україною й Туркменістаном базуються на таких основних договорах і угодах: Угода про вільну торгівлю між Україною й Туркменістаном (1994 р.); Угода про сприяння й взаємний захист інвестицій (1998 р.); Угода про співробітництво й взаємодопомогу з питань дотримання податкового законодавства (2001 р.). Договір між Україною й Туркменістаном про довгострокове торгово-економічне співробітництво (2011 р.) та Міждержавна Програма торгово-економічного співробітництва між Україною й Туркменістаном. З метою розвитку двосторонніх відносин у торгово-економічній сфері на міжгалузевому, галузевому й міжрегіональному рівнях, підписано 65 документів [3].

У 2003 р. на основі відповідного Положення була створена Спільна міжурядова комісія з питань економічного співробітництва. У березні 2012 р., у ході державного візиту Президента Туркменістану Г. М. Бердимухамедова в Україну, була підписана міжурядова Угода про реорганізацію і перетворення її в Спільну міжурядову комісію з економічного й культурно-гуманітарного співробітництва.

Зовнішньоторговельний оборот товарами між Україною та Туркменістаном в 2018 році виріс порівняно з 2017 р. на 50 млн дол. США, досягнувши рівня 201,2 млн дол. США. Варто відзначити, що цей показник вищий показників 2015 та 2016 років, проте майже в 2 рази менший рівня показника 2014 році. В 2014 році загальний оборот товарами між Україною та Туркменістаном склали 455,81 млн дол. США [2].

Експорт товарів в 2018 році склав 56,8 млн дол. США., що в 8 разів менше, ніж в 2014 році. Імпорт товарів 144,4 млн дол. США., в 7 разів більше ніж в 2014 році (табл. 1).

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з Туркменістаном,
млн. дол. США

Показник	Рік				
	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	431,23	170,33	108,98	62,1	56,8
Імпорт	24,58	16,32	34,34	89,3	144,4
Загальний оборот	455,81	186,65	143,32	151,4	201,2

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Головними статтями експорту в Туркменістан у 2018 р. була продукція металургійної промисловості, машинобудування, агропромислового комплексу, та хімічної промисловості (рис. 1).

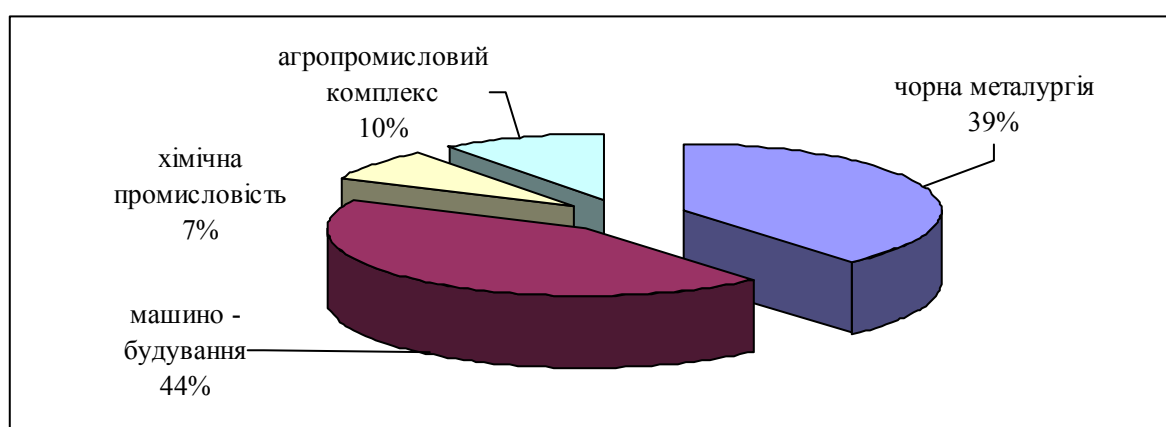


Рис. 1. Експорт товарів з України до Туркменістану за сферами виробництва, %, 2018 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Прикладом вдало реалізованих експортних угод є постачання Крюковським ВБЗ до Туркменістану партії із 750 вантажних вагонів. ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» випускає вантажні (вагони-платформи, цистерни, вагони бункерного типу, піввагони) і пасажирські вагони, вагони метро, запасні частини і візки для вантажних вагонів, колісні пари, запчастини для вагонів метро і ескалаторів, контейнери, дорожню техніку.

Крюківський вагонобудівний завод поставив до Туркменістану 375 піввагонів і 375 вантажних вагонів, згідно державного проекту постачання до Туркменістану 1,5 тис. вагонів рухомого складу [1].

В основному з Туркменістану в Україну експортуються нафтопродукти, пластмаси та вироби з них, шерсть, бавовняне волокно, тканини і пряжа бавовняні, інструменти та ін.

Україна традиційно є найбільшим споживачем текстильної продукції, в той же час Туркменістан завжди був зацікавлений в імпорті українського продовольства, особливо до смаку туркменам українські солодоші, кетчупи, соуси, соки, джеми, вершкове масло і тверді сири.

Впродовж останнього десятиріччя зростає попит на туркменський текстиль в Україні. Можливості та перспективи реалізації продукції текстильної галузі Туркменістану, а також бавовни на українському ринку обговорювалися в ході спільної туркмено-української зустрічі на рівні заступників міністрів торгівлі.

Успіх продукції туркменських виробників пов'язаний з невисокою ціною на продукцію яка при цьому має відмінну якість, так наприклад лазневі рушники вироблені в Туркменістані обходяться приблизно в півтора рази дешевше в порівнянні з аналогічним товаром виробленим в Індії або Туреччині [4].

Також відмінно купують в Україні бавовняні тканини, постільну білизну, на матрацники, особливо радує якість махрових виробів, купити махрові рушники або постільну білизну, вироблену в Туркменістані, взагалі не проблема. Такою продукцією торгує величезна кількість традиційних і інтернет-магазинів.

Великий попит на текстиль такого плану у представників готельного та ресторанного бізнесу, весь товар, який пропонується туркменськими виробниками, вироблений виключно з натуральної бавовни і не містить ніяких домішок. Для виробництва текстильної продукції використовується туркменський, єгипетський, пакистанський і афганський хлопок.

Користується популярністю продукція і в салонах краси. Спеціально для цієї ніші споживачів виробники пропонують рушники як з бордюром так і без бордюру. У той же час, така продукція характеризується ідеальним поєднанням щільності і зручності роботи.

Інтерес до постачання з Туркменістану пов'язаний ще і з тим, що Україна максимально спростила умови і вимоги, які пред'являються до продукції, а також звільнила постачальників текстилю від сплати мит і акцизів. Непогано на туркменському текстилі заробляють і українські посередники, здійснюючи його реекспорт з країн ЄС. Цьому сприяє зона вільної торгівлі, яка почала працювати з початку 2016 року. Уже зараз близько половини текстилю, виробленого в Туркменістані, реалізується в Україні. Сторони домовилися про те, що співпраця буде продовжуватися, а українська сторона збільшить обсяги закупівель [4].

Список використаних джерел:

1. Крюківський завод поставить до Туркменістану 750 вантажних вагонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/04/11/589127/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Посольства України в Туркменістані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://turkmenistan.mfa.gov.ua>
4. Украина заинтересована в закупках текстиля в Туркмении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pozitciya.com.ua/49832-ukraina-zainteresovana-v-zakupkah-tekstilya-v-turkmenii.html>

Карташова О.В.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМА ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

У ХХІ столітті існують три ключові сили, що спричиняють істотний вплив на економіку: старіння націй – збільшення частки населення похилого віку, швидкий технічний прогрес і зміни клімату. Коли говорять про кліматичні зміни, найважливішою проблемою вважається глобальне потепління – поступове збільшення середньорічної температури повітря, внаслідок чого підвищується рівень моря, посилюються і частіше трапляються шторми, повені та посухи. З плином часу проблема зміни клімату буде загострюватися більшою мірою. Все це істотно вплине на світову економіку.

Погодні умови змінюються і вимагають адаптації або прийняття попереджувальних заходів. Наприклад, переходу на «зелену» економіку. Науковці досягли майже одностайного консенсусу щодо того, що глобальне потепління спричинене переважно антропогенними чинниками. Найбільшим чинником глобального потепління наразі є спалювання вугілля, нафти, газу, яке збільшує концентрацію парникових газів.

Відсутність глобальних зусиль для пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптації до них призведе до втрат інфраструктури та добробуту країн світу і уповільнення темпів економічного зростання. Багато центральних банків визнали важливість зростаючих фінансових ризиків через зміну клімату. До цих ризиків відносяться потенційні втрати по кредитах через перерви в роботі, які виникають внаслідок таких природних явищ, як шторм, засуха, лісові пожежі та інші екстремальні явища. Існують, також, і ризики переходу до «зеленої» (низьковуглецевої) економіки. Для скорочення вуглецевого забруднення будуть потрібні значні інвестиції. Це потягне за собою низку непередбачуваних втрат вартості активів компаній, що залежать від горючих корисних копалин. У зв'язку з цим, навіть довгострокові ризики можуть мати короткострокові наслідки, оскільки інвестори переоцінюють активи в очікуванні «зеленого» майбутнього. Також, через спроби переходу до «зелених» технологій відбудеться масштабний перерозподіл багатства. Якщо перед населенням нашої планети постане завдання обмежити подальше зростання температури, це означає, що ми не зможемо використовувати велику кількість газу, вугілля, нафти, які знаходяться в землі, що призведе до великих фінансових втрат тих компаній, яким належать дані родовища. Якщо світ рухається до «зеленої» енергетики, значимість нафти буде ставати меншою, вона, безумовно, залишиться на високому рівні, але не буде відігравати вирішальної ролі, як це було раніше. Взаємозалежність між країнами і різними нафтовими корпораціями кардинально зміниться.

Деякі центральні банки також визнають, що зміна клімату стає все більш актуальною проблемою для грошово-кредитної політики. Пов'язані з кліматом фінансові ризики можуть вплинути на економіку через збільшення

кредитних спредів та більш обережні заощадження і, в кінцевому випадку, це стане рушієм глобальної економічної кризи. Також можуть мати місце і прямі наслідки: збитки інфраструктури, сільськогосподарські втрати і скачки цін на сировинні товари, викликані посухами, повеннями і ураганами. Погодні катаклізми за кордоном можуть вплинути на експорт, імпорт і порушити ланцюжки поставок. Крім прямих наслідків, адаптація до нового клімату вимагатиме більшого обсягу ресурсів. Наприклад, на обладнання і створення нової інфраструктури (морські дамби, транспорт тощо). Це означає, що грошових запасів на розширення виробництва буде все менше.

Ризики, обумовлені кліматичними змінами можуть загрожувати стабільності фінансових систем, тому виникає необхідність в комплексі попереджувальних заходів. З позицій економічної теорії, явний пріоритет природних причин над техногенними факторами глобального потепління означає, що глобальне потепління і його вплив на економіку має розглядатися як частина мінливих природних умов господарської діяльності. Необхідні розробка та застосування різних механізмів адаптації економіки до зміни кліматичних умов.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень. Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – Т. 2. – №15. – С. 28-36.

2. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323 – 326.

Клімова М.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПРОБЛЕМА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Технологія глибоко вплинула на глобальну економіку і її використання було пов'язане з трансформацією ринку, поліпшенням рівня життя та більш міцною міжнародною торгівлею. Отже, якщо технологія практично революціонізувала кожен галузь в сучасній світовій економіці, чому економісти все ще ставлять під сумнів, чи відображається технологічний розвиток у традиційних економічних показниках, таких як ВВП, продуктивність праці та економічне зростання?

Обов'язком уряду кожної країни є стимулювання економічного зростання. Стабільне зростання економіки призводить до підвищення рівня життя і створення нових робочих місць і допомагає боротися з бідністю.

Економічне зростання не є панацеєю, але, будучи спрямованим в потрібне русло, воно може сприяти стабільності, безпеці, здоров'ю населення і екологічній стійкості. У минулому в основі довгострокового розширення обсягу виробництва лежали революційні технічні відкриття. Колишні аграрні суспільства перетворилися в індустріальні та сервісні економіки саме завдяки технологіям, які були немислимі три століття тому. Зараз, у XXI столітті, інновації відбуваються небаченими раніше темпами, адже міжнародна спільнота знаходиться у розквіті четвертої науково-технічної революції («Індустрія 4.0»), концепція якої була сформована ще у 2011 році президентом Всесвітнього економічного форуму в Давосі Клаусом Швабом [1].

Більшість вчених усвідомлюють, що технологічні інновації, економічне зростання та загальний добробут людства нерозривно пов'язані між собою. Інтерес до вимірювання та моделювання джерел економічного зростання активізувався ще серед економістів середини 20 століття. У 1956 році Роберт Солоу представив те, що зараз називають «моделлю зростання Солоу», яка пояснює економічне зростання за допомогою трудових запасів і капіталу країни, а також загальну змінну технологічних нововведень, яка, як передбачалося, зростала автоматично. Ця модель передбачала, що країни з меншим запасом капіталу, як, наприклад, слаборозвинені країни, за короткий термін будуть рости швидше, ніж країни з більшим запасом капіталу. Але довгострокове процвітання напряду залежало від технологічних змін [2].

Наскільки потужними є технологічні зміни? Модель Солоу надихнула вчених на нове поле досліджень в економіці під назвою облік зростання, яке намагається емпірично виміряти те, що стимулює економічне зростання. Солоу підрахував, що майже 90 відсотків зростання американського виробництва припадають на впровадження технологічних змін. Ці ранні дослідження були трохи обмежені тим, що вони не вимірювали вплив інновацій. Швидше, вони оцінювали загальну факторну продуктивність, що є ширшою концепцією. Пізніше більш детальні дослідження виявили, що зміна від однієї до двох третин економічного зростання залежить від інновацій, а отже саме вони є ключовим рушієм зростання.

Основним обмеженням моделі Солоу було припущення щодо автоматичних технологічних змін. В останні роки «нова теорія зростання» намагалася пояснити процес сприяння технологічних змін зростанню. Ця ідея була популяризована нобелівським лауреатом Полом Ромером, який прагнув пояснити, як і чому бізнес впроваджує інновації. Зокрема, ідеї та нові технологічні відкриття є важливими джерелами зростання. Хоча модель Солоу не бачила великої ролі політики в стимулюванні або уповільненні зростання, такі моделі, як модель Пола Ромера, говорять про інше. Політика, яка заохочує інновації та технологічні зміни, може отримати величезні дивіденди у вигляді майбутнього економічного зростання.

Хоча економісти впевнені у взаємозв'язку між інноваціями та зростанням, важко встановити, що насправді є рушієм самих інновацій. Багато вчених пропонують теорії, що описують умови, які породжують

інновації [3-5]. Економісти добре розуміють загальні компоненти технологічного розвитку. На думку Дарона Ачемоглу та Джеймса Робінсона, інституції країни можуть сприяти технологічним змінам. Хороші інституції сприяють інноваціям, а погані – вбивають їх. А як виглядають «хороші установи»? Дуглас Норт та Баррі Вайнгаст зазначають, що хороші інституції захищають та просувають права власності, що дає людям стимул до пошуку нових шляхів покращення свого життя. Інші економісти, такі як Діадрі Макклоскі та Джоел Мокір, наголошують на ролі, яку культура відіграє у стимулюванні інноваційного підприємництва, чи то через повагу серед буржуазного класу, чи сприяння розвитку інноваційної культури інтелектуальної еліти [6].

Витрати на технологію, валова маржа та економічне зростання мають міцний взаємозв'язок, вимірюючи продуктивність та ВВП. Хорошим прикладом є те, що керівники можуть з деякою точністю передбачити вплив на загальну економіку зменшення витрат на технології. Кожного разу, коли компанії скорочують дискреційні витрати з метою підвищення прибутку під час спаду, вони зменшують свої інвестиції в технології. Незабаром ВВП різко падає, і протягом декількох років продуктивність праці в економіці падає, оскільки технологічні інновації є важливою складовою продуктивності праці [7].

Падіння інтенсивності технологій, що є наслідком скорочення витрат на технологію, призводить до зменшення робочої сили, що виявляється у виробництві до трьох років пізніше, оскільки продуктивність – «жорсткіший» захід. У більшості компаній по всьому світу в усіх галузях промисловості інвестиції в технологію ростуть швидше, ніж доходи і, в багатьох випадках, швидше, ніж ВВП будь-якої країни. Всім компаніям зрозуміло, що технологія є життєво важливою для успішної діяльності і, головним чином, для глобальної економіки, але для правильного управління витратами на технології протягом кількох років вперед потрібен буде все більш досконалий погляд на економіку [8]. Зважаючи на це, країнам важливо контролювати, адаптувати та оптимізувати інвестиції в режимі реального часу відповідно до ринкових умов та на основі нових форм на ринку. Компаніям потрібно враховувати всі вкладені ресурси на розвиток технологій, щоб отримати конкурентні переваги на ринку. Отже, якщо поглянути на інвестиції в технологію таким чином, це матиме значення не тільки для окремих компаній, а й для зростання світової економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Ciccone A. Determinants of economic growth: will data tell? / A. Ciccone, M. Jarociński // American Economic Journal: Macroeconomics. – 2019. – Vol. 2. (4). – P. 222-246.
2. Nordhaus W. D. Are we approaching an economic singularity? Information technology and the future of economic growth [Electronic resource] / W. D. Nordhaus. – Mode of access: <https://www.nber.org/papers/w21547.pdf>
3. Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №9. – С. 5-10.

4. Резнікова Н. В. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко // Економіка та держава. – 2015. – № 9. – С. 6-11.
5. Резнікова Н. В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / Н. В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка і держава. – 2016. – № 4. – С. 4-8.
6. Şener S. The effects of science-technology-innovation on competitiveness and economic growth / S. Şener, E. Saridoğan // Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2014. – Vol. 24. – P. 815-828.
7. Maoxing H. Technology Choice, Upgrade of Industrial Structure and Economic Growth / H. Maoxing, L. Junjun // Economic Research Journal. – 2018. – Vol. 7. – P. 143-151.
8. Feldman M. P. The economics of science and technology: an overview of initiatives to foster innovation, entrepreneurship, and economic growth [Electronic resource] / M. P. Feldman, A. N. Link, D. S. Siegel. – Mode of access: <https://www.springer.com/gp/book/9781402070006>

Кльоцкіна Я. О.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКСПАНСІЇ КОМПАНІЇ

При здійсненні стратегії міжнародної експансії, одним з важливих завдань є вибір географічного напрямку розширення бізнесу. Сучасні реалії вимагають застосування з цією метою новітньої адаптованої моделі аналізу міжнародної експансії на основі франчайзингу, яку розробили Х. Аліухе (H. Aliouche) і У. Шлентріхом (U. Schlenrich) [1]. Дана модель використовується для вибору країни, в якій краще розмістити нову франчайзингову точку. Автори виділяють три основні змінні: можливості ринку (Market Opportunity Index-MOI), ризики ринку (Market Risk Index-MRI) і відстань (Distance Index-DI). Кожна зі змінних визначається як середньозважена величина рангів, присвоєних показниками, які включені в ту чи іншу категорію (чим нижче значення змінної, тим краще).

З метою адаптації даної моделі і для отримання в подальшому найбільш достовірних результатів, варто переглянути змінні, що входять в Market Opportunity Index, а також внести корективи на стадії формування кінцевого результату.

Оновлена змінна MOI містить у собі п'ять показників, розділених на дві групи:

1. Статичні (розмір ринку і його платоспроможність):
 - ВВП на душу населення, US \$;
 - чисельність населення, тис. чол.;
 - чисельність населення, що проживає у великих містах, в % від загальної чисельності населення.

2. Динамічні (потенціал ринку):

– середнє зростання ВВП, у % за 5 років;

– середній зріст чисельності населення, у % за 5 років.

Включення в аналіз динамічних показників сприяє підвищенню точності результатів, які отримуються за допомогою моделі [2]. Крім того, їм присвоюється більша питома вага при обчисленні змінної MOI. Це пояснюється логікою, згідно з якою (більші можливості має країна з швидкозростаючими економікою і населенням). У такому випадку з високою часткою ймовірності спостерігаємо реальне збільшення незадоволеного платоспроможного попиту.

Питома вага кожного з факторів, що входять в індекс можливостей ринку, представлений в табл. 1.

Після розрахунку значення кожного індексу (MOI, MRI, DI), обчислюється підсумкова оцінка по країні в цілому шляхом знаходження середньозваженої величини (k_i -частка i -го індексу):

$$Score = k_{MOI} * MOI + k_{MRI} * MRI + k_{DI} * DI \quad (1)$$

Таблиця 1

Питома вага факторів, які входять в MOI

Показник		Вага фактору
Динамічні показники	Середнє зростання ВВП на душу населення, (в % за 5 років)	25%
	Середнє зростання чисельності населення (в % за 5 років)	20%
Статичні показники	ВВП на душу населення (дол. США)	25%
	Чисельність населення, що проживає у великих містах (в% від загальної чисельності населення)	15%
	Загальна чисельність населення (млн. чол.)	15%

При формуванні підсумкового результату варто виділити п'ять стратегій виходу на міжнародні ринки (табл. 2). Залежно від типу стратегії, змінним MOI, MRI, DI присвоюються більша чи менша вага. За рахунок цього зміщується акцент на користь обліку того чи іншого чинника, відповідного логіці стратегії [2].

Таблиця 2

Питома вага змінних, в залежності від типу стратегії

Шифр	Стратегія	k_{MOI}	k_{MRI}	k_{DI}
Б	Стратегія балансування	33%	33%	33%
А	Агресивна стратегія	70%	15%	15%
В	Високоризикова стратегія	100%	0%	0%
ОР	Стратегія орієнтації на ризики (зворотна агресивній)	15%	35%	35%
ОСМ	Стратегія "орієнтація на схожий менталітет"	50%	0%	50%

Завершальним етапом моделювання є ранжування країн по зростанню підсумкової оцінки. Це дозволяє вибрати найбільш перспективні напрямки для збільшення масштабів бізнесу.

За допомогою даної моделі можна здійснити ранжування країн, кон'юнктура в яких найбільш сприятлива для розширення діяльності. Перевагою даної методології є універсальність: вона підходить для компаній практично будь-якої сфери діяльності. Щоб підвищити точність результатів, необхідно врахувати специфічні особливості конкретного підприємства при знаходженні змінної МОІ.

Список використаних джерел:

1. Aliouche E. H. Internationalization Modeling: A Comparative Analysis of American and Australian Franchise Firms / E. H. Aliouche, U.A. Schlenrich // Journal of Marketing Channels. – 2012. – Vol. 19 (1). – P. 77-97.

2. Кирий В. В. Исследование специфики применения фактора времени в современных экономических процессах / В. В. Кирий, О. Н. Гуца // Traektoriâ Nauki = Path of Science. – 2016. – №5. – С. 36-42.

Ключник В. С.,

студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АУТСОРСИНГУ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ІТ-аутсорсинг можна визначити як різносторонню стратегію ведення господарської діяльності, яка включає:

– сукупність можливостей по передаванню непрофільних робіт у розпорядження зовнішнього постачальника з достатніми компетенціями, можливостями і досвідом для виконання цієї роботи з вищою ефективністю, аніж працівники компанії замовника;

– забезпечення стратегічної спрямованості на результат з раціональними витратами [1];

– можливості вивільнення коштів та інвестування їх у інші проекти;

– оперативний доступ до технічної і ринкової інформації та досвіду в ІТ-індустрії, яка має схильність до постійного швидкого оновлення;

– механізми вирішення господарського завдання поза межами компанії-замовника для збільшення продуктивності праці працівників та загальних коефіцієнтів і критеріїв ефективного господарювання у ринковому середовищі [2].

Під час аналізу ефективності аутсорсингу програмного забезпечення, можна використовувати фактичні показники діяльності підприємства до моменту впровадження відповідної угоди і після цього. За даних умов достатньо суперечливим моментом для підприємства можна вважати вибір системи показників оцінки ефективності процесів ІТ-аутсорсингу. Для правильного формулювання такої системи необхідно зрозуміти основні цілі і завдання, поставлені власниками або ж менеджерами підприємства стосовно доцільності передачі своїх ІТ-функцій на аутсорсинг. Ці цілі можна поділити

на короткотермінові, що полягають у зменшенні витрат з одночасним збільшенням доходів і прибутків. У свою чергу, довготермінові цілі полягають у збільшенні економічного потенціалу підприємства, зростанні конкурентоспроможності, підвищенні якості товарів чи послуг [3].

Якщо аутсорсинг програмного забезпечення здійснюється на виробничому підприємстві, то в такому випадку оцінку результативності ІТ-аутсорсингу можна проводити з використанням показників ефективності виробничої діяльності та показників стану основних засобів і оборотних активів, зокрема: рівень рентабельності виробництва; показник фондоддачі основних засобів; коефіцієнта інтенсивності використання виробничих потужностей; рівень матеріаломісткості товарів чи послуг; приріст рентабельності товарів чи послуг.

Ефективність ІТ-аутсорсингу можна оцінювати за якісними критеріями діяльності підприємства, оскільки використання нових технологій у процесі господарювання спрямовується на покращення якості товарів чи послуг, оптимізацію виробничих процесів і забезпечення ефективності господарської діяльності в цілому. Ця ситуація вказує на необхідність врахування витрат на проведення аутсорсингу і доходів внаслідок передачі частини функцій компанії на умовах аутсорсингу програмного забезпечення після впровадження нових технологій чи програм.

Варто відмітити, що великі компанії мають значну кількість бізнес-процесів, пов'язаних із програмним забезпеченням, тому досить часто передавати такі функції на аутсорсинг незручно та недоцільно. В такому випадку може знижуватись оперативність виконання проблем у сфері інформаційних технологій. Крім того, у великих компаніях вартість аутсорсингових послуг може бути значно вищою, ніж утримання власного відділу. Досить часто доцільно створювати окреме дочірнє підприємство, яке призначене виключно для обслуговування інформаційної системи материнської структури. До переваг виведення ІТ-напрямку в дочірнє підприємство для підвищення його ефективності можна віднести наступні:

- передача офісної техніки (принтери, сканери, комп'ютери) новому дочірньому підприємству на основі укладення угоди оренди техніки на основному підприємстві. Це дає змогу стежити за зносом техніки і своєчасно оновлювати її без додаткових витрат з боку підприємства;

- персонал новоствореного підприємства залишається на своїх же робочих місцях в основному підприємстві та продовжує виконувати ту ж саму роботу, без втрат якості створюваних послуг;

- ризик втрати конфіденційної інформації залишається на тому ж рівні, що і був до виводу співробітників, задіяних у допоміжних роботах;

- контроль витрат дочірнього підприємства, а не просто персоналу, задіяного в наданні послуг;

- контроль бізнес-процесів і функцій дочірнього підприємства, що дає змогу проводити оптимізацію як допоміжних, так і основних видів діяльності.

- дочірнє підприємство може надавати послуги як аутсорсер іншим середнім і малим підприємствам [4].

В цілому, ефективність аутсорсингу програмного забезпечення на корпоративному рівні можна визначати за наступним підходами:

- на основі порівняння витрат, понесених на виконання функцій зовнішнім фахівцем та власними силами;

- на основі розрахунку вартісних показників очікуваних економічних переваг та ризиків до і після використання аутсорсингу;

- на основі порівняння зміни доходів та витрат, в основі якого знаходиться загальна методика оцінки економічної ефективності діяльності корпорації (порівняння зміни доходів та витрат);

- на основі зміни якості виконаної функції, згідно якого основним критерієм визначення ефективності аутсорсингу є позитивна зміна якості роботи програмного забезпечення компанії;

- на основі системи якісно-кількісних показників, склад яких визначається фахівцями корпорації з врахуванням мети та бажаних результатів оцінки.

Таким чином, проаналізувавши основні методичні підходи до оцінювання ефективності використання аутсорсингу в господарській діяльності підприємств, можна зробити висновок, що аналіз результативності аутсорсингу програмного забезпечення на підприємстві можна здійснювати як на основі специфічних показників за певними видами аутсорсингу, наприклад, показників визначення ефективності трудових ресурсів чи процесу виробництва (у випадку аутстафінгу чи виробничого аутсорсингу), так і за допомогою узагальнюючих показників оцінки ефективності діяльності підприємства. Для визначення ефективності аутсорсингу програмного забезпечення треба вибирати параметри залежно від поставлених завдань і напрямів діяльності підприємства та особливостей функцій, переданих зовнішньому підряднику.

Окрім цього, визначаючи ефективність аутсорсингу програмного забезпечення, потрібно здійснювати аналіз не тільки кількісної, а й якісної складової діяльності підприємства, оскільки часто аутсорсингова діяльність спрямована саме на її покращення. Оцінка результативності аутсорсингу має здійснюватися комплексно з урахуванням усіх витрат, доходів, фінансових результатів, ризиків і переваг, пов'язаних зі здійсненням такого виду діяльності.

Список використаних джерел:

1. Сергиенко О. Основные тенденции развития рынка аутсорсинговых услуг [Электронный ресурс] / О. Сергиенко. – Режим доступа:

<http://www.apteka.ua/article/magazine/658>

2. Аутсорсинг / под ред. Н. А. Коник. – М.: КНОРУС, 2008. – 175 с.

3. Кулинич О. О. Напрями розвитку ІКТ-сфери у забезпеченні належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку ІТ-послуг / О. О. Кулинич, С. В. Войтко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – С. 23-29.

4. Лисенко Ю. Г. Модель ефективності ІТ-аутсорсингу в контексті розвитку інформаційних систем економічних об'єктів / Ю. Г. Лисенко, Є. Є. Бізянов // Проблеми економіки. – 2016. – № 2. – С. 15-22.

Коваль С.П.
*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
доцент кафедри професійної освіти
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди», м. Переяслав-
Хмельницький*

ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ

Історичний досвід ринково розвинених країн переконує, що головною ознакою конкурентоспроможності економіки є розвиток підприємництва як єдиної системи великого, середнього і малого бізнесу. В залежності від рівня розвитку підприємництва формується конкурентоздатність та інноваційна привабливість не лише окремого регіону чи території, але і всієї глобальної ринкової економічної системи.

Значна залежність економіки України від складних глобалізаційних процесів та низька конкурентоспроможність вітчизняної економіки на міжнародній арені актуалізують необхідність формування потенціалу конкурентоспроможного розвитку національного підприємницького сектору та пошуку напрямків для його зростання. На цій основі актуальним є дослідження джерел статистичних даних та їх використання у цілях бізнес-аналітики. Виклад основного матеріалу. Всесвітній економічний форум оприлюднив результати щорічного Глобального рейтингу конкурентоспроможності. У 2018 році Україна зайняла 83-тє місце з-поміж 140 учасників рейтингу (57 балів з можливих 100), у 2017 році Україна посіла 89 місце серед 135 учасників [1].

Таблиця 1.

Позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності

Позиції України за Індексом глобальної конкурентоспроможності	2012 (із 144 країн)	2013 (із 148 країн)	2014 (із 144 країн)	2015 (із 140 країн)	2016 (із 138 країн)	2017 (із 135 країн)	2018 (із 140 країн)
	73	84	76	79	85	89	83

Стосовно визначення інноваційної привабливості України доцільно скористатися доповіддю «Глобальний інноваційний індекс 2019» – дослідженням інноваційного клімату 129 країн, яке проводить, починаючи із 2007 року, школа бізнесу INSEAD, а також Світова організація інтелектуальної власності та Корнельський університет (США). Для оцінки використовують 80 параметрів, що дають повну картину інноваційного розвитку, включаючи огляд політичної ситуації, стану освіти, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу. У Глобальному рейтингу інновацій за 2019 рік («Global Innovation Index 2019») Україна в загальному рейтингу посіла 47 місце, отримавши у підсумку за всіма показниками індекс 37,4 зі 100 можливих (у 2018 році – 43-тя позиція).

У розрізі показників Україна має найкращу ситуацію стосовно створення знань (патенти, винаходи) – 17 місце (навіть за показником корисні моделі за походженням – 1 місце), а найгірше становище у політичній та операційній стабільності – 125 місце, а також стосовно вирішення проблем неплатоспроможності бізнесу – 115 позиція.

Аналіз національних статистичних джерел інформації стосовно формування розвитку підприємницького середовища свідчить, що за період 2014-2018 років кількість суб'єктів господарювання в Україні скоротилася на 4,8%, а чисельність зайнятих у цих суб'єктів господарювання – на 3,9%. Насамперед, це пов'язано із кризовими явищами в економіці України, коли підприємства банкрутують або переходять в тінь за відсутності належних обсягів фінансових резервів, які могли б забезпечити їм стійкість в умовах кризи, скорочуючи при цьому чисельність працюючих (рис. 1) [2].

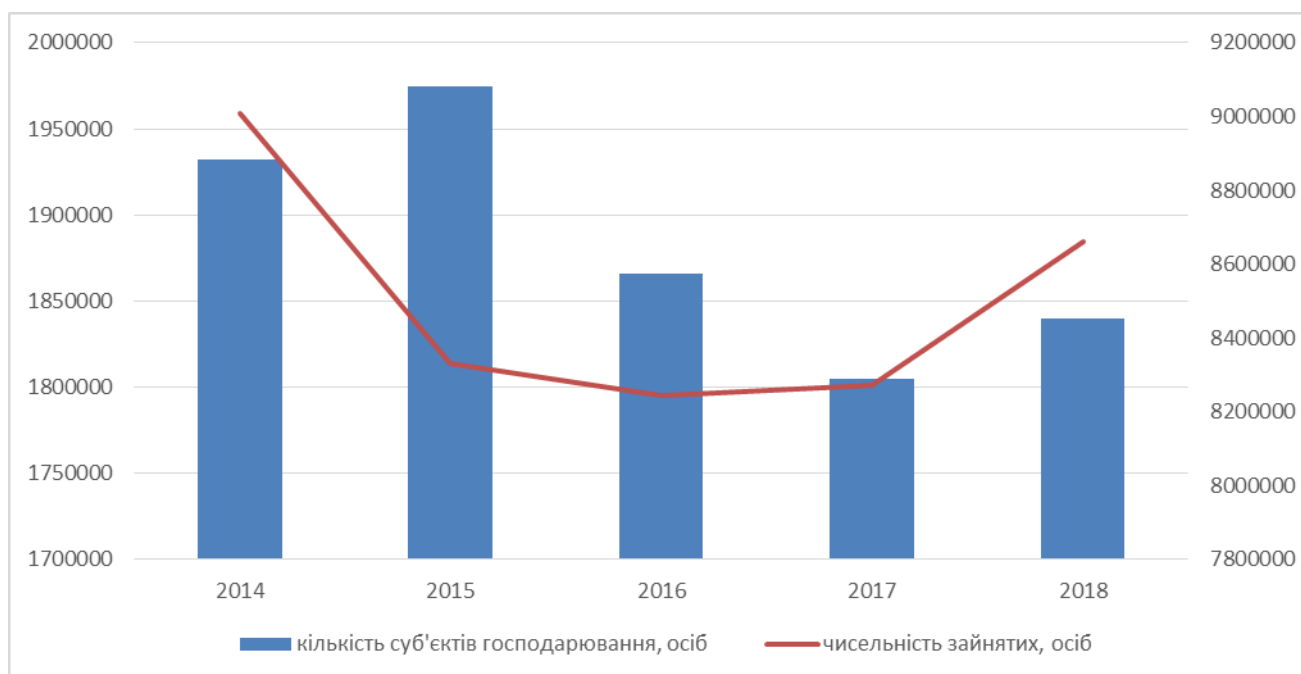


Рис. 1. Кількість суб'єктів господарювання та чисельність зайнятих у них в Україні у 2014-2018 роках, осіб

З метою покращення інноваційної привабливості та конкурентоспроможності економіки для України важливим є місце в рейтингу «Ведення бізнесу» («Doing Business»), який щорічно складає Світовий Банк та встановлює індекс для порівняння простоти ведення підприємницької діяльності в 190 країнах світу. Адже підвищення позицій в цьому рейтингу надає більший шанс на збільшення інвестицій в країну. Рейтинг умов для ведення бізнесу містить інформацію за 10-ма індикаторами, що характеризують: реєстрацію підприємства; отримання дозволу на будівництво; підключення до систем енергозабезпечення; реєстрацію власності; отримання кредитів; захист прав міноритарних інвесторів; оподаткування; міжнародну торгівлю; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.

Основними показниками цього дослідження є рейтинг країн щодо сприятливості умов ведення бізнесу ($1 \leq R \leq 190$) та показник сприятливості умов ведення бізнесу ($0\% \leq P \leq 100\%$), який відображає різницю між відповідним значенням індикатора для України та передовою практикою.

За опублікованими результатами 2018-2019 років традиційно високі позиції у цьому рейтингу займають країни ЄС, а от Україна потрапила на 71 позицію і за останні 2 роки покращила своє становище на 9 позицій, піднявшись з 80 на 71 сходинку. Якщо порівнювати ці показники рейтингу з показниками Грузії, Польщі, Казахстану, Білорусі та Молдови, то усі ці країни і досі значно випереджають Україну. Позитивні зрушення за останній рік відбулися у 8 із 10 основних компонентів дослідження. При чому суттєве покращення показників можна відмітити лише у двох з них – «міжнародна торгівля», за яким Україна посіла 78 місце у рейтингу 2019 року, та – «забезпечення виконання контрактів» (57 місце). Найгірші рейтингові показники України – «вирішення проблем неплатоспроможності» (145 місце з-поміж 190 країн), яким досліджуються часові та фінансові витрати, а також кінцевий результат процесу вирішення питань неплатоспроможності підприємства, та «підключення до системи електропостачання», що охоплює всі процедури стосовно підключення підприємства до системи електропостачання на постійній основі (135 місце), (табл. 2) [3].

Таблиця 2.

Рейтингові показники сприятливості умов ведення бізнесу в Україні

Індикатори	R, 2019	P, 2019, %	P, 2018, %	Зміна, в.п.
1. Реєстрація підприємств	56	91,07	91,05	0,02
2. Отримання дозволу на будівництво	30	76,91	77,93	-1,02
3. Підключення до системи електропостачання	135	59,17	58,80	0,37
4. Реєстрація власності	63	69,74	69,61	0,13
5. Отримання кредитів	32	75,00	75,00	0,00
6. Захист прав міноритарних інвесторів	72	58,33	56,67	1,66
7. Оподаткування	54	79,35	80,77	-1,42
8. Міжнародна торгівля	78	77,62	72,96	4,66
9. Забезпечення виконання контрактів	57	63,59	58,96	4,63
10. Вирішення неплатоспроможності	145	31,72	31,37	0,35
В цілому	71	68,25	67,31	0,94

Тобто, очевидно, що найбільш критичною є ситуація щодо рівня показника «Вирішення неплатоспроможності», дані для обчислення якого збираються за допомогою опитування місцевих фахівців з питань платоспроможності і перевіряються шляхом вивчення законів та інших нормативно-правових актів, а також загальнодоступної інформації.

Рейтинг країн за даним індикатором визначається шляхом сортування їх балів, які є середнім арифметичним з коефіцієнта повернення боргу та

індексу ефективності нормативно-правової бази. Але із статистичної точки зору такий спосіб є недостатньо коректним, оскільки викликає сумнів застосування середньої арифметичної стосовно коефіцієнтів та індексів. У таких випадках, як відомо, необхідно використовувати середню геометричну стосовно коефіцієнта повернення боргу, що розраховується, виходячи з часових і фінансових витрат, а також кінцевого результату процесу вирішення неплатоспроможності. Це необхідно, щоб забезпечити порівнянність даних між окремими країнами за часом, вартістю та результатами процедури неспроможності оплати. При цьому, в бізнес-аналітиці використовується також ряд передумов стосовно характеристик підприємств і самої платоспроможності:

1) час, необхідний кредиторам для задоволення своїх вимог, обраховується у календарних роках, а от у межах дослідження вимірюється період часу, починаючи з дефолту компанії за своїми зобов'язаннями і закінчуючи моментом виплати банку заборгованості повністю або частково;

2) вартість процесу неплатоспроможності вимірюється у відсотках від вартості майна боржника, тобто, фінансові витрати включають судові витрати, оплату послуг управлінців процесу, організаторів, юристів і всіх інших фахівців, які дають оцінку майна та надають послуги оцінювання;

3) у кінцевому результаті процесу ступінь задоволення вимог кредиторів залежить від того, чи буде продовжувати функціонувати підприємство після завершення процесу неплатоспроможності як єдине ціле, чи воно буде існувати частково.

Таким чином, коефіцієнт повернення боргу розраховується як відсоток, отриманий внаслідок процесу реорганізації, ліквідації чи примусової виплати заборгованості підприємства, після чого розраховується вартість процесу неплатоспроможності. Тобто, коефіцієнт повернення боргу за своєю сутністю є дисконтованою вартістю залишкових засобів, розрахованою на основі відсоткових ставок за кредитами, відповідно до бази даних «Міжнародна фінансова статистика» Міжнародного валютного фонду з використанням даних центральних банків і аналітичного відділу британського журналу «Економіст».

Отже, необхідно внести відповідні зміни у закони та положення, які впливають на визначення показника України в індексі ефективності нормативно-правової бази та є своєрідними індикаторами проведення реформ. Прикладами таких реформ, що здійснюють вплив на індекс ефективності нормативно-правової бази, є зміни початкових стандартів для процедур неплатоспроможності, запровадження реорганізаційних процедур і внесення змін у регулювання фінансування. Ці зміни можуть варіювати за обсягом і масштабом, як от, наприклад, впровадження положення про надання фінансування після відкриття виробництва та надання такому кредиту пріоритетного статусу, являє собою реформу з потенційним підвищенням необхідного індексу на 2 бали, а зміна початкового стандарту з оцінки наявності активів для виконання зобов'язань перед кредиторами до оцінки ліквідності – є реформою, що підвищує індекс на 0,5 бала.

Крім цього, зміни положень стосовно часу, вартості та кінцевих результатів процедур із вирішення неплатоспроможності, також класифікуються як реформи в залежності від кінцевої зміни результуючого показника. Так, згідно із методологією індикатора «Вирішення неплатоспроможності», будь-яка зміна в законодавстві, що призводить до коригування показника на 2 і більше балів між передовою практикою та практикою даної країни, є реформою. Іноді навіть опосередкована зміна індикатора вважається реформою, якщо істотно було змінено законодавство в окремому питанні, наприклад, з вирішення корпоративної неплатоспроможності.

За результатами дослідження «Розвиток культурних та креативних індустрій в Україні», проведеного за підтримки Програми ЄС та Східного партнерства «Культура і креативність», одним із основних можливих шляхів забезпечення фінансової підтримки, в тому числі подолання проблем неплатоспроможності бізнесу, є виникнення низових ініціатив із залучення коштів для розвитку соціальних та креативних інновацій та підприємництва.

Загальне порівняння джерел інформації та їх використання у бізнес-аналітиці з приводу умов ведення бізнесу в різних країнах демонструє, що недостатньо лише одного заходу, здатного забезпечити порівнянність даних щодо припливу інвестицій, розвитку конкурентоспроможності та сталого економічного зростання. Відповідно, політика економічного зростання вимагає комплексних рішень на різних рівнях: загальної економічної політики, створення комфортного бізнес-клімату та дій щодо забезпечення інвесторів привабливими економічними факторами. На рівні загальної економічної політики йдеться про базові економічні свободи, досягнення макроекономічної стабільності, ефективні фіскальну, монетарну, конкурентну, торговельну політики та політику щодо приватизації. Складові комфортного бізнес-клімату: спрощення процедур ведення бізнесу, отримання дозволів та адміністрування податків, інвестиційні стимули, підтримка експорту тощо. В контексті економічних факторів йдеться про доступ до інфраструктури, кваліфікованої робочої сили, природних ресурсів, матеріалів та компонентів, ємного внутрішнього ринку тощо.

Список використаних джерел:

1. Глобальний рейтинг конкурентоспроможності 2018: як покращити позиції, незважаючи на падіння. – Електронне джерело. URL: <http://case-ukraine.com.ua/news/globalnij-rejting-konkurentospromozhnosti-2018-yak-pokrashhiti-pozitsiyi-nezvazhayuchi-na-padinnya/>.

2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Електронне джерело. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

3. Doing Business-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. – Електронне джерело. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytyngu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu/>.

Ковальчук А.О.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

КНР ТА США УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА: ВИКЛИКИ ВІЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ

Фінансова криза 2008 року сильно послабила американську економіку, але вона майже не зачепила Китай. Більш важливим є те, що Китай, частка якого у світовій торгівлі в середині 1970-х років становила менше 0,5%, сьогодні є провідним експортером у світі – центром нових і все більш потужних трансконтинентальних торгових мереж, які обходять Сполучені Штати Америки (США). Статус США як базису глобального економічного порядку тепер знаходиться під питанням, актуалізуючи ревізію понять «економічна експансія», «геоекономічне суперництво», «геополітичне протистояння», «вільна торгівля» [9-13]. Торгова система, в якій домінує Китай, зменшила тривалу залежність країн Латинської Америки та Африки на південь від Сахари від американських та європейських ринків. Зараз Китай завершує першу фазу глобалізації, розпочату Європою та США ще в XIX столітті. Відтак впевнено відбувається перетворення Східної Азії на новий центр світової економіки.

Успіх ринково-адміністративної економіки Китаю багато в чому відповідає досвіду Японії, коли остання відмовилась від економічного (та ідеологічного) занепаду, нав'язаного США, і стала провідним кредитором у світі в 1980-х. Регіональна торгова система, в якій превалує Китай, не дасть азіатським країнам бути об'єктами американських геополітичних цілей. Китай, охоплений прикордонними суперечками зі своїми сусідами, прискорив мілітаризацію Південно-Китайського моря, придбавши понад 3200 акрів землі на рифах і острівцях та побудувавши злітно-посадкові смуги, порти і ангари.

Оскільки пропозицією Китаю стали амбітні інфраструктурні пропозиції Філіпінам (що за підходом О. Іващенко, Р.Зварич і Н. Резнікової описується поняттям «інфраструктурна експансія» [11; 13]), колишній американській території, президент Родріго Дюртте оголосив, що «пора попроситися» зі США. Інші претенденти на територію у Південно-Китайському морі – Малайзія, В'єтнам і Бруней – також стали лояльнішими до Пекіна після виборів Д. Трампа. Менші країни, такі як Камбоджа та Лаос, також збільшують свою залежність від Китаю, який, в свою чергу, намагається відновити довготривалі відносини з Японією, заохочуючи інвестиції японських транснаціональних корпорацій.

Ці спроби подолати значний американський вплив в Азії доповнюють амбітну ініціативу під назвою «Пояс і Шлях» («Belt & Road»), яка має на меті поставити Китай у центр світової економіки через мережу торговельних зв'язків та інфраструктурних проектів, що простягаються від Азії до

Близького Сходу, Африки та Європи. Інвестуючи понад 1 трильйон доларів у більш ніж 60 країн світу – порти Пакистану та Шрі-Ланки, високошвидкісні залізниці в Східній Африці, газопроводи в Центральній Азії – ініціатива може претендувати на статус найбільшого міжнародного інвестиційного проекту, що коли-небудь реалізовувався однією країною. 11 країн-членів Європейського Союзу та п'ять країн Центральної та Східної Європи, що не є членами ЄС, приєдналися до політичного та комерційного блоку під керівництвом Китаю під назвою «16 + 1», підписали основні угоди з Китаєм в галузі інфраструктури, що посилює вплив Пекіна в ЄС [5; 6; 8]. Решта 11 членів Транс-Тихоокеанського партнерства (ТТП) також залишили США позаду.

Як акцентують О. Іващенко, Р.Зварич і Н. Резнікова з посиланням на дослідження Інституту світової економіки Гарварда і Мюнхенського університету, в список 50 найбільших одержувачів прямих китайських кредитів увійшли такі країни, як Білорусія, Киргизія, Таджикистан, Туркменія і Узбекистан. Активне кредитування Китаєм пострадянських держав впливає з ключової ролі євразійського простору як моста між Китаєм і Європейським Союзом в рамках китайського проекту «Belt&Road» [4; 11]. Всього ж, за даними аналітиків, обсяг кредитів виданих КНР іншим країнам наблизився до 5 трлн. дол. США, що вдвічі більше портфеля Світового банку та МВФ разом узятих, що робить Китай найбільшим кредитором в світі. Китай інвестує в будівництво залізниць, електростанцій і аеропортів, причому зведенням цих об'єктів займаються китайські компанії, що свідчить про одночасну реалізацію інфраструктурної, фінансової, інвестиційної, кредитної, технологічної та торгової експансії.

Своїм виходом із ТТП і погрозами накласти торговельні санкції Д. Трамп закликав Японію піти на угоду з Європою без участі США. Велика Британія, інший американський союзник, розглядає можливість приєднання до ТТП. Тим часом Китай веде переговори з приводу більш ніж десяти торговельних угод в Азії, пропонуючи власну альтернативу ТТП – торговельну угоду, яка називається «Регіональне всебічне економічне партнерство». Китай також активізував зусилля зі створення альтернатив для таких західних міжнародних інституцій, як Світовий банк і Міжнародний валютний фонд. У 2014 році, незважаючи на стійку американську опозицію, Китай відкрив Азійський інфраструктурний інвестиційний банк, членами якого тепер є всі азіатські держави, окрім Японії.

Немає сумніву, що Пекін представляє себе у ролі геоекономічної альтернативи США. У своєму виступі перед вступом на другий термін Генерального секретаря ЦК Комуністичної партії Китаю Сі Цзіньпін стверджував, що на міжнародних ринках стало більше послідовників китайських «цінностей». Китай, за його словами, пропонує «новий варіант вибору для інших країн, які хочуть прискорити свій розвиток, зберігаючи свою незалежність».

Припускати, що Китай врешті-решт буде інтегрований в американський світовий порядок і буде переконаний, а може, й змушений прийняти його норми, було б просто нереалістичним оптимізмом. Залишивши позаду припущення про приреченість, Китай знову продемонстрував силу «національної гордості», консолідованої у бажанні змінити існуючий світопорядок. Примітно, що під час американської президентської кампанії 2016 року всі головні кандидати – Берні Сандерс, Хілларі Клінтон і Дональд Трамп – виступили проти ТТП, за яким геополітичний вплив Китаю повинен був залишитись в межах азійського регіону. Але вже під час першого року правління Д. Трампа, США були змушені повернутись назад до своєї історичної ролі батьківщини протекціонізму внаслідок підйому Сходу, який добре засвоїв вчення О. Гамільтона. Втім Д. Трамп наголошує: «Америка понад усе» не означає, що Америка залишилась одна». Відтак Д. Трамп здається охочим повернутись назад до обговорення потенційного формату ТТП з огляду на зростаючий вплив Китаю і важкі зусилля, які необхідні для того, щоб США встояли перед своїм геополітичним суперником.

Список використаних джерел

1. Abdullahi K.T. Study on the Rise of China as a Dangerous Superpower [Electronic resource] / K.T. Abdullahi, J. Phiri. – 2019. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/330543814_Study_on_the_Rise_of_China_as_a_Dangerous_Superpower/citations
2. Bu M. China in 2020: A New Type of Superpower [Electronic resource] / M. Bu. – 2015. – Mode of access: <http://www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctt127wj9.1>
3. Dellios R. China: The 21st Century Superpower? [Electronic resource] / R. Dellios. – 2005. – Mode of access: <https://www.casaasia.es/pdf/9200595422AM1127202862621.pdf>
4. Reznikova N. Approaches to identifying the form of China's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
5. Іващенко О. А. Перспективи укладання і потенційні економічні ефекти регіональних торговельних угод в Південно-Східній Азії: аспекти незалежності в контексті нового регіоналізму / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 29-34.
6. Іващенко О. А. Стратегічне партнерство як нова форма економічної інтеграції: аспекти незалежності ЄС та КНР / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Економіка та держава. – 2015. – № 12. – С. 6-9.
7. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі / В. Г. Панченко // Економіка і держава. – 2017. – №10. – С. 28–33. URL: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5>

8. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття: монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, Р. О. Заблоцька, З.О Луцишин та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2016. – 415 с.

9. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323-326.

10. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (2). – С.149-159.

11. Резнікова Н. В. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

12. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н. В. Резнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4 (63). – С.38-42.

13. Резнікова Н. В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкrajнкової взаємодії / Н. В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 111 (2). – С. 90-100.

Колісніченко В. А.,
студент,

Академія Вища школа бізнесу в Домбровій Гурничі (Польща)

АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОЛЬЩІ

Особливістю розвитку товарної структури польського експорту є його залежність від притоку іноземного капіталу. Притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) також зумовлює підвищення імпорту до Польщі інвестиційних товарів, частка яких досягає 80% в загальній структурі імпорту товарів. З одного боку, ПІІ мають величезний вплив на промисловий потенціал польської економіки, її модернізацію, з іншого – є головною причиною дефіциту торгового балансу. Приплив ПІІ є одним з каталізаторів зростання виробництва експортних товарів в Польщі [1].

Приплив іноземного капіталу суттєво вплинув і на структуру польського експорту. Якщо на початку періоду трансформації в її основі були товари текстильної промисловості, металургії, деревообробної галузі і видобувних секторів економіки, то до 2018 року в структурі польського

імпорту відбулися серйозні зміни. Частка електромашинобудування в імпорті подвоїлася і в 2018 р становила близько 37 % (рис. 1).

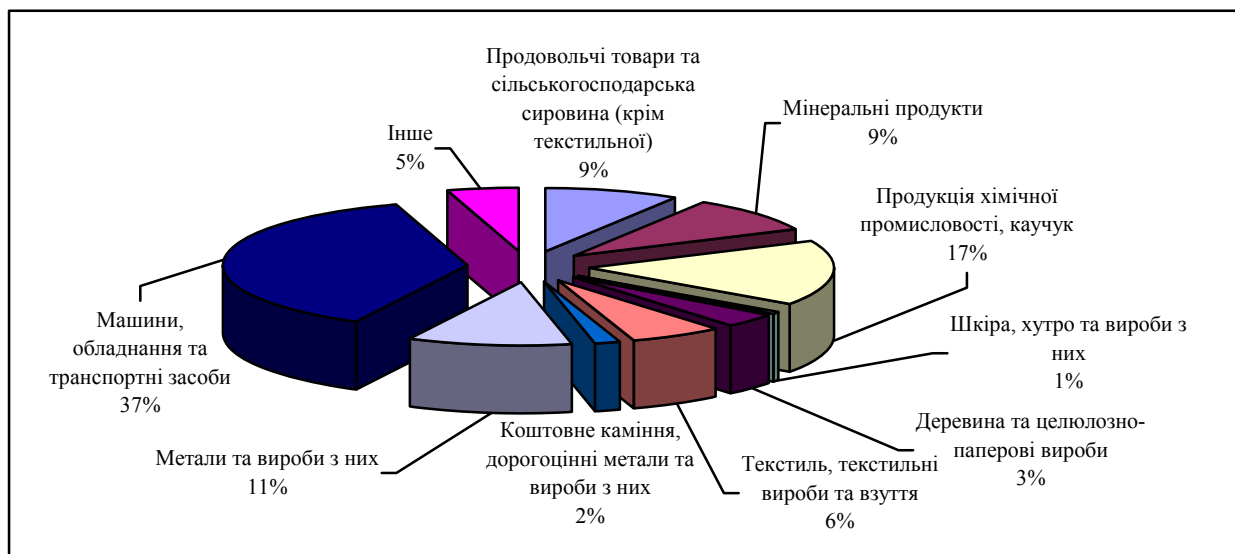


Рис. 1. Структура товарного імпорту Польщі в 2018 році

Джерело: розроблено на основі [2]

Обсяг експорту товарів хімічної галузі зріс до 14%. Особливо варто відмітити, що в структурі польського експорту стрімко зростає частка товарів агропромислового комплексу, яка в 2018 р перевищила 13% [2].

Про конкурентоспроможність польських товарів на зовнішніх ринках свідчить географічна структура польського експорту. Більше 87% експорту направляється в розвинені країни, серед яких основним ринком збуту є партнери по ЄС (80,6 %). Незважаючи на те, що в 2004-2018 рр. обсяг експорту в країни ЄС зріс в 3,6 рази, їх частка в сукупному польському експорті збільшилася на 1,3 %. Також необхідно відзначити, що динаміка зростання експорту в нові країни ЄС-13 була вище, ніж в країнах ЄС-15. В аналізованій період обсяг польського експорту в нові країни ЄС зріс більш ніж в 4,7 рази. Рівень зовнішньоекономічного співробітництва між Польщею та країнами «старої Європи» вже перебував на високому рівні напередодні вступу Польщі в ЄС, в той час як після 2004 р настала інтенсифікація торговельних контактів з новими країнами ЄС, особливо з країнами Вишеградської групи. У 2018 року на ринки країн Вишеградської четвірки було направлено 11,6 % польського експорту [3].

Необхідно також відзначити, що з 2004 року по 2012 рік подвоївся товарообіг з країнами Південної Європи, перш за все з Іспанією та Італією.

Ще однією важливою особливістю зовнішньоторговельних контактів Польщі з країнами ЄС є позитивне сальдо торгового балансу.

Іншими за важливістю торговими партнерами для Польщі є європейські країни СНД: Білорусь, Росія і Україна. У 2018 року їх частка в польському експорті становила 5,6 %. До 2014 року обсяг експорту польських товарів на ринки цих країн стрімко збільшувався. У 2004-2013 рр. величина польського

експорту зростає: в Росію – в 3,5 рази, в Україну – в 2,6 рази, в Білорусь – в 4 рази. У 2014-2016 рр. відбулося зменшення на 30 % обсягів продукції, що поставляється на цих напрямках. Однією з основних причин зміни даного тренду стала економічна криза в Росії, обумовлена структурними проблемами національної економіки, зниженням вартості енергоресурсів, введенням санкцій, в тому числі з боку ЄС, а також озброєний конфлікт на сході України. У 2018 року обсяг експорту в ці країни становив 94% від рівня 2014 р. Експорт в країни, що розвиваються, зріс з 5,74 до 7,07 % [3].

В 2018 рр. основу польського експорту склали товари з високим рівнем доданої вартості – продукція машинобудування, частка якої в товарному експорті становить майже 40 %. Другою за розміром статтею польського експорту є продукція хімічної промисловості – 13,9 %. У зовнішній торгівлі Польщі зберігається незначний дефіцит в торгівлі товарами хімічної промисловості, який в 2018 році він склав 8,7 млрд дол. США [19] (рис. 2).

Після вступу Польщі в ЄС у структурі її експорту зріс обсяг продукції агропромислового комплексу, частка якого зростає до 13,3%. Обсяг експорту продовольчих товарів та сільськогосподарської сировини виріс більш ніж 5,4 рази. Більше 80% товарів даної групи реалізується на ринках розвинених країн.

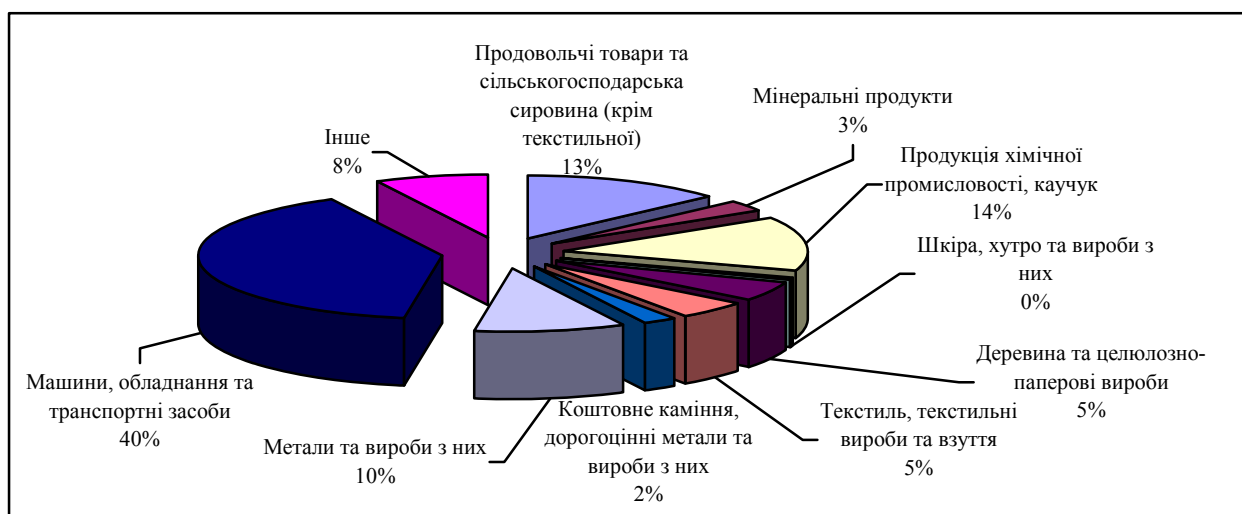


Рис. 2. Структура товарного експорту Польщі в 2018 році

Джерело: розроблено на основі [2]

Останнім часом Польщі вдалося зменшити дефіцит торгового балансу. Його від'ємне значення було обумовлено збільшенням обсягу імпорту мінеральної сировини. У 2015-2017 рр. Польща вперше в сучасній історії змогла досягти позитивного сальдо в зовнішній торгівлі.

Список використаних джерел:

1. Габарта А.А. Особенности внешнеторговой и инвестиционной политики Польши / А.А.Габарта // Современная Европа. – 2016. – №6. – С. 97-106.

2. Exports/Imports by sections CN/SITC/CPA/BEC and groups of countries [Electronic resource]. – Mode of access: http://swaid.stat.gov.pl/EN/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_12.aspx

3. Foreign trade turnover by countries [Electronic resource]. – Mode of access: http://swaid.stat.gov.pl/EN/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx

Коломєєць О.С.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

РОЛЬ БІЗНЕС-АКСЕЛЕРАТОРІВ У РОЗВИТКУ СТАРТАПІВ В УКРАЇНІ

За даними комерційного дослідницького центру StartupBlink у 2019 році Київ зайняв 34-е місце, з більш ніж з тисячі, в рейтингу міст з найбільшою кількістю запущених стартапів, випередивши такі міста як Мюнхен, Лас Вегас та Мельбурн. Найбільш популярними галузями для стартапів стали такі як: програмне забезпечення, дозвілля, електронна комерція та роздрібна торгівля [1].

Одну з найважливіших ролей у розвитку діяльності стартапів відіграють бізнес-акселератори, що в Україні за даними StartupBlink наразі налічують близько 15-ти.

Бізнес-акселератор – це інвестиційна програма, яка надає стартапам, що вийшли за рамки стадій початкового розвитку, доступ до менторства, зв'язків, знань, інвесторів та іншої підтримки, яка допомагає їм стати стабільними та самостійними підприємствами з сильною позицією на ринку. Окрім можливостей наставництва та інвестицій, бізнес-акселератори надають стартапам доступ до логістичних та технічних ресурсів, а також офісних приміщень. Спільно із наставниками стартапери за обмежений період створюють інвестиційно-привабливий продукт на рівні робочої версії або прототипу. Програма акселератора може тривати від двох до шести місяців.

До відомих акселераторів, досить важко потрапити. Після етапу відбору лише від 1% до 3% стартапів, що подали заявку отримують запрошення до акселератора. Акселератори зазвичай пропонують стартапам першу інвестицію в обмін на частку в компанії. Сума першої інвестиції може становити від \$10 000 до понад \$120 000 [2].

Проводячи аналіз ринку бізнес-акселераторів в Україні можна зазначити, що вони дещо різняться між собою як за фінансовими умовами, так і за специфікою діяльності. Так, наприклад, акселератор GrowthUP спеціалізується на роботі з технологічними стартапами та отримує 5% частки від статутного капіталу проекту.

Акселератор Wanna Biz працює зі стартапами у сферах Adtech (advertising technology – рекламна технологія) та SaaS (одна з форм хмарних обчислень, модель обслуговування підписників) та отримує частку в компанії в 10-25%.

Radar Tech пропонує долучатися стартапам, які пов'язані з телекомом, аграрною сферою, енергетикою та фінтехом. Відсоток частки акселератор встановлює в індивідуальному порядку для кожного проекту окремо.

До акселератора Sector X запрошуються стартапи, які працюють у таких напрямках: штучний інтелект, робототехніка, інтернет торгівля, блокчейн, віртуальна і доповнена реальність, а бере акселератор лише оплату у розмірі від \$190 до \$690 на місяць.

Happy Farm отримує 15% корпоративних прав в стартапі, надає послуги на 70 тис. доларів і зосереджений на стартапах в сфері ІТ, телекому, біотехнологій, енерго- і ресурсозбереження, а також надає можливість власникам найкращих стартапів пройти стажування в Кремнієвій долині [3].

При дослідженні причини невдач стартапів статистика зазначає наступне співвідношення: 42% – це невідповідність чи нерозуміння ринку, 29% – закінчилися фінансові ресурси (власні чи залучені), 23% – слабка команда засновників, 19% – програш конкурентам. До інших вагомих причин належать: значні витрати, неправильно визначена ціна за свій товар чи послугу, невдалий продукт, поганий маркетинг, невдалий час для виходу на ринок. Якщо аналізувати кожен з чинників, що були зазначені вище, можна прийти до висновку, що кожен з них є результатом неухважності або низької обізнаності власників стартапу щодо стратегічного планування бізнесу, створення і управління командою, пошуку інвесторів і презентації їм свого продукту.

Перебуваючи під наглядом менторів бізнес-акселератору, учасник отримує можливість передбачити та максимально знизити вірогідність появи помилки.

Розгляньмо та проаналізуймо деякі стартапи, що пройшли бізнес-акселератори, їхні результати, показники та стан на сьогодні. Візьмемо за приклад по одному зі стартапів, що випустилися з кожного акселератора, що були зазначені вище.

Наприклад, онлайн-сервіс ExpoPromoter, що пройшов акселератор **GrowthUP**, через який організатори виставок залучають учасників і відвідувачів, а веб-партнери отримують прибуток за їх залучення, наразі показує досить хорошу статистику маючи 6348 веб-партнерів у 86 країнах, чий дохід склав \$2.1 млн., а також 630.892 залучених клієнтів та 12.869 заходів, що пройшли за участі ExpoPromoter [4].

Акселератор **Wanna Biz** нараховує 11 успішних стартап-проектів, одним з яких є Petcube, стартап, що вважається одним з найбільш успішних в Україні та розробляє апаратні і програмні продукти для домашніх тварин, загальна сума інвестиційного фінансування Petcube складає \$14,1 млн а орієнтовний річний дохід – \$1,2 млн. [5].

Акселератор **Radar Tech** також випускає досить успішні стартапи, а за підтримки компанії ДТЕК вони розробили конкурсну програму Energy Accelerator, що орієнтована на пошук, акселерацію та інтеграцію інноваційних технологій і розробок у сфері енергетики, одним з фіналістів якої стала компанія Morbax HR, що являє собою інтелектуальну систему, що за допомогою штучного інтелекту шукає та оцінює кандидатів на вакансію до інтерв'ю. Загальна сума інвестиційного фінансування Morbax HR складає \$150.000 [6].

Стартап Newzmate (платформа автоматизації контент-маркетингу для новинних і медійних компаній), що пройшов акселератор **Happy Farm**, сумарно залучив \$ 850.000 інвестицій та у 2018 був куплений американською компанією Piano Software. На момент здійснення операції платформу використовували більше 60 онлайн ЗМІ в 10 країнах Америки, Європи, Азії та Африки з сумарною аудиторією в 300 млн. читачів [7].

Підсумовуючи можна стверджувати, що бізнес-акселератори відіграють значну роль в діяльності та розвитку стартапів, а для українських стартапів створено досить багато можливостей для розвитку.

Акселератори демонструють значні результати у покращенні результатів стартапів та підвищенні їх шансів на успіх, а також в досягненні ключових цілей таких як залучення венчурного капіталу та клієнтів.

Акселератори також мають значний вплив на продуктивність стартапів у порівнянні з іншими ключовими інвесторами, що працюють зі стартапами на ранніх стадіях.

В цілому акселератори є значним доповненням до стартап-екосистеми по всій країні і світі, адже вони позитивно впливають на регіональні підприємницькі екосистеми, особливо у середовищі фінансування. У районах, де створений акселератор, спостерігається більш активне фінансування початкової та ранньої стадії підприємницької діяльності. Це пояснюється тим, що місця, де розміщується акселератор значною мірою приваблюють інвесторів. За останні роки кількість бізнес-акселераторів в Україні почала активно збільшуватись, завдяки чому можна зробити висновок, що у стартап-екосистемі України також буде спостерігатися ріст об'єму інвестування.

Список використаних джерел:

1. Global Map of Startup Ecosystems [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.startupblink.com>

2. How Startup Accelerators Work [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/alejandrocremades/2019/01/10/how-startup-accelerators-work/#22829e6244cd> 2019

3. Акселераторы, инкубаторы и хабы: кто помогает стартапам в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://psm7.com/startup/akseleratory-inkubatory-i-haby-kto-pomogaet-startapam-v-ukraine.html>

4. Об Expopromoter [Electronic resource]. – Mode of access: <https://expopromoter.com/ru/about/expopromoter/>

5. Petcube news [Electronic resource]. – Mode of access:
<https://petcube.com/news/series-a-funding/>

6. Morbax HR [Electronic resource]. – Mode of access:
<https://www.crunchbase.com/organization/morbax-hr#section-overview>

7. Американская компания Piano купила украинский стартап Newzmate [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ain.ua/2018/11/21/piano-kupila-newzmate/>

Кононяко Л. В.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ГЛОБАЛЬНІ НАСЛІДКИ ПАРИЗЬКОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ (COP21): ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ЕКОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТИ

Протягом багатьох століть людська цивілізація процвітала в умовах стабільного клімату. Однак незначні середньорічні темпи підвищення температури та стабільна концентрація парникових газів в атмосфері лишилися далеко в минулому. На сьогоднішній день зміна клімату та глобальне потепління визнані серйозними екологічними проблемами людства, більше того, доведений прямий вплив людської діяльності на такі зміни. Внаслідок прискорених темпів виробництва значно підвищується рівень викидів вуглекислого газу в атмосферу, що запускає ланцюжок реакцій, які в кінцевому рахунку можуть призвести до непоправних наслідків. Проте вперше на міжнародному рівні про кліматичні зміни почали говорити лише в другій половині ХХ ст. У 1979 році в Женеві за підтримки Світової метеорологічної організації була проведена перша міжнародна конференція зі зміни клімату.

Початок співробітництва країн з цього питання можна пояснити тим, що кооперація держав та інтернаціоналізація є ключовими характеристиками міжнародних відносин на сьогоднішній день. До того ж, у ХХІ ст. глобальні зміни клімату перестали бути просто якимось примарними судженнями науковців і почали становити реальну загрозу світовій економіці. Найбільш чутливими до таких змін є сільськогосподарська промисловість, туризм та інфраструктура, однак у світі все взаємопов'язано, і в результаті це може зачепити усі сфери [1; 2].

Для запобігання такому сценарію 29 листопада – 12 грудня 2015 у Парижі була проведена Конференція ООН з питань клімату в межах Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (COP21). Варто також зазначити, що дата проведення цього заходу була обрана не випадково. Лише за декілька місяців до цього (25 вересня 2015 року) ООН ухвалила Порядок денний для цілей

сталого розвитку, який містив 17 цілей сталого розвитку (ЦСР), серед яких мінімум дві мають безпосереднє відношення до кліматичних змін [3; 4].

Основною метою цієї конференції було підписання такого міжнародного договору, який би сприяв підтриманню збільшення середньої температури планети на рівні нижче 2 °С. Підставою для проведення такої конференції стали загрозливі темпи кліматичних змін в ХХІ ст. внаслідок непомірного збільшення викидів парникових газів в атмосферу. За даними OECD, найбільш загрозливою ситуація є в Азії, де у період з 1990 по 2010 рр. рівень таких викидів збільшився аж на 95% [5].

Як наслідок, була укладена Паризька угода, що була покладена замінити Кіотський протокол (угода, підписана в Кіото, Японія в 1997 році, яка вступила в силу в 2005 році та поставила за мету знизити рівень викидів вуглекислого газу в атмосферу в 41 країні та в Європейському Союзі). У Паризькій угоді було вдосконалено багато положень та встановлено нові цілі по уповільненню температурних змін на найближче майбутнє. На сьогоднішній день Угоду підписали 197 країн світу, 187 з яких її вже ратифікували [6].

Серед рішень Паризької кліматичної угоди, що стосуються зміни клімату: підвищення обізнаності населення та надання громадськості доступу до інформації щодо зміни клімату; встановлення низки заходів щодо посилення дій до 2020 року, включаючи посилення процесу технічної експертизи, надання невідкладних фінансів, технологій та підтримки; звітування сторін щодо прийнятих мір задля прозорості, ясності тощо.

Надзвичайно важливе значення для Паризької угоди мають також так звані ‘NDCs’ – національно визначені внески, які кожна з країн має підтримувати та регулярно повідомляти про них. В угоді йдеться про те, що ці внески мають бути амбіційними і зростати з часом. Кожні п'ять років держави мають звітувати про зроблені внески у Секретаріат РКЗК ООН і ставити нові цілі. Перший звіт країни мають надати вже у 2023 році [7].

Одним із найбільш значущих результатів Паризької угоди 2015 року стало те, що її підписали такі великі економіки як США та КНР. Разом ці дві країни відповідають за приблизно 44% світових викидів парникових газів в атмосферу: з них 30% припадає на Китай і 14% – на Сполучені Штати. Ще один важливий момент полягає в тому, що цю угоду також підписали країни, основним джерелом прибутку яких є видобуток нафти та газу.

Проте у 2017 році президент США Дональд Трамп оголосив про вихід США з Паризької угоди, що викликало обурення світової спільноти. Цей документ зобов'язував США до 2025 року скоротити викиди парникових газів на 26-28 відсотків у порівнянні з рівнем 2005 року. Формальний процес виходу США з Паризької кліматичної угоди було розпочато у листопаді минулого року.

Негативним моментом є те, що вищезазначена Угода по суті не передбачає жодних санкцій щодо країн, які не змогли зробити обіцяні внески (NDCs) та виконати покладені на них зобов'язання. Натомість в Угоді закладена система лише іменування сторін, які відмовляються робити кроки

до встановлених Угодою цілей. Зважаючи на це, можна очікувати лише висловлення невдоволення світової спільноти щодо цього, що, звісно, не є надто ефективною мірою покарання [8].

У будь-якому випадку, навіть незважаючи на критику в сторону Паризької кліматичної угоди, це стало значним кроком на шляху до сталого розвитку та протидії найбільшим загрозам людства. Паризька кліматична угода стала першою домовленістю щодо заходів проти кліматичних змін такого масштабу, що дає надію на зміну ситуації з кліматичними змінами та глобальними потеплінням у разі дотримання учасниками угоди встановлених зобов'язань.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (Ч. II). – С.149-159. – Режим доступу: http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:%20BR6fIH6vZqsJ:scholar.google.com/&hl=ru&as_sdt=0,5
2. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323-326.
3. Іващенко О. А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / О. А. Іващенко // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.
4. Панченко В. Г. Цілі сталого розвитку: Дніпро-2030. Регіональна доповідь [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова. – Режим доступу: <http://dda.dp.ua>
5. COP21: Climate change in figures [Electronic resource] // OECD. – Mode of access: <https://www.oecd.org/environment/cop21-climate-change-in-figures.htm>;
6. What is the Paris Agreement? [Electronic resource] // United Nations Climate Change. – Mode of access: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/what-is-the-paris-agreement>;
7. Paris Agreement. United Nations, 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: https://unfccc.int/sites/default/files/english_paris_agreement.pdf;
8. Резнікова Н. В. Економічні детермінанти конфліктів: теоретико-методологічний підхід / Н. В. Резнікова // Наукові розробки, передові технології, інновації: збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами III Міжнародної науково-практичної конференції. – Прага-Будапешт-Київ.: НДІСР, 2016. – С.239-242.

Конюшенко В.В.,
студентка,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

НЕГАТИВНИЙ ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ З ВИДОБУТКУ НАФТИ НА СТАН ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

Нафтова промисловість посідає одне із перших місць у світовій системі обороту енергоресурсів, міжнародній торгівлі та в здійсненні міжнародного співробітництва в даній сфері.

При цьому останнім часом істотно підвищився ступінь невизначеності і ризиків, у тому числі, у зв'язку з різкою і непередбачуваною динамікою цін на нафту, загрозами дефіциту поставок енергоресурсів, неоднозначними перспективами укладення міжнародних угод з питань екологічної політики та зміни клімату. Екологічна складова даного питання в останні роки починає привертати все більше уваги [1].

Відомо, що нафта негативно впливає на навколишнє середовище. Недотримання правових норм, що містяться в природоохоронному законодавстві, призводить до порушення функціонування екосистеми в цілому і її елементів зокрема. Забруднення навколишнього середовища відбувається в результаті видобутку, транспортування, переробки та утилізації нафти і нафтопродуктів, а також в результаті несанкціонованого скидання нафтопродуктів у водойми, техногенних аварій, промислового виробництва. Стоки з територій міст, морських портів, різних промислових майданчиків також є забрудненими цими речовинами.

Забруднення нафтою і нафтопродуктами зустрічаються повсюдно: в ґрунтовому шарі, гідросфері, атмосфері. У зв'язку з погіршенням екологічної ситуації, що має місце на забрудненій території, ми можемо спостерігати істотне збідніння як рослинного, так і тваринного різноманіття. При видобутку і переробці нафти утворюється близько 48% вуглеводнів і 44% оксиду вуглецю. Дані речовини чинять негативний вплив на навколишнє середовище. Також у нафті міститься близько 30 металів [2;3].

Велика частина нафти, яка потрапляє у водне середовище, являє собою втрати при транспортуванні. На їх частку припадає близько 35%. Трохи менше, близько 32%, надходить з річковими водами. З відходами прибережних районів надходить близько 10% нафтопродуктів [4]. Розтікаючись по водній поверхні, нафта забруднює великі площі водойм (1 літр нафти забруднює 1000 м³ води). При витокі нафтопродуктів утворюється тонка нафтова плівка, яка перешкоджає повітрообміну, при цьому справляючи негативний вплив на рослинний і тваринний світ.

Розливи нафти постійно загрожують водному середовищу, незважаючи на суттєві технічні розробки в галузі безпеки видобутку та транспортування

сирої нафти та газу. Ці розливи створюють і спричиняють сильні, з наслідками на десятиліття, загрози морським та прибережним екосистемам та організмам, які їх підтримують [5]. Наприклад, за період 2010-2014 рр. через розливи внаслідок аварій, операцій з очищення чи інших причин було втрачено 5 тис. тонн з 10 млрд. тонн нафти, що перевозиться морем щорічно [6]. Покращені технічні стандарти видобутку нафти різко скоротили великі розливи (що коливаються від 7-700 тонн і понад 700 тонн нафти) протягом останніх десятиліть до середнього рівня 5,2% для 7-700 тонн і 1,8% для тих, що вище 700 тонн на рік, дрібні розливи (менше 7 тонн нафти), що становлять 80% від усіх зареєстрованих розливів, відбуваються непомітно і про них навіть не повідомляють [7].

Морські організми мають дуже велику екологічну та економічну цінність, і тому загрози їх знищення потрібно приділяти надзвичайну увагу. Незважаючи на малу кількість даних щодо наслідків таких катастроф, у кількох дослідженнях зафіксовано летальний та сублетальний вплив, такий як фізіологічні та поведінкові зміни, зниження імунітету та погіршення загального стану здоров'я організмів, що піддаються впливу нафти. Основні дослідження нині спрямовані здебільшого на рівень впливу заходів очищення води від розлитої нафти, адже в деяких випадках вони є навіть більш небезпечними для водної екосистеми, аніж сама нафта. Наразі необхідно розробити вдосконалені способи та плани реагування з урахуванням загальних екологічних переваг та ризику для морської екосистеми [5].

Нафта покриває усе, до чого вона торкається, і стає небажаною, проте довгостроковою частиною кожної екосистеми, в яку вона потрапляє. Коли нафтова пляма від великого розливу досягає пляжу, масляні сліди чіпляються за кожен камінчик та піщинку. Якщо нафта виливається на прибережні болота, ліси чи інші заболочені місцевості, рослини поглинають нафту, і такі території стають непридатними для проживання диких тварин. Коли з часом нафта перестає плавати на поверхні води і починає опускатися у морське середовище, вона може мати подібний згубний вплив на вразливі підводні екосистеми, вбиваючи рибу або забруднюючи більш дрібні організми, які є важливою ланкою глобального ланцюга живлення [8].

Незважаючи на значні зусилля з очищення після розливу нафти Exxon Valdez 1989 року, дослідження, проведене Національною адміністрацією океаніки та атмосфери (NOAA) у 2007 році, виявило, що 26 000 галонів нафти все ще потрапляють у пісок уздовж берегової лінії Аляски [9]. Вчені, які проводили дослідження, встановили, що рівень нафтових залишків знижується на рівні менше, ніж 4 відсотки щорічно.

Вкриті нафтою птахи є загальним символом екологічної катастрофи, спричиненої розливами нафти. Деякі види берегових птахів можуть втекти, перемістившись, якщо вчасно відчують небезпеку, але морські птахи, які плавають і пірнають за їжею, швидше за все, будуть вкриті нафтою після такого чергового розливу. Розливи також пошкоджують місця гніздування,

що може спричинити серйозні довгострокові наслідки для цілих видів. За найбільш точними підрахунками від розливу нафти Exxon Valdez загинуло 250 000 морських птахів [10].

Навіть коли морські ссавці уникають негайних наслідків, розлив нафти може забруднити їхнє харчування. Ссавці, які харчуються рибою або іншою їжею, що піддається впливу розливу нафти, можуть отруїтися і загинути або можуть виникнути інші проблеми.

Від розливу нафти Exxon Valdez загинуло 2800 морських видр, 300 морських тюленів та 22 китів [11]. Лише через тридцять п'ять років після катастрофи дослідники виявили, що тамтешня екосистема нарешті відновилася, і локальний вплив на морських видр, здається, усунено.

Зрештою, серйозність шкоди навколишньому середовищу, спричиненої розливом нафти, залежить від багатьох факторів, включаючи кількість розлитої нафти, тип та масу нафти, розташування розливу, види природного різноманіття в даній місцевості, терміни циклів розмноження та сезонні міграції тварин, і навіть погоди на морі під час і після розливу [11].

За 2019 рік було зафіксовано один великий розлив (> 700 т) та два середніх (7–700 т). Великий розлив трапився в Північній Америці в травні і був наслідком зіткнення суден. Обидва середні розливи відбулися в Південній Азії, один був наслідком зіткнення, а інше судно частково занурилось за невідомих обставин. Таким чином три розливи, розміром 7 тонн і більше – це найнижчий показник за будь-який конкретний рік за останні п'ять десятиліть.

Протягом останніх 50 років тенденція щодо скорочення випадків розливу нафти з танкерів є виключно позитивною, демонструючи помітний низхідний рух протягом десятиліть.

У період 1970–2019 рр. 50% великих розливів сталися під час руху суден у відкритих водах; зіткнення та посадки на мілину становлять 58% причин цих розливів. Ці ж причини спричиняють ще більший відсоток розливів (99%), коли судна перебувають у внутрішніх або обмежених водах [12].

Проте ми маємо завжди пам'ятати і намагатися запобігти подібним катастрофам, оскільки жертвами є не лише природне середовище та тварини, а і люди. Цього року відзначатиметься вже 26 років після аварії та спричиненого нею витоку газу на «Юніон Карбід», пестицидному заводі в місті Бхопал, Індія, який піддав впливу небезпечного газу півмільйона людей та призвів до тисяч смертей. Завод був у власності дочірньої компанії американської корпорації.

Вартими згадки є операції Royal Dutch Shell в Огоніленді в Нігерії, що завдали значної екологічної шкоди (у звіті UNEP за 2011 рік було зроблено висновок, що на усунення збитків може знадобитися 30 років і один мільярд доларів) [14]. Крім того, протести в Огоні призвели до жорстких репресій з боку тодішнього авторитарного нігерійського уряду, включаючи страту дев'яти лідерів Огоні в 1995 році [14].

За підрахунками експертів, загальні витрати на очищення водних екосистем від нафтопродуктів можуть скласти від 2,4 до 9,4 мільярдів

доларів. Хоча це неможливо точно підрахувати, експерти можуть оцінити фінансові ризики, вивчивши найбільш показові розливи в історії [15].

У 2012 році було проведено дослідження впливу потенційного розливу на океанські галузі в Британській Колумбії, проведене Центром риболовлі Університету Британської Колумбії, і підраховано, що середній розлив на північному узбережжі Британської Колумбії коштуватиме регіону до 189 млн. дол. та потребуватиме 2,4 млрд. дол. на витрати на очищення від залишків. Великий розлив коштуватиме регіональній економіці до 308 мільйонів доларів і потребуватиме 9,4 мільярда доларів на очищення [16].

Отже, сучасний світ неможливо уявити без використання нафти та газу, тому, потребує значних спільних зусиль задля зменшення негативних впливів від їх видобутку, перевезення та використання. Наразі існує велика різноманітність методів, що забезпечують ефективний захист навколишнього середовища від забруднень нафтою і нафтопродуктами, крім того розробляються і нові методи та технології.

Вплив забруднень нафтою на навколишнє середовище дуже значний і носить комплексний характер. У зв'язку з розвитком нафтової галузі, можна припустити, що площа територій, забруднених нафтою і нафтопродуктами буде збільшуватися, якщо ситуація не буде взята під негайний контроль. Саме тому необхідно посилювати попереджувальні заходи і встановити високі штрафні санкції для усіх порушників на глобальному рівні.

Список використаних джерел

1. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Ренікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
2. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Електронний ресурс] / N. Reznikova / Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336.
3. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
4. Вплив діяльності по видобутку газу і нафти із сланців на довкілля і здоров'я людей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epl.org.ua/environment/vplyv-diialnosti-po-vydobutku-hazu-i-nafty-iz-slantsiv-na-dovkillia-i-zdorov-ia-liudei/>
5. Yuewen D. Assessing the Impact of Oil Spills on Marine Organisms [Electronic resource] / D. Yuewen, L. Adzigbli. – Mode of access: <https://www.longdom.org/open-access/assessing-the-impact-of-oil-spills-on-marine-organisms-2572-3103-1000179.pdf>
6. Global impact of oil spills [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.itopf.com/knowledge-resources/%20documents-guides/document/tip-13_/

7. Fingas M.F. The basics of oil spill cleanup [Electronic resource] / M. F. Tingas. – Mode of access: <https://www.crcpress.com/The-Basics-of-Oil-Spill-Cleanup/Fingas/p/book/9781439862469>

8. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.

9. Slightly Weathered Exxon Valdez Oil Persists in Gulf of Alaska Beach Sediments after 16 Years [Electronic resource]. – Mode of access: <https://pubs.acs.org/doi/full/10.1021/es0620033>

10. Questions and Answers About the Spill [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.evostc.state.ak.us/%3FFA=facts.QA>

11. 5 Environmental Consequences of Oil Spills [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.thoughtco.com/environmental-consequences-of-oil-spills-1204088>

12. Oil Tanker Spill Statistics 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.itopf.org/knowledge-resources/data-statistics/statistics/>

13. Резнікова Н. В. Екологічні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2017. – С. 212-214

14. Transnational Corporations and Environmental Harm [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ohchr.org/Documents/Issues/Environment/TransCorpAndEnvironmentalHarm.pdf>

15. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6, (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

16. What would the economic cost of an oil spill be? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://twnsacredtrust.ca/concerns/economic-cost-oil-spill/>

Korinko M. D.,
Doctor of Economics, Professor,
Head of Audit and Entrepreneurship Department
National Academy of Statistics, accounting and auditing, Kyiv

HOPEFUL RECEIVABLES OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

Considering foreign economic activity as the activity of Ukrainian economic entities and foreign economic entities based on the relationship between them [4], it is advisable to note the positive dynamics of exports of goods and services in recent years (table 1).

**The main indicators of exports of goods and services of Ukraine
for 2016 – 2018**

No.	Name of indicators	Years		
		2016	2017	2018
1.	Export of mln USD US	45 112,7	52 579,5	57 280,9
2.	Percentage up to 2016	-	116,6	127,0

Source: formed in [6, p. 9]

Together with the positive changes in the foreign trade activity, there is an increase in receivables for goods and the fact that it has a common phenomenon among Ukrainian enterprises. In some cases, it becomes a sign of hopelessness. This may have an impact on the formation of a financial result before tax.

The procedure for adjusting the financial result for the amount of written off receivables is based on which the date of expiry of the limitation period for classification of indebtedness on the grounds of item 14.1.11 item 14.1 of Art. 14 PKU as bad.

The essence of this order is as follows, in particular:

- financial result before tax in accordance with clause 139.2.1 and clause 139.2 of Art. 139 of the Tax Code of Ukraine is subject to increase by the amount of written off debt regardless of whether it meets or does not meet the signs of PP. 14.1.11 n. 14.1 Art. 14 of the Tax Code of Ukraine (hereinafter referred to as the CCU), for which no doubtful debt reserve was created;

- financial result in accordance with PP. 139.2.2 n. 139.2 Art. 139 of PKU is reduced only by the amount of receivables, which corresponds to the features of PP. 14.1.11 n. 14.1 Art. 14 of the CCU, effective as of the date of its write-off, regardless of whether a reserve of doubtful debts for such debt was created [7].

Thus, to offset the increase in the financial result before tax, in accordance with the above, is possible only if the debt is written off, which is consistent with the features of PP. 14.1.11 n. 14.1 Art. 14 PCUs. Write-offs of receivables that do not meet the signs of PP 14.1.11 n. 14.1 Art. 14 TCU will result in loss of economic efficiency.

A debt can be classified as bad if it meets at least one of the criteria of PP. 14.1.11, item 14.1 of Art. 14 of the Tax Code of Ukraine (CCU).

In most cases, what is related to foreign economic relations is classified on the basis of PP. “A” item 14.1.11 item 14.1 Art. 14 of the Criminal Code: “due to expiry of the limitation period” [2].

For such classification, determination of the exact limitation period must be made on the basis of the provisions of the concluded foreign economic agreement (rights and obligations of the parties, which should be regulated by the Law of Ukraine “On Private International Law” and other laws), under which the goods were delivered [3]. It is advisable to consider:

- in accordance with which legislation the parties to the foreign trade contract have agreed relations in terms of limitation period;
- conditions and terms of delivery of the goods;

- terms and terms of payments.

If the contract states that the relations of the parties are regulated by the legislation of Ukraine, it is appropriate to take into account, in particular:

- in accordance with Art. 377 of the Economic Code of Ukraine under the concept of “foreign economic activity” means the economic activity of economic entities, which in the process of its implementation involves the crossing of the customs border of Ukraine with property [1];
- the total period of limitation will be set 3 years, in accordance with Art. 257 Part 1 of the Civil Code of Ukraine [3];
- the presence or absence of a shortened limitation period [3].

Provided that the parties to the foreign trade agreement have agreed to apply the provisions of the UN Convention on the Limitation of Claims in the International Sale of Goods (signed by Ukraine on 14.06.1974, entered into force on 01.05.1994), it is appropriate to take into account its separate provisions, in particular;

- the peculiarity of determining the conditions under which the “limitation period” arises;
- calculations according to the Gregorian calendar;
- stay of the parties to the treaty in the Contracting States;
- the limitation period is set at four years;
- peculiarities of the commencement of the limitation period, as the case may be;
- in any case, the limitation period shall expire no later than 10 years from the date on which this period began [5].

Thus, the effectiveness of foreign economic activity directly depends on the actions of management personnel in part:

- execution of contracts of foreign economic activity in accordance with the norms of certain legislative acts;
- a clear regulation of control over the fulfillment of the terms of concluded foreign economic agreements within the terms agreed by the parties to the agreement, in particular, in terms of delivery of goods and settlement of them.

References:

1. The Commercial Code of Ukraine of January 16, 2003 № 436-IV [Electronic resource]. – Mode of access: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-16>.
2. Tax Code of Ukraine, dated December 2, 2010, No. 2755-VI [Electronic resource]. – Mode of access: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Civil Code of Ukraine dated January 16, 2003 No. 435-IV [Electronic resource]. – Mode of access: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-16>.
4. Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» of April 16, 1991 No. 959-XII [Electronic resource]. – Mode of access: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
5. Convention on the Limitation of Claims in the International Sale of Goods [Electronic resource]. – Mode of access: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_002.

6. Foreign Trade of Ukraine. Statistical collection / State Statistics Service of Ukraine – Kyiv: Comrade Beech-Printing, 2019. – 170 p.

7. Write-off of bad receivables: accounting and taxation: Online Accounting № 50/2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://interbuh.com.com/documents/oneanalytics/5125>.

Корчова П. О.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ФОКУСІ ПОЛІТИКИ ЮНКТАД: НОВІТНІЙ ПОТЕНЦІАЛ СПЕЦІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Нові заходи національної інвестиційної політики демонструють більш вимогливу позицію щодо іноземного інвестування. У 2018 році лише 55 економік запровадили як мінімум 112 заходів, що впливають на іноземні інвестиції. Більше третини цих заходів встановили нові обмеження чи положення – це найвищий показник за останні два десятиліття. Дані обмеження значною мірою відображали занепокоєння служб національної безпеки щодо іноземної власності та важливих елементів інфраструктури, основних технологій та інших вразливих ділових активів. Крім того, щонайменше 22 великі угоди зі злиття і поглинання були вилучені або заблоковані з регуляторних чи політичних причин – це вдвічі більше, ніж у 2017 році. Механізми перевірки іноземних інвестицій набувають все більшого значення. Починаючи з 2011 року, щонайменше 11 країн запровадили нові протоколи перевірки, і до існуючих режимів було внесено щонайменше 41 поправку. Зміни включали додавання до переліку секторів чи видів діяльності, що підлягають перевірці, зниження критичних порогових значень або розширення визначення іноземних інвестицій. Інші нові норми розширили зобов'язання щодо розкриття інформації про іноземних інвесторів, розширили встановлені законодавством терміни процедур перевірки або запровадили нові цивільні, кримінальні чи адміністративні стягнення за невиконання зобов'язань щодо повідомлення.

Тим не менш, залучення інвестицій залишається пріоритетним завданням. Більшість нових заходів інвестиційної політики були спрямовані на лібералізацію, просування та сприяння. Численні країни зняли або знизили обмеження на вхід іноземних інвесторів у різні галузі. Продовжувалася тенденція до спрощення або впорядкування адміністративних процедур щодо іноземних інвестицій. Також кілька країн надали нові фіскальні стимули для інвестицій у конкретні галузі чи регіони. Розробка міжнародної інвестиційної політики перебуває в динамічній фазі і матиме довгострокові наслідки. У 2018 році країни підписали 40 міжнародних інвестиційних угод.

Щонайменше 24 існуючих договорів втратили чинність та припинили свою дію. Вплив нових особливостей на світовий режим укладення міжнародних інвестиційних договорів, включаючи деякі мегарегіональні договори з ключовими країнами-інвесторами, буде суттєвим. Багато країн також розробляють нові стандарти договорів та керівні принципи, що змоделюють процес укладання договорів у майбутньому. Реформа процесу укладання міжнародних інвестиційних договорів набирає обертів, але ще потрібно багато зробити. Практично всі нові договори містять численні елементи пакету реформ ЮНКТАД для міжнародного інвестиційного режиму. Інструменти політики ЮНКТАД також стимулювали початкові дії щодо модернізації договорів старого зразку. Все частіше країни тлумачать, змінюють, замінюють або скасовують застарілі договори. Однак обсяг договорів старого покоління в 10 разів більший за обсяг сучасних договорів, орієнтованих на реформи. Інвестори продовжують вдаватися до укладення договорів старого покоління; у 2018 році вони порушили щонайменше 71 новий випадок врегулювання спорів між інвестором та державою. Дії реформи в сфері укладання міжнародних інвестиційних угод також створюють нові виклики. Нові договори мають на меті покращити рівновагу та гнучкість, але вони також роблять режим укладання міжнародних інвестиційних договорів менш однорідним. Різні підходи до реформи врегулювання спорів між інвестором та державою, починаючи від традиційних спеціальних трибуналів до постійного суду або до відсутності врегулювання спорів між інвестором та державою, призводять до ширшого системного ускладнення. Більше того, реформаторські зусилля відбуваються паралельно і часто ізольовано. Ефективне використання міжнародних інвестиційних відносин для досягнення сталого розвитку потребує цілісної та синхронізованої реформи шляхом інклюзивного та прозорого процесу. ЮНКТАД може зіграти важливу сприяючу роль відносно цього.

Стійкі тенденції на ринку капіталу. Політика та інструменти ринку капіталу, розроблені для сприяння стійкості в діловій та інвестиційній практиці стають все поширенішими. Все більша кількість інвесторів інтегрує екологічні, соціальні та регульовальні фактори у прийняття інвестиційних рішень для підвищення ефективності та зменшення ризику. Позитивні наслідки популяризації екологічних продуктів підсилюють думку керівників активів та регуляторів цінних паперів, що такі фактори є важливими для довгострокових інвестиційних результатів. Оскільки ці стійкі інвестиційні тенденції вкорінюються та розширюються, вони можуть мати більший вплив на операційну політику та практику БНП.

Спеціальні економічні зони. Спеціальні економічні зони (СЕЗ) широко використовуються в більшості країн, що розвиваються, і в багатьох розвинених країнах. У цих географічно обмежених районах уряди сприяють виробничій діяльності за рахунок фіскальних та регуляторних стимулів та інфраструктурної підтримки. Сьогодні існує майже 5400 зон у 147 державах, порівняно з приблизно 4000, що існували п'ять років тому. Понад 500 нових

СЕЗ знаходяться на стадії розробки. Бум СЕЗ є частиною нової хвилі промислової політики та відповіддю на посилення конкуренції за мобільні інвестиції на міжнародному рівні.

Існує багато видів СЕЗ. Загальні вільні зони, орієнтовані на полегшення логістики торгівлі є найбільш поширеними в розвинених країнах. Країни з ринками, що виникають, як правило, використовують інтегровані зони, спрямовані на промисловий розвиток. Дані зони можуть бути багатогалузевими, спеціалізованими або орієнтованими на розвиток інноваційних можливостей. Ступінь і тип спеціалізації тісно пов'язані з рівнем індустріалізації країн за класифікацією «драбини розвитку СЕЗ». Виникає багато нових типів СЕЗ та інноваційних програм розвитку зон. Деякі зосереджуються на нових галузях промисловості, наприклад високих технологіях, фінансових послугах чи туризмі, що виходять за рамки торговельної та трудомісткої виробничої діяльності традиційних СЕЗ. Інші акцентують увагу на екологічній діяльності, комерціалізації науки, регіональному розвитку чи відродженні міст. Все більше зустрічається міжнародна співпраця в галузі розвитку зон. Багато зон в країнах, що розвиваються, будуються за допомогою двосторонніх партнерств або як частина програм співробітництва з розвитку. Зони регіонального розвитку та транскордонні зони, що охоплюють дві-три країни, стають ознакою регіонального економічного співробітництва. СЕЗ можуть зробити важливий внесок у ріст та розвиток, допомогти залучити інвестиції, створити робочі місця та збільшити експорт як напряму, так і опосередковано там, де їм вдається налагодити зв'язки з ширшою економікою. Зони також можуть брати участь у глобальному ланцюгу вартості, модернізації та диверсифікації промисловості. Однак жодна з цих переваг не надається автоматично. Насправді продуктивність багатьох зон залишається нижче очікуваної. СЕЗ не є ні передумовою, ні гарантією збільшення припливу прямих іноземних інвестицій або участі у глобальному ланцюгу вартості. Коли вони знижують економічне зростання, стимул, як правило, є тимчасовим: після періоду очікування більшість зон зростає з тими ж темпами, що й національна економіка. І занадто багато зон функціонують як анклав з обмеженим впливом, що виходить за їх межі. Лише деякі країни регулярно оцінюють ефективність та економічний вплив зон. Це дуже важливо, оскільки реабілітація невдалих СЕЗ вимагає своєчасної діагностики, особливо коли спостерігається значний рівень державних інвестицій у розвиток зони. Заява про прибутки та збитки від сталого розвитку СЕЗ ЮНКТАД може допомагати розробникам комплексної системи моніторингу та оцінки. Багаторічний досвід роботи з СЕЗ дає важливі уроки для розвитку сучасної зони:

- Стратегічне проектування політики та програми розвитку СЕЗ має вирішальне значення. Політику в зонах не слід формулювати окремо від їх широкої сфери застосування, що включає інвестиційну, торговельну та податкову політику. Типи зон та їх спеціалізація повинні спиратися на існуючі конкурентні переваги та можливості. Довгострокові плани розвитку зони повинні будуватися на основі «драбини розвитку СЕЗ».

- Програми розвитку зон повинні використовувати економічний підхід. Звіт про прибутки та збитки від сталого розвитку наголошує на необхідності фінансової та фіскальної стійкості зон, оскільки їх більш широкий вплив на економічне зростання може бути невизначеним і потребувати часу для реалізації. Високі передчасні витрати через надмірну специфікацію, субсидії для мешканців зон та трансферти в зональні режими вже працюючих фірм становлять найбільші ризики для інвестиційної привабливості.

- Успіх окремих СЕЗ залежить від правильності впровадження основних принципів. Більшість збоїв можна звести до таких проблем, як погане місцезнаходження, яке потребує великих грошових витрат, або розташування далеко від інфраструктурних центрів чи міст з достатньою кількістю робочої сили; ненадійні джерела живлення; поганий дизайн зони з недостатньою кількістю споруд або об'єктів обслуговування; або занадто громіздкі адміністративні процедури.

- Активна підтримка для просування кластерів та зв'язків є ключовою для максимального впливу на розвиток. Фірми, що працюють в зонах, мають більше можливостей для співпраці, об'єднання ресурсів та спільного використання – більшою мірою у спеціалізованих зонах. Багатоактивні зони можуть отримати деякі переваги спільного розташування. Проактивна ідентифікація можливостей, узгодження зусиль та навчальних програм з фірмами в зоні та поза нею значно збільшують вплив.

- Міцна регуляторна база, потужні інституції та належне управління є критичними факторами успіху. Правова інфраструктура СЕЗ повинна забезпечувати послідовне, прозоре та передбачуване здійснення політики СЕЗ. Обов'язки керівних органів СЕЗ повинні бути чітко визначені. Зони виграють, якщо ними керують представники державного та приватного секторів.

Перед СЕЗ стоять нові проблеми:

- Порядок денний сталого розвитку дедалі більше впливає на стратегічні рішення та операції БНП, що має відобразитись на ціннісних пропозиціях, які СЕЗ продають інвесторам. Сучасні СЕЗ можуть зробити позитивний внесок у ефективність екологічних, соціальних та управлінських показників промислових баз країн. Управління, оборону та послуги (наприклад, ефективну роботу інспекторів, медичних служб, утилізацію відходів та використання відновлюваних джерел енергії) можна забезпечити простіше та дешевше у обмежених районах СЕЗ. СЕЗ часто забезпечують робочими місцями жінок. В середньому близько 60 відсотків працівників СЕЗ – жінки. Окремі сучасні зони дотримуються норм гендерної рівності, як наприклад антидискримінаційних правил, та підтримують служби догляду за дітьми та навчальні заклади, встановлюючи нові стандарти ефективності цілей сталого розвитку.

- Нова промислова революція та цифрова економіка змінюють виробничі галузі, що найбільш зацікавлені у ефективній роботі СЕЗ. СЕЗ потрібно адаптувати свої ціннісні пропозиції, щоб мати доступ до кваліфікованих кадрів, високого рівня передачі даних та сучасних постачальників технологічних

послуг. СЕЗ також можуть мати нові можливості орієнтування на цифрові фірми.

• Нинішнє складне глобальне політичне середовище в галузі торгівлі та інвестицій, зростаючий протекціонізм, зміна торговельних преференцій та поширеність регіонального економічного співробітництва спричиняють зміни в моделях міжнародного виробництва та глобальному ланцюгу вартості. Ці зміни можуть суттєво вплинути на конкурентоспроможність СЕЗ, які функціонують як центральні вузли в глобальному ланцюгу вартості. Міжнародна співпраця у сфері розвитку зон очевидно набуває все більшого значення.

Порядок денний в області сталого розвитку на період до 2030 року надає можливості для стимулювання абсолютно нового типу СЕЗ: зон моделі, яка відповідає цілям сталого розвитку (ЦСР). Такі зони мають на меті залучити інвестиції у діяльність, пов'язану з ЦСР, прийняти найвищі рівні стандартів та дотримання принципів екологічності, соціальності та управління, а також сприяти інклюзивному зростанню за допомогою зв'язку. Керівництво повинно отримати політичні настанови щодо активізації та модернізації існуючих зон, а також побудувати нових зон, які дозволять уникнути помилок минулого та зможуть виконати завдання, що стоять перед ними. Основна мета полягає в тому, що СЕЗ повинні працювати на реалізацію ЦСР.

Список використаних джерел:

1. Відякіна М.М. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / М. М. Відякіна, Н.В. Резнікова // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5 (171). – С. 23-27.

2. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. С. 323-326.

3. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н. В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – № 113 (2). – С.149-159.

4. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.un.org/ru/ga/unctad/>

Красівська А. В.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СПЕЦИФІКА ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Останнім часом Інтернет-маркетинг став активно проникати у сферу бізнесу туристичного ринку. Для успішного ведення бізнесу, власники туристичних компаній намагаються привертати увагу клієнтів і, в результаті

цього, отримати переваги над конкурентами. У зв'язку з численним використанням цифрових технологій, в тому числі мобільних пристроїв, це не могло не позначитися на туристичних фірмах. В першу чергу це стосується замовлення квитка, бронювання номера. На сьогоднішній день замовлення можна зробити з будь-якого цифрового пристрою. Існує вже нова тенденція туристичних фірм, які працюють тільки за допомогою цифрових носіїв. Такі компанії дають можливість клієнту забронювати квиток навіть через планшет або телефон. Більшість таких підприємств приймають тільки моментальні замовлення, але в майбутньому обіцяють надавати всі види туристичних послуг.

На рис. 1. наведено традиційні технології просування та Інтернет-технології на ринку туризму.

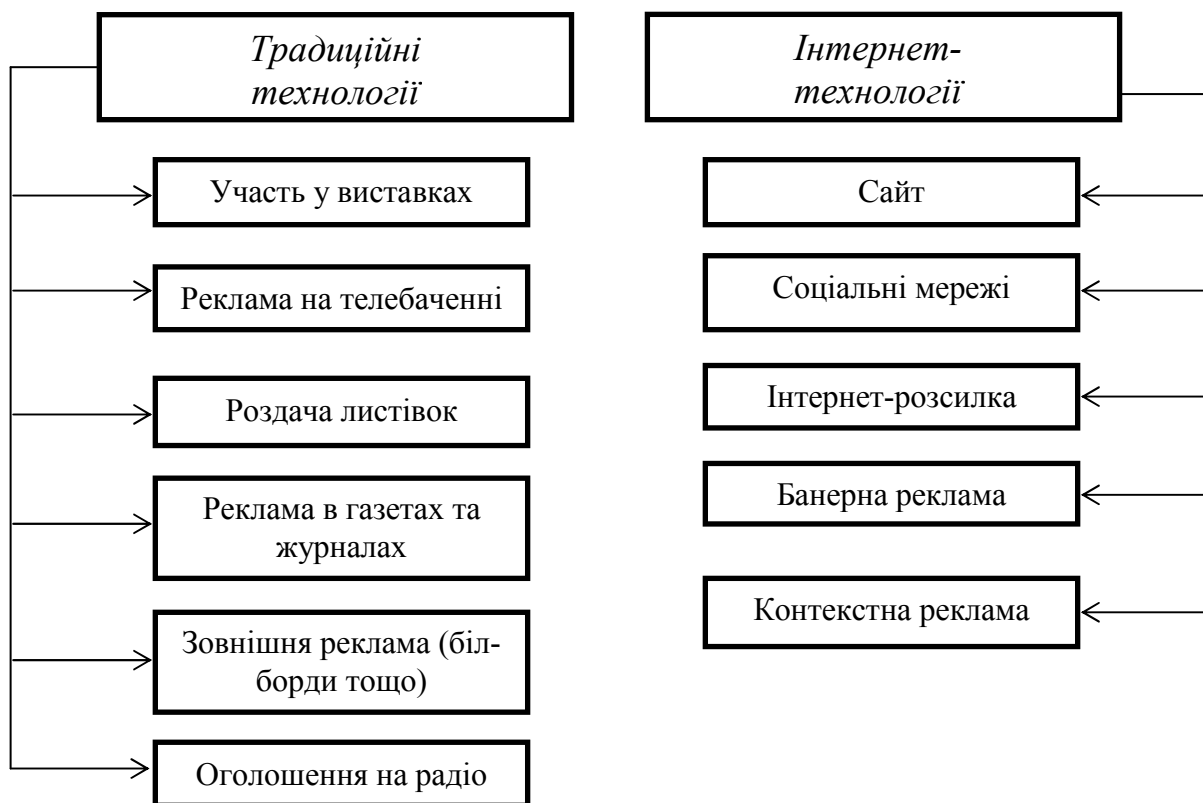


Рис. 1. Традиційні технології просування та Інтернет-технології на ринку туризму

Джерело: розроблено автором на основі [1-2]

Розвиток сучасних комп'ютерних технологій, активне використання можливостей мережі Інтернет у соціальній та підприємницькій сферах активно впливає і на індустрію туризму. Використання інтерактивних технологій обумовлює створення різних освітніх, рекламних і пізнавальних програм, і є актуальним питанням на сьогоднішній день. Все більше і частіше стають популярними віртуальні тури, які дозволяють потенційному туристу

подорожувати з віртуального простору в реальний, віртуально відображаючий об'єкт і послугу, за допомогою сучасних можливостей і 3D-технологій [3].

Віртуальні екскурсії та подорожі являють собою презентації, які дозволяють глядачам оглянути об'єкти (музеї, пам'ятники), які їх цікавлять, ще до реального їх відвідування. Віртуальні тури це ідеальне рішення для візуалізації. За допомогою різних інтерактивних елементів в web-середовищі вони створюють моделювання реальності [4]. Унікальні інтерактивні технології дозволяють забезпечувати формування віртуальних турів, які в свою чергу можуть стати незамінним прогресивним рішенням розвитку туристичної діяльності.

Потенційному клієнту підприємств сфери туризму при виборі готелю, ресторану, туристичного комплексу, місця екскурсії необхідна точна інформація про послуги в Інтернеті. При покупці туристичного продукту клієнт не має можливості його відчутти і візуалізувати, що є стримуючим фактором і знижує попит на ті чи інші туристичні пропозиції. А віртуальний тур дає можливість показати майбутнім відвідувачам інтер'єр приміщення, обстановку в номері, особливості природних, історичних, культурно-етнічних ресурсів місця подорожі, і оцінити всі в цілому [2]. Використання віртуальних турів в туристичній діяльності дозволить підвищити ефективність реклами, тому що 3D-тури мають цілодобовий доступ для перегляду, якщо вони розміщені на сайтах. Також, можливість різноманітного використання одних і тих самих турів, як в Інтернеті, так і у вигляді носіїв, дозволяє демонструвати продукт в офісі клієнта, на виставці. Все це дозволяє розширити аудиторію потенційних клієнтів і партнерів. Простота і оперативність розміщення нових, оновлення і заміни старих віртуальних турів, що є гарантією актуальності представленої інформації [5, 6].

Кожна успішна компанія, кожен товар або послуга повинна відповідати відповідно сучасним вимогам. Якісний контент, якісна презентація на веб-сайті – це основа успішного бізнесу в світовій мережі. Це також відноситься до сучасної системи маркетингових, рекламних заходів щодо просування туристичних та готельно-ресторанних послуг, які повинні застосовувати новітні інформаційних технології, зокрема сучасні мультимедійні технології. А віртуальні тури є одним з найбільш переконливих на даний момент інтерактивних способів презентації інформації, а також дозволяють здійснювати віртуальні екскурсії.

Туристичний електронний магазин – це нове явище. Основна його перевага полягає в сприятливому впливі на потенційного покупця. Крім того, більшість клієнтів до моменту відвідування офісу вже визначилися з вибором туру, що значно знижує навантаження на менеджерів в офісі. Якщо в програмному забезпеченні передбачений зв'язок з внутрішньоофісною програмою, то до моменту приходу туриста в офіс вже можуть бути виписані необхідні документи. Якщо оцінювати ситуацію в цілому по галузі, зараз основним напрямком турбізнесу в режимі on-line є бронювання і продаж

квитків, а також продаж окремих сегментів туру корпоративному клієнту для організації ділової або індивідуальної поїздки. У першу чергу це відноситься до таких складових туру, як розміщення в готелі, бронювання автомобіля, отримання медичної страховки [5].

На підставі викладеного можна зробити висновок про перспективність використання ресурсів мережі Інтернет для реалізації туристичних послуг. Світова практика показує ефективність даного шляху і бурхливе зростання Інтернет-торгівлі туристичними послугами. На сьогодні, більшість туристичних послуг, як у туроператорів так і в турагенств, реалізується за допомогою власних Інтернет-сайтів. Тому не можна не згадати яку важливу роль відіграє Інтернет-сайт в забезпеченні популярності туристичної компанії. Але створення сайту це тільки перший крок до успішного пошуку клієнтів через мережу Інтернет. Власник туристичного сайту повинен звернути увагу на такі фактори:

1) унікальність опублікованої інформації: багато компаній просто копіюють інформацію один у одного, думаючи, що інформація, опублікована на сайті не має ніякого значення, але наявність унікальних і оригінальних статей на сайті може залучити більше читачів і потенційних клієнтів;

2) пошукова оптимізація і просування: в сфері туризму дуже важливо залучати зацікавлених відвідувачів. Інтернет-реклама не завжди зможе впоратися з цим завданням, тому найкращий вихід це оптимізувати свій ресурс і просунути його на перші позиції по потрібним запитам.

Отже, на ринку туризму існують певні особливості використання Інтернет-технологій. Розуміння їх і вдале використання дозволить досягти успіху як турагенту, так і туроператору.

Список використаних джерел:

1. Капустина М. Інтернет-маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в Сети [Электронный ресурс] / М. Капустина. – Режим доступа: <http://meu.usue.ru/attachments/article/57> .

2. Миронов Ю. Б. Інтернет-технології в туризмі / Ю. Б. Миронов. // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 194. – С. 457–464.

3. Маховка В.М. Виртуальные технологии в туризме [Электронный ресурс] / В.М. Маховка. – Режим доступа: <http://77.121.11.9/xmlui/handle/PoltNTU/666>

4. Борисов Е. А. Трёхмерная визуализация туристических объектов и маршрутов как элемент информационного обеспечения деятельности турагенств [Электронный ресурс] / Е. А. Борисов. // Горный информационно-аналитический бюллетень: научно-технический журнал. – 2013. – №12. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/trehmernaya-vizualizatsiya-turisticheskikh-obektov-i-marshrutov-kak-element-informatsionnogo-obespecheniya-deyatelnosti-turagentstv>

5. Макарова Л. С. Інтернет-технологии в туризме [Электронный ресурс] / Л. С. Макарова – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25126794>.

6. Шамликашвили В. А. Виртуальный туризм как новый вид туризма [Электронный ресурс] / В. А. Шамликашвили. // Креативная экономика.. – 2014. – №10. – Режим доступа: <https://creativeconomy.ru/lib/5192>

Кропова А. С.,
студентка,

*Институт міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ БОРГОВОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ: ВИКЛИКИ ПЕРЕД СВІТОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Світова економіка за своєю суттю є борговою. Однак борг продовжує зростати в різних групах країн як в абсолютних показниках, так і у відносних, що сприяє збереженню ризиків, а також обмежує можливості економічного зростання. Безумовно, зростання обсягу боргу є фактором ризику для світової економіки. Значне боргове навантаження ускладнює відновлення економічного зростання, збільшує ймовірність нових криз і обмежує можливість протистояти їм. Зміни в боргових показниках у світовій економіці носять різноспрямований характер [4].

Із завершенням світової глобальної кризи 2008-2009 рр. у світовій економіці накопичилася рекордна сума заборгованості, яка вимірюється у відсотках від валового внутрішнього продукту. За даними Банку міжнародних розрахунків можна прослідкувати, що загальний світовий борг нефінансового сектору становить 191 % світового ВВП. Він швидко почав зростати після «бульбашки» доткомів 2001 р., адже саме тоді уряди країн збільшували витрати, щоб уникнути рецесії. Позначки у 210 % від ВВП було досягнуто у 2007 р. з початком Світової фінансової кризи. У подальшому повільні темпи економічного зростання у поєднанні з низькими чи від'ємними відсотковими ставками стимулювали зростання державного боргу і прогнозувалося, що у першому кварталі 2018 р. досягне рекордних 246 % від світового ВВП. [6].

У розрізі країн найбільшу частку заборгованості по відношенню до ВВП у 2018 р. мають високо розвинуті країни 277,2 %, країни Єврозони – 260,6 %, США – 249,1 %, країни G20 – 234,2 %. Найменша заборгованість серед досліджуваних країн була у країнах з ринками, що формуються 180,9 % (див. рис.1).

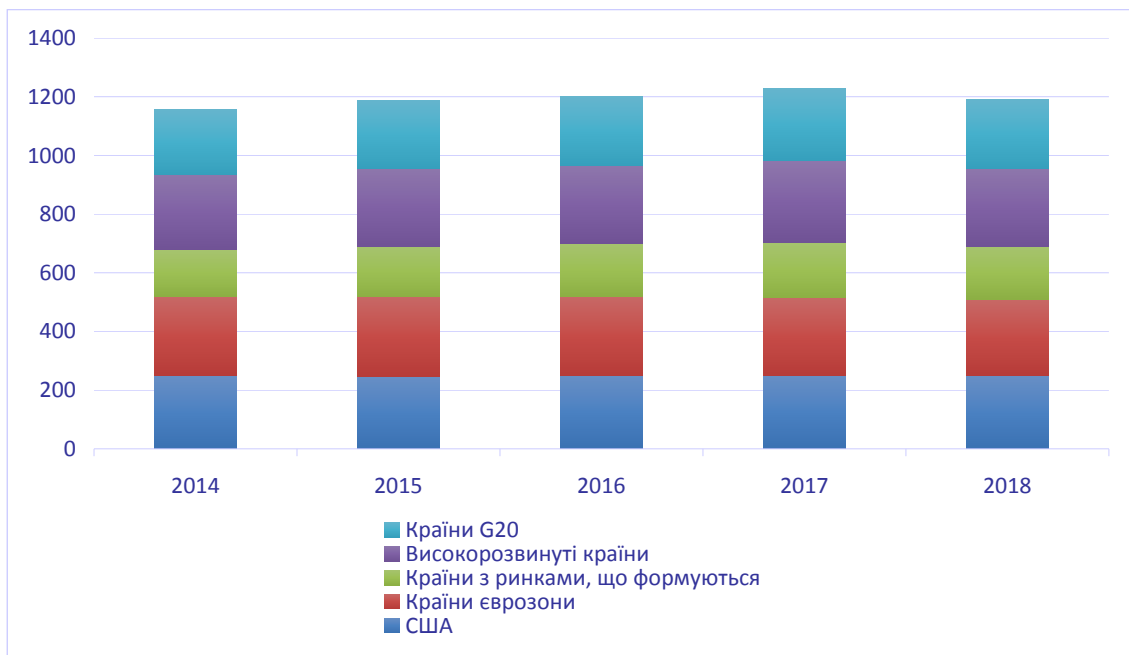


Рис. 1. Державний борг країн по відношенню до ВВП за 2014-2018 рр., у %

Джерело: укладено авторами за даними [5]

Варто відмітити, що процесу нарощення державного боргу значно сприяла лібералізація капітальних рахунків. У деяких країнах головною метою лібералізації капітальних рахунків було скоріш заповнення фіскального розриву, аніж розриву валютного ринку, адже національним фінансовим ринкам не вистачає глибини, щоб поглинути зростання державного боргу. Це дозволило резидентам, а саме банкам, вдаватися до міжнародних арбітражних операцій задля здобуття високих прибутків від інвестицій у державний борг, приймаючи на себе одночасно високі валютні ризики. Це також дозволило нерезидентам купувати урядові цінні папери на національних ринках. Більше того, резидентів, які раніше інвестували в реальні активи, такі як золото та нерухоме майно, задля хеджування від інфляції, заохочували надавати позики державному сектору шляхом встановлення зв'язку між державним боргом і валютним курсом. Як наслідок, значна частина боргу, деномінованого в національній валюті, перейшла до рук нерезидентів, боргу, деномінованого в доларах (або пов'язаного з долларом), – до рук резидентів, а сама по собі різниця між зовнішнім та внутрішнім боргом втратила своє значення [1].

У цілому країни з високо розвинутою економікою мають більш вищий рівень заборгованості по відношенню до ВВП, який приблизно коливається у діапазоні від 200 до 300 % ВВП. Ці країни переважно знаходяться у Європі та Північній Америці, і це саме ті держави, які мають більш розвинуті державні органи, які здійснюють контроль, більш прозорі стандарти ведення справ та жорсткіші методи управління. Рівень боргу в цих країнах в останні роки почав активно зростати. Так, наприклад, у Норвегії, Франції, Канаді та Австрії заборгованість зросла на 20 відсоткових пункти по відношенню до ВВП цих країн. Таку тенденцію до зростання заборгованості пов'язують

також із тим фактором, що було доведено, що готовність країни погашати свої борги знижується по мірі старіння нації. Оскільки тривалість періоду можливого отримання вигоди від доступу на міжнародні ринки скорочується, то люди похилого віку скоріше зроблять вибір на користь дефолту по суверенному боргу. Разом з тим, пенсіонери зацікавлені у державному забезпеченні та соціальній підтримці, обсяги яких можуть скоротитися через погашення зовнішнього боргу. Таким чином, кредитори радше скоротять обсяги нових кредитів країні зі старіючим населенням [3].

Але в той же час Ірландія, Іспанія та Данія – це ті країни, де борг за період з 2012 по 2017 рр. значно впав (близько 20 %). Це в першу чергу було пов'язано з тим, що деякі великі компанії з іноземним капіталом придбали місцеві фірми (як це було в Ірландії) [6].

Більшість країн з ринками, що формуються, мають набагато нижчі коефіцієнти заборгованості по відношенню до ВВП ніж країни з розвинутою економікою. Однак слід зазначити, що у деяких країнах таких, як Чилі, Бразилія, Туреччина та Саудівська Аравія заборгованість зростає швидкими темпами, як власне й у Китаї та Гонконзі. Це пов'язано, у першу чергу з тим, що уряд Китаю реалізовував різноманітну політику на 586 млрд дол. (де 30 % від цієї суми пішло на розбудову інфраструктури) під час Світової фінансової кризи задля уникнення рецесії. Це допомогло Китаю прискорити ріст реального ВВП до 9,4 % у 2009 р. та до 10,6 % у 2010 р., тоді як решта країн світу отримали негативні темпи росту (рис. 2).

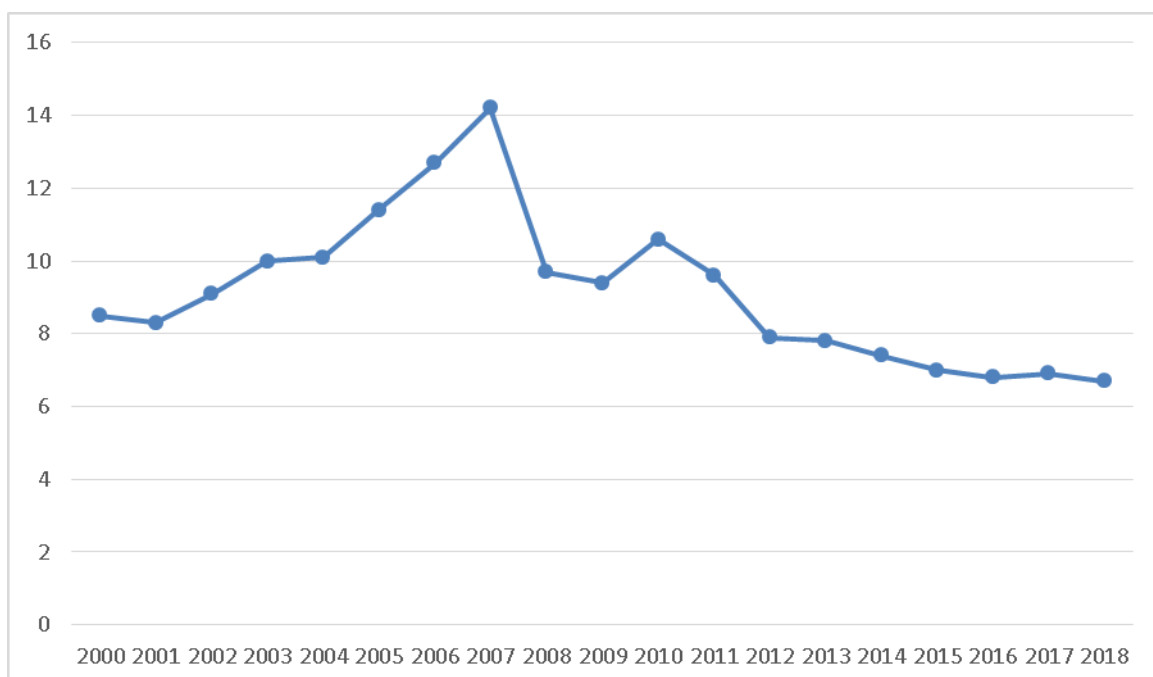


Рис. 2. Реальне зростання ВВП Китаю за 2000-2018 рр., у %

Джерело: укладено автором за [7]

Боргова залежність держави також може бути спровокована як необхідністю фінансування дефіциту державного бюджету, так і потребою у корегуванні дефіциту поточного платіжного балансу. Це, в свою чергу,

актуалізує необхідність використання ресурсів міжнародних організацій з метою стабілізації макроекономічної ситуації в країні, що в умовах зменшення надходжень може супроводжуватись інфляцією й тиском на валютний курс. У ситуації обмеженого доступу резидентів країни на ринки міжнародного приватного капіталу може зростати заборгованість, що формується через залучення окремими господарюючими суб'єктами кредитів під гарантії уряду [2].

Таким чином, боргова залежність країн продовжує активно зростати, що викликає занепокоєння як серед урядів країн, так і серед населення, оскільки зростання боргової залежності автоматично зменшує економічне зростання, що у свою чергу може призвести до появи нових світових криз, які стануть тригером до ще більшого погіршення ситуації. При цьому слід відмітити, що борг країни тим вищий, чим більш розвинуту економіку має держава. Однак деякі країни з ринками, що формуються за останні роки також значно збільшили свою заборгованість, тому дана тенденція стає характерною для все більшої кількості країн.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/13_2016/3.pdf.
2. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/11_2016/3.pdf
3. Іващенко О.А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №9. – С. 5-10.
4. Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова. – Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/15_2016/3.pdf.
5. BIS Total credit to the non-financial sector (core debt) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/fl.1>.
6. Moody's Analytics Some Rising Pressure Points in Global Debt [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2018/global-debt.pdf>.
7. Trading Economics China GDP Annual Growth Rate [Electronic resource]. – Mode of access: <https://tradingeconomics.com/china/gdp-growth-annual>.

Кухарук О. І.,
студент,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ТНК В КОНТЕКСТІ ПОДОЛАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ КРИЗИ

Екологічна криза – один з найбільш болючих феноменів в історії розвитку людської цивілізації, одним з основних факторів якого став прискорений прогрес промислової діяльності, якому сприяло бурхливе поширення транскордонної діяльності корпорацій. За оцінками СDP (світова аналітична агенція у галузі змін клімату), всього лише 100 ТНК генерують близько 71% світовий емісії парникових газів [1]. Зважаючи на це, зміна підходів до ведення операційної діяльності цих компаній відіграє ключове значення у запобіганні безповоротних кліматичних змін.

Велика кількість організацій наразі залучені у процес розробки модернізованих принципів функціонування ТНК, у тому числі у відношенні змін клімату. Розроблена ООН система 17 цілей сталого розвитку окремо наголошує на різних аспектах таких змін, як-то: очищення водних запасів, використання альтернативних джерел енергії, інноваційні підходи до промислової діяльності, «кліматичні дії», тощо [2]. Великі корпорації, які опікуються своєю репутацією починають слідувати принципам соціальної відповідальності та запроваджують дієві механізми по боротьбі з проблемами навколишнього середовища.

1. Перехід на використання джерел відновлювальної енергетики. Макдональдс у листопаді 2019 року оголосив про підписання ширококомасштабної угоди щодо збільшення використання відновлювальної енергії та підтримки відповідних проектів вітрових та сонячних електростанцій. Сумарна річна потужність генерації відновлюваної енергії у 380 МВт за цією угодою – це еквівалент зупинки руху 140 тисяч автомобілів на цілий рік [3].

Шведська компанія ІКЕА інвестувала 1,7 мільярда євро (2 мільярди доларів) у проекти з відновлюваної енергії. Планується побудувати 416 вітрогенераторів і вже встановлено близько 750 000 сонячних батарей на будівлях Ікеа [4].

2. Відмова від використання матеріалів-забруднювачів навколишнього середовища. За результатами опитування експертів, проведеного GlobeScan та SustainAbility, Unilever (UL) є світовим корпоративним лідером з реалізації цілей сталого розвитку. Власник таких брендів як Ben & Jerry's та Dove (частина структури Unilever), пообіцяв забезпечити, щоб усі сільськогосподарські матеріали, використовувані в процесі виробництва, надходили з екологічно ефективних джерел вже до кінця 2020 року. Він також погодився ліквідувати одноразові пластикові упаковки у Великобританії, де це можливо, до 2025 року. Гігант споживчих товарів хоче стати «carbon positive» до 2030 року. Це

означає, що він усуне використання викопних горючих корисних копалин та підтримуватиме виробництво відновлюваної енергії у профіциті до обсягу спожитої електроенергії [4].

3. Використання ТНК своїх економічних потужностей для впливу на контрагентів та проміжних постачальників у ланцюгу створення доданої вартості з метою позитивного примусу останніх слідувати у своїй діяльності принципам сталого розвитку.

Компанія Nestle (NSRGF) зобов'язалася використовувати до 2020 року пальмову олію, що на 100% походить з екологічно-ефективних джерел, а також внесе компанії, які не дотримуються її політики сталого розвитку, до чорного списку. Nestle використовуватиме супутникові технології, щоб відслідковувати діяльність контрагентів з ціллю забезпечення відсутності вирубки лісів у її ланцюгах поставок.

Виробник електричних автомобілів Tesla має кодекс поведінки для постачальників, який включає зобов'язання уникати у своїй діяльності нанесення шкоди навколишньому середовищу, відповідально поводитись з усіма відходами та ефективно використовувати водні та енергетичні ресурси [4].

Прикладів діяльності ТНК, що сприяє боротьбі зі змінами клімату є багато, проте експерти та енвайронменталісти сходяться на думці, що вжитих заходів абсолютно не достатньо для зупинення тих змін, які вже почались. Головними підвалинами нової еко-обізнаної політики ТНК є [5-8]: вимірювання та аналіз викидів парникових газів для подальшого трансформування ведення операційної діяльності; не лише перехід на використання відновлювальних джерел енергії, а й зменшення обсягів спожитої енергії; скорочення обсягів відходів та боротьба із застарінням виробничих процесів. Сприяння інноваційності та застосування енергоефективних технологій у своїй діяльності; надання переваги «зеленим» засобам виробництва та інфраструктурі, сприяння екологізації виробничих процесів; вибір соціально відповідальних постачальників та контрагентів, котрі слідують у своїй діяльності принципам еко-ефективності; підвищення обізнаності серед працівників, клієнтів та інших зацікавлених сторін, проведення відповідних інформаційних кампаній.

В деяких країнах політика слідування екологічній ефективності є обов'язковою. Наприклад, за французьким законодавством великі компанії повинні оприлюднювати план, що окреслює їх вплив на навколишнє середовище та права людини через їхні ланцюги поставок і надати інформацію про те, як будуть вирішуватися можливі негативні наслідки. У березні 2019 року французьким судом було порушено першу справу проти компанії за недостатнє запобігання у своїй діяльності змінам клімату [9].

Таким чином, трансформація політики ТНК у контексті кліматичної кризи є неминучою. Тиск з боку екологічно освіченого суспільства, міжнародних організацій та новозапроваджених державних стандартів/ вимог змушує корпорації переглядати своє відношення до змін клімату.

Список використаних джерел:

1. The Carbon Majors Database. CDP [Electronic resource]. – Mode of access: <https://b8f65cb373b1b7b15feb-c70d8ead6ced550b4d987d7c03fcdd1d.ssl.cf3.rackcdn.com/cms/reports/documents/000/002/327/original/Carbon-Majors-Report-2017.pdf?1499691240>
2. Sustainable Development Goals. UN [Electronic resource]. – Mode of access: <https://sustainabledevelopment.un.org/?menu=1300>
3. The Businesses That Are – And Are Not – Leading On Climate Change. Forbes [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/edfenergyexchange/2019/11/08/the-businesses-that-are--and-are-not--leading-on-climate-change/#49b9dffa7aa1>
4. These companies are leading the fight against climate change [Electronic resource]. – Mode of access: <https://edition.cnn.com/2018/10/09/business/climate-change-companies/index.html>
5. 10 Actions Companies Can Adopt To Fight Climate Change [Electronic resource]. – Mode of access: <https://youmatter.world/en/actions-companies-climate-change-environment-sustainability/>
6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
7. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
8. Reznikova N.. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf
9. How can business meet its responsibility to address climate change? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://oecdonthellevel.com/2019/06/11/meeting-business-responsibility-to-address-climate-change/>

Кухтіна І. В.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВА

Корпоративна культура – це система цінностей та переконань, які розділяє кожен працівник фірми та передбачає його поведінку, обумовлює характер життєдіяльності організації [2]. Її формування та розвиток визначається різноманітними факторами: національно-культурними аспектами, менталітетом, законодавством та ідеологією держави, конкурентним середо-

вищем, стилем роботи та ін. Відомо, що корпоративна культура в різних країнах формується під впливом низки соціальних чинників, що відображають національні та ментальні відмінності їхніх культур, серед яких:

- норми соціальної взаємодії суб'єктів економічної діяльності;
- бажані організаційні форми економічної діяльності;
- мотивація і ставлення до праці;
- ставлення до власності і багатства;
- норми і суспільне ставлення до підприємницької діяльності;
- ступінь сприйнятливості зарубіжного економічного досвіду;
- переваги індивідуальної або групової діяльності [3, с. 74].

Сучасні дослідники виділяють три основні сформовані моделі національної корпоративної культури (табл. 1). Дані табл. 1 свідчать, що більшість компаній Західної Європи мають консервативну корпоративну культуру. Її характерними ознаками є прагнення до індивідуальної відповідальності та особистої кар'єри, пунктуальність і педантичність, ідеальний порядок, чіткі межі відповідальності і дотримання субординації [1, 5].

Таблиця 1

Сучасні моделі корпоративної культури

Модель корпоративної культури	Характерні ознаки і принципи моделі
1	2
Континентальна (країни Західної Європи)	<ul style="list-style-type: none"> – педантичність, пунктуальність і акуратність; – орієнтація на розміреність і якість роботи; – цінується не спосіб вирішення завдання, а результативність; – жорсткість і відповідальність; – формальні рамки ділового спілкування; – субординація; – розмежування ділового та особистого життя; – ієрархія; – наявність власної індивідуальності і постійна робота над своїм розвитком в рамках організації.
Англо-американська (Великобританія, США, Канада, Нова Зеландія, Австралія)	<ul style="list-style-type: none"> – орієнтація на якісне задоволення потреб споживачів; – внутрішня конкуренція; – організаційна рухливість; – свобода неформального спілкування в ділових контактах; – заохочення творчого і креативного підходу; – довгострокові відносини співробітників і компанії; – мотивація на успіх через формування внутрішньої системи цінностей, що поділяється більшістю співробітників; – цінність навчання, розвитку та самоконтролю особистості; – баланс стратегічної установки вищого керівництва і максимальної автономії підрозділів в виборі шляхів її реалізації.

1	2
Японська	<ul style="list-style-type: none"> – система довічного найму як гарантія стабільності; – пріоритет контролю якості товарів і послуг для споживачів; – співпраця і взаємодія всіх підрозділів; – розвиток зовнішніх контактів; – систематичний збір і використання даних для підвищення економічної ефективності; – присутність керівної ланки на виробництві для швидкого та інноваційного вирішення питань; – сприяння новаторським пропозиціям.
Китайська	<ul style="list-style-type: none"> – колективізм і пріоритет близьким стосункам в команді; – стриманість і авторитарний стиль управління; – наявність великої кількості ієрархічних рівнів між керівником і працівниками; – норми і цінності, засновані на ієрархічних уявленнях; – керівники займаються вирішенням стратегічних завдань, часто пов'язаних з високим ступенем ризику; – корпоративний дух організації стимулює досягнення цілі і успіху; – домінування цінностей визнання, успіху, кар'єрного зростання, матеріального благополуччя, реалізації амбіцій.

Джерело: [1, 3, 4, 5]

В англо-американській моделі корпоративної культури основний акцент робиться на розвиток особистості співробітників. Більшість американських корпорацій надають своїм працівникам можливість проявляти самостійність, заохочують лідерство і сприяють різноманітності праці. Як правило, американські корпорації сприяють постійному особистісному росту співробітників. З метою підвищення змістовності праці в американських компаніях часто відбувається реорганізація, що сприяє ліквідації монотонності і розширенню функцій, відповідальності та творчому підходу співробітників. Також важливою складовою корпоративної культури американських компаній є програми гуманізації і збагачення праці. Метою цих програм є звільнення від монотонності і беззмістовності праці. В цілому, американський підхід базується на тому, що ефективність роботи організації залежить не стільки від орієнтації на фінансові показники, скільки на залучення працівників організації до її стратегічних цілей [1, 3].

Основний принцип японської моделі корпоративної культури – «Ми одна сім'я». Підвищення рівня життя працівників шляхом забезпечення довічної зайнятості, стабільності та зрівняльного принципу заробітної плати для працівників є провідними цінностями для японських компаній. В Японії існує поняття «гирі» – «борг честі», яке формує певні правила поведінки, що визначаються роллю співробітника в компанії. Як наслідок, японці усвідомлюють високу значимість групи, власного внеску в неї і прихильності своєму підприємству. Система взаємовідносин в організаціях Японії об'єднує офіційні і міжособистісні зв'язки, тобто корпоративна модель побудована на лояльності

працівника до компанії, відчуття приналежності великій родині, яка в свою чергу поділяється на більш дрібні групи [3, 5].

Китайська модель корпоративної культури, як і японська, більше орієнтована на колективізм, ніж на індивідуалізацію, і не дозволяє відкрито ставити особисті інтереси на перше місце. Культура переговорів з партнерами або роботи з клієнтами вимагає дотримання принципу гармонії людських відносин, згідно з яким не можна ображати іншу людину, тримати свою думку при собі і не показувати невдоволення або образу заради згоди в колективі. Згідно з традиціями Китаю, часто те, що не кажуть, є важливішим, за те, що говорять, і працівники спеціально спілкуються алегорично і натяками. Жорсткість і патріотичність китайської нації обумовлює досить сильну і структуровану корпоративну культуру. У китайському діловому середовищі відкрито обмінюються думками, проте незгода з думкою керівника є абсолютно неприйнятним явищем. Крім того, корпоративні традиції Китаю не передбачають ніякої ініціативи знизу. Керівник сприймається як сильна особистість з певним набором характеристик, саме він володіє усією інформацією про стан справ на підприємстві і одноосібно приймає практично всі рішення. Водночас важливе місце посідає принцип поділу праці та справедливості, згідно з яким якісна робота високо оцінюється та заохочується кар'єрним зростанням. Відмінною рисою корпоративної культури китайських компаній є принцип «мінливості світу», згідно з яким нові обставини вважаються важливішими за попередні домовленості [5].

Щодо особливостей моделі української корпоративної культури, то важливо розуміти, що в силу історичних, географічних і політичних обставин їй притаманні риси найрізноманітніших національних елементів. Нині українська корпоративна культура поєднує в собі елементи радянської спадщини, сучасних українських реалій, а також риси розглянутих моделей - американської та континентальної корпоративної культури.

Критичний аналіз української корпоративної культури дозволяє виділити в ній такі особливості та протиріччя:

- авторитарний стиль управління при декларуванні демократії;
- формалізм і домінування неформальних відносин;
- бюрократичність та індивідуалізм за високої залежності особистості від групи;
- орієнтацію на владу і велику роль особистих зв'язків;
- добровільні самообмеження в комфорті;
- прагнення до групової роботи і поділу відповідальності;
- просування і заохочення співробітників на основі їх персональної лояльності до керівництва та організації;
- досягнення власного благополуччя за рахунок інших;
- непрозорість прийнятих рішень;
- наявність бар'єрів між підрозділами організації.

Вказані особливості свідчать, що українська модель корпоративної культури нині є малоефективною і потребує врахування національно-культурних аспектів, менталітету, а також норм законодавства та ідеології держави. Зростання загального добробуту країни, розвиток нематеріальної складової у мотивації співробітників в сукупності з матеріальним стимулюванням, орієнтація на особистісний потенціал і розвиток співробітників є найважливішими факторами у формуванні ефективної корпоративної культури, націленої на довгостроковий розвиток і підвищення ефективності управління.

Список використаних джерел:

1. Антонова О.А. Особенности национальных моделей корпоративной культуры / О.А. Антонова // Челябинский гуманитарий. – 2011. – №4. – С. 6-12.
2. Корпоративна культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Корпоративна_культура.
3. Макеев В.А. Национальные особенности корпоративных культур / В. А.Макеев // Власть. – 2011. – №8. – С. 74-75.
4. Пирайнен Є. В. Особливості китайської моделі корпоративної культури / Є. В. Пирайнен // Інформація–комунікація–суспільство. – 2014.– С. 115-117.
5. Юсупов Р. Ш. Інституціональні особливості формування управлінської корпоративної культури в національних економічних системах / Р. Ш. Юсупов, М. П. Посталюк // Вісник економіки, права та соціології. – 2014. – №1. – С. 52-57.

Лазарук О. С.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

РОЛЬ РИМСЬКОГО КЛУБУ У ПРОПАГУВАННІ ІДЕЙ ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ СВІДОМОСТІ

Процес інтеграції України у Європейську співдружність передбачає докорінні зміни у екологічному вихованні молодого покоління, адже сформована екологічна свідомість населення є запорукою високого рівня державного розвитку. І до сьогодні розв'язання екологічних проблем глобального масштабу є актуальним питанням. Для ефективного рішення даних проблем необхідно розуміти причини, які лежать у засадах їхнього виникнення, причому не прямі причини, котрими є людська діяльність, а фундаментальні причини, які визначають саме такий тип діяльності.

Однією із фундаментальних причин являється екологічна свідомість, котра і визначає певний спосіб проживання людства протягом багатьох сторіч.

Екологічна свідомість, як самостійна, специфічна форма суспільної свідомості виникла тільки у двадцятому сторіччі нашої ери, як результат відображення небезпеки глобальної екологічної катастрофи і наростання кризових явищ у стосунках суспільства і природи у цілому. Вона сформувалась на базі пізнання як тих законів, які забезпечують цілісність природної середовища, так і тих, які повинні обумовлювати людську діяльність із метою збереження та покращання придатного для людського існування становища природи [1, с.15].

Екологічна свідомість – це вищий рівень психічного відображення природного та штучного середовища, свого внутрішнього світу, рефлексія стосовно місця та ролі людини у біологічному, хімічному та фізичному світі. Окрема роль у пропагуванні ідей формування екологічної свідомості відведена Римському клубу.

Римський клуб – це міжнародна неурядова організація, яка об'єднує у своїх рядах вчених, громадських діячів, лідерів думок та ділових різних країн світу, занепокоєних перспективами розвитку людства. Зусилля членів Римського клубу націлені на вирішення актуальних проблем сучасності шляхом розроблення нового напрямку у їх вивченні, що отримав назву глобальне моделювання.

Римський клуб був заснований у 1968 році, він об'єднав під собою більше ста відомих світових вчених із більше, ніж тридцяти країн світу. Уперше члени Римського клубу сформували новий тип методології природних можливостей не як потреб суспільства, а з точки зору антропогенного тиску, який вона змушена витримувати у техногенному двадцятому сторіччі [3].

Уперше у світі було проголошено, що науково-технічний прогрес людства має свої екологічні межі. Члени організації наголошували на необхідності об'єднання різних країн світу для вирішення екологічної проблеми майбутнього існування людства. На думку Римського клубу ніхто у світі на той час не займався екологічними проблемами, усі були зайняті класовою та національною ворожнечею.

Саме тому Римський клуб взяв на себе відповідальність за стан справ у світі. У зв'язку з цим організація поставила перед собою два головних завдання. Перше – сприяння більш швидкому та глибшому пізнанню труднощів людського розвитку. Друге – використання усіх наявних знань для стимулювання утворення нових відносин у суспільстві з метою покращення ситуації у світі.

Результати власних досліджень організація представляла на щорічних пленарних засіданнях у формі доповідей. Найбільш відомими є доповіді американського М. Месаровича та німецького Е. Пестеля вчених «Людство на поворотному рубежі», американського вченого Е. Ласло «Цілі людства» [2, с. 441]. У свій час шумно прогрімала на увесь світ доповідь першого президента організації А.Печчеї «Людські якості». Її суть заключається у тому, що головною проблемою розвитку людства і екології зокрема є не людська діяльність, а сама суть людини. Проблема виникає тому, що людина у процесі

свого соціального розвитку не встигає адаптувати власну культуру до тих трансформацій, які вона ж сама вносить у цей світ.

Отже, на думку А. Печчеї для розв'язання проблем екології необхідно спочатку змінити саму суть людини. Для цього автор сформулював власну програму розвитку, яка включає у себе декілька цілей. Перша ціль – бережливе ставлення до самої природи і її ресурсів. Друга ціль – науково-технічна практика людини повинні відбуватись без піддавання людини сильним стресам і напругам. Третя ціль – «культурна спадщина» – необхідно зберігати загальнолюдську культурну спадщину аби мати шанс на майбутнє.

Четверта ціль – об'єднання зусиль усього світу для вирішення глобальних проблем. П'ята ціль – оптимальне розселення людства на планеті. Шоста ціль – створення у масштабах цивілізації єдиної системи ресурсозабезпечення та зберігання, територіального виробничого розміщення [3].

У 1972 році була опублікована ще одна знаменита доповідь «Межі зростання» з питань довгострокових наслідків тенденції глобального зростання кількості народонаселення на планеті, сільськогосподарського та промислового виробництва, споживання ресурсів природи та забруднення довкілля. Дана доповідь мала великий політико-соціальний резонанс у всьому світі та заклала базис сучасної світової концепції "сталого розвитку".

Робота членів клубу отримала широкий світовий резонанс і вплинула на подальший світовий розвиток екологічної свідомості.

У 1992 році відбулася конференція ООН у Ріо-де-Жанейро з питань подальшого розвитку людства та довкілля. Підсумком конференції стало підписання Конвенції про збереження біологічного розмаїття і новий 700-сторінковий документ «Порядок денний на 21 сторіччя». Даний документ базувався виключно на екологічних засадах [1, с. 19].

Таким чином, плідна праця членів римського клубу суттєво вплинула на розвиток світу у цілому. Уперше в світі питання екології набули світового обговорення та масштабу. Доповіді членів даного клубу створили теоретичний та світоглядний базис формування екологічної свідомості, як глобального, планетарного явища.

Список використаних джерел:

1. Варго О.М. Екологічна свідомість як умова становлення екологічного суспільства: дис. канд. філософ. наук: 09.00.03 / Харківський ун-т повітряних сил ім. Івана Кожедуба. – Х., 2016.

2. Політична енциклопедія / Редкол.: Ю. Левенець (голова), Ю. Шаповал (заст. голови) та ін. – К.: Парламентське видавництво, 2011. – 639 с.

3. Офіційний сайт Римського клубу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clubofrome.org/>

4. Резнікова Н. В. Роль Римського клубу в пропагуванні міждисциплінарного підходу до дослідження глобальних проблем людства / Н. В. Резнікова // Міждисциплінарність у міжнародних відносинах: теорія, методологія, практика: матеріали міжнародного наукового симпозіуму (м. Київ, 17 травня 2018 р.): у 2-х частинах. – К.: ННЦ «Синтез», 2018. – Ч. 2. – С. 50-58.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НА РИНКУ ОЗБРОЄННЯ

Новий світовий ринок військово-промислової техніки, характеризується зовсім іншим зосередженням ділової активності порівняно зі старим ринком. Фірми дедалі більшою мірою враховують міркування міжнародного характеру, віддаючи їм перевагу перед вітчизняними інтересами, а потенційні імпортери починають проводити більш вимогливу політику в даній сфері. ТНК, які виробляють продукцію у військовій сфері, найбільш за все експортують авіаційну техніку (34 %), а світовий портфель замовлень на найближчі роки показує, що обсяги експорту авіаційної продукції зростуть до 63% від загальних продажів військово-промислової продукції [1].

Обсяг міжнародної передачі основних видів зброї у 2014–2018 рр. був на 7,8 % більше, ніж у 2009-2013 рр., і на 23 % вище, ніж у 2004–2008 рр. (рис. 1).

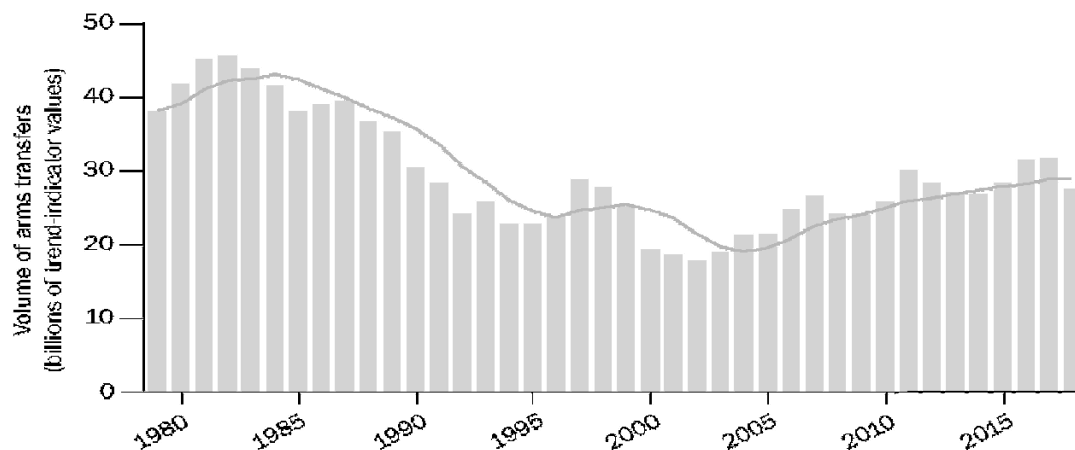


Рис. 1. Тенденція міжнародних передач основних видів озброєння, 1979-2018 рр.

Джерело: [1]

Стокгольмський інститут досліджень проблем світу (Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI)) у своєму звіті «Тенденції світової торгівлі зброєю, 2018», визначила 67 країн-експортерів основних видів зброї. П'ятьма найбільшими постачальниками зброї в 2014-2018 рр. були США, Росія, Франція, Німеччина та Китай, на долю яких прийшлося 75 % всього експорту зброї [1-2].

Варто відзначити, що п'ятірка лідерів – експортерів зброї у 2014-2018 рр. була такою ж, як у 2009-2013 рр., але їх загальний обсяг експорту основних видів зброї був на 10 % більшим. У 2014-2018 рр. відбулося значне

зростання експорту озброєння з США, Франції та Німеччини, в той час як китайський експорт зростав помірно, а російський експорт зменшився (рис. 2).

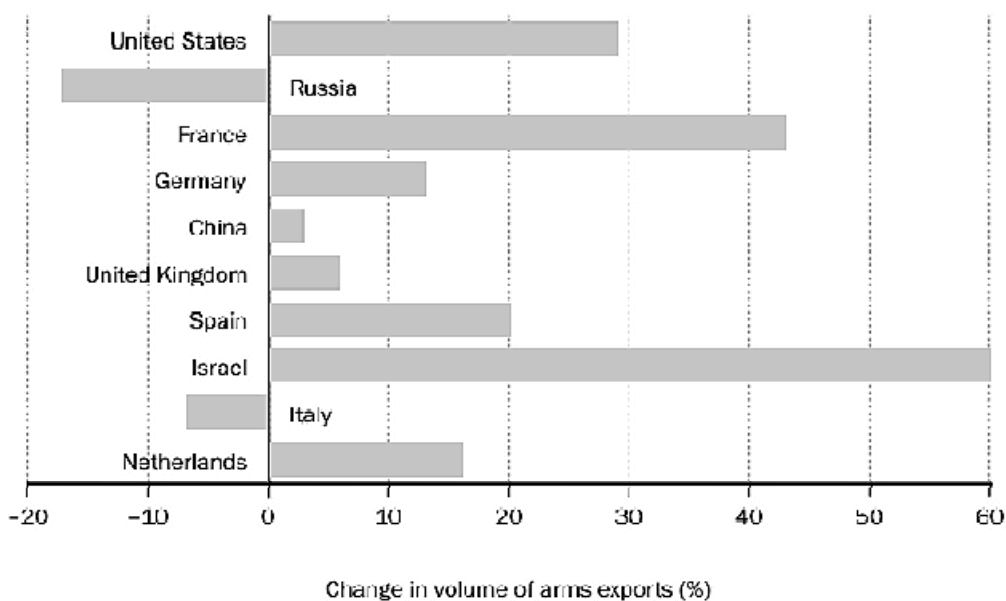


Рис. 2. ТОП 10 найбільших експортерів у 2014-2018 рр.

Джерело: [1]

На 25 найбільших експортерів озброєння припадає 99 % основного експорту озброєнь у світі в 2014-2018 рр., при цьому 87 % надходили з країн Північної Америки та Європи.

США були найбільшим експортером зброї у 2014-2018 рр. та 2009-2013 рр. Експорт основного озброєння за два періоди збільшився на 29 %, а його частка в загальному світовому експорті зросла з 30% до 36 % (рис. 3).

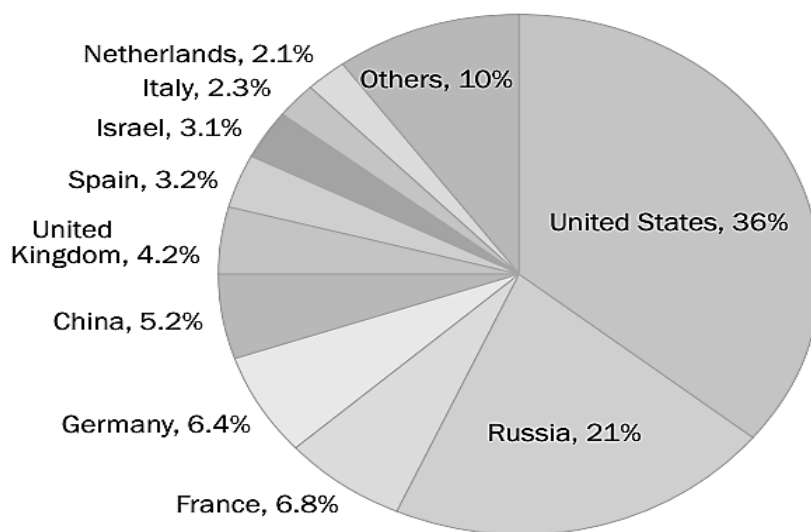


Рис. 3. Загальна частка основного експорту озброєння 10 найбільших експортерів, 2014-18 рр.

Джерело: [1]

Щодо поставок основних видів озброєння, розрив між США та Росією – другим найбільшим експортером – продовжував збільшуватися: у 2009-2013 рр. експорт основних видів зброї в США був на 12 % більший, ніж у Росії, тоді як у 2014-2018 рр. він був на 75 % більше [1].

Незважаючи на те, що США є найбільшим світовим експортером зброї та має можливість виготовляти всі види озброєння, у 2014-2018 рр. він все ще був 16-м найбільшим імпортером зброї у світі.

Сукупний експорт зброї державами-членами Європейського Союзу (ЄС) становив у 2014-2018 рр. 27 % загального світового обсягу. П'ять найбільших експортерів зброї у Західній Європі – Франція, Німеччина, Великобританія, Іспанія та Італія – разом склали 23 % світового експорту зброї у 2014-2018 рр. порівняно з 21 % у 2009-2013 рр. Для чотирьох із цих країн регіоном, на який припадає найбільше зростання експорту, був Близький Схід. Французький експорт зброї у цей регіон збільшився на 261 % між 2009-2013 рр. та 2014-2018 рр., тоді як німецький, італійський та британський експорт зріс відповідно на 125,75 % та 30 %. Найвищий приріст (на 215 %) експорту іспанської зброї припав на Азію та Океанію [1-2].

Загалом 44 % експорту озброєнь Франції припало на Близький Схід, 29 % – в Азію та Океанію, 9,5 % – на інші країни Європи, 8,7% – на Америку та 8,5 % – на Африку. Франція експортувала зброю 78 державам у 2014-2018 рр. Єгипет був найбільшим одержувачем французької зброї, на другому місці – Індія. Жодна країна не була основним імпортером французької зброї у 2009-2013 рр.

Німецький експорт зброї збільшився на 13 % між 2009-2013 рр. та 2014-2018 рр. У 2014-2018 рр. 30% німецького експорту озброєння припадало на Азію та Океанію, 27 % до інших країн Європи, 25 % на Близький Схід, 11 % у Америку та 7,3 % в Африку. Морські кораблі, зокрема підводні човни, склали 52 % експорту озброєння Німеччини у 2014-2018 рр.

У період 2009-2013 рр. та 2014-2018 рр. експорт зброї Великобританії збільшився на 5,9 %. У 2014-2018 рр. на Близький Схід експортували 59 % британського експорту озброєння, основну частину якого склали поставки бойових літаків до Саудівської Аравії та Оману.

Тоді як китайський експорт зброї збільшився на 195 % між 2004-2008 рр. та 2009-2013 рр., він збільшився лише на 2,7 % між 2009-2013 рр. та 2014-2018 рр. У 2014-2018 рр. на Азію та Океанію припадало 70 % експорту зброї в Китаї, на Африку – 20 %, а на Близький Схід – 6,1 %.

За останні кілька років кількість країн, яким Китай постачає основні види озброєння, значно зросла. У 2014-2018 рр. Китай постачав зброю до 53 країн світу, порівняно з 41 країною у 2009-2013 рр. та 32 – у 2004-2008 рр. Пакистан був основним одержувачем (37 %) у 2014-2018 роках [1-2]. У 2014-2018 роках Китай став найбільшим експортером на ринку ніш безпілотних бойових літальних апаратів (UCAV), зі штатами на Близькому Сході.

Список використаних джерел:

1. SIPRI Yearbook 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.sipri.org/yearbook/2019>
2. Щорічник: СІПРІ 2018. Озброєння, роззброєння та міжнародна безпека: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sipriyearbook.org

Лесик М. І.,
студент,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ

Зелений ріст та зелена економіка – це два ключові терміни, які описують нещодавню парадигму сталого розвитку, спрямовану на ефективне поєднання цілей досягнення приросту приватного сектору з вирішенням зростаючих актуальних екологічних проблем і мінімізацією впливу виробничої сфери на екосистему. За останнє десятиліття зелена економіка стала важливою частиною національних політик як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Вона представляє долучну і своєчасну основу для забезпечення практики більш ефективного використання природних ресурсів, зниження рівнів вуглецевих викидів, створення умов для забезпечення менш шкідливого навколишнього середовища та більш соціально залученого суспільства [1, с. 175].

У цьому розрізі, особливо важливою стає розробка відповідних механізмів для роботи у цьому напрямі. Через так звані екологічні інновації (еко-інновації) можливо досягти безпрограшної ситуації як щодо створення нових робочих місць (а отже, і для відповідного економічного приросту) та охорони навколишнього середовища.

Перш за все потрібно навести основні дефініції, що відповідають темі нашого дослідження.

Інновацію визначаємо як нове явище, новаторство або будь-яку зміну, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Екологічні інновації – це винаходи чи розробки нових оптимізованих технологій або процесів, що сприяють отриманню екологічних та економічних вигод [2, с. 20]. Такі інновації тісно взаємопов'язані з концепціями сталого розвитку та зеленого росту. Усе частіше їх сприймають як основний засіб у процесі відповіді людства на екологічні проблеми Землі. У документах Європейського Союзу екологічні інновації визначаються як форма інновації, спрямовані на досягнення значного та відчутного прогресу в рамках досягнення цілей сталого розвитку шляхом зменшення впливу на навколишнє

середовище або здійснення більш ефективного та відповідального управління природними ресурсами, в тому числі енергетикою [3, с. 27; 4, с. 101].

Іноватори стараються вирішити цілий ряд нагальних проблем та, відповідно, розробили низку важливих винаходів, що поступово входять у наші повсякденні життя.

Прикладами деяких з них є наступними:

E-streets – технологія освітлення вулиць міст в Європі.

Автономне екомісто Масдар в ОАЕ – призначене для того, щоб бути місцем впровадження найрізноманітніших екотехнологій, не спричиняє негативного впливу на навколишнє середовище.

НСРV-системи – ефективні і недорогі альтернативні джерела енергозабезпечення.

Біодизель – паливо на основі рапсової олії, яка не завдає шкоди екології і дозволяє скоротити викиди вуглецю.

Електромобілі – особистий транспортний засіб, який не виділяє вихлопних газів [5, с. 24].

Екологічні інновації мають деякі особливості, що значно впливають на тенденції їх розвитку.

Екологічні інновації з'явилися в результаті зростання побоювання громадськості перед загрозами, що їх несуть проблеми, що пов'язані з погіршенням стану навколишнього середовища. Їх розвиток корелює з рівнями поінформованості суспільства, щодо небезпек, до яких може призвести необережне ставлення до природнього середовища [6].

Ефект подвійної екстерналії. Впровадження екологічних інновацій несе за собою певні позитивні наслідки, які, проте, роблять їх не вигідними з двох причин для деяких груп населення. По-перше, якщо існує позитивна екстерналія від винаходу, то приватні актори не зможуть отримувати додаткові вигоди, які би вони отримували, якби надавали послуги по усуненню певної проблеми у цьому напрямку. По-друге, у розрізі проведення НДДКР, не вигідні швидке поширення і імітація інновацій, які зменшують прибутки на інновації. Ці дві проблеми часто стримують впровадження нових інновацій на ринках, адже вони можуть вважатися економічно не вигідними [7, с. 290; 8, с. 643].

Впровадження дій по захисту навколишнього середовища передусім залежить від дій держави по імплементації відповідного законодавства. Норми розвинених країн стають стандартами для країн, що розвиваються, що сприяє поступовій уніфікації зусиль держав по розвитку релевантних екологічних інновацій для боротьби зі спільними проблемами [6].

Також існують і деякі фактори розвитку, що впливають на відповідні інновації. Зокрема темпи впровадження та розвитку залежать від наступних чинників:

– фактори пропозиції – пов'язані з технологічними тенденціями (наприклад, CP, CSR),

- фактори попиту – пов’язані з уподобанням споживачів з точки зору екологічно чистих методів виробництва чи продуктів (зелені споживачі),
- регуляторне середовище (законодавство),
- специфічні для компанії фактори – пов’язані з галуззю, розміром компанії, екологічною політикою, фінансовою міцністю та часткою ринку,
- очікування населення та окремих компаній [3, с. 12].

Отже, екологічні інновації є продуктом сучасного загального бажання людства відновити стан навколишнього середовища та зменшити вплив на нього, поєднуючи це з спробою зберегти темпи економічного зростання. Поступово збільшується популярність продукції такого типу, що спричинено об’єктивними чинниками, але деяким галузям та окремим індивідам не вигідно підтримувати рівень розвитку еко-інновацій на сталому рівні. Це, разом з іншими факторами, породжує деяку вибірковість у тому, що потрібно розробляти, а що ні, що в свою чергу підтверджує існування розходження між фактичними потребами людства та їх практичним задоволенням.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.
2. Екологічні інновації – джерело ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] // FAAF. – 2015. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/ekologichni-innovacii-dzherelo-efektivnogo-upravlinnya-pidpriemstvom.html>.
3. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Електронний ресурс] / N. Reznikova // Економічні науки. – 2016. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3638.
4. Al-Saidi M. Business-Driven Ecological Innovations in Green Growth Strategies / M. Al-Saidi, J. Engelmann // Innovation for Sustainability / M. Al-Saidi, J. Engelmann, 2019. – С. 97–113.
5. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23–26.
6. What drives eco-innovation? A review of an emerging literature. // Environmental Innovation and Societal Transitions. – 2016. – №19. – С. 31–41.
7. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.
8. Reznikova N.. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

Літвінова В.О.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ПРОЯВ ДЕГЛОБАЛІЗАЦІЇ: ВИКЛИКИ ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННЮ

Коли після глобальної кризи 2008 року США взяли курс на протекціонізм, це викликало побоювання стосовно повтору сценарію 1930-х років. Сьогодні ці зловісні прогнози виглядають недоречними. Так, темпи зростання економіки Китаю сповільнюються. І, так, західні фірми, що вийшли на китайський ринок, такі як Apple, не досягли очікуваного рівня продажів. Але в 2018 році глобальне зростання було досить помітним, безробіття знизилася, а прибутки зросли. У листопаді 2018 року президент Дональд Трамп підписав договір про торгівлю з Мексикою та Канадою. Якщо переговори в наступному місяці призведуть до угоди з Сі Цзінпінгом, вивільнення ринків дасть зрозуміти, що торгова війна – це наслідок політичних ігор і намагання отримати поступки зі сторони Китаю, а не підриг світової торгівлі.

Таке самозаспокоєння не є правильним. Сьогоднішня торговельна напруга тільки погіршує процес переходу, що був запущений ще за часів фінансової кризи 2008-2009-го рр. Про це свідчить скорочення або стагнація транскордонних інвестицій, торгівлі, банківських кредитів та ланцюгів поставок щодо світового ВВП. Глобалізація поступилася місцем новій епосі млявості. Адаптуючи термін, вигаданий голландським письменником, ми називаємо її «глобалізацією уповільнення».

Золотий вік глобалізації, 1990-2010 рр., треба було бачити: торгівля зросла внаслідок зниження вартості перенесення товарів на кораблі і літаки, знизилася також вартість телефонних дзвінків, тарифи біли урізані, фінансова система – лібералізована. Міжнародна діяльність посилилась, фірми створювались по всьому світу, інвестори вистежували нові проекти, а споживачі збільшували свої витрати.

Протягом останнього десятиріччя глобалізація сповільнилася від блискавичної до супер-повільної з кількох причин. По-перше, вартість транспортування товарів перестала падати. По-друге, багатонаціональні фірми виявили, що глобальне розповсюдження торговельних мереж спалює гроші, і що місцеві суперники часто з'їдають їх живцем. Діяльність переходить до сфери послуг, які важче продавати за кордоном: ножиці можна експортувати в 6-кілометрових контейнерах, чого не скажеш про перукарів. При цьому, китайське виробництво стало більш самостійним, а потреба в імпорті запчастин зменшилась.

Для торговельної війни Трампа така ситуація – наче крихка ваза. Тарифи, як правило, привертають найбільшу увагу. Якщо Америка, як вона і

погрожувала, збільшить мита для Китаю у березні, середня тарифна ставка на весь американський імпорт зросте до 3,4%, що є найвищою відміткою за 40 років. (Більшість фірм планують перекласти витрати на клієнтів.) Менш яскравим, але так само згубним, є те, що правила торгівлі переписуються по всьому світу. Принцип рівноправності інвесторів та фірм, незалежно від їх національності, скасовується.

Докази цього є скрізь. Геополітичне суперництво охоплює індустрію технологій, на яку припадає близько 20% світових фондових ринків. Правила щодо конфіденційності, даних і шпигунства скасовуються. Податкові системи перелаштовуються на більш патріотичний лад – в Америці, щоб підштовхнути фірми до репатріації капіталу, в Європі, щоб дати свою відповідь американській Силіконовій долині. Америка та ЄС мають нові режими для перевірки іноземних інвестицій, в той час як Китай, незважаючи на своє хитке становище щодо тарифів, не має наміру надавати іноземним фірмам рівні умови. Америка використовує доларові платежі на свою користь, щоб придушити іноземних виробників на кшталт Huawei. Навіть такі рутинні сфери, як бухгалтерський облік і антимонопольне право, поступово розпадаються.

Торгівля страждає, оскільки фірми використовують запаси, накопичені в очікуванні більш високих тарифів. В ще більшій мірі цього очікували у 2019-му. Але, що насправді важливо, так це довгострокові інвестиційні плани фірм, оскільки вони починають знижувати свою присутність в країнах та галузях, які мають високий геополітичний ризик або стикаються з нестабільними правилами торгівлі. Наразі з'являються ознаки початку коригування. Китайські інвестиції в Європу та Америку впали на 73% у 2018 році. Глобальна вартість транскордонних інвестицій мультинаціональних компаній скоротилася приблизно на 20% у 2018 році.

Новий світ буде працювати інакше. Повільнозація призведе до більш глибоких зв'язків у регіональних блоках. Ланцюги постачання в Північній Америці, Європі та Азії стали більш локальними. У Азії та Європі більша частина торгівлі вже є внутрішньорегіональною, а її частка зросла з 2011 року. Азіатські фірми мали більше продажів в Азійському регіоні, ніж в Америці у 2017 році. Правила світової торгівлі перестають відігравати важливу роль, а гнучка система регіональних угод та сфер впливу отримує контроль над торгівлею та інвестиціями. Наприклад, Європейський Союз накладає свої повноваження на банківські, технологічні та іноземні інвестиції. Китай сподівається домовитися про регіональну торгівельну угоду цього року, навіть коли його технологічні фірми розростаються по всій Азії. Компанії мають \$30 трлн накопичених транскордонних інвестицій, деякі з яких можуть потребувати перенесення, продажу або ліквідації.

На щастя, це не має бути катастрофою для життєвих стандартів. Ринки континентальних розмірів достатньо великі і будуть процвітати. З 1990 року близько 1,2 млрд. людей було виведено з крайньої бідності, і немає підстав думати, що частка бідних знову зросте. Західні споживачі продовжуватимуть отримувати великі чисті вигоди від торгівлі. У деяких випадках інтеграція на

регіональному рівні буде відбуватися набагато глибше, ніж це могло б бути на глобальному рівні.

Однак уповільнення має два великі недоліки. По-перше, воно створює нові труднощі. У 1990-2010 рр. більшість країн, що розвиваються, могли скоротити розрив між ними та розвинутими країнами. Тепер це потребує набагато більше зусиль. Існує напруженість між більш регіональною схемою торгівлі і глобальною фінансовою системою, в якій Уолл-стріт і Федеральна резервна система встановлюють правила гри для ринків в усьому світі. Відсоткові ставки більшості країн все ще будуть залежати від Америки, навіть якщо їхні торгові схеми стають менш пов'язаними з нею, що призводить до фінансової турбулентності. Федеральна резервна система менш схильна рятувати іноземців, виступаючи в якості глобального кредитора останньої інстанції, як це було десятиліття тому.

По-друге, уповільнення не вирішить проблем, які створила глобалізація. Автоматизація означає, що на Заході не відбудеться відродження робочих місць. Фірми найматимуть некваліфікованих працівників на найдешевші місця в кожному регіоні. Проблеми зміни клімату, міграції та ухилення від сплати податків буде ще важче вирішити без глобальної співпраці. І не уповільнюючи і не пом'якшуючи зростання Китаю, повільнозація допоможе забезпечити йому кращу регіональну гегемонію.

Глобалізація зробила світ кращим майже для всіх. Проте ціна цього була занадто великою. Занедбані проблеми інтегрованого світу затьмарили його переваги. Проте уповільнення й деглобалізація зовсім не є вирішенням проблеми. Вона буде жорсткішою та менш стабільною, ніж попередній етап взаємозалежності.

Список використаних джерел:

1. Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism / O. Ivashchenko, N. Reznikova // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2018. – Вип.15. – С.98-106.
2. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі / В. Г. Панченко // Економіка і держава. – 2017. – №10. – С. 28–33.
3. Панченко В. Г. Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин / В. Г. Панченко // Економіка і держава. – 2018. – №2. – С. 66–71.
4. Резнікова Н. В Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / Н. В. Резнікова, В. Г. Панченко // Міжнародна економічна політика. – 2017. – №2 (27). – С. 95-117.

Лозік А.А.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ГЛОБАЛЬНІ ТРЕНДИ ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ КИТАЮ

Загальносвітова тенденція зростання боргового навантаження країн, зокрема, за рахунок зовнішніх запозичень, характерна також і для економіки Китаю [12]. На рис. 1 наведено динаміку абсолютної суми зовнішнього боргу Китаю та її відношення до ВВП.



Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу Китаю

Джерело: побудовано за даними [7; 8]

За даними рис. 1 можемо зробити висновок, що частка зовнішнього боргу до ВВП Китаю стабільно зростає протягом 2010-2018 років та досягла у 2018 році максимального значення як у абсолютному так і відносному значенні. І наразі його частка до ВВП досягла так званої межі безпеки у 50%, за якої ризику зовнішніх запозичень стрімко зростають. Відношення зовнішнього боргу до експорту Китаю перебуває в безпечних межах і зросло за аналізований період з 42,1% до 68% [11]. Водночас зростають витрати на обслуговування зовнішнього боргу з 3% експорту у 2010 році до 8,2% у 2018 році [11].

Проаналізуємо взаємозв'язок динаміки частки зовнішнього боргу до ВВП та економічного зростання в Китаї (рис. 2).

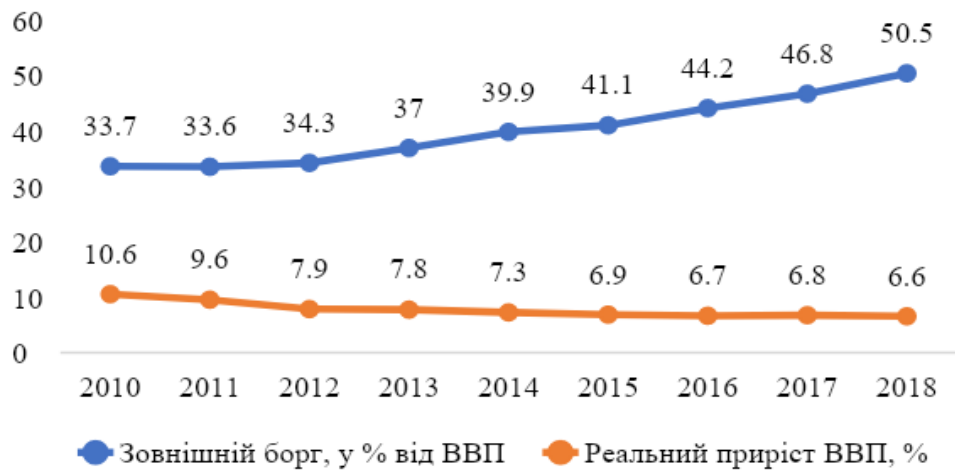


Рис. 2. Динаміка економічного зростання та зовнішнього боргу Китаю
Джерело: побудовано за даними [7; 10]

За даними рис. 2 можемо зробити висновок, що зростання зовнішнього боргу Китаю відбувається в умовах стабільного зниження темпів економічного зростання, що створює передумови для боргової кризи в майбутньому, оскільки частка короткострокових зовнішніх запозичень, незважаючи на те, що скорочується протягом останніх кількох років, але залишається досить високою на рівні 62,1%. Слід вказати на те, що Китай випускав облігації на зовнішніх ринках як у доларах США та і у національній валюті юані, що дещо знижує ризики.

З метою визначення чинників, які спонукали Китай до нарощування зовнішніх запозичень проаналізуємо динаміку дефіциту бюджету та сальдо поточного рахунку платіжного балансу Китаю (рис. 3).

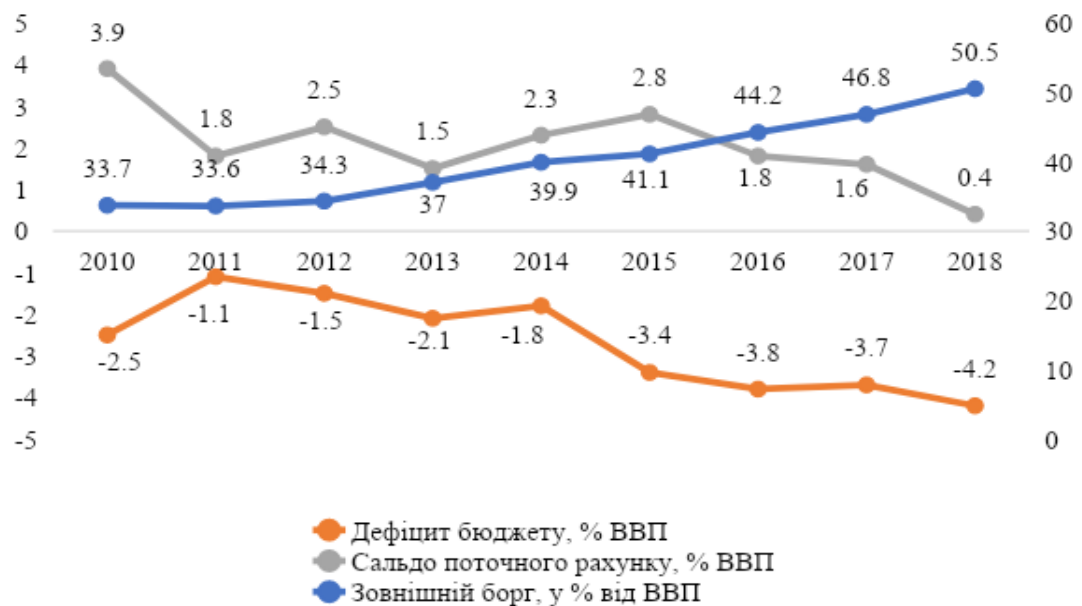


Рис. 3. Динаміка макроекономічних показників та зовнішнього боргу Китаю

Джерело: побудовано за даними [6; 7; 9]

За даним рис. 3 можемо зробити висновок, що нарощування зовнішнього боргу Китаю супроводжується збільшенням дефіциту бюджету та стрімкого зниження сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами. Така тенденція свідчить про посилення схильності країни до боргової кризи. В умовах форс-мажорних відносин, як коронавірус, настання боргової кризи в Китаї пришвидшується.

Слід вказати на те, що в структурі зовнішнього боргу Китаю зростає усі його структурні складові – борги населення, корпоративного сектору та держави. Споживання збільшується в економіці Китаю разом із зростанням доходів та зростанням середнього класу, тому очікується подальше збільшення боргу населення. Але слід вказати на невідповідність між боргами домогосподарств та наявним доходом, що може призвести до фінансової нестабільності. За останні шість років наявний дохід зростав в середньому на 10% на рік, тоді як борг домогосподарств виріс в середньому на 20% [12].

Також слід акцентувати увагу на тому, що корпоративний сектор Китаю представлений переважно державними підприємствами, що розмиває межу між державним боргом та корпоративним боргом. На корпоративний борг в Китаї припадає 63% усього непогашеного боргу країни. Це майже вдвічі більше, ніж вплив корпоративного боргу в будь-якій іншій азіатській країні чи будь-якій іншій країні світу [12]. Зважаючи на те, що державні підприємства є важливою складовою політики швидкого економічного зростання, то вони наразі перебувають у зоні ризику виникнення боргової кризи.

Як справедливо зазначає Резнікова Н. В. уповільнення економічного зростання та інші проблеми в економіці Китаю тягнуть за собою негативні наслідки для всієї світової економіки. Найбільшим викликом для Китаю постає необхідність врегулювання боргових проблем без допущення значного уповільнення темпів економічного зростання, що в подальшому спровокує додатковий тиск на державні фінанси. Країні загрожує період повільного зростання, обмеженої продуктивності праці, стагнації доходів населення, що описується в термінах «пастки середнього доходу». Спроби стимулювати економіку, вкладаючи все більше коштів в збиткові компанії, незатребувану ринком інфраструктуру і обслуговування боргу, можуть позбавити економіку високоефективних інвестицій і призвести до тривалого застою [4; 5].

Таким чином, у світовій практиці зовнішній борг розглядається як закономірне явище та вважається припустимим підтримувати постійні від'ємні дефіцити. Однак, у довгостроковій перспективі зовнішні зобов'язання звужують інвестиційні можливості країни та гальмують її економічне зростання. Окрім цього, обслуговування зовнішнього боргу позбавляє країну можливості проведення власної економічної політики з орієнтацією на її національні інтереси, тим самим поглиблюючи залежність одних держав від інших. Криза заборгованості окремих країн трансформувалась у глобальну проблему світової фінансової системи, яка на даному етапі вимагає кардинальних рішень світової спільноти, що змінили б кредитні відносини між країнами. Аналіз стану зовнішньої заборгованості Китаю свідчить про те, що в країні посилюється борговий тягар, що з кожним роком набуває все більших обертів.

Список використаних джерел

1. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
2. Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №. 4. – С. 7–12.
3. Іващенко О. А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5–10.
4. Резнікова Н.В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резнікова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – Р. 52-55.
5. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.
6. China Government Budget [Electronic resource]. – Mode of access: <https://tradingeconomics.com/china/government-budget>
7. China Government Debt to GDP [Electronic resource]. – Mode of access: <https://tradingeconomics.com/china/government-debt-to-gdp>
8. China Gross External Debt [Electronic resource]. – Mode of access: <https://tradingeconomics.com/china/external-debt>
9. Current account balance (% of GDP) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS?locations=CN>
10. GDP growth (annual %) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN>
11. International Debt Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <https://datatopics.worldbank.org/debt/ids/countryanalytical/CHN>
12. Some Rising Pressure Points in Global Debt [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.moodyanalytics.com/-/media/article/2018/global-debt.pdf>

Лозовой М. М.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ЗМІН КЛІМАТУ

До основних природних факторів, що спричиняють зміну клімату, можна віднести геометрію та орбітальну варіабельність нашої сонячної системи, сонячні спалахи та шторми, сонячний вітер, ексцентриситет орбіти земної кулі. Антропогенні фактори, що сприяють зміні клімату, пов'язані,

насамперед, із забрудненням навколишнього середовища та глобальним потеплінням, що зумовлюється парниковими газами. Сучасний досвід свідчить, що в результаті господарської діяльності людини в атмосфері збільшується вміст вуглекислого газу (CO₂), закису азоту (N₂O), метану (CH₄), галогенопохідних вуглеводнів та тропосферного озону (O₃) [1].

Парниковий ефект є важливою умовою існування людства і причиною зміни клімату. Внаслідок парникового ефекту порушується тепловий баланс; цілком імовірним є підвищення глобальної температури поверхні Землі за рахунок зміни концентрації парникових газів, що може призвести до зміни клімату. У Звіті Міжурядової групи експертів зі зміни клімату від 02.02.2007 стверджується, що «Саме збільшення викидів парникових газів внаслідок діяльності людини є найбільшою причиною зафіксованих кліматичних змін». Наслідком парникового ефекту та глобального потепління може стати затоплення територій, де живуть сотні мільйонів людей, ерозія узбережжя, повені, інгібування процесів утворення первинної продукції, зміна якості поверхневих та ґрунтових вод. Глобальне потепління є причиною таких стихійних лих як сильні повені, урагани, цунамі та посухи. З ймовірністю в 66% експерти передбачають в наступні роки зростання кількості циклонів, проливних дощів в тропіках, посилення посухи, а в деяких регіонах продовження берегової ерозії і повеней через підвищення рівня моря на 3 мм на рік. Так, Західна Європа повинна бути особливо пильною у питанні повторення надзвичайної спеки, подібно до ситуації 2003 року. Кількість ураганів, проте, зменшиться, в той час як їх інтенсивність збільшиться [2].

Суттєвою причиною глобального забруднення довкілля є зростання населення земної кулі. У 2011 р. кількість населення земної кулі досягла близько 7 мільярдів осіб. З точки зору прогнозування зростання населення у майбутньому (зокрема у 2300 р.) можливі три сценарії: середній рівень зростання (9 млрд); низький рівень (2,3 млрд) та високий рівень (36,4 млрд) [3-5].

Зі зростанням населення земної кулі пов'язані такі процеси як індустріалізація – процес соціальних та економічних змін, внаслідок яких людство переходить від до-індустріального суспільства до індустріального, та урбанізація – збільшення частки населення, що мешкає у містах за рахунок міграції з сільських районів або завдяки природній народжуваності. Характерною ознакою демографічного зростання є поява мегаполісів – великих міст з населенням понад 1 млн. мешканців. У 2006 р. близько 30 міст світу мали населення, кількість якого перевищувала 8 млн. мешканців [6].

Відповідно до експоненціального закону зростання населення земної кулі, збільшується також споживання енергії, світове використання добрив, концентрація забруднювачів (таких як двоокис вуглецю, двоокис азоту, сірководень, сірчаний газ, вуглеводень та інші), дефіцит ріллі, нагромадження радіоактивних відходів. Людство вже досягнуло або досягне у найближчому майбутньому максимумів добування природного палива: нафти – у 2007 р.; вугілля – у 2025 р.; газу – у 2025 р. Споживання електроенергії за рахунок

гідроелектростанцій збільшиться на 40% до 2050 р. Можливо, саме проблемами з добуванням природного палива можна пояснити виникнення військових конфліктів у різних частинах світу. Зростання населення земної кулі та пов'язані з цим збільшення споживання енергії, нестача продуктів харчування, погіршення якості води та повітря внаслідок швидких темпів індустріалізації та урбанізації, вплив забруднень біосфери на клімат планети, біогеохімічні кругообіги, фауну та флору – все це зумовлює безпрецедентну кризу навколишнього середовища [7].

Зміна клімату є одним з головних чинників, що впливають на зростання числа біженців у світі. Про це ще у 2007 році заявляв верховний комісар ООН у справах біженців Антоніо Гутерріш. За словами Гутерріша, люди вимушені залишати колишнє місце проживання не тільки через несприятливу зміну природного середовища, але і через спалах конфліктів навколо розподілу ресурсів, що скоротилися, таких як вода. Як впливає з доповіді агентства ООН у справах біженців (UNHCR) у 2007 році у світі було 11,4 мільйона біженців, за яких відповідає відомство Гутерріша, і 26 мільйонів внутрішньо переміщених осіб, які постраждали у результаті конфліктів. у 2010 – ще 25 мільйонів стали внутрішньо переміщеними особами, тобто людьми, які вимушені були покинути свої будинки, але не виїжджали зі своїх країн, внаслідок природних катастроф з причин невідповідного довкілля – це у порівнянні з 22 мільйонами біженців через громадянські війни та різного роду переслідування. За даними інших підрахунків, до 2050 року буде близько 150 мільйонів переміщених осіб з різних причин погіршеного довкілля [8].

У 1990 році Міжурядова група експертів зі змін клімату (IPCC) зазначила, що зміни клімату можуть мати істотний вплив на міграції населення: мільйони людей змушені мігрувати внаслідок ерозії берегової лінії, затоплення прибережних районів та деградації сільськогосподарських земель. Посушливі землі, завдяки мізерній кількості опадів та значному випаровуванню, характеризуються низьким рівнем вологи в ґрунті. Ці території займають понад 40% поверхні суші Землі з населенням більш ніж 2 млрд. чоловік. Незважаючи на те, що значні площі посушливих земель знаходяться в межах країн з високим рівнем доходу, (наприклад ці явища можна спостерігати в Північній Америці, Південній Європі і Австралії), домінуючими у цьому відношенні залишаються найбідніші країни світу – країни Африки та Центральної Азії. Території 0-10 м над рівнем моря і є особливо чутливими до змін навколишнього середовища в майбутньому. У країнах з низьким рівнем берегової лінії, такі явища як повені трапляються надзвичайно часто і вражають цілі спільноти, прямо чи опосередковано впливаючи на життя і добробут людей, що там проживають. Дві третини міст світу з населенням понад 5 мільйонів принаймні частково знаходяться в прибережних зонах, включно зі швидко зростаючими міськими центрами країн Азії та Африки (а саме у великих дельтах річок). На сьогодні більше 220 мільйонів людей проживають у дельтах 11 найбільших річок світу. Деякі з

цих даних мають вкрай важливе значення на національному рівні, наприклад, близько 30% населення Єгипту проживає у зонах низьких висот прибережної лінії річки Ніл, тоді як Бангкок є домівкою для 24% населення Таїланду. Адже якщо необхідно буде евакуювати 30% населення країни, то це стане національною катастрофою.

Метеорологічний вплив на міграцію населення може бути поділений на 2 причини: кліматичні процеси та кліматичні події. Процеси – це повільні незворотні зміни: підняття рівня Світового океану, засолення сільськогосподарських земель, спустелення, збільшення дефіциту води. Наприклад, поступове затоплення дельти Нілу змусить переселитися 6 млн чол. та затопить 4,5 кв. км сільськогосподарських угідь. Кліматичні події – раптові та драматичні небезпеки: урагани, тайфуни, повені, шторми. Тільки за 2000 рік такі події зачепили 256 млн чол., для порівняння – всього 211 млн чол. постраждали від катаклізмів за всі 90-ті роки 20 ст. [9].

Список використаних джерел:

1. Елдышев Ю. Н. Изменение климата: факты и факторы / Ю. Н. Елдышев // Экология и жизнь. – 2008. – № 3. – С. 44-53..
2. Посудін Ю. Зміна клімату та екологічна міграція [Електронний ресурс] / Ю. Посудін. – Режим доступу: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1284/Webinar_2012_ukr.pdf?sequence=2&isAllowed=y
3. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Ренікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
4. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (Ч. II). – С.149-159.
5. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень / О. А. Іващенко // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – Т. 2. – №15. – С. 28-36
6. Про Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки: Постанова Верховної Ради України від 05.03.1998 № 188/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/188/98-%D0%B2%D1%80>
7. Концептуальні виміри екологічної свідомості: монографія / М. М. Кисельов, В. Л. Деркач, Т. В. Гардашук, А. В. Толстоухов, Ф. М. Канак; НАН України. Ін-т філос. ім. Г.С.Сковороди, Благод. орг. «Центр практ. філос.». – К. : Вид. ПАРАПАН, 2003. – 312 с.
8. Екологічні біженці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Екологічні_біженці.
9. Качинський А. Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення. – К. : НІСД, 2001. – 312 с.

Лопата М. М.,
студентка,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ІНСТРУМЕНТИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ: ФУНДАМЕНТАЛЬНІ ЗАСАДИ, ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Підвищення обсягів торгівлі має колосальний вплив як на внутрішні політичні процеси, так і на зовнішні, що послаблює самостійність держав при виборі власних інструментів соціальної та екологічної політики. Визначення ефективних механізмів реалізації екологічної політики є необхідним, адже цінності щодо збереження навколишнього середовища та економії природних ресурсів здебільшого оминаються при прийнятті операційних рішень уряду та бізнесу. Зокрема, починаючи з 70-их років ХХ ст. держави почали «гонитву поступок» у процесах укладання екологічної політики. Таке явище описують як лобіювання державними органами та підприємницьким сектором послаблення екологічних обмежень щодо їхньої діяльності та бажання побороти систему [1, с. 3].

Необхідність чіткого окреслення екологічної парадигми можна обґрунтувати такими причинами. По-перше, вплив на екологічний стан планети є екзогенним наслідком економічної діяльності. Основні забруднювачі планети не враховують негативний вплив свого функціонування, оскільки він передбачається матиме вплив у майбутній перспективі. По-друге, цінність природних ресурсів знижується внаслідок викривленого сприйняття реальності щодо їх справжнього обсягу. Ці два фактори формують теорію, описану Гаретт Гардін у 1968 році, під назвою «трагедія ресурсів загального користування» [2, с. 2]. «Трагедія ресурсів загального користування» транслює проблему охорони навколишнього середовища з огляду на те, що обсяги природних ресурсів слугують для кожного задля отримання особистої вигоди. Але така парадигма, що є цілком доцільною з точки зору індивідуального споживача природних ресурсів, оскільки приносить максимальну вигоду, не враховує вичерпність усього об'єму ресурсів. Спільнота у довгостроковій перспективі отримує співвідношення вигод та витрат на користь останніх з суттєвою перевагою. З цією метою урядові установи відіграють вирішальну роль у створенні ефективних умов та інструментів для унеможливлення повного виснаження натуральних ресурсів [3, с. 149-159].

Перші інструменти захисту навколишнього середовища від пагубного впливу людської діяльності були реалізовані у Стародавній Греції. Міста-держави уклали закони стосовно обмеження вирубки лісів близько 2300 років тому. У той же час у європейські спільноти утворювали спільноти, що обмежували діяльність мисливців на тварин. Одними з перших законів щодо

збереження довкілля є створення у 1872 році Національного парку «Єллоустоун» у США як першого національного парку у світі [4, с. 5].

Значного поширення рухів за збереження природних ресурсів викликали шкідливі викиди хімічної промисловості та використання пестицидів у сільському господарстві. Виникнення хвороби Мінамата у 1956 році в Японії ознаменувало новий період усвідомлення шкідливого впливу людської діяльності, що вже дає прояви на здоров'я людей. Інструменти екологічної політики урядів того часу були спрямовані на встановлення кількісних рамок щодо використання шкідливих речовин задля забезпечення мінімального впливу на довкілля. Зокрема у США це були програми «Чисті водойми» та «Чисте повітря», що мали на меті виявлення всіх джерел забруднення навколишнього середовища, як промислові заводи, де можна було чітко встановити взаємозв'язок між діяльністю підприємства та негативним впливом на екологію [5, с. 20]. Але викиди від персональних авто та вплив використання хімікатів на невеликих домогосподарствах не враховувались при розробці екологічної політики тих часів.

У 1980-их роках внаслідок початку кислотних дощів вперше було зроблено висновок про те, що наслідки впливу людської діяльності на екологію не обов'язково відповідають у географічному аспекті чинникам їхнього виникнення. З цих причин утворився термін «сталий розвиток» як усвідомлення та спосіб вирішення глобальних проблем людства з метою досягнення економічного зростання за умов врахування сучасної соціальної та екологічної парадигми [4, с. 3].

За час усвідомлення людством серйозності наслідків власної діяльності було укладено основні принципи для формування політики у сфері захисту природних ресурсів. Основний принцип полягає у тому, що забруднювач покриває наслідки своєї діяльності у матеріальному плані. Наступний принцип – принцип випередження, що базується на забороні введення діяльності, якщо існує імовірність, що наслідки такої діяльності неможливо виправити. Проте у випадках з глобальним потеплінням такі принципи не є доцільним застосовувати, тому необхідно розглядати нашу планету як цілісну екосистему, яка в разі її порушення, може призвести до наслідків, що унеможливають намагання людини контролювати ці процеси. Починаючи з 70-их років тенденції у розробці екологічної політики почали переходити від вирішення видимих наслідків до попередження та контролю діяльності, яка може зашкодити довкіллю. Третій принцип бере за основу пристосування планети до завданих змін. Наприклад, посилення екологічної цілісності екосистеми, що передбачає можливість екосистеми підтримувати свій природній стан з натуральним кругообігом речовин та продукуванням біомаси. Прикладом застосування такого принципу є місто Курітіба у Бразилії, схильне до потерпань від повеней щороку, де було впроваджено систему переселення жителів районів з регулярним наводненням до вищих та сухіших районів міста і водночас трансформацію колишніх житлових ділянок

у парки та рекреаційні природні зони, що не перешкоджають функціонуванню міста у разі їхнього затоплення [6, с. 15].

На вищевказаних принципах базуються сучасні інструменти екологічної політики держав. Першим інструментом є регулювання задля мінімізації впливу людської діяльності. Цей інструмент застосовується для стимулювання або навпаки дестимулювання індустрій здійснювати певні види діяльності, що можуть шкодити навколишньому середовищу. Місцеві та регіональні уряди мають повноваження видавати дозволи на таку діяльність та контролювати дотримання вимог щодо дотримання принципів екологічної політики. Більш спеціалізовані та потенційно загрозливі види діяльності, включно з діяльністю атомних електростанцій, контролюються на державному рівні [7, с. 323-326]. Ефективність регулювання як інструменту екологічної політики полягає у тому, що воно формує рамки екологічної свідомості у всього суспільства та регулятивні правила дуже складно змінити або невірно інтерпретувати. Жорсткість такого інструменту може розглядатись як небажання продукувати інноваційні ідеї, проте наразі за даними Earthwatch Institute саме регулювання та обмеження діяльності індустрій є найбільш ефективним на сьогодні [8, с. 239].

З 1970-их років екологічні регулювання змінили свій характер у зоні визначення актором своїх власних дій щодо забезпечення підтримання поставлених вимог щодо своєї діяльності. Підприємства можуть обирати шлях розробки нової інноваційної технології або дотримання вже відомої і загальнопоширеної для підтримання діяльності відповідно до екологічного регулювання.

Наступним інструментом екологічної політики є фінансові стимули. Уряди можуть стимулювати зміни характеру діяльності індустрій шляхом надання позитивних або негативних фінансових стимулів, як субсидування, податкові пільги, штрафи та збори. Такі стимули спричиняють поширення інновацій задля уникнення втрат або отримання економічних вигод. Прикладом використання цього інструменту є Німеччина, де відбувається широкомасштабне субсидування систем сонячної енергії для приватних домогосподарств, що призвело до підвищеного рівня встановлення фотоелектричних панелей [9, с. 17], хоча існує негативний вплив застосування фінансових стимулів у розрізі екологічної політики, оскільки в разі тривалого застосування вони можуть призвести до залежності отримувача фінансової допомоги від неї.

Ще одним інструментом є екологічне звітування та маркування, а саме інформування тих, хто приймає рішення, про можливий вплив такого рішення на екологію. Рішення приймаються на основі аналізу витрат та вигод, до яких неможливо включити вплив на довкілля, оскільки його складно оцінити у грошовому еквіваленті. Оцінювання впливу на навколишнє середовище (EIA) є способом, який допомагає приймати рішення урядовим службовцям стосовно ініціатив, що передбачають вплив на природу. Оцінювання впливу на навколишнє середовище, яке вже було запроваджено на законодавчому рівні у розвинених країнах, ставить як вимогу вивчення наслідків діяльності на екологію та забезпечення поінформованості всіх учасників, причетних до

такої діяльності, про уникнення шкідливого впливу на довкілля та фінансові стимули у зв'язку з цим.

Прикладом екологічного звітування можна назвати систему стандартів, зокрема стандарт ISO 14000, вперше випущений у 1996 році Міжнародною організацією зі стандартизації (ISO). Стандарти допомагають організаціям контролювати вплив своєї діяльності на навколишнє середовище, формулювати та дотримуватись цілей стосовно захисту довкілля та показувати результати такого дотримання [13, с. 66-71].

Іншим прикладом є маркування та сертифікація, що допомагають інформувати споживачів та користувачів про дотримання принципів захисту навколишнього середовища виробників певної продукції. Деякі уряди вимагають маркування, наприклад, «Еколейбл ЄС», що засвідчує той факт, що при виробництві цієї продукції було дотримано мінімальних вимог щодо безпеки споживача, його здоров'я та піклування про природу [10, с. 5]. Специфічне маркування продукції щодо дотримання суттєвих вимог по захисту екології може використовуватись з цілей стимулювання організацій до інтенсифікації руху проти шкідливого впливу людської діяльності на навколишнє середовище. Приклад – «енергетична зірка» у США видається найбільш енергоефективним зразкам побутової техніки [11, с. 3]. Таке маркування широко застосовується у харчовій галузі для позначення органічної продукції. Основним припущенням щодо застосування такого інструменту екологічної політики є те, що внаслідок отримання інформації про свою екологічну відповідальність споживачі стимулюватимуть промисловість дотримуватись еко-стандартів [12; 13].

Отже, на основі викладених концепцій можна зробити такі висновки. По-перше, вибір ефективного інструментарію екологічної політики може унеможливити економічний занепад у довгостроковій перспективі. По-друге, в основу сучасних інструментів екологічної політики покладено принцип матеріального покриття збитків забруднювачем, принцип випередження людської діяльності та принцип пристосування екосистем до завданих суспільством змін. По-третє, основними інструментами реалізації екологічної політики є регулювання шляхом обмежень у законодавстві, фінансові стимули для основних акторів економіки та екологічне звітування та маркування товарів, що було вироблено відповідно до принципів збереження природного стану навколишнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Graham M. Environmental Protection & the States: “Race to the Bottom” or “Race to the Bottom Line”? [Electronic resource] / M. Graham. – 1998. – Mode of access: <https://www.brookings.edu/articles/environmental-protection-the-states-race-to-the-bottom-or-race-to-the-bottom-line/>.
2. van Bueren E. Environmental policy [Electronic resource] / E. van Bueren // Britannica. – 2017. – Mode of access: <https://www.britannica.com/topic/environmental-policy/Global-policy-agreements>.

3. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. (Ч. II). – С.149-159. – Режим доступу: http://scholar.googleusercontent.com/scholar?q=cache:%BR6fIH6vZqsJ:scholar.google.com/&hl=ru&as_sdt=0,5.
4. Wilson E. The Age of Sustainable Development [Electronic resource] / Edward Wilson. – 2018. – Mode of access: <https://books.google.com.ua/books?id=3lAxBgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=sustainable+development&hl=uk&sa=X&ved=0ahUKEwiasZnM9ILoAhURxosKHUyfBIIQ6AEIMzAB#v=onepage&q=sustainable%20development&f=false>.
5. Clean Water Act [Electronic resource] // United States Environmental Protection Agency. – 1972. – Mode of access: <https://www.epa.gov/laws-regulations/summary-clean-water-act>.
6. Integrated Flood Management Concept Paper [Electronic resource] // World Meteorological Organization. – 2009. – Mode of access: http://www.apfm.info/pdf/concept_paper_e.pdf.
7. Панченко В. Г. Виклики міжнародній торгівлі в умовах де-глобалізації світової економіки: діалектика протекціонізму і вільної торгівлі [Електронний ресурс] // Економіка і держава. – 2017. – Режим доступу: <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3876&i=5>.
8. Huppes G. Environmental Policy Instruments [Electronic resource] / G.Huppes // Institute of Environmental Sciences at Leiden University. – 2009. – Mode of access: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-4020-9158-2_13.
9. Recent Facts about Photovoltaics in Germany [Electronic resource] // Fraunhofer Institute for Solar Energy Systems ISE. – 2020. – Mode of access: <https://www.ise.fraunhofer.de/en/publications/studies/recent-facts-about-pv-in-germany.html>.
10. EU Ecolabel [Electronic resource] // European Commission. – 1992. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/environment/ecolabel/>.
11. ENERGY STAR Overview [Electronic resource] // U.S. Environmental Protection Agency (EPA). – 2017. – Mode of access: <https://www.energystar.gov/>.
12. Панченко В. Г. Прихований протекціонізм як виклик регулюванню міжнародних економічних відносин [Електронний ресурс] // Економіка і держава. – 2018. – Режим доступу: http://www.economy.in.ua/pdf/2_2018/17.pdf.
13. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323-326.

Лубенченко О. Е.,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач Національного центру обліку та аудиту,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЩОДО ЗНЕЦІНЕННЯ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯКІ ЗВІТУЮТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

Все більше вітчизняних суб'єктів господарювання виходять на зовнішні ринки товарів, робіт, послуг і на вимогу інвесторів звітують за Міжнародними стандартами. Відповідно до МСБО 36 «Зменшення корисності активів», підприємство – замовник аудиту, що звітує за Міжнародними стандартами має оцінити чи існують ознаки можливого зменшення корисності активів на дату складання річного балансу[1]. Якщо така ознака існує, то підприємству необхідно прийняти рішення про проведення тесту на знецінення з відповідним відображенням його результатів у фінансовій звітності. Аудитор під час аудиту фінансової звітності направляє запит замовнику щодо наявності ознак знецінення активів і на підставі отриманої відповіді складає робочий документ «Тест щодо узагальнення об'єктивних даних, що свідчать про знецінення активів» (табл. 1).

Таблиця 1

Робочий документ «Тест щодо узагальнення об'єктивних даних, що свідчать про знецінення активів»

Показник	Тестування		Пояснення аудитора (примітки, зауваження)
	Так (наявність)	Ні (відсутність)	
1	2	3	4
1. Значні фінансові труднощі суб'єкта господарювання			
2. Ознаки морального старіння чи фізичної зношеності активу (які можуть виявлені під час проведення інвентаризації)			
3. Фактичні чисті грошові потоки або операційний прибуток (збиток) від активу є суттєво нижчим від запланованих			
4. Фактичне порушення господарських договорів (відмова або ухилення від сплати будь – якого боргу)			
5. Висока ймовірність банкрутства або фінансової реорганізації суб'єкта			
6. Надання кредитором пільгових умов за економічними або юридичними причинами, пов'язаними з фінансовими труднощами позичальника, на що кредитор не зважився б ні при яких інших обставинах			
7. Визнання збитку від знецінення активу у фінансовій звітності за попередній період. Наявність інформації щодо зменшення корисності активу на активному ринку			

1	2	3	4
8.Проведення ризикованих операцій з фінансовими активами (угоди поруки, гарантування, застави)			
9.Окремо для дебіторської заборгованості: а)ретроспективний аналіз строку погашення дебіторської заборгованості, вказує на те, що всю номінальну суму дебіторської заборгованості стягти не вдасться; б) аналіз фінансових коефіцієнтів свідчить про негативні тенденції; в)балансова вартість чистих активів підприємства є меншою від статутного (вкладеного) капіталу (характерно для підприємств, які показують від'ємні результати прибутковості діяльності)			
Висновок: наявність ознак знецінення окремого активу			
Виконав, аудитор П.І.Б., дата			
Перевірив, аудитор П.І.Б., дата			

Окремо виявлення аудитором ознак знецінення дебіторської заборгованості пропонується проводити через тест «Ступінь неплатоспроможності дебітора» за допомогою ряду фінансових коефіцієнтів (індикаторів), що розраховуються за фінансовою звітністю дебітора:

- показника поточної платоспроможності;
- коефіцієнта Бівера;
- коефіцієнта забезпечення власними коштами, які розраховуються на підставі фінансової звітності контрагента-дебітора.

Ці індикатори є найбільш придатними для оцінки спроможності дебітора погашати свої борги вчасно, тому що:

- по-перше, фінансова звітність не складає комерційної таємниці,
- по-друге, розрахунки не викликають труднощів,
- по-третє, індикатори характеризують наявність грошових коштів та прирівняних до них засобів в залежності від ліквідності для розрахунків з контрагентами.

Показник поточної платоспроможності визначається:

$$P_{II} = ДФІ + ПФІ + ГКЕ - ПЗ \quad (1)$$

де, *ДФІ* – довгострокові фінансові інвестиції;

ПФІ – поточні фінансові інвестиції;

ГКЕ – грошові кошти та їх еквіваленти;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Від'ємний результат свідчить про поточну неплатоспроможність контрагента.

Коефіцієнта Бівера розраховується:

$$Kб = \frac{(ЧП + А)}{(Дз + Пз)} \quad (2)$$

де, *(ЧП + А)* – показник cash-flow, який характеризує чисті грошові потоки підприємства;

ЧП – чистий прибуток;

A – нарахована за звітний період амортизація;

Пз – поточні зобов'язання;

Дз – довгострокові зобов'язання.

Коефіцієнт забезпечення власними коштами характеризує наявність оборотних коштів у підприємства, необхідних для його фінансової стійкості:

$$КЗ = \frac{(BK - НОА)}{ОА} \quad (3)$$

де, *BK* – джерела власних та прирівняних до них коштів (власний капітал);

НОА – необоротні активи;

ОА – оборотні активи (табл. 2).

Таблиця 2

Робочий документ «Тест «Ступінь неплатоспроможності дебітора»

Показник		Норматив не значення	Ступінь неплатоспроможності		
назва	алгоритм		поточна	критична	надкритична
Показник поточної платоспроможності	ДФІ + ПФІ + ГКЕ – ПЗ	> 0	< 0	< 0	< 0
Коефіцієнт Бівера	(ЧП + А) / (ДЗ + ПЗ)	> 0,2	< 0,2	< 0,2	< 0,1
Коефіцієнт забезпечення власними коштами	(BK – НОА) / ОА	0,1	< 0,1	< 0,1	< 0

На підставі отриманих розрахунків та аналізу тесту на знецінення активів аудитор формує думку щодо достовірності їх відображення у звітності суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності і при наявності розбіжностей із управлінським персоналом замовника аудиту виказує свою думку у модифікованому параграфі аудиторського звіту (за умови суттєвості інформації).

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт фінансової звітності 36 «Зменшення корисності активів»: Наказ Міністерства фінансів України від 01.01.2012 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_047

Луцьова Т. С.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ

Потенційними представниками середнього класу є власники малих підприємств, адже існує пряма залежність між розвитком підприємництва і формуванням середнього класу. Зокрема, успішна діяльність малих підприємств сприяє створенню прошарку власників, які орієнтовані на прояв ініціативи, підвищує їх доходи та рівень життя [1, с. 203].

Згідно українського законодавства, до малих підприємств відносяться підприємства, показники яких на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному, відповідають щонайменше двом із таких критеріїв [2]: балансова вартість активів – до 4 мільйонів євро; чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – до 8 мільйонів євро; середня кількість працівників – до 50 осіб.

Офіційна статистика свідчить, що кількість малих підприємств в Україні та обсяг реалізованої ними продукції зростає (табл. 1).

Таблиця 1

Суб'єкти малого підприємництва в економіці України за 2016-2018 рр.

Показники	2016 рік	2017 рік	2018 рік	Відхилення 2018 р. від 2016 р., +, -	
				абсол.	у %
Кількість суб'єктів малого підприємництва, одиниць	1850034	1789406	1822671	-27363	-1,5
з них:					
– малі підприємства	291154	322920	339374	+48220	+16,6
– фізичні особи-підприємці (суб'єкти малого підприємництва)	1558880	1466486	1483297	-75583	-4,8
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн.	1652,0	2067,8	2496,9	+844,9	+51,1

Джерело: розраховано автором за даними [3]

Отже, у 2018 р. кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні склала 1,8 млн. одиниць, що менше від значення цього показника у 2016 році на 27,4 тис. одиниць або на 1,5%. При цьому кількість малих підприємств збільшилась на 16,6%, а кількість фізичних осіб-підприємців (ФОП) – суб'єктів малого підприємництва зменшилась на 4,8%. У порівнянні із 2017 роком кількість малих підприємств збільшилась на 5,1%, а кількість ФОП збільшилась на 1,1%. Обсяг реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва зріс на 51,1%.

Подальшого зростання доходів малих підприємств можна було досягти, збільшуючи обсяги експорту виробленої продукції. Проте, опитування підприємств, проведене у 2013 р. Міжнародною фінансовою корпорацією, свідчить про низький рівень їх участі в експортній діяльності: експортом прямо або опосередковано займались лише 11,8% малих підприємств [4].

Основними перешкодами для розвитку експорту малими підприємствами є наступні:

- відсутність доступних кредитних ресурсів для здійснення експортної діяльності;
- обмежений доступ до інформації про міжнародні ринки, про вимоги щодо доступу на них;
- недостатність заходів із просування товарів вітчизняних товаровиробників за кордоном;
- недостатність навичок і компетенцій малих підприємств, необхідних для участі в міжнародній торгівлі;
- недостатня результативність державних програм підтримки експорту малих підприємств;
- наявність мовних і культурних бар'єрів.

Для залучення малих підприємств до експортної діяльності потрібна допомога держави через такі інструменти:

- стимулювання банківського сектору до кредитування експортоорієнтованих малих підприємств;
- розширення інформаційної бази з питань експорту в офіційних ресурсах;
- підбір і подання заявок на участь у програмах міжнародного співробітництва;
- забезпечення з боку держави дотримання законодавства щодо відшкодування податку на додану вартість;
- запровадження механізму компенсації витрат, понесених у результаті участі малих підприємств у виставково-ярмаркових заходах за кордоном;
- висвітлення позитивного досвіду пошуку партнерів за кордоном та здійснення експортної діяльності малими підприємствами.

Певні кроки у напрямі залучення малих підприємств до експортної діяльності в Україні вже зроблені. Так, Експортною стратегією України визначено такі стратегічні цілі [4]: розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність малих та середніх підприємств; удосконалення навичок і компетенцій малих та середніх підприємств, необхідних для участі у міжнародній торгівлі.

Створено державну установу «Офіс з просування експорту України», яка відповідає за реалізацію цілей з надання послуг з просування експорту та за розвиток навичок і компетенцій експортерів. Мета діяльності цієї інституції – налагодження співробітництва та партнерства між українським та закордонним бізнесом, через розвиток експортних компетенцій українського бізнесу та промоцію українських товарів та послуг за кордоном.

Подальша активізація державної підтримки та допомоги малому бізнесу у сфері експортної діяльності забезпечить як економічне зростання України, так і формування середнього класу в країні.

Список використаних джерел:

1. Ігнатенко Т. С. Розвиток малого підприємництва як передумови формування середнього класу в Україні / Т. С. Ігнатенко // Формування сучасного економічного простору: переваги, ризики, механізми реалізації: International Scientific Conference (Тбілісі, 29 квітня 2016 р.). – Тбілісі : Sul Khan-Saba Orbeliani Teaching University, 2016. – С. 203–206.

2. Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень: Закон України від 5.10.2017 р. № 2164-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Експортна стратегія України («дорожня карта» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. № 1017-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>

Мазуренок О. Р.,

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту,

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

АНТИКРИЗОВИЙ АУДИТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасний фінансовий стан суб'єктів господарювання створює внутрішню стратегічну загрозу подальшому розвитку економіки країни.

Гуцаленко Л. В. виділяє наступні проблемні аспекти розвитку аудиту в умовах ринкової економіки:

- 1) недосконалість методологічних та теоретичних розробок у сфері аудиторського контролю;
- 2) брак достатнього досвіду роботи у сфері аудиту;
- 3) недостатня кількість кваліфікованого персоналу з аудиту;
- 4) невідповідність аудиту аудиторських послуг;
- 5) відсутність штрафів та штрафів за недостовірність аудиторського звіту;
- 6) низька довіра до аудитора;
- 7) відсутність чіткого механізму формування ціни аудиторських послуг;
- 8) відсутність методологічних рекомендацій щодо комп'ютеризації аудиту [1, с. 99].

Тому проведення аудиту доволі часто ототожнюється із подоланням певних кризових явищ. Внаслідок ефективного аудиту відбувається реструктуризація та перерозподіл активів підприємства, що зумовлює зміну його економічного потенціалу. Відповідно, з метою мінімізації ризиків та забезпечення високого економічного потенціалу, при проведенні аудиту необхідно визначити основні чинники впливу на діяльність підприємства та їх взаємозв'язки для вибору найбільш оптимального варіанту аудиту.

На нашу думку, основним при проведенні аудиту є забезпечення мінімального ризику щодо повного банкрутства даного підприємства. Тому ключовими індикаторами проведення аудиту на підприємстві є показники його ліквідності, платоспроможності, ділової активності та фінансової стійкості.

Аналіз основних пріоритетів ефективного проведення аудиту в умовах кризи характеризується тим, що одним із найважливіших показників фінансового стану підприємства, який має бути проаналізований першочергово є ліквідність його активів. (рис. 1)

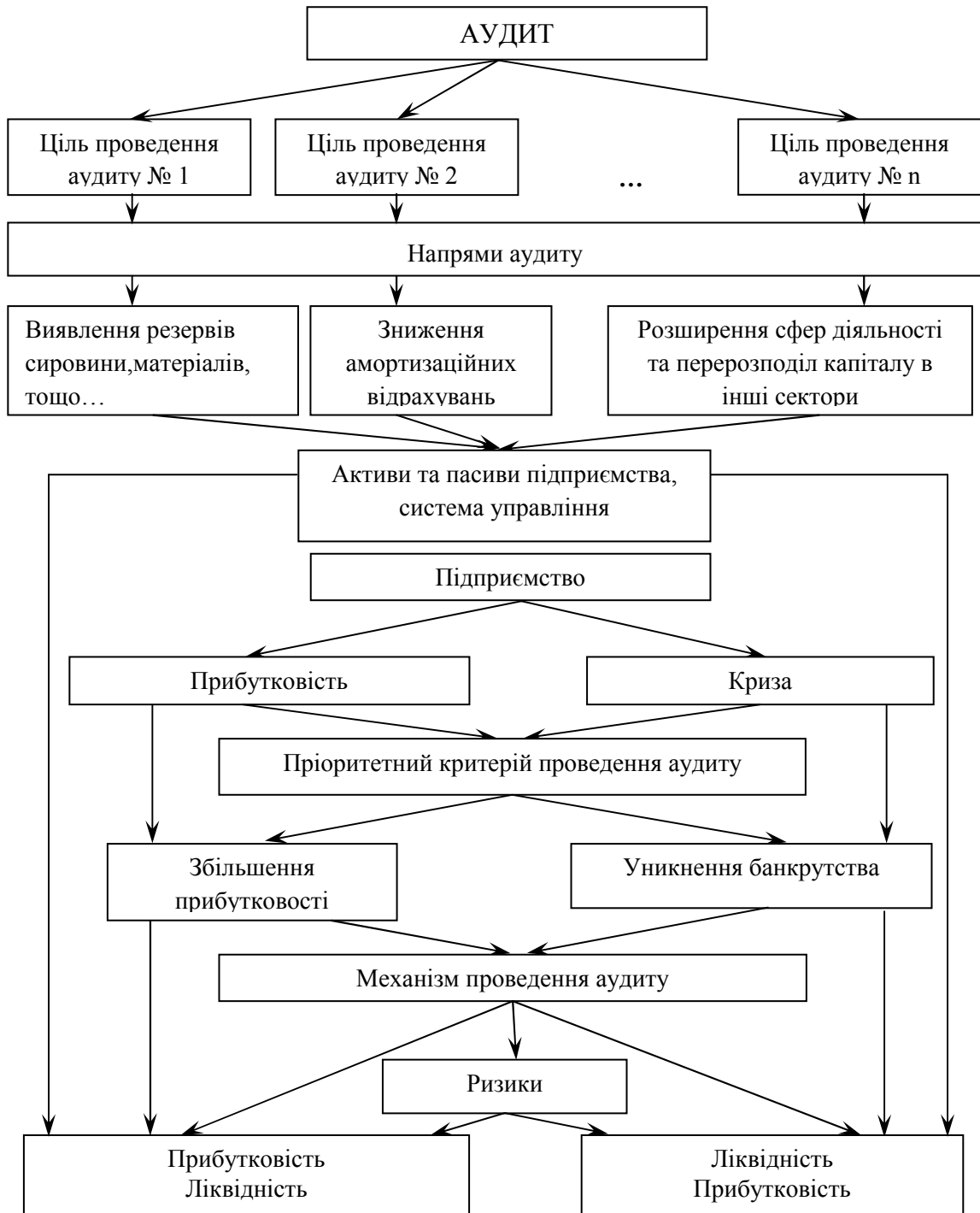


Рис. 1. Проведення аудиту на підприємстві в умовах кризи

Джерело: розроблено автором

Також в залежності від ситуації розглядаються такі показники: – чистий прибуток; – рентабельність виробництва; – фондвіддача; – амортизаційні відрахування; – коефіцієнт оновлення основних засобів; – коефіцієнт придатності основних засобів; – фондоозброєність; – дійсний фонд робочого часу; – кількість працівників; – коефіцієнт накопичення; – матеріалоємність. Кожен із даних показників характеризує діяльність суб'єкта господарювання і, зважаючи на їх значення, можливо здійснювати оцінку як існуючих, так і майбутніх показників функціонування тих чи інших процесів на підприємстві.

В умовах ринкових відносин підприємство прагне скоротити свої витрати, оскільки це забезпечує зростання доходів, підвищує ефективність роботи та дає можливість розширити свою сферу діяльності за рахунок вивільнених ресурсів.

Тому ключовими напрямками проведення аудиту, на нашу думку, є: 1) виявлення механізмів, що дозволить скоротити затрати сировини, матеріалів, палива, електроенергії, тощо; 2) запропонувати оптимальний варіант зниження амортизаційних відрахувань; 3) застосувати методи, які дадуть можливість зменшення пасивної частини основних фондів; 4) поліпшити організацію виробництва і підвищення продуктивності праці; 5) надати рекомендації щодо покращення системи управління; 6) розширення сфер діяльності та перерозподіл капіталу підприємства. Тому аудит потрібно розглядати як комплексне поняття, до якого належать ряд показників, а ефективність проведення аудиту необхідно оцінювати за результатами подальшої діяльності підприємства.

Список використаних джерел:

1. Гуцаленко Л. В. Аудит в Україні: розвиток, проблеми та шляхи їх вирішення / Л. В. Гуцаленко, Н. В. Пришляк // Інноваційна економіка. – 2011. – № 20. – С. 97-101.

Мазурук А. О.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

СУЧАСНА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ

Європейська інтеграція – це процес політичної, юридичної, економічної інтеграції європейських держав, у тому числі й частково розташованих в Європі. Для України вона займає особливе місце у системі зовнішньополітичних пріоритетів.

Президент України П. Порошенко під час виступу на сімнадцятому саміті Україна – ЄС, який проходив 27 квітня 2015 р. у Києві, підкреслив, що перспектива членства у ЄС є стратегічним орієнтиром українських прагнень до перетворення і ключовою метою, заради якої проводяться реформи. Це було першого разу як Україна брала участь у саміті в статусі держави, яка уклала Угоду про асоціацію з Європейським Союзом.

Для України євроінтеграція – це спосіб модернізації економіки, також вона дасть змогу подолати технологічну відсталість з якою зараз зіткнулась країна, залучити іноземних інвесторів та впровадити новітні технології, також допоможе створити нові робочі місця, підвищити конкурентоспроможність вітчизняних виробників, дасть змогу вийти на світові ринки, особливо на ринок ЄС. Україна є складовою частиною Європи, тому вона орієнтована на сучасну модель соціально-економічного розвитку у провідних європейських країнах.

Україна має політичні вигоди від інтеграції до ЄС, вони пов'язані із створенням систем які дадуть надійну стабільність країні у політичній та інших сферах. Наближення України до ЄС – це гарантія становлення демократичних інституцій, а виконання його вимог є їх інструментом. Також, членство в ЄС відкриє шлях до співпраці із структурами країн ЄС задля спільної безпеки, дасть змогу більш ефективно координувати європейські країни у сфері експортного контролю та нерозповсюдженням зброї масового знищення, це шлях до активізації у співпраці по боротьбі з тероризмом, організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізне-сом тощо[1].

Тому, не дарма Угоду про асоціацію між Україною та ЄС часто називають «дороговказом для внутрішніх реформ в Україні».

Підписання Угоди має цілу історію, початком якої став березень 2007-го року. Саме тоді розпочалися довготривалі переговори між Україною та Європейським Союзом, з метою укладення нової посиленої угоди.

У першу чергу, її укладення мало на меті, першим чином, замінити Угоду про партнерство та співробітництво.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС відбулося у два етапи.

21 березня 2014 р. під час Позачергового Саміту Україна – ЄС було підписано Політичну частину Угоди. Від України Угоду підписав Прем'єр-міністр Арсеній Яценюк. У той же день були підписані Преамбула, Стаття 1, Розділи I «Загальні принципи», II «Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співробітництво та конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики» і VII «Інституційні, загальні та прикінцеві положення» Угоди.

27 червня 2014 р. на засіданні Ради ЄС було підписано економічну частину Угоди – Розділи III «Юстиція, свобода та безпека», IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею», V «Економічне та галузеве співробітництво» та VI «Фінансове співробітництво та положення щодо боротьби із шахрайством», які разом із рештою тексту Угоди становлять єдиний документ.

Парламент також ратифікував Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. Українська Сторона подала депозитарію ратифікаційні документи, таким чином завершивши всі внутрішні процедури.

1 вересня 2017 року, після тривалого процесу ратифікації, Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності в повному обсязі.

Угода за своїм обсягом і тематичним висвітленням стала найбільшим міжнародно-правовим документом в історії України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним Європейським Союзом.

Це була яскрава демонстрація нового формату відносин Україна-ЄС на основі “політичної асоціації та економічної інтеграції” [2].

Визначальним для всього процесу євроінтеграції став 2018 рік. Уряд України, ставши на сторону громадян і пішовши на зустріч їх бажанням, зробив великий крок до закріплення стратегічних цілей членства у Європейському Союзі та Північноатлантичному альянсі на загальнодержавному рівні і, також, внісши зміни до Конституції України. Тепер країна рухається вперед. І саме внесення змін до Конституції є надійним стимулом і дороговказом, що дасть гарантію країні щодо майбутніх перспектив, а також, захистить від політичних маніпуляцій. І саме 2018 рік став першим роком повноцінної реалізації Угоди про асоціацію, яка вступила в силу 1 вересня 2017 року.

Після набрання чинності, Угода дала старт до величезних зрушень в країні у напрямку покращення життя громадян в усіх його сферах, ця колосальна робота з часом принесе вагомі позитивні результати. Вже зараз є відчутні результати Угоди в дії, також про себе дали знати і вигоди. У країні ЄС йде 42% всього експорту, що у 2018 році склало майже 20,2 млрд дол. США і є на 2 млрд більше, ніж у попередньому році. Близько 15 тисяч українських підприємств експортують свої товари до країн ЄС. Є всі перспективи до продовження цієї тенденції. Ці зміни дають можливість вийти на більший ринок третіх країн та експортувати свої товари в країни ЄС. В той же час, Угода спонукає інші країни зменшити тиск у прийнятті рішень Україною, також це віддалило від колосального впливу на країну уряду Російської Федерації. У 2018 році в Україні було змінено підхід до імплементації Угоди, оскільки до цього Уряд прийняв безпрецедентний документ за своїм обсягом та рівнем деталізації – План дій щодо виконання Угоди про асоціацію. В ньому детально описуються всі завдання, пояснюючи стан виконання Угоди, прорахувати наступні кроки, та знайти необхідні опори та рушії. Змінилася модель взаємодії Уряду та парламенту. У лютому 2018 року Верховною Радою був розглянутий перелік пріоритетних законопроектів про європейську інтеграцію. Також їх називають «дорожньою картою» з планами розвитку починаючи з 2018 року та постійно їх оновлюють. Однак не всі результати є позитивними. Відсутність інституційного потенціалу міністерств перешкоджає виконанню завдань Угоди вчасно та в повному обсязі. Значна опозиція окремих груп інтересів знижує ефективність прийняття законопроектів про європейську інтеграцію в країні. Існує також безвідповідальне ставлення деяких народних депутатів до наміру перейти до ЄС, заявленого їх політичними силами. Незважаючи на це, за останні рік зміни були внесені у багатьох аспектах розвитку. Річ про децентралізацію та реформування енергетичного сектору та реформування державної служби. Організація управління колективними правами організована у сфері захисту прав інтелектуальної власності. Багато зроблено для досягнення фінансової прозорості та належного банківського регулювання. Так у 2019 році Верховна Рада України прийняла Закон «Про внесення змін до

деяких законодавчих актів України щодо імплементації актів законодавства ЄС у сфері технічного регулювання».

На нашу думку, розраховувати на просування в митній лібералізації можливо лише якщо, Верховна Рада прийме закон про уповноваженого економічного оператора, він вже тривалий час розглядається в різних редакціях. Це перспектива – на приєднання до Конвенції про єдиний режим транзиту. За результатами завдань, запланованих на 2018 рік, Угода виконана на 52%. Цілі Угоди, які не були виконані у попередні роки, поступово реалізуються. Завдяки цьому, загальний результат виконання Угоди значно зростає. Нещодавно ЄС був запропонований дійсно новий підхід – розпочати інтеграційний процес у пріоритетних галузях. На найвищому рівні політичного діалогу – на Саміті Україна – ЄС в липні 2018 р. та на Раді Асоціації в грудні 2018 р. визначено та деталізовано чотири пріоритетні напрями співробітництва для посилення політичної асоціації України та економічної інтеграції з ЄС: в галузях цифрового ринку, митної політики, енергетики, а також у сфері юстиції, свободи та безпеки.

В першій половині 2019 року були прийняті рішення щодо поновлення дії Угоди, що буде відповідати нашій загальній цілі реалізації Угоди – галузевій інтеграції в єдиний ринок ЄС. Угодою щодо умов безвізового режиму, країна вкотре підтвердила факт, що не є країною ризику. Вже два мільйони українців скористалися перевагами безвізового режиму та налагодженням ділових співпраць. Україна та ЄС продовжують спільну роботу над спільними загрозами. Завдяки підтримці наших європейських партнерів розробляються і приводяться в дію сотні проектів з розвитку транспортної інфраструктури, житлово-комунальних послуг, підтримки малого та середнього бізнесу, енергоефективності тощо. Фінансова та кредитна підтримка ЄС у звітному році склала понад 1,2 млрд. євро.

Реалізація завдань, необхідних для досягнення цілей Угоди про асоціацію, змінить якість життя кожного громадянина і є щоденною інтеграцією України до ЄС. Для кращого розуміння можливостей, пропорованих пересічним громадянам у процесі євроінтеграції, вперше розпочато проведення великих інформаційних кампаній у 2018 році і продовжується досі. Ця робота з підвищення обізнаності громадян щодо можливостей європейської інтеграції буде продовжена наступного року. Європейська інтеграція стала імперативом для українців, незалежно від політичних уподобань та партійних орієнтацій. Успішне виконання Угоди про асоціацію не лише поставить питання про членство, але й дасть чітку відповідь на нього. Україна впевнено крокує європейським шляхом, який гарантуватиме національну єдність та процвітання [3].

Список використаних джерел:

1. Беззуб І. Сучасний стан і перспективи української євроінтеграції [Електронний ресурс] / І. Беззуб. – Режим доступу: http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1209:such-asnij-stan-i-perspektivi-ukrajinskoji-evrointegratsiji&catid=8&Itemid=350

2. Угода про асоціацію [Електронний ресурс] // Євроінтеграційний портал. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/uhoda-pro-asotsiatsiiu>

3. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом 2018 [Електронний ресурс] // Євроінтеграційний портал. – Режим доступу: <https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementation-report-2018.pdf>

Мальована В. П.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ В МІЖНАРОДНІЙ МАРКЕТИНГОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Людське суспільство стає все більше інформаційно насиченим, а інформація – основним продуктом, з яким буде взаємодіяти людина у вибраному виді діяльності як вдома, так і на роботі, включаючи сферу розваг. Американський економіст Ф. Котлер у своїй книзі «Маркетинг у третьому тисячолітті» назвав цифровізацію дуже потужною технологічною силою, яка буде впливати на розвиток економіки в новому столітті [1, с.18].

В табл. 1. наведено причини та наслідки освоєння підприємствами кіберпростору електронного ринку.

Таблиця 1

Причини та наслідки освоєння підприємствами кіберпростору електронного ринку

Причина	Сутність причини	Наслідки для компанії
1	2	3
Необхідність розширення ринку	Підприємство ставить собі за мету освоєння нових сегментів ринку	Охоплення більшої кількості ринків
Привернення уваги	Підприємство прагне стати більш доступним для своїх споживачів і збільшити частку завойованої уваги споживачів	Підприємство стає доступнішим для своїх споживачів, посередників, партнерів
Підвищення рівня реагування	Підприємство бажає отримати швидку реакцію споживачів і партнерів	Реагування підвищується, так як можна миттєво бачити те, що відбувається в мережі з товаром
Пропонування послуг через Інтернет	За допомогою Інтернету підприємство може запропонувати споживачам і партнерам власні послуги за допомогою Інтернету	Підвищується зручність для пропонування нових товарів та послуг
Поліпшення ділових взаємовідносин	Можливість отримання інформації в реальному часі збільшує прибуток кожного учасника бізнесу	Розширення контактної бази підприємства(клієнти, посередники тощо)

1	2	3
Зниження витрат	Підприємство прагне знизити витрати на виробництво товару (послуги), на оренду приміщень	Знижуються витрати на просування та ведення рекламних кампаній
Конфлікти в каналах розподілу	Підприємство прагне до запобігання конфліктів у каналах розповсюдження	Підприємству вдається запобігати конфліктам за рахунок швидкого зворотнього зв'язку

Джерело: доповнено автором на основі [1]

Всю роботу по просуванню бізнесу в Інтернеті можна умовно розділити на наступні етапи:

1. Знайомство з бізнесом. На цьому етапі проводяться різного роду дослідження. Необхідно чітко зрозуміти, що і кому варто пропонувати, визначити характеристики продукту і компанії, цільову аудиторію і конкурентне середовище. На цьому ж етапі йде вивчення історії проекту: що робилося раніше і що робиться зараз, які цілі ставилися і які результати отримані.

2. Підготовка до просування: визначення методів і способів просування, аудит сайту, розрахунок бюджету, визначення всіх необхідних робіт з підготовки сайту, визначення основних показників ефективності роботи сайту, рекламних компаній, впровадження та налаштування інструментів веб-аналітики.

3. Початок роботи: виконання запланованих робіт, збір статистики і обробка даних.

4. Формування звітності, аналіз ефективності за допомогою систем аналітики, внесення змін до плану дій. З самого початку ведеться контроль ефективності вжитих заходів і дій, що дозволяє сфокусувати увагу на проблемних ділянках і в кінцевому підсумку – досягнення всіх поставлених цілей.

Важливим інструментом маркетингу є просування ресурсу в пошукових системах. На сьогоднішній день маркетинг в мережі Інтернет досить різнобічний. Одним з найбільш не схожих на звичайні інструменти Інтернет-реклами являється просування веб-сайту за допомогою пошукових систем. Пошукове просування – це комплекс заходів, спрямованих на виведення сайту на перші позиції в видачі пошукових систем (Google та ін.) по певних ключових фразах [2].

Ефективне пошукове просування допоможе потрапити в першу десятку пошукової видачі (в ТОП-10), тобто на першу сторінку результатів пошуку. Оскільки за статистикою лише 10% користувачів переглядають другу, третю і інші сторінки пошукової видачі, то знаходження сайту в ТОП-10 забезпечує максимальне охоплення цільової аудиторії [3]. Найпримітивнішим критерієм перевірки популярності сайту в Інтернеті може бути динаміка кількості

зовнішніх посилань на сайт і збільшення згадок назви товару або торгової марки компанії в Інтернеті.

Реклама як інструмент Інтернет-маркетингу поділяється на контекстну, таргетовану, медійну, банерну, вірусну та віртуальну.

Контекстна реклама – це коротке текстове оголошення, яке розміщується в пошукових системах. «Контекстною» ця реклама називається тому, що оголошення показується користувачеві по певних запитах, які він вводить в рядок пошуку. Це вікна з рекламою, які показуються під рядком пошуку або праворуч від нього. Працює за принципом ключових слів, на які орієнтуються пошукові системи. Контекстні оголошення показуються тільки тим користувачам, які цікавляться конкретним товаром або послугою, і в цьому контекстна реклама схожа на пошукове просування. Контекстна реклама може також показуватися на великих тематичних порталах (сайтах) [3].

Таргетована реклама – це текстові, медійні або мультимедійні оголошення, які демонструються тільки тим користувачам мережі, які відповідають певному набору вимог, заданому рекламодавцем.

Медійна реклама – це інструмент маркетингового просування брендів, сайтів, торгових марок, товарів, послуг та ін., коли інформація про продукт розміщується на майданчиках засобів масової інформації (мас-медіа). Головна відмінність медійної реклами від інших видів реклами полягає в ключовому факторі – привернення уваги споживачів відбувається за допомогою візуалізації інформації (флеш-картинок, відеороликів, зображень тощо). Завдяки візуальному донесенню інформації, така реклама швидше сприймається споживачем, в її зміст не треба вникати, не треба витратити час на її прочитання [4].

Також великої популярності в останній час набула реклама в YouTube й інших сервісах. Використовуючи різні види відеороликів, як інструменти Інтернет-маркетингу, можна розкрутити свій канал в YouTube (та інших подібних сервісах) і тим самим розрекламувати сайт/компанію/товар, яким він буде присвячений.

Банерна реклама найбільш схожа з рекламою, яку ми звикли зустрічати у всіх сферах життя, зокрема на вулиці у вигляді постерів, плакатів тощо. Це один з найстаріших рекламних інструментів, який ґрунтується на розміщенні банерів у вигляді картинок або анімацій в комплексі з текстовим вмістом на сторінках різних популярних веб-ресурсів. Банерна реклама – це розміщення на тематичних сайтах графічних рекламних оголошень, тобто банерів. Банер – це статична або анімована картинка, при натиску на яку користувач потрапляє на сайт. Ефективність банерів зазвичай оцінюють за допомогою CTR, або показника клікабельності (від англ. click-through rate). CTR – це відношення числа кліків до числа показів, виражене у відсотках [5].

Вірусні рекламні інструменти також є дієвими. Вірусна реклама – це один з основних інструментів маркетингу, який використовується в процесі

просування бренду в Інтернеті і в соціальних мережах. Метод передбачає створення контенту, який максимально зацікавить користувачів. Запущена в мережу вірусна реклама буде поширюватися з ініціативи цільової аудиторії. Всі потенційні клієнти ознайомляться з інформацією максимально швидко.

Основні складові вірусної реклами – це [5]:

– яскрава, унікальна і незвичайна ідея;

– посилення, яке містить інформацію про продукт, що просувається.

Саме такі оголошення поширюються з максимально високою швидкістю. Через те, що інформація передається від людини до людини без стороннього втручання, така реклама була названа вірусною. Вірусні методи Інтернет-маркетингу мають на увазі поширення реклами виключно при добровільній участі Інтернет-користувачів.

В останні роки класичні методи Інтернет-маркетингу поповнилися впровадженням реклами у всілякі комп'ютерні ігри, найчастіше онлайн і браузерні. При цьому рекламними інструментами можуть бути як візуальні елементи оформлення віртуальних світів, так і безпосередньо складові ігрового процесу.

Маркетинг в соціальних мережах (англ. Social Media Marketing, SMM) – процес залучення уваги через соціальні платформи [3]. Це комплекс заходів щодо використання соціальних медіа в якості каналів для просування компаній і вирішення бізнес-завдань.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М., 2000. – 272 с.

2. Інтернет-маркетинг за 55 минут [Электронный ресурс] / «Спроси Ingate» Серия книг. – 2016. – Режим доступа: <http://cdn3.ingate.ru/E-marketing%20ot%20Ingate.pdf>

3. Капустина М. Інтернет-маркетинг. Теория и практика продвижения бренда в Сети [Электронный ресурс] / М. Капустина // Екатеринбург. – 2015. – Режим доступа: <http://meu.usue.ru/attachments/article/57> .

4. Кононова О.О. Підвищення ефективності заходів інтернет-маркетингу в сучасних умовах [Електронний ресурс] / О. О. Кононова // Агросвіт – 2015. – №10. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2015/3.pdf

5. Голубков Е. Основы маркетинга [Электронный ресурс] / Е.П Голубков // Финпресс. – 1999. – Режим доступа: http://web.krao.kg/6_marketing/0_pdf/15.pdf

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ СФЕРИ КІБЕРБЕЗПЕКИ

В умовах глобалізації, розвитку технологій та інтернету, дуже важливим питанням та потенційною проблемою для венчурної індустрії стала кібербезпека.

Найбільше число компаній, орієнтованих на кібербезпеку, розвиваються в США. Сюди спрямована основна частка венчурних інвестицій в секторі – 65 %, а 22 % коштів отримали азійські компанії. Найбільшу активність проявили компанії Intel Capital, Singtel Innov 8, Google Venture, GE Ventures і Dell Technology Capital [1].

У 2018 році інвестори вливали гроші на ринок кібербезпеки США, а також у декілька інших країн, зокрема Великобританію, Китай та Ізраїль.

Нові дані стратегічних кіберпідприємств показують, що інвестиції венчурного капіталу та середній розмір угод за участю фірм з кібербезпеки досягли рекордно високих показників у 2018 році.

У 2018 році венчурним капіталом було профінансовано 5,3 млрд дол. США, що приблизно на 20 % більше, ніж у 2017 році (4,4 млрд дол. США) і на 81 % більше ніж у 2016 році, коли ринок спостерігав свого роду уповільнення розвитку. Загальна кількість угод у 2018 році – 332, була дещо нижчою, ніж у 2017 році, коли венчурні фірми уклали 345 угод з кібербезпеки. Однак середній розмір угод у розмірі 15,8 млн дол. у 2018 році був рекордним (рис. 1). [2].

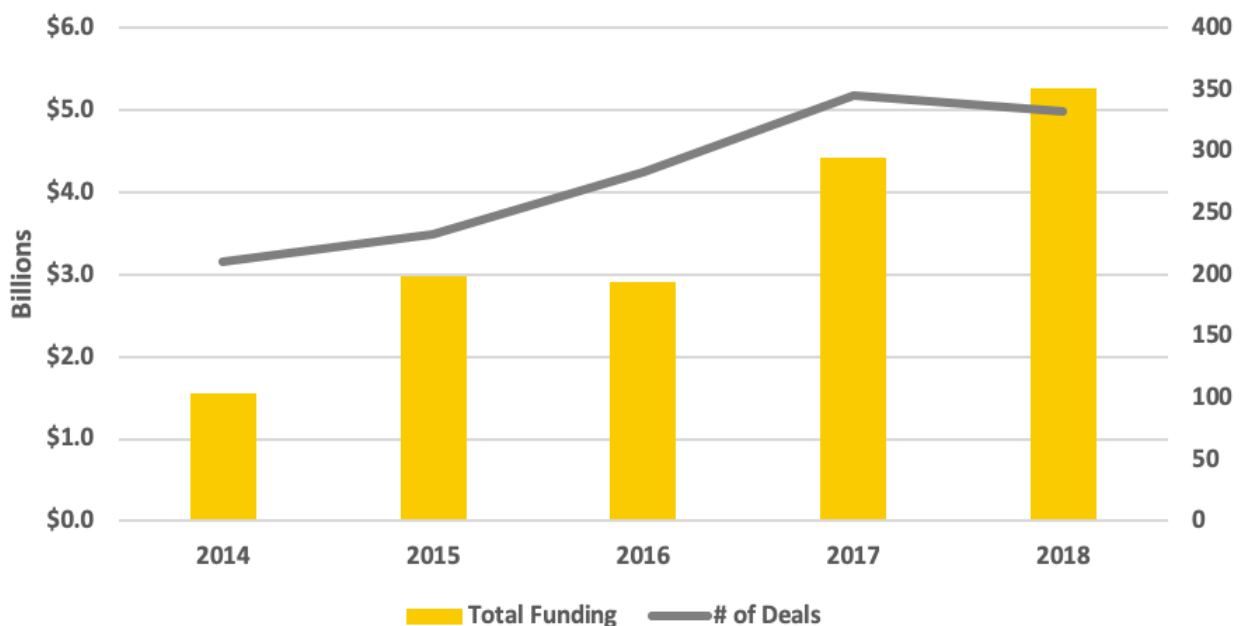


Рис. 1. Обсяг інвестицій в галузь кібербезпеки (млн дол. США) та кількість завершених угод за 2014-2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [3]

Сьогодні на Азію та Європу припадає 22,6 % світових інвестицій в компанії з кібербезпеки, що вдвічі перевищує показник 2014 року (12,7 %) і досягає 24,1 % у 2016 році (рис. 2).

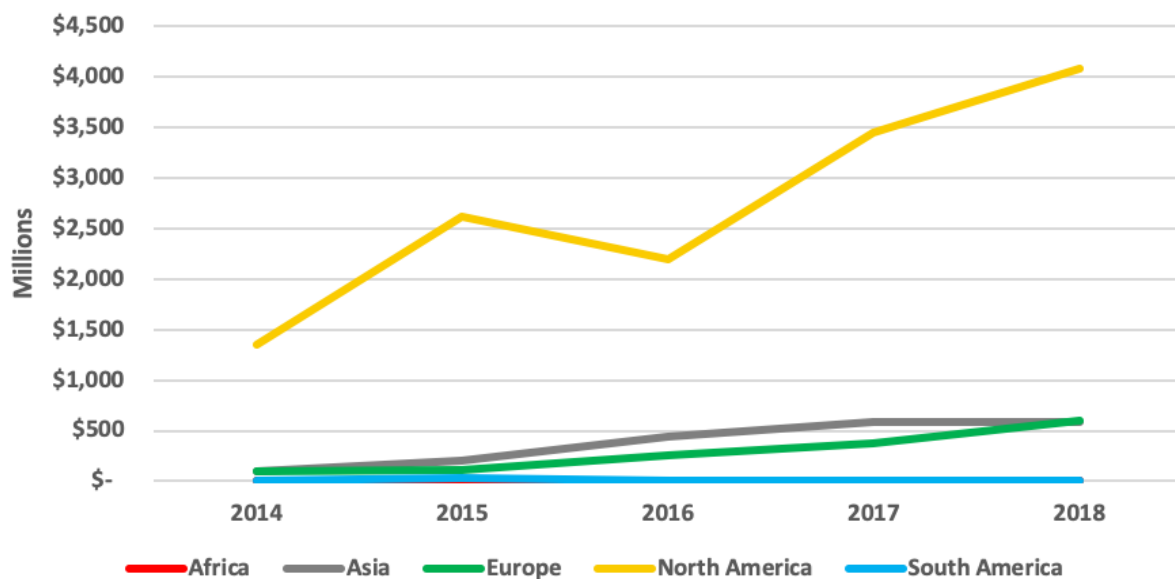


Рис. 2. Динаміка обсягів венчурних інвестицій в сферу кібербезпеки по регіонах світу, 2014-2018 рр.

Джерело: [4]

Це призводить до інвестицій у компанії Великобританії, Китаю та Ізраїлю.

В 2018 році спостерігалась активність на ринку злиття та поглинання в сфері кібербезпеки, хоча все ще не спостерігались 5-річні максимуми, які були у 2015 році (рис. 3).

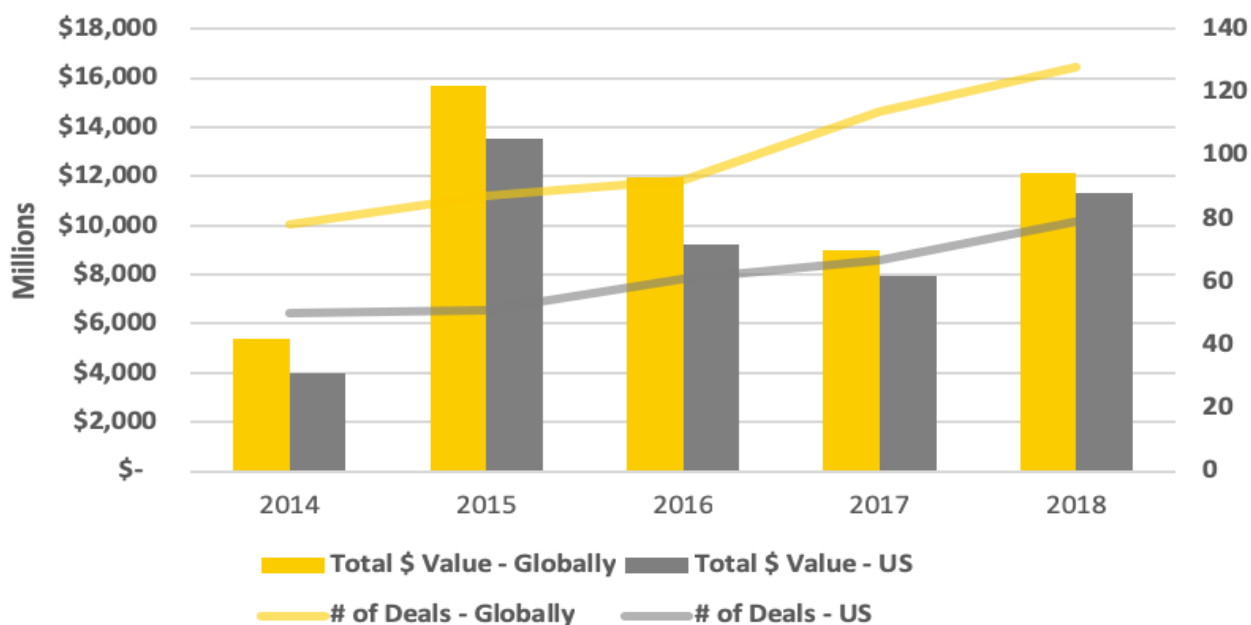


Рис. 3. Глобальні обсяги угод злиття та поглинання в сфері кібербезпеки в 2014-2018 рр.

Джерело: [4]

Серед найбільших угод злиття та поглинання: Duo Security придбав Cisco за 2,4 млрд дол. США; Cylance придбав BlackBerry за 1,4 млрд дол. США; ThreatMetrix придбала RELX Group за 817 млн дол. США; AlienVault придбав AT&T на суму 600 млн дол. США; InfoArmor придбав Allstate за 525 млн дол. США; Phantom Cyber придбав Splunk за 350 млн дол. США; Evident.io придбав Palo Alto Networks за 300 млн дол. США.

Поглинання у 2018 році проявляється в тому, що приватний капітал захоплює ринок кібербезпеки такими значними придбаннями: Barracuda Networks придбав Thoma Bravo за 1,6 млрд дол. США; «Босгар» придбав «Франсіско Партнерс» приблизно 739 млн дол. США; Cofense придбала BlackRock за 400 млн дол. США.

А також Skyhigh Networks придбала McAfee через свого фінансового спонсора Thoma Bravo та TPG Capital; Avecto та BeyondTrust придбані компанією Bomgar через фінансового спонсора Francisco Partners [4].

2018 рік став ще одним сильним роком для IPO компаній з кібербезпеки з 4-ма значними IPO на основних фондових біржах. Чотири найбільші IPO на основних фондових біржах минулого року – Avast, Tenable, Zscaler і Carbon Black – зібрали близько 1,4 млрд дол. США – або майже вдвічі більше, ніж підняли чотири найкращих компанії з IPO у 2017 році.

В наступні роки, технології, що стосуються кібербезпеки і інвестиції в них будуть зростати. Хмарні технології, платформи з даними та інше потребують технологій, які будуть в реальному часі одразу розпізнавати ворожі дії зі сторони хакерів, які постійно вдосконалюють свої методи і механізми отримання інформації. Саме тому, на мою думку, і на думку експертів, кібербезпека буде однією з основних галузей для венчурних інвестицій, а також детермінантом подальшого розвитку усієї венчурної індустрії.

Організації повинні водночас спростити і підсилити свою безпеку та IT-архітектуру імплементуючи релевантні системи захисту, а не лише надбудовувати безліч різних нових інструментів. Дуже важливим є те, щоб технології із захисту інформації не суперечили бізнес-цілям компанії, не заважали розвитку та не знижували ефективність роботи компанії та її структурних підрозділів. Досягнення даних цілей і є можливим завдяки венчурному інвестуванню.

Список використаних джерел:

1. Graham A. State of the Venture Capital Industry in 2019 (with Infographic) [Electronic resource] / A. Graham – Mode of access: <https://www.toptal.com/finance/venture-capital-consultants/state-of-venture-capital-industry-2019>
2. VC Investments in Cybersecurity Hit Record Highs in 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.darkreading.com/vc-investments-in-cybersecurity-hit-record-highs-in-2018/d/d-id/1333693>
3. Davies J. Cybersecurity investments on the up but not sustainable – study [Electronic resource] / J. Davies. – Mode of access:

<https://telecoms.com/494806/cybersecurity-investments-on-the-up-but-not-sustainable-study/>

4. This week in NYC funding news: Cybersecurity startups, Knock, Farmer's Dog, Bokksu [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.bizjournals.com/newyork/news/2019/01/18/this-week-in-nyc-funding-news-cybersecurity.html>

Мамметдурдиєв М.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

РОЛЬ CRM-СИСТЕМИ В ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

Клієнт-орієнтований підхід спрямований на виявлення, залучення клієнтів та утримання найбільш прибуткових з них за рахунок підвищення якості обслуговування клієнтів і задоволення їх потреб.

В основі CRM-системи лежить ідея автоматизації інформаційних даних про клієнтів, постачальників, партнерів, внутрішні і зовнішні процеси, що протікають в компанії.

CRM (Customer Relationship Management – управління взаємовідносинами з клієнтами) програмний продукт або технологія спрямована на побудову стійкого бізнесу [1].

Вхідною інформацією для системи CRM є як дані, що характеризують клієнта (історія контактів, його профіль, історія покупок), так і дані про організацію (структура продажів, параметри поточного стану бізнесу тощо). Вихідною інформацією є агреговані дані і показники, висновки, які використовуються для оптимізації роботи компанії в цілому і її окремих працівників.

В основному CRM-система, як загальноорганізаційна концепція, знаходить якісне застосування у великих компаніях з великим потоком клієнтів. Вона дає можливість інтегрувати в єдиний комплекс маркетингову стратегію, продаж та сервіс, технічно оснащуючи можливість задіяти всі канали зв'язку і бази даних.

Основними елементами, що визначають дію CRM-системи, є [1]:

1. Програмне забезпечення, яке дозволяє в тій чи іншій мірі автоматизувати процес відносин з клієнтами.

2. Сукупність професійних компетенцій, які дозволяють співробітникам організації працювати з CRM-забезпеченням і ключові принципи їх взаємодії з програмним продуктом: загальнодоступність інформації, єдність центру управління каналами взаємодії з клієнтом, системність аналізу вхідного інформаційного потоку.

3. Основні положення клієнт-орієнтованої концепції управління, яка об'єднує і регламентує діяльність з управління взаємовідносинами з клієнтами в організації.

Перед сучасними компаніями стоїть складне завдання – розвиток сильної технологічної інфраструктури в найкоротші терміни і з мінімальними ресурсними витратами. Виходячи з цього, співробітники виступають однією з ключових фігур у вибудовуванні міцних відносин. Клієнт-орієнтованість позитивно впливає на успішну реалізацію маркетингових заходів. Багато досліджень показують, що ключем до високої цінності і незамінності на ринку, є найбільш точне розуміння побажань клієнта.

Таким чином, основними завданнями CRM-системи є:

- створення та ведення клієнтської бази завдяки технічному модулю CRM-системи;
- підвищення ефективності продажів завдяки збільшенню ефективності аналізу та сегментації існуючої клієнтської бази;
- підвищення якості обслуговування клієнтів шляхом більш детального аналізу інформації про них, а також робота як з позитивним, так і з негативним зворотнім зв'язком;
- формулювання на основі отриманої інформації маркетингових стратегій та управлінських рішень.

Стандартна CRM система – це набір додатків, функцій та інструментів, пов'язаних єдиною бізнес-логікою і інтегрованих в єдине корпоративне інформаційне середовище компанії (рис. 1) [2].

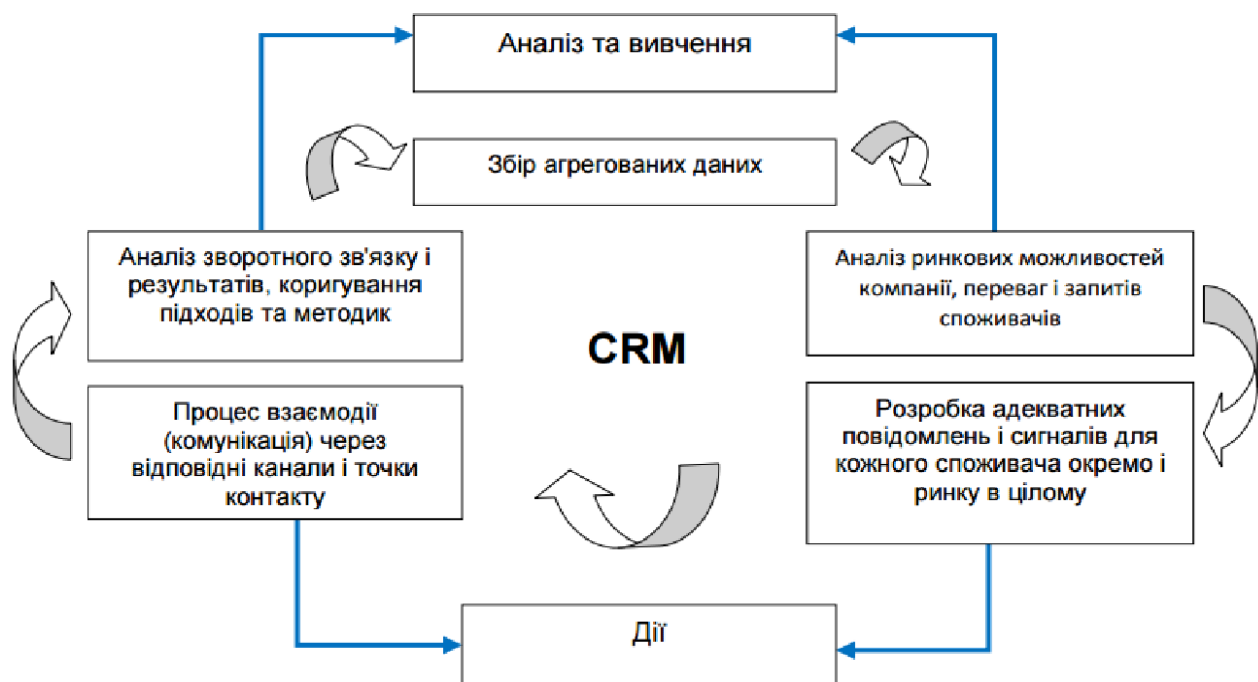


Рис. 1. Цикл інформаційних процесів в CRM

В умовах посиленої конкурентної боротьби маркетинг взаємовідносин з партнерами став важливим напрямком діяльності організації. Саме цей напрямок діяльності займає найбільше зусиль на сучасному підприємстві. CRM-системи є незамінними інструментами внутрішньофірмової координації будь-якого виробничо-комерційного підприємства.

Впроваджена CRM-система передбачає реалізацію наступних функціональних завдань:

1) Створення повноцінного портрета клієнта (єдина база контактів і контрагентів, в якій зберігаються контактні дані та адреси; повнота подання про клієнта; сегментація контактів і контрагентів для розуміння структури клієнтської бази; історія взаємовідносин; пошук контактів; аналітика по клієнтській базі).

2) Управління комунікаціями (завдання і розклад; робота з поштою; інтеграція з дзвінками; корпоративна соціальна мережа; аналітика продуктивності співробітників).

3) Управління продажами (єдиний реєстр всіх продажів; повна історія за кожною програмою).

4) Управління запитами і рахунками (єдиний реєстр запитів).

5) Управління договорами (єдиний реєстр договорів).

6) Управління документообігом (шаблони друкарських форм).

7) Управління проектами (аналітика по проектах).

8) Управління знаннями (єдина база знань).

9) Синхронізація і імпорт (інтеграція системи зі сторонніми додатками з урахуванням бізнес потреб компанії).

10) Безпека і адміністрування [3]

CRM-система дозволяє досягти підвищення продуктивності праці за рахунок скорочення витрат часу на виконання процесів з побудови взаємовідносин з контрагентами.

Список використаних джерел:

1. Филимонова В. Д. CRM-системы как инструмент повышения эффективности бизнеса [Электронный ресурс] / В. Д. Филимонова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/crm-sistemy-kak-instrument-povysheniya-effektivnosti-biznesa>

2. Мозгова Г. В. Використання CRM-систем на українському ринку: особливості та перспективи [Електронний ресурс] / Г. В. Мозгова, А. О. Морозов, О. Д. Фомін // Проблеми системного підходу в економіці. – 2017. – Вип. 2. – С. 89-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/PSPE_print_2017_2_17

3. Самсонова А. Г. Оптимизация бизнес-процессов путем внедрения CRM-системы на предприятии [Электронный ресурс] / А. Г. Самсонова. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-biznes-protsessov-putem-vnedreniya-crm-sistemy-na-predpriyatii>

ПОСЛУГИ АУТСОРСИНГУ В СФЕРІ ІТ

Надання ІТ-сервісу передбачає розробку інноваційних технологій для компанії-замовника не за окремими функціями, а в рамках цілісних галузевих рішень під час обслуговування клієнтів, інтернет- і мобільних продажів, цифрового маркетингу, управління лояльністю та будь-яких інших питань, що можуть виникнути у компанії-замовника [1].

Послуги аутсорсингу в сфері ІТ можуть також полягати в наступному:

- технічне обслуговування електронно-обчислювальної техніки;
- обслуговування програмного забезпечення, встановлено на електронно-обчислювальній техніці;
- обслуговування мережевої інфраструктури;
- технічне обслуговування серверного обладнання на підприємствах;
- обслуговування серверного програмного забезпечення на підприємствах замовників;
- обслуговування пристроїв друку та периферії;
- обслуговування пристроїв комунікації;
- проведення ремонтних робіт цифрової техніки.

До послуг, що надаються на умовах ІТ-аутсорсингу, можна віднести наступні:

- забезпечення підтримки технічних засобів і програмного забезпечення;
- проведення розробки та інтеграції додатків з одночасним консалтингом у сфері ІТ;
- організація навчання і проведення тренінгів;
- виконання управлінських робіт з інформаційними системами та потоками.

Клієнт аутсорсингової компанії може одночасно передавати декілька видів послуг на умовах ІТ-аутсорсингу від різних постачальників. В свою чергу, великі аутсорсери зацікавлені у розширенні переліку послуг та укладають угоди з компаніями, об'єднуючи ресурси та сервіси. Серед поширених видів послуг у сфері аутсорсингу інформаційних технологій можна виділити такі, що підтримують господарську діяльність підприємств, спрямовані на інформаційну підтримку всієї сукупності підрозділів та значної кількості господарських операцій. Більше формалізовано їх можна подати наступним чином [2]:

- сукупність ділових послуг з підтримкою інформаційних технологій, до яких, зокрема, відносяться колл-центри;
- склад послуг для внутрішнього використання на підприємстві, являють собою інформаційні послуги мережі Інтранет і надаються користувачам безпосередньо на робочих місцях;

- послуги зі зберігання даних, надання доступу до додатків;
- забезпечення підтримки програм із реструктуризації;
- проведення консультацій щодо стратегії або управління програмними продуктами;
- розробка програм та їх тестування;
- виконання експлуатаційних послуг, зокрема таких як: підтримка довідкового столу чи обслуговування додатків;
- надання послуг щодо поліпшення інфраструктури, спрямовані на розширення, оновлення телекомунікаційних засобів.

Згідно проведених досліджень компанією Outsourcing Institute IT index, до напрямків діяльності компаній, які першочергово будуть у майбутньому передаватись на аутсорсинг, відносяться такі [3]:

- управління інформаційними мережами та забезпечення підтримки клієнтів;
- розробка Інтернет-програм, електронна комерція;
- розробка та підтримка програмного забезпечення, консалтингові та реінжинірингові послуги;
- надання клієнт-серверної взаємодії;
- створення користувацьких систем інформаційного забезпечення та систем розпізнавання тексту;
- розробка та проектування і налагодження мереж обробки даних, інтернет і інтранет;
- розробка обчислювальних центрів загального призначення;
- проведення заходів з навчання і розвитку професійних навичок;
- налагодження і підтримка телефонних цифрових мереж.

Досить поширеними видами послуг з ІТ аутсорсингу можна виділити наступні (рис. 1).

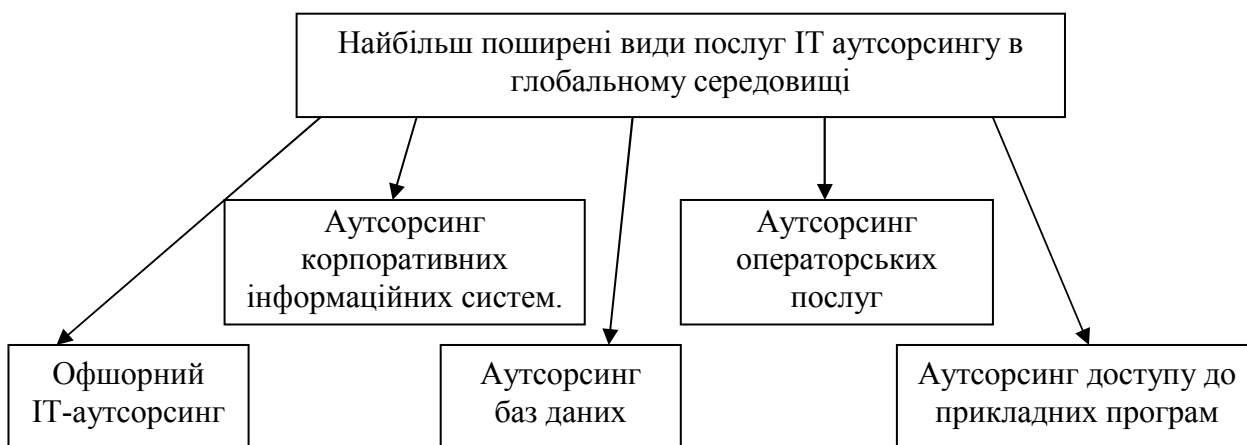


Рис. 1 Склад поширених послуг аутсорсингу інформаційних технологій в глобальному ринковому середовищі

Отже, послуги аутсорсингу в сфері ІТ класифікуються наступним чином: технічне обслуговування електронно-обчислювальної техніки; обслуговування програмного забезпечення, встановленого на електронно-обчислю-

вальної техніці; обслуговування мережевої інфраструктури; технічне обслуговування серверного обладнання на підприємствах; обслуговування серверного програмного забезпечення на підприємствах замовників; обслуговування пристроїв друку та периферії; обслуговування пристроїв комунікації; проведення ремонтних робіт цифрової техніки. У світовій практиці надання послуг ІТ аутсорсингу поширені наступні їх види: офшорний ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг корпоративних інформаційних систем, аутсорсинг зберігання даних, аутсорсинг операторських послуг, аутсорсинг доступу до прикладних програм.

Список використаних джерел:

1. Бабанін О. С. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі / О. С. Бабанін // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 22-27.
2. Бравар Ж.-Л. Ефективний аутсорсинг: розуміння, планування та використання успішних аутсорсингових відносин / Ж.-Л. Бравар, Р. Морган; [пер. з англ.]. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2017. – 288 с.
3. Official site of Outsourcing Institute [Electronic resource]. – Mode of access: <https://outsourcing.com/>

Маремуха А. О.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

КИТАЙ ЯК ГЛОБАЛЬНИЙ КРЕДИТОР: НОВІ ВЕКТОРИ БОРГОВОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Економічна залежність зазвичай реалізовувалась через важливі фінансові й технологічні компоненти, а прохання про допомогу, торговельні преференції та інвестиційні потоки обов'язково створювали політичну залежність, яка загострювала боргову проблематику (як в частині відкриття кредитних ліній, специфіки стабілізаційних програм, так і умов реструктуризації).

Боргова залежність держави може бути спровокована як необхідністю фінансування дефіциту державного бюджету, так і потребою у корегуванні дефіциту поточного платіжного балансу. Акторами боргової залежності можуть бути: уряди країн, Центральні банки, урядові установи, офіційні установи, неформальні утворення без чітко визначеного юридичного статусу (наприклад, Лондонський чи Паризький клуби кредиторів), державні експортно-імпортні банки, міжнародні фінансові організації, регіональні банки розвитку, торгові та інвестиційні банки, комерційні банки та їх синдикати, офшорні компанії, приватні фірми.

Однак існують деякі відмінності в підходах. Наприклад, Fitch і S&P надають порівняно більшу питому вагу такому показнику, як зобов'язання уряду, в той час як Moody's надає порівняно більшу питому вагу такому показнику, як ризик втрат, викликаних настанням якої-небудь події. Крім

того, в порівнянні з Fitch, Moody's і S&P використовують більш широкий набір факторів при розгляді загальної економічної ситуації, в тому числі такі фактори, як відмінність у доходах, конкурентоспроможність і протекціонізм (S&P), рівень інновацій та інвестицій в людський капітал (Moody's) [1, с. 5-9].

Так, у період з 2004 по 2008 роки США, країни Євразії і Китай були основними полюсами зростання у світі. До 2025 року країни з економікою, що розвивається, у тому числі Бразилія, Індія, Індонезія та Корея, разом з розвиненими економіками такими, як Японія і Великобританія, швидше за все приєднаються до цих трьох полюсів з розрахунку на можливість демонстрації більш впевненого зростання у світовому масштабі [2, с. 5-9].

Починаючи з 2003 року, Китай перетворилася від низькопрофільної країни до проактивного учасника економічних, політичних та безпекових питань як на регіональному, так і на глобальному рівнях [3, с. 1-428].

Сучасні дослідження демонструють, що Китай надав набагато більше кредитів країнам, що розвиваються, ніж було відомо раніше (табл.1).

Таблиця 1

Джерела даних про іноземне кредитування в Китаї, 1950 -2018

Установа	Ряд даних / джерело	Географічне охоплення	Часовий проміжок	Тип	Фінансове зобов'язання
AidData at William & Mary	Офіційна база фінансів Китаю	Світовий	2000 – 2014	Кредити та гранти	279 млрд
Boston University GDFC	Китайські глобальні енергетичні фінанси	Світовий	2000 – 2018	Енергетичне фінансування	250 млрд
Inter-American Dialogue	Китайсько-Латинська Америка	Латинська Америка	2005 – 2018	Кредити	141 млрд
John Hopkins CARI	Китайські позики на Африку	Африка	2000 – 2017	Кредити	144 млрд
Lowy Institute	Китайська допомога в Тихому океані	Тихоокеанські острови	2002 – 2018	Кредити та гранти	6 млрд
US Export Import Bank	Звіти про конкурентоспроможність	Світовий	2013 – 2017	Експортні кредити	50 млрд
CIA	Звіти на комуністичну допомогу	Світовий	1950 – 1983	Кредити та гранти	5.9 млрд
Bartke (1989)	Китайські програми допомоги	Світовий	1950 – 1988	Допоміжні проекти	недоступно
Lin (1993)	Зовнішня допомога КНР	Світовий	1950 – 1992	Кредити та гранти	недоступно
Copper(2016)	Зовнішня допомога та інвестиції	Світовий	1950 – 2015	Приклад країни	недоступно

Систематичне недооцінення китайських позик створило проблему «прихованої заборгованості». Це означає, що країни-боржники та міжнародні

установи мають неповну картину того, скільки країн у всьому світі зобов'язані Китаю та за яких умов.

Загалом КНР та його дочірні компанії надали близько 1,5 трлн доларів прямих позик та торгових кредитів більш ніж 150 країнам світу. Це перетворило Китай на найбільшого у світі офіційного кредитора – перевершивши традиційні офіційні кредитори, такі як Світовий банк, МВФ або всі уряди-кредитори ОЕСР разом.

Незважаючи на великий розмір китайського буму зарубіжних кредитів, офіційних даних про боргові потоки та запаси не існує. Китай не звітує про своє міжнародне кредитування. Наприклад, агенції з кредитного рейтингу, такі як Moody's, Standard & Poor's, або Bloomberg, зосереджуються на приватних кредиторах. Самі країни-боржники часто не збирають дані про борг, що належить державним компаніям, які є основними одержувачами китайських позик. Крім того, Китай не є членом Паризького або ОЕСР, які обидва збирають дані про кредитування офіційних кредиторів [4]. Загальна кількість зафіксованих зобов'язань склала 530 мільярдів доларів США.

Китайські зовнішні позики поділяються на три широкі категорії: безпроцентні позики, інші пільгові позики та комерційні позики, якими користуються різні державні банки та підприємства. Дві третини загальної кількості банківських кредитів Китаю направляються через офшорні фінансові центри та іноземні філії Китайські банки. Наведені дані свідчать про те, що за умов збереження виваженої та послідовної політики Китай найближчим часом (за прогнозами аналітиків, у період 2016–2020 рр.) наздожене США за обсягом ВВП і тоді перед Китаєм постануть нові завдання та нові виклики глобального масштабу. Тоді можна буде стверджувати, що хоча Китай і не перша країна в світі, але й не друга [6]. Згідно зі статистичними даними Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) у 2010 році Китай посів п'яте місце за обсягом закордонних інвестицій та сімнадцяте – за обсягом накопичених прямих закордонних інвестицій [7]. Після того, як Європа почне правильно аналізувати свої економічні проблеми, вона побачить, що їй є чому навчитися у Китаю [8].

Відтік кредитних ресурсів з Китаю помітно сповільнився з 2015 року, паралельно з поточним сповільненням внутрішнього економічного зростання в Китаї. З 2011 року два десятки країн, що розвиваються, реструктурували борг перед Китаєм. Це нещодавнє зростання частоти реструктуризації суверенного боргу може мати доброякісну інтерпретацію, але, зважаючи на повільне зростання та зниження цін на сировину останніх років, це може бути ознакою проблеми з ліквідністю та платоспроможністю у багатьох країнах, що розвиваються. Якщо роль Китаю в міжнародних фінансах лишатиметься нетранспарентною, глобальні оцінки ризиків та роботи з нагляду за країнами залишаться небезпечно незавершеними.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5–9.
2. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
3. Huafei Q. Contemporary Chinese Foreign Affairs and International Relations / Q. Huafei. – Beijing: Current Affairs Press, 2013. – 428 p.
4. Horn S. How Much Money Does the World Owe China? [Electronic resource] / S. Horn, C. Reinhart, Ch. Trebesch. – Mode of access: <https://hbr.org/2020/02/how-much-money-does-the-world-owe-china>
5. Horn S. China's Overseas Lending [Electronic resource] / S. Horn, C. Reinhart, Ch. Trebesch. – 2019. – Mode of access: https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IfW-Publications/Christoph_Trebesch/KWP_2132.pdf
6. Shujun Yu. Taping the potential / Yu Shujun // Beijing Review. – 2012 – Vol. 55. – № 30.
7. Олійник О. М. Досвід Китаю з реалізації геополітичних інтересів шляхом здійснення іноземних інвестицій і надання закордонних кредитів: уроки для України / О. М. Олійник // Український соціум. – 2014. – № 4 (51). – С. 130-143.
8. Ross J. Europe need to learn from China [Electronic resource] / J. Ross // China Today. – 2014. – Vol. 61. – № 7. – Mode of access: http://www.china.org.cn/opinion/2012-05/16/content_25399532.htm
9. Reznikova N. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

Мартінова М.О.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЕКОЛОГІЧНА МАКРОЕКОНОМІКА: ПРОБЛЕМА ВСТАНОВАЛЕННЯ БАЛАНСУ МІЖ СПОЖИВАННЯМ, ВИРОБНИЦТВОМ ТА ІНВЕСТИЦІЯМИ

У сучасних умовах екологічна безпека виступає одним із найважливіших чинників формування ринкової економіки. У свою чергу, макроекономічна політика держави має на меті забезпечити стабільність національної

економіки, уникаючи негативного впливу на навколишнє середовище. Однак, низка деформацій у структурі економіки спричиняє надмірне навантаження на довкілля. Причини такого навантаження можна поділити на 2 групи:

1) причини, що обумовлені сталим розвитком (швидке зростання населення на планеті, концентрація значної кількості населення у великих містах, де найбільш інтенсивно використовуються і забруднюються основні природні ресурси – земля, повітря, вода; економічне зростання в усіх галузях економіки, що створює додаткове навантаження на довкілля);

2) соціально-економічні причини (виробництво і споживання значної кількості благ не регулюється ціновим механізмом ринку; ціни, встановлені на природні ресурси, занижені) [12].

На початку 1990-х років почала розвиватись трансдисциплінарна галузь знань, яка покликана вирішити вищезазначені проблеми.

Екологічна макроекономіка – це нове прагнення зміцнити екологічні основи фіскальної та монетарної політики держави, а також перенести її спрямованість на забезпечення економічної стабільності та добробуту населення в умовах глобальної екологічної безпеки [7]. Стійке управління економіко-екологічної системою лежить в основі даної науки, а процеси розглядаються у набагато ширших часових проміжках, ніж в традиційній економіці.

Метою екологічної макроекономіки є формування «економного суспільства», заснованого на визначенні ощадливості через економічну ефективність і досягнення екологічно прийняттого економічного розвитку.

Л. Тейлор [10] вважає, що екологічна макроекономіка повинна дати можливість досягти «низьковуглецевого шляху, який вимагає стабілізації росту населення, обмеженого споживання та великих інвестицій у захист навколишнього середовища та соціальні пріоритети». Т. Джексон [6] стверджує, що «нова екологічна макроекономіка є не лише істотною, але можливою», і що один вихідний пункт – «послабити презумпцію вічного зростання споживання як єдиної можливої основи стабільності». Дж. Фарлі [4] наголошує на «виклику побудови справді екологічної макроекономіки, в якій економічної стабільності можна досягти без невпинного зростання споживання».

Важливе занепокоєння стосується того, як макроекономічні процеси, такі як безробіття, зростання та інфляція, залежать від природних ресурсів та відходів виробництва та як екологічні збитки повертаються назад у макроекономіку [1]. Наприклад, С.О. Чирков [13] підкреслює, що екологічна політика потенційно може мати макроекономічні ефекти, такі як ефект віддачі від збільшення інвестицій. Зважаючи на системні перспективи, І. Ропке [9] стверджує, що екологічна макроекономіка повинна виходити за рамки вивчення систем видобутку ресурсів та управління відходами на межах економічної системи та повинна враховувати соціальні процеси, що опосередковано впливають на екологічний вплив, включаючи економічні системи виробництва, споживання та інвестицій.

Наше суспільство стоїть перед дилемою. Хоча тривале економічне зростання є екологічно нестійким, низькі або негативні темпи економічного зростання супроводжуються несприятливими соціальними наслідками. Тому виникає потреба в макроекономічних інструментах, які можуть допомогти визначити соціально стійкі шляхи після зростання.

Макроекономічні інструменти – важлива група інструментів реалізації екологічної політики. Їх використання забезпечує зміну поведінки суб'єктів господарювання за рахунок переведення зовнішніх витрат від руйнування або виснаження об'єктів довкілля в категорію внутрішніх витрат і зміни набору та структури стимулів для цих суб'єктів. Ключовою роллю макроекономічних інструментів є те, що саме через них відбувається вплив на мотивацію діяльності суб'єктів господарювання, їх економічні інтереси [3].

Однією з основних відмінностей екологічних інструментів від традиційних командно-контрольних методів державного регулювання є те, що вони стимулюють застосування ринкових підходів (наприклад, екологічних податків, торгівлі квотами тощо) для досягнення поставлених цілей і завдань.

Дві основні функції екологічних інструментів полягають у:

- стимулюванні екологічно безпечної поведінки суб'єктів господарювання (насамперед, у тому, що стосується споживання та виробництва);
- отриманні ресурсів для фінансування заходів з поліпшення екологічних аспектів діяльності, наприклад проведення модернізації виробництва, поліпшення екологічних характеристик продукції тощо [3].

Екологічні інструменти сприяють інтеграції державної екологічної політики в політику інших секторів, зокрема енергетику, транспорт, сільське господарство, промисловість і т. ін. Розумне застосування таких інструментів сприяє більш ефективному розподілу ресурсів на заходи з формування безпечної, заснованої на принципах сталого розвитку поведінки всіх суб'єктів суспільства, а також більш економічно раціональним методам досягнення завдань екологічної політики.

Десять років тому UNEP (Програма ООН з довкілля) оприлюднила Глобальний «зелений» новий курс (ГЗНК) – по аналогії з «Новим курсом» Франкліна Рузвельта. Тоді ініціатива президента США передбачала пакет заходів, спрямованих на стимулювання економіки, створення робочих місць і вирішення соціальних проблем. Світова фінансова криза 2008-2009 рр. показала, що нинішня економічна модель має серйозні вади та потребує перегляду структурних основ. Крім того, за період індустріального розвитку накопичилися екологічні проблеми, що створило більш складний контекст [5].

У рамках ГЗНК було проведено наукове дослідження з пошуку рішень. Фахівці UNEP обґрунтували висновок, що інвестиції у розмірі 1% від світового ВВП (750 млрд дол. США) впродовж наступних двох років призведуть до створення критичної маси «зеленої» інфраструктури, що дозволить почати формування нової моделі ресурсоефективної економіки. Рекомендації зводяться до фіскальних стимулів екологізації та розподілу інвестицій в такі сектори, як будівництво енергозберігаючих будівель,

транспорт, управління водними ресурсами, сталє сільське господарство та енергетика. Тоді була визначена «загальна, але диференційована відповідальність» країн – прив'язана до частки споживання ресурсів планети [11].

Безпосередньо здійснення екологічних інвестицій може відбуватися у відповідних напрямках:

1. У технологію виробництва. Результатом при цьому буде: зменшення енергетичного споживання; зменшення використання сировини та матеріалів на одиницю готової продукції; зменшення споживання води; скорочення викидів від виробництва в атмосферу; скорочення викидів CO₂ та інших парникових газів в атмосферу; зменшення витрат на виробництво.

2. У якість виробництва. Це буде забезпечувати відповідність світовим екологічним нормам та стандартам; покращання інвестиційного іміджу підприємства; зменшення екологічних платежів; збільшення кількості споживачів; вихід на нові ринки збуту продукції; зниження антропогенного та техногенного ризиків; поліпшення умов праці, дотримання безпеки виробництва; забезпечення екологічної безпеки країни в цілому [2].

3. В організацію виробництва. Упровадження нових екологічних стандартів та нормативів; використання системи екологічного менеджменту.

4. Персонал підприємства. Підвищення рівня екологічної освіти; підвищення рівня екологічної етики та культури; підвищення екологічної мотивації та відповідальності; посилення виробничої відповідальності (захист споживачів).

5. В інноваційну діяльність. Упровадження на виробництві інноваційних та патентоспроможних технологій і організаційно-технічних рішень; використання нових маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних технологій; інноваційне оновлення устаткування та модернізація технологічних процесів.

6. У технології переробки (утилізації) відходів. Упровадження на виробництві нових технологій перероблення відходів; впровадження на виробництві нових технологій із перероблення небезпечних відходів із мінімальними викидами; впровадження технологій із «нульовими» відходами; використання відходів власного виробництва як ресурсів для додаткового (допоміжного) виробництва.

7. В екологічний аудит. Забезпечення постійного екологічного контролю та моніторингу; можливість проведення комплексного аудиту діяльності підприємства; фінансування внутрішньокорпоративних екоаудиторських груп [8].

Сталє споживання, виробництво та інвестиції передбачають стимулювання ефективності використання ресурсів та енергії; формування сталої інфраструктури; вільний доступ до основних соціальних послуг; забезпечення «зелених» і гідних робочих місць і більш високої якості життя для всіх.

Таким чином, екологічна макроекономіка спрямована на встановлення балансу між споживанням, виробництвом та інвестиціями, щоб «робити більше і краще меншими засобами», нарощуючи чисту вигоду від економічної діяльності для підтримки рівня добробуту за рахунок скорочення обсягу використання ресурсів, зменшення деградації та забруднення протягом

усього життєвого циклу при одночасному підвищенні якості життя. Для цього необхідна участь та кошти різних зацікавлених сторін, у тому числі підприємців, споживачів, політиків, дослідників, науковців, ретейлерів, засобів масової інформації, закладів з питань співробітництва в цілях розвитку та інших.

Список використаних джерел:

1. Dafermos Y. A stock-flow-fund ecological macroeconomic model [Electronic resource] / Y. Dafermos, M. Nikolaidi, G. Galanis // *Ecological Economics*. – 2017. – Mode of access:

<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0921800916301343?token=08ECB03A89220D1BD3F9F8A9B21AD83598C31CA2F7CFD9470F536461A26E517BD1A0D5F9893CD9A82A0B81BBEC09830C>.

2. de Oliveira G. Green Lewis Development Model [Electronic resource] / G. de Oliveira, G. T. Lima. // Presentation at the 11th Biennial Conference of the European Society for Ecological Economics. – 2015. – Mode of access:

<https://ideas.repec.org/p/spa/wpaper/2015wpecon49.html>

3. Ecological Macroeconomic Models: Assessing Current Developments [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0921800916303202?token=C0EF44C3EDC09534E1DDF4851167BAB39F0A861651232A3551053A60B6C94F1B3D24198D44C17AD4943F038BF80BB79E>.

4. Farley J. Monetary and fiscal policies for a finite planet [Electronic resource] / J. Farley // *Sustainability*. – 2013. – №5. – P. 2802–2826. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/271853739_Monetary_and_Fiscal_Policies_for_a_Finite_Planet

5. Inderst G. Defining and Measuring Green Investments: Implications for Institutional Investors. Asset Allocations [Electronic resource] / G. Inderst, Ch. Kaminker, F. Stewart. – 2012. – Mode of access:

<https://econpapers.repec.org/paper/oecdaaad/24-en.htm>

6. Jackson T. Towards a stock-flow consistent ecological macroeconomics. An overview of the FALSTAFF framework with some illustrative result [Electronic resource] / T. Jackson, P. Victor. – 2015. – Mode of access:

<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/146611/1/856194174.pdf>.

7. O'Neill D. V. Ecological macroeconomic models: assessing current developments [Electronic resource] / D. V. O'Neill, L. Hardt // *Ecological Economics*. – 2017. – Mode of access:

<https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0921800916303202?token=D00EF175D6149298A2EEFBE65BC8EC5CA242378BB472E034E53F066A5384A8B00EAC3E8D12BF10E371467BC823B5D216>.

8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

9. Røpke I. Complementary system perspectives in ecological macroeconomics – The example of transition investments during the crisis [Electronic resource] / I. Røpke // *Ecological Economics*. – 2016. – Mode of access:

<https://www.deepdyve.com/lp/elsevier/complementary-system-perspectives-in-ecological-macroeconomics-the-hGdPXiuujL?key=elsevier>.

10. Taylor L. An integrated approach to climate change, income distribution, employment, and economic growth [Electronic resource] / L. Taylor, D. K. Foley, A. Rezal // Ecological Economics. – 2016. – Mode of access:

<https://www.deepdyve.com/lp/elsevier/an-integrated-approach-to-climate-change-income-distribution-FOjNuSuIG4?key=elsevier>.

11. Костерін В. Екологія, інновації, інвестиції – крізь призму скорочення ризиків [Електронний ресурс] / В. Костерін. – 2019. – Режим доступу: <https://business.ua/special/102-spetsproekt-enerhiia-ekolohiia-ekonomika/6024-volodimir-kosterin-ekologiya-innovatsiji-investitsiji-kriz-prizmu-skorochennya-rizikiv>.

12. Резникова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической вазимозависимости / Н. В. Резникова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.

13. Чирков С. О. Екологічні інвестиції як один із чинників екологічної безпеки виробництва [Електронний ресурс] / С. О. Чирков. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2013kachestvoekonomichnogorozvitku/2_chirkov.htm

Мельничук Н. Ю.,

доктор економічних наук, доцент,

професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОКРЕМІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ОСТАННІМИ РОКАМИ

Згідно Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» передбачено за забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ, впровадження європейських стандартів життя, формування позитивного іміджу України як європейської, демократичної, конкурентоздатної держави із сприятливим бізнес-кліматом. Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки.

Стан економічного розвитку України можливо охарактеризувати на основі дослідження динаміки ВВП. Він визначає сукупну ринкову вартість кінцевих товарів і послуг, вироблених підприємствами, організаціями та установами в поточному періоді на економічній території держави. ВВП є вагомим індикатором соціально-економічного розвитку країни. Інфляція є також важливим фактором, який визначає внутрішню рівновагу в економічній системі. Проаналізуємо динаміку рівня інфляції та реального ВВП України протягом 2012–2018 рр. (рис. 1.).

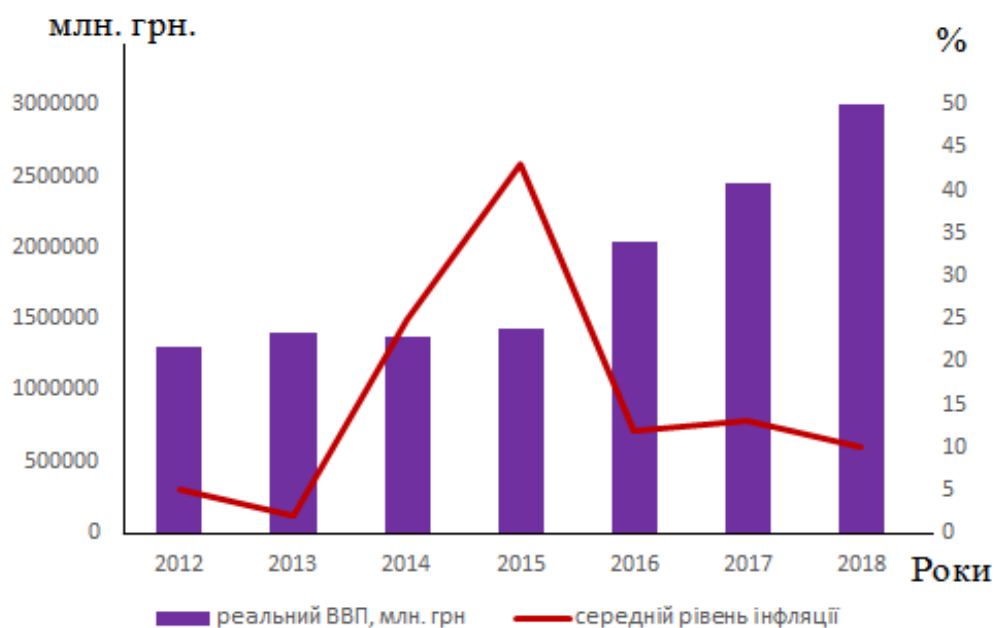


Рис. 1. Динаміка рівня інфляції та реального ВВП України

Джерело: розраховано та побудовано автором на основі [2; 3]

Як бачимо, досліджуваний період складається з якісно різних часових відрізків: 2012–2013 рр., 2012–2015 рр., 2015–2016 рр., 2016–2018 рр. У 2013 р. порівняно з 2012 р. зростання обсягу реального ВВП України було незначним (на 101199 млн. грн.). Це супроводжувалося зниженням рівня інфляції аж до нульової позначки. Про залежність обсягу реального ВВП від рівня інфляції для часового відрізка 2012–2015 рр. стверджувати важко, оскільки простежуються стабільний показник обсягу реального ВВП і різкі перепади рівня інфляції. У цей період середній рівень інфляції становив 18,7%. У 2015–2016 рр. стале зростання ВВП супроводжувалося зниженням середнього рівня інфляції. Тим часом протягом 2016–2018 рр. спостерігається зростання обсягу реального ВВП. При цьому середній рівень інфляції у цей період становив лише 11,6%. Таким чином, протягом 2012–2018 рр. середній рівень інфляції по-різному впливав на обсяг реального ВВП в Україні. З цього приводу погоджуємося з думкою П. Грицюк та О. Мулярчук, які вважають, що все залежить від загальноекономічної ситуації в державі. В умовах стабільного розвитку економіки (коли витримуються співвідношення між основними економічними показниками, врівноважуються попит і пропозиція грошової та товарної маси), помірні інфляція стимулює виробництво і сприяє зростанню сукупного попиту швидшими темпами, ніж відбувається зростання цін, і тим самим забезпечує зростання обсягу реального ВВП [1, с. 147]. При економічній кризі позитивним є ефект від стримування інфляції [1, с. 148].

Для пом'якшення кризових явищ в економіці України використовується такий фінансовий інструмент, як девальвація. Але сьогодні для української економіки властиве ще й передевальвування національної грошової одиниці, яке негативно впливає на її розвиток у цілому. У 2019 р. курс гривні відносно долара США становив 26,29 UAH/USD, тоді як за індексом Біг-Мака долар

повинен коштувати 9,7 грн. Отже, у 2019 р. українську гривню недооцінено на 65,2 %. Вважаємо, що це пов'язано з політикою фіксованого курсу, яка спричинила послаблення національної валюти. Хоча обсяг реального ВВП України (% до попереднього року) демонструє рівень економічного розвитку держави, все ж за його динамікою досить складно робити висновки на довгострокову перспективу. Тому для наочності розглянемо темпи зростання обсягу реального ВВП (у цінах 1991 р.) України (рис. 2.).

Як засвідчують дані рис. 2, у 2018 р. наша держава, відповідно до темпів зростання обсягу реального ВВП (у цінах 1991 р.), за рівнем свого економічного розвитку була близькою до 2004 р. Але, за прогнозними розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на 2020–2022 рр., обсяг реального ВВП (у цінах 1991 р.) значно зросте [2]. Це показує, що у України є можливість поступово увійти у період стабільного відновлення економіки.

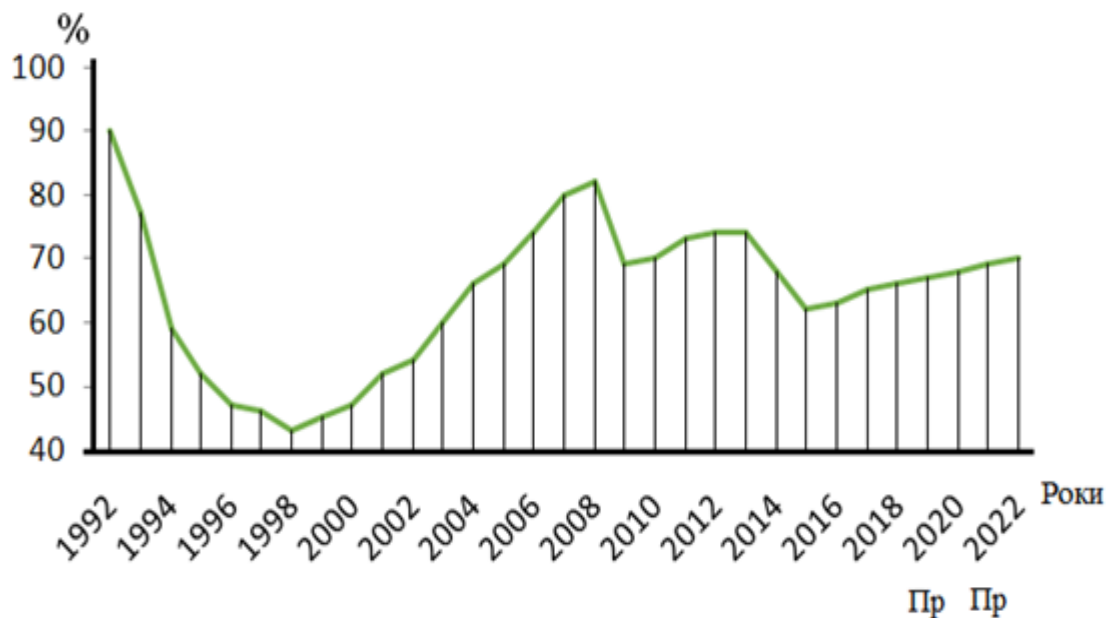


Рис. 2. Темпи зростання обсягу реального ВВП (у цінах 1991 р.) України за 1992–2022 рр. *

**Примітка. Пр – прогноз.*

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3]

За даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, наша держава за 7 років реально може подвоїти свій реальний ВВП за рахунок детінізації та ревальвації [2]. Завдання подвоєння реального ВВП за короткий період ставили перед собою чимало країн. Але далеко не всі вони його досягали. Як приклад наведемо досвід Російської Федерації, яка у 2003 р. визначала собі за мету подвоїти свій реальний ВВП до 2010 р. Проте цього не відбулось. У 2010 р. річні темпи зростання економіки Росії не перевищували 4,5 %, а у 2013 р. – вони знизилися до 1,4 % [4]. Тим часом є чимало країн, які все ж добилися подвоєння свого реального ВВП за 10 років. Такий досвід становить інтерес для України (рис. 3.).

Згідно з рисунком 3., лише окремим з розглянутих нами країн вдалося за 10 років подвоїти обсяг реального ВВП. Серед них – Йорданія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Лівія, Азербайджан, Туркменістан, Ангола. Це стало можливим за рахунок видобування та експорту енергоресурсів, розвитку експортоорієнтованих наукомістких галузей, скорочення частки тіньового сектору економіки тощо [6].

Слід зауважити, що обсяги номінального та реального ВВП не завжди можуть відображати фактичні обсяги виробництва в Україні внаслідок існування тіньової економіки, яка має об’єктивний характер і присутня в усіх державах, відрізняючись лише за обсягами, формами та засобами контролю. За різними оцінками, у високорозвинутих країнах вона становить близько 17 % ВВП, у країнах з перехідною економікою – понад 20 % ВВП, а у країнах, які розвиваються (країнах «третього» світу), – більш як 40 % ВВП [5].

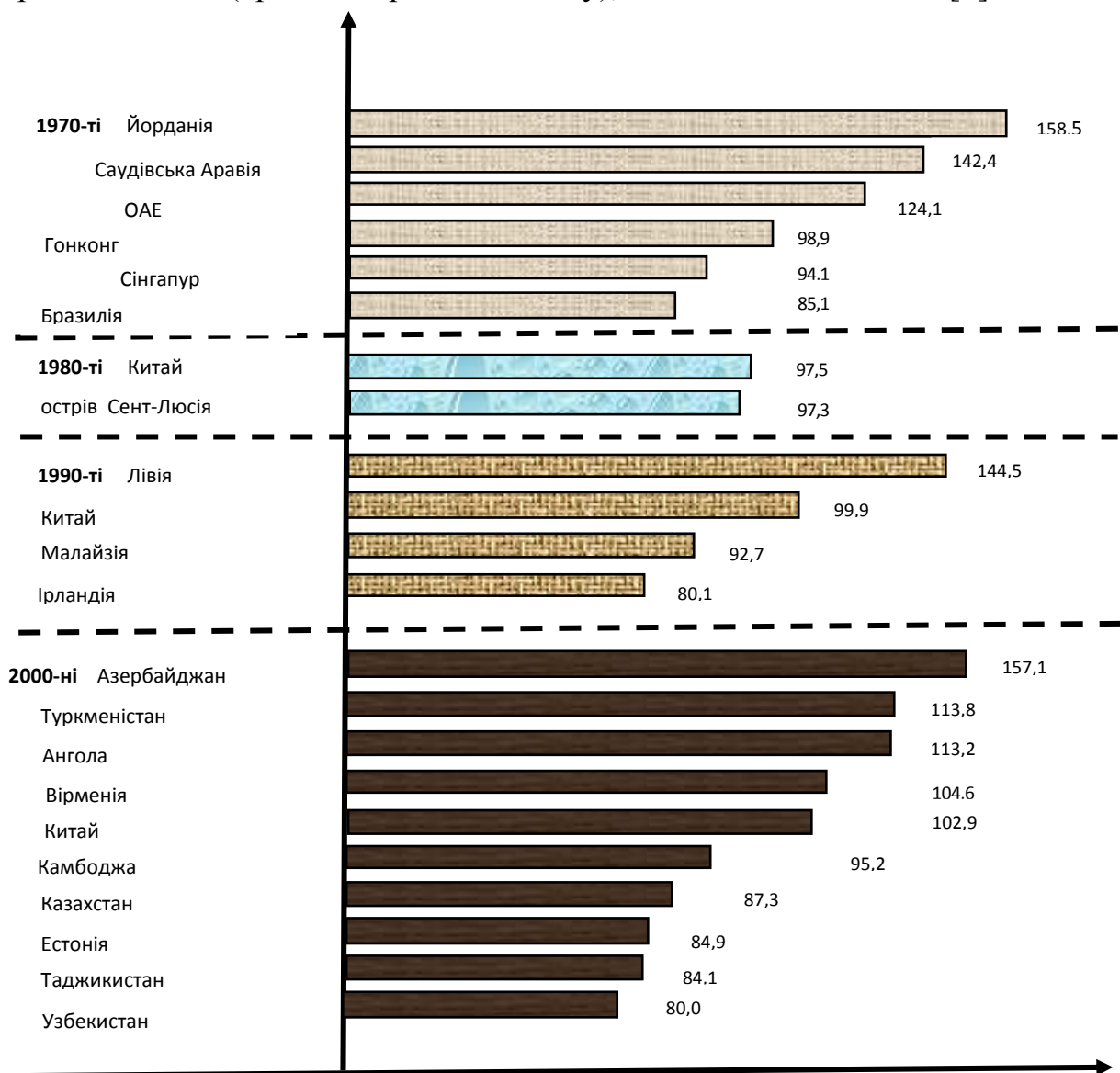


Рис. 3. Темпи приросту обсягу реального ВВП окремих Країн за 10 років, %

Джерело: [6]

Розглянувши динаміку ВВП як одного з основних показників соціально-економічного розвитку України можна стверджувати, що він відіграє надзвичайно важливу роль у визначенні її економічного розвитку. В Україні є всі можливості для того, щоб вийти на якісно новий рівень розвитку економіки, проте без державного регулювання цей процес може затягнутися на багато років.

Список використаних джерел:

1. Грицюк П. М. Моделювання впливу інфляції на економічне зростання України / П. М. Грицюк, О. В. Мулярчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – Вип. 27. – С. 144–149.

2. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Шаров О. М. Міжнародна санкційна політика щодо Російської Федерації [Електронний ресурс] / О. М. Шаров // *Стратегічна панорама*. – 2016. – № 2. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://panorama.niss.gov.ua/content/articles/files/6-1484134794.pdf> (дата звернення: 07.03.2020).

5. Шнайдер Ф. Рост теневой экономики во всём мире [Електронний ресурс] / Ф. Шнайдер, Д. Энсте // *Экономическая теория преступлений и наказаний*. – 2001. – № 2. – Режим доступа: <http://corruption.rsuh.ru/magazine/2/n2-18.shtml#1>

6. Як Україні подвоїти ВВП? І яким шляхом піти країні [Електронний ресурс] // *Дзеркало тижня*. – Режим доступу: <https://dt.ua/finances/yak-ukrayini-podvoyiti-vvp-i-yakim-shlyahom-piti-krayini-.html>

Миравов И.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

КЛЮЧОВІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ РИНКУ SaaS (Communications Platform As A Service)

PaaS (platform as a service) – платформа як сервіс – загальне визначення однієї з «хмарних» моделей, до якої відносять всі додатки інфраструктурних сервісів, які часто називають «проміжними». Цей сервіс представляє собою інтегровану платформу для розробки, тестування, розвитку і підтримки веб-додатків як сервісів. Створена вона на основі концепції хмарних технологій [1].

За даними Gartner, ринок PaaS включає в себе такі сегменти, як [2]:

– додаток як послуга (aPaaS);

– інтеграція платформи як послуга (iPaaS);

- база даних як сервіс – спеціалізовані програми з надання інфраструктурних послуг;
- управління бізнес-процесами як сервіс;
- платформа управління повідомленнями як сервіс.

За оцінками міжнародної дослідницької компанії IDC, один з найбільш зростаючих ринків – CPaaS (communications platform as a service), комунікаційні платформи як сервіс.

Обсяг ринку CPaaS склав в 2019 році 4,56 млрд дол і обіцяє вирости до 2023 року на 39% [3].

Одним із драйверів даного процесу стало розвиток DevOps, тобто плідне співробітництво фахівців з розробки програмного забезпечення з фахівцями з інформаційно-технологічного обслуговування.

Інша причина – прагнення компаній покращувати клієнтський досвід. Найчастіше взаємодія з клієнтом стає важливішою, ніж характеристики самого продукту, і саме API і CPaaS дозволяють вибудувати максимально персоналізовані відносини з кожним споживачем.

Велику роль відіграє цифрова трансформація, що стала ключовим фактором зростання для великих компаній. Корпорації витрачають величезні кошти, щоб встигнути за трендом, що безпосередньо впливає на приплив інвестицій в сферу CPaaS.

Хмарні технології застосовуються в першу чергу в сферах голосових і текстових комунікацій. Так, серед найпоширеніших прикладів використання автоматизації в телефонії можна виокремити приховування номерів, інтелектуальний IVR і віртуальні асистенти, автоматизовані голосові повідомлення, колл-трекінг.

Що стосується SMS і меседжерів, головним трендами є двофакторна автентифікація, яскравим прикладом є повідомлення чи нагадування про доставку, які підвищують лояльність клієнтів, показуючи, що компанія дбає про їх зручність. Крім того, все частіше бізнес використовує ботів для підтримки в чаті, починаючи від автоматичних відповідей на типові запитання до побудованих на базі штучного інтелекту рішень.

Наступна категорія – «show me», тобто будь-які випадки, пов'язані з необхідністю показати співрозмовнику предмети навколо. Наприклад, отримання віддаленої консультації майстра в разі поломки автомобіля або ж, реєстрація факту поломки ще до початку поїздки.

І третій напрямок – це відеоконтент в сфері навчання і соціальних медіа.

Згідно досліджень міжнародної дослідницької компанії IDC 90% прибутку в межах ринку комунікацій приходяться на три джерела: дзвінки, SMS і телефонні номери.

Проте, оператори фіксують стабільне падіння доходів, саме тому вони змушені розвивати інші бізнес-шляхи. Саме хмарні платформи і API-інтеграція стають відповіддю на виклик часу: тепер важливо забезпечити не

тільки проходження дзвінка і доставку повідомлення, але і управління всіма процесами в єдиній системі [3].

Перший приклад – це візуальні редактори для налаштування автоматизованого спілкування з клієнтами. Головна їх перевага полягає в спрощенні доступу до складних технологій: менеджери без технічного бекграунду можуть самостійно налаштовувати обдзвони, розумні IVR і вносити правки в сценарії за лічені хвилини. Зокрема, так працює Voximplant Kit, який запусився в оновленій версії в лютому 2020.

Друге – це комунікаційні платформи, які за допомогою API підключаються до будь-якої корпоративної системи для управління зв'язками співробітника з клієнтами та колегами. Це перехід компаній до єдиних універсальних платформ, які поєднують в собі всі процеси компанії і не вимагатимуть доповнення функціоналу сторонніми сервісами.

Зауважимо, що на шляху розвитку ринку CPaaS, виокремлюють і певні перешкоди:

По-перше, це масштаб – перед операторами постає завдання відправки мільйонів повідомлень в день. Це супроводжується рядом технічних обмежень, оскільки складні комунікаційні процеси вимагають більш детальної аналітики: як відстежувати ефективність окремих каналів або як дізнатися про прочитання SMS.

По-друге, це надійність комунікації в хмарі. Serverless-підхід не був спочатку призначений для комунікації, тому використання хмарних технологій в даній сфері все ще несе в собі ряд невизначеностей. Перебої в роботі систем, які можуть серйозно вплинути на продуктивність роботи компанії. Тут мова йде не тільки про захист персональних даних, а й про комерційну таємницю.

Список використаних джерел:

1. An I&O Pro's Guide To Platform-As-A-Service. [Electronic resource]. / [Lauren E. Nelson, Dave Bartoletti, John R. Rymer with Glenn O'Donnell, Julia Caldwell, Will McKeon-White, Diane Lynch] – Mode of access: <https://www.forrester.com/report/An+IO+Pros+Guide+To+PlatformAsAService/-/E-RES138671>
2. Gartner Identifies Key Trends in PaaS and Platform Architecture for 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2019-04-29-gartner-identifies-key-trends-in-paas-and-platform-ar>
3. Munroe C. Worldwide Communications Platform-as-a-Service Forecast, 2019–2023 [Electronic resource] / C. Munroe. – Mode of access: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US45534219>

СВІТОВИЙ РИНОК ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ

Експансія міжнародних компаній на світовому ринку вже давно перестала бути тільки «органічною», тобто шляхом інвестицій у виробничі потужності, а перейшла в більш агресивну форму – злиття і поглинання (M&A) [1]. Особливою популярністю ця форма міжнародної експансії стала користуватися у великих компаніях, які постійно прагнуть диверсифікувати своє виробництво і розширити обсяги свого бізнесу шляхом придбання компаній менших за себе.

Злиття і поглинання – це дуже складний процес, що веде до зростання концентрації виробництва і, як правило, до підвищення ефективності виробництва в великих компаніях. Разом з тим, цей процес часто призводить до виникнення монополій, а, отже, до менш ефективного, ніж в умовах досконалої конкуренції, використання виробничих ресурсів та інших негативних наслідків [2]. Реально існуюча на світових ринках конкуренція, підштовхує процес M&A, який є перспективним шляхом формування умов для збереження за українськими компаніями національних ринків і їх виходу на міжнародні ринки.

В цілому, можна виділити ключові фактори розвитку світового ринку злиття і поглинання:

- глобалізація світової економіки;
- лібералізація політики капіталообігу між країнами і регіонами світу;
- посилення ринкової конкуренції;
- збільшення капіталізації світової банківської системи і фінансових ринків (фондового ринку, в першу чергу).

Як правило, найбільші угоди злиття і поглинання відбуваються на ринку США, Великобританії, Японії та Німеччини. Починаючи з рекордного 2015 року, коли стратегічна вартість M&A досягла максимального рівня в 3,8 трлн дол. США (близько 36 000 угод), останніми роками вартість угод становила 3,2 трлн та 2,9 трлн дол. США відповідно за 2016 та 2017 рр., проте 2018 року спостерігається стрибок вартості угод до 3,4 трлн дол. США, що є третім найвищим рівнем за останні два десятиліття (рис. 1).

Кількість укладених у 2018 році угод становила близько 30 000 угод, це означає, що середній розмір угод суттєво збільшився порівняно з рівнем 2015 року [3-4].

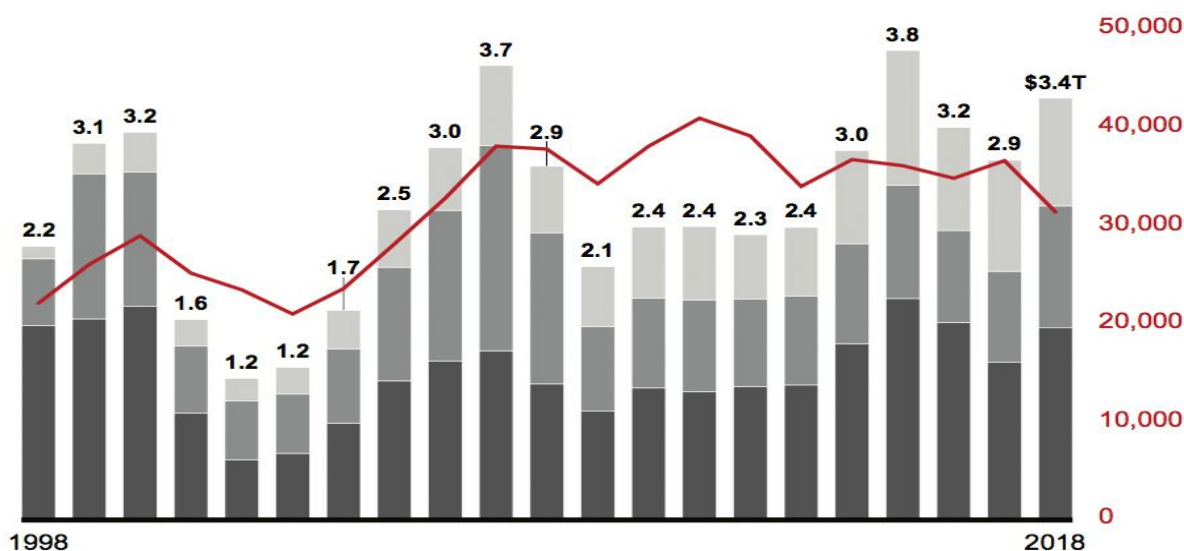


Рис. 1. Стратегічна вартість угод злиття та поглинання в 1998-2018 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором на основі [3-4]

Загалом, у 2018 році ринок був підкріплений періодом економічного зростання, зростаючим корпоративним інтересом до угод на тлі руйнівного середовища, дешевого кредитування та сильної пропозиції інноваційних компаній. Насправді, якби не зростаючий контроль над пошуком правильної відповідності та обмеженням поставок, обсяг і цінність укладених угод могли б бути вищими.

Переважна більшість M&A, близько 83 % за вартістю і приблизно 90 % за обсягом, закрита стратегіями. Незважаючи на те, що частка вартості змінюється з року в рік, стратегічні покупці зберігають свою об'ємну частку протягом останнього десятиліття. Решту акцій закривають спонсори, в основному фірми приватного капіталу, які щорічно протягом десятиліття постійно зростають у кількості і нараховують понад 1200.

Природа стратегій угод M&A переходить від масштабу до орієнтації на сферу. В 2015 році майже шість із десяти проаналізованих угод (59 %) були зосереджені на збільшенні масштабів компаній, а в 2018 році частка масштабних угод знизилася до 49% (рис. 2). Незважаючи на те, що масштабні угоди призначені для посилення лідерства на ринку та зниження позиційної вартості за рахунок переваг синергії на масштабах, угоди про масштаби мають на меті прискорити зростання найвищих рівнів, додавши привабливі сегменти ринку або нові можливості. На практиці угоди можуть мати і гібридну фірму – суміш як масштабу, так і обсягу.

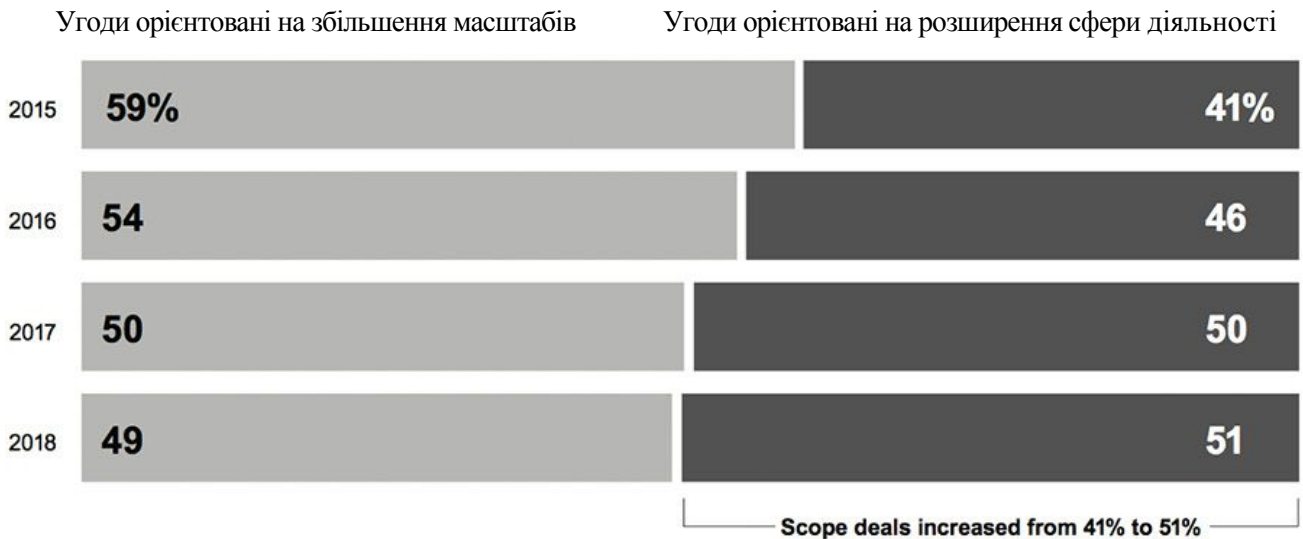


Рис. 2. Обсяги глобальних стратегічних угод за первинним розподілом, 2015-2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [3-4]

Якщо детальніше ознайомитись з цими угодами, майже третина угод, що стосуються розширення можливостей діяльності компанії, передбачала відкрите придбання компаній, які працюють у сфері цифрових технологій, таких як автономні машини, електронна комерція, Інтернет речей, цифрове виробництво, цифровий захист, цифровий контент / маркетинг / реклама та цифрова охорона здоров'я.

Список використаних джерел:

1. Капранова Л. Д. Финансирование слияний и поглощений / Л. Д. Капранова // Аудит и финансовый анализ. – 2012. – №1. – С. 242-249.
2. The right combination. Managing integration for deal success [Electronic resource]. / Ernst & Young. – Mode of access: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Merger_Integration_Survey_the_right_combination/\\$FILE/EY-Merger-Integration-Survey-the-right-combination.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY_Merger_Integration_Survey_the_right_combination/$FILE/EY-Merger-Integration-Survey-the-right-combination.pdf)
3. Global mergers & acquisitions market runs hot, finds Bain 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.consultancy.eu/news/2636/global-mergers-acquisitions-market-runs-hot-finds-bain>
4. M&A in Disruption: 2018 in Review: Using M&A to ride the tide of disruption [Electronic resource]. – 2019. – Mode of access: https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwiPwu3lz5ToAhUiBhAIHSH9DfgQFjACegQIARAB&url=https%3A%2F%2Fwww.herbertysmithfreehills.com%2Ffile%2F22976%2Fdownload%3Ftoken%3Dq940_spY&usg=AOvVaw2-D_k6dPgaogQWQVONc0-n

Міц А. К.,
студентка,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В РАМКАХ ЕКОЛОГІЧНОГО АСПЕКТУ

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль в міжнародних економічних відносинах. Загалом, від ТНК деякою мірою залежить фактор розповсюдження ролі міжнародних екологічних стандартів і вимог, а також зміни підходів і сприйняття проблем навколишнього середовища. Екологічна діяльність у виробничій діяльності відіграє важливу роль у використанні ресурсів і збереженні навколишнього середовища. Впровадження більш ефективних виробничих процесів, здійснення превентивних стратегій, використання більш чистих технологій протягом усього життєвого циклу виробів і інші еко-соціальні заходи ведуть до зниження відходів і підвищення якості виробів і поліпшення умов життя місцевого населення. Проте на практиці результати можуть не завжди відповідати політиці заявленого «еко».

Якщо розглядати тенденції діяльності ТНК у сфері екології загалом, то вони залежать від багатьох факторів.

По-перше, рішення про вибір більш-менш екологічно прийнятної практики залежать від горизонту планування компанії [6].

Як правило, інвестиції екологічного спрямування мають значний термін окупності. Дійсно, в середньо- та довгостроковій перспективі перехід на найкращу екологічну технологію можуть забезпечити компанії значні переваги, враховуючи тенденцію щодо значного посилення державного регулювання ТНК в рамках екологічної діяльності. Проте якщо брати до уваги короткострокову перспективу, то багатьом ТНК, які тільки розпочали свою діяльність, може бути не вигідно переходити на екологічні технології.

Існує низка чинників вибору корпоративного керівництва на користь коротко-, середньо- та довгострокових стратегій [7].

Такий вибір стосовно екологічної практики в ТНК залежить від трьох чинників: 1) фази життєвого циклу компанії; 2) структури капіталу компанії; 3) «портфеля» наявних технологій і обладнання [1].

Компанії, які здійснюють планування свого виробництва на основі довгострокових (5-10 і більше років) стратегій, зацікавлені в переході на найкращу екологічну практику більшою мірою, ніж компанії з короткостроковим (1-3 роки) і середньостроковим (3-5 років) горизонтом планування. [1]. В тих ТНК, які мають практику централізованого планування, присутня зазвичай найбільш ефективна екологічна політика.

На початковому етапі свого розвитку, ТНК не схильні довгострокового планування. По-перше, вони не мають широкого доступу до значних програм кредитування, та у їх розпорядженні немає значного обсягу вільного капіталу.

Тому в таких компаній розширення відбувається за рахунок придбання швидко окупованих активів. При цьому ці підприємства можуть бути зі зношеним основним капіталом, а тому при купівлі додаткових ресурсів вибір часто робиться на користь застарілих або вже використаних моделей.

По-друге, в даний час відзначається посилення регулювання діяльності ТНК в екологічних рамках.

Хоча, у глобальному плані одні країни обмежують регулювання шкідливих викидів, а інші навпаки, знімають такі обмеження. Так, наприклад, США вийшли з Паризької кліматичної угоди у 2017 р. [9].

Уряди, міжнародні організації та світова спільнота останнім часом вимагають від ТНК все більш суворих вимог у сфері прозорості їх екологічної практики. Але при цьому ТНК роблять все можливе, аби показати світові якомога найменші показники негативного впливу від своєї діяльності на навколишнє середовище. Вони пропонують постійно найбільш вигідні критерії прорахунку таких показників, та більше того, вони самі ж причетні до вироблення національних стандартів екологічної звітності.

Посилення національного і міжнародного регулювання діяльності корпорацій в екологічній сфері влучно відображається у зміні вимог держав і МО до танкерних перевезень нафти і нафтопродуктів.

Такі зміни відбулися в результаті найбільших аварій танкерів Exxon Valdez, Erika і Prestige. Всі танкери перевозили нафту або нафтопродукти великих енергетичних компаній [8].

В результаті аварій держави та міжнародні організації вимушені були ввести нові закони та регулювання щодо танкерних перевезень. Проте на різке посилення екологічного режиму для танкерів, компанії відреагували по-різному. Набагато легше регулювати діяльність компаній, якщо ті мають власні танкерні флоти.

Більшість найбільших нафтогазових компаній (ExxonMobil, Royal Dutch/ Shell, BP, Chevron, Statoil) уже володіють власним танкерним флотом, який в даний час суворо відповідає новим правилам. Крім того, в випадку фрахтування сторонніх суден, компанії проводять власними силами спеціальні перевірки на відповідність танкерів внутрішнім вимогам компаній, які за деякими напрямками є суворішими за міжнародні [1]. Разом з тим деякі великі нафтогазові компанії, як Total чи «ЛУКОЙЛ», відмовилися від створення власного флоту. У сотні випадків у разі аварії вантажовласники намагаються піти від відповідальності.

Танкер «Prestige» належав ліберійській компанії Mare International, був зареєстрований під багамським прапором і в момент аварії керувався капітаном, який мав грецьке громадянство. Зафрахтувала танкер швейцарська фірма Crown Resources, дочірня компанія «Альфа-Груп» – співвласника «ТНК» (Росія) [2].

З причини можливості застосування права різних законодавств та причетності кількох країн до однієї і тієї ж аварії, встановити відповідальність за аварію за законодавством якоїсь однієї країни було дуже складно. Такий

підхід в сфері танкерних перевезень практикується досить часто і виправдовує себе в тривалих позовах з приводу відшкодування збитків, які досягають сотень мільйонів доларів США.

Компаніям, виявляється, вигідніше затягувати судові розгляди до нескінченності, ніж виплачувати багатомільйонні компенсації. Такий підхід корпорацій виправданий з точки зору виконання їх зобов'язань перед своїми акціонерами – в інтересах власників компанія, з вини якої сталася аварія, повинна зробити все можливе, щоб якомога довше затягувати виплату компенсацій.

Ось наприклад у 1994 р у зв'язку з колективним позовом 32 000 рибалок Аляски в зв'язку з аварією Exxon Valdez, федеральний суд Анкоріджа уповноважив Exxon виплатити 5 млрд дол. США штрафів. Однак через апеляції і нові судові рішення енергетична компанія протягом наступних років домоглася зниження суми штрафу в два рази [2].

Таблиця 1

Зміна регулювання транспортування енергоносіїв у відповідь на розливи нафти

Назва танкеру	Рік	Місце події	Фрахтувальник	Власник танкеру	Розлив, т	Компенсаційні виплати, дол. США
Exxon Valdez	1989	Береги Аляски, США	Exxon Shipping Co (США)	Exxon Shipping Co (США)	37000	9,5 млрд
Erika	1999	Береги Франції	Total Shipping Co (Франція)	Tevere Shipping(Мальта)	20000	Більше 300 млн
Prestige	2002	Береги Іспанії	«АльфаГруп», співвласник «ТНК» (РФ)	Mare International (Ліберія)	63000	Більше 180млн

Джерел: [1]

Дана таблиця наводить приклади у зміні законодавств внаслідок аварій танкерних перевезень. У першому випадку, з компанією Exxon Valdez, аварія призвела до ухвалення закону «Про забруднення нафтою» в США (1990).

У другому та третьому випадках відбулося ухвалення Міжнародною морською організацією нових вимог до танкерів з поступовим виведенням з експлуатації однокорпусних судів; ввели заборону на експлуатацію однокорпусних танкерів у водах ЄС (заборона повністю вступив в силу в 2005 р); вдосконалення міжнародної системи компенсацій за збиток від нафтового забруднення [2].

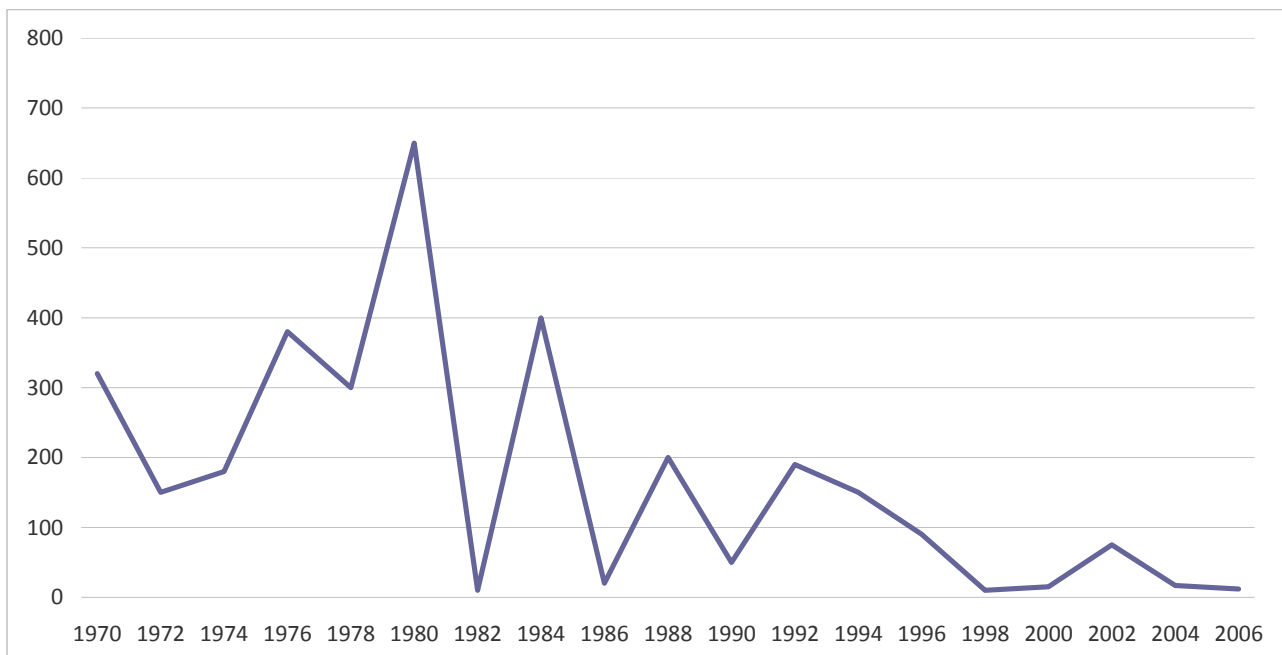


Рис. 1. Розливи нафти з танкерів в світі в 1970 - 2006 рр, тис тон

Джерело: [1]

Більше того, у ряді випадків, ТНК користуються своєю значимістю для економіки певної держави і, відповідно, величезним впливом, а тому можуть перешкоджати вдосконаленню екологічного законодавства і навіть домагатися послаблень регулювання в державному екологічному режимі.

Наприклад, нафтогазове лобі активно перешкоджало ратифікації окремими країнами Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату [4].

По-третє, ТНК критикують у їхній причетності до забруднення атмосфери.

Вчені зазначили, що у період з 1988-го всього лише 100 ТНК були відповідальні за 71% викидів вуглекислого газу в атмосферу Землі. За цей період компанії випустили в атмосферу майже трильйон тонн вуглекислого газу [5].

Китай, США та Індія – країни, відповідальні за найбільшу кількість викидів у атмосферу. Згідно звіту Carbon Disclosure Project, топ-3 компанії, які забруднювали Землю найбільше, належать державі : національна вугільна компанія Китаю (China Coal Energy Company Limited), національна нафтова компанія Саудівської Аравії Saudi Aramco і російська енергетична компанія Газпром [5].

Якщо брати до уваги компанії-гіганти Google, Microsoft і Facebook, які не пов'язані з важкою промисловістю, принаймні безпосередньо, то вони свого часу оголосили підтримку політики «еко». Але, влітку 2019-го компанії викрили у спонсорстві політичної конференції у Вашингтоні, на якій могли просувати ідеї заперечення кліматичних змін. Такі дії ще раз підтверджують той факт, що пропаганда політики «еко» не завжди збігається з реальними діями компанії.

Також у 2019 році було опубліковано статистику, за якою всього лише 20 ТНК є причетними до 35% викидів вуглекислого газу та метану в усьому

світі, що сягає в сукупності аж 480 млрд. тон еквіваленту вуглекислого газу (GtCO₂e) з 1965 року.[12].

Отже, діяльність ТНК, пов'язана з активним збільшенням прибутку, суттєво впливає на екологію світу в цілому. Контролюючи основну частку торгівлі по всьому світу, вони контролюють стан навколишнього середовища. Не дивлячись на те, що державне регулювання країн в рамках екології постійно збільшується, ТНК знаходять способи обходити національні закони, завдаючи шкоди як країні-базування, так і приймаючі країні. Також у сучасній практиці ТНК політика «еко» не завжди підтверджує свій статус, так як за ним може приховуватися значна кількість викидів у атмосферу, що підтверджується статистикою, зазначеною у цій доповіді. Проте, необхідно пам'ятати, що існують ТНК та їхні методи боротьби з екологічною катастрофою, які спрямовані на покращення екологічної ситуації, які стали поширеною тенденцією за останні роки.

Список використаних джерел:

1. Gerasimchuk I. Environmental Practice of Transnational Corporations [Electronic resource] / I. Gerasimchuk // WWF. – Mode of access: https://mpr.aub.uni-muenchen.de/9906/1/MPRA_paper_9906.pdf.
2. Hirsch W. Justice Delayed: Seven Years Later & No End In Sight [Electronic resource] / W. Hirsch // The Exxon Valdez Disaster: Readings on a Modern Social Problem. Dubuque. – Mode of access: http://www.lieffcabraser.com/wbh_exxart.htm
3. Oil Spills Prevention and Preparedness Regulations [Electronic resource] // United States Environmental Protection Agency. – Mode of access: <https://www.epa.gov/oil-spills-prevention-and-preparedness-regulations>.
4. Mabey N. Foreign Direct Investment and the Environment: From Pollution Havens to Sustainable Development [Electronic resource] / N. Mabey, R. McNally. – Mode of access: <https://www.oecd.org/investment/mne/2089912.pdf>
5. Dean S. These 100 Companies Are to Blame For 71% of The World's Greenhouse Gas Emissions [Electronic resource] / S. Dean // Science Alert. – 2017. – Mode of access: <https://www.sciencealert.com/these-100-companies-are-to-blame-for-71-of-the-world-s-greenhouse-gas-emissions>.
6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
7. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163
8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
9. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гума-

нітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.

10. Taylor M. Revealed: the 20 firms behind a third of all carbon emissions [Electronic resource] / M. Taylor, J. Watts // The Guardian. – 2019. – Mode of access: <https://www.theguardian.com/environment/2019/oct/09/revealed-20-firms-third-carbon-emissions>.

Момотюк Л. Є.,
*доктор економічних наук, професор,
проректор з науково-педагогічної та виховної роботи,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ДОСЛІДЖЕННЯ ОБСЯГІВ ТА ВАРТОСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ТА УКРАЇНСЬКОГО РИНКІВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ (M&A)

Ринок угод злиття і поглинання (M&A) є дуже динамічним і сильно реагує на світові економічні процеси. Це пов'язано з тим, що злиття і поглинання є одним із способів розширення бізнесу, а можливість і бажання компаній розширити бізнес сильно залежить від темпів зростання економіки.

Згідно досліджень міжнародної аналітичної компанії Bureau van Dijk, обсяг та вартість глобального ринку злиття та поглинання (M&A) зменшився у першій половині 2019 року. Загалом за шість місяців 2019 року було здійснено усього 5149 угод M&A на загальну суму 2,57 трлн. дол. США (рис.1) [1].

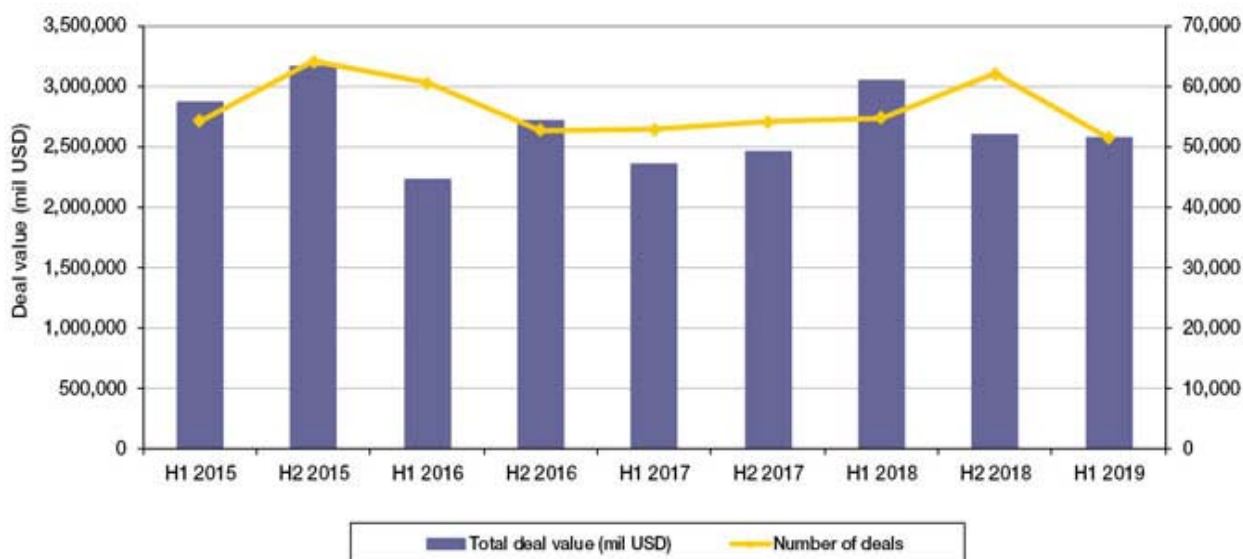


Рис. 1. Динаміка розвитку глобального ринку угод M&A за обсягом та вартістю, 2015-2019 рр.

Джерело: розроблено на основі [1]

З точки зору обсягу в першому півріччі 2019 року спостерігалось 17 % зниження порівняно з 62 057 угод M&A, укладеними у другий півріччі 2018 року, проте порівнюючи з першим півріччям 2018, де кількість укладених угод складала лише 54 811, зниження було менш відчутним.

З точки зору вартості угод злиття та поглинання на глобальному ринку вже другі шість місяців поспіль спостерігається падіння (перше півріччя 2018 року: 3,06 трлн. дол. США; друге півріччя 2018 року: 2,61 трлн. дол. США).

Єдині регіони, в яких ситуація на ринку M&A покращилася, були Північна Америка, Близький Схід та Північна Африка. Американські компанії за перше півріччя 2019 року уклали 16 найкращих з 20-ти світових угод.

Найбільші угоди M&A в першому півріччі 2019 року, про які варто згадати, були: придбання виробника біофармацевтики Celgene компанією Bristol-Myers Squibb; другою найбільшою угодою була покупка нафтовою компанією Саудівської Аравії корпорації Saudi Basic Industries за 69,1 млрд доларів; на третьому місці за величиною – придбання AbbVie ірландської фармацевтичної компанії Allergan за 63,5 мільярди доларів США [2].

Вартість угод з приватним капіталом та венчурним капіталом в першому півріччі 2019 року, збільшилося порівняно з аналогічним періодом 2018 року, хоча обсяг зменшився на 306 угод за той же часовий період. У першому півріччі 2019 року було укладено 5 угод з приватним капіталом та венчурним капіталом на суму понад 10 мільярдів доларів США.

І вартість, і обсяг знизилися для угод з приватним капіталом та венчурним капіталом порівняно з першим півріччям 2018 року, однак за цей час Blackstone придбав американські промислові складські об'єкти від GLP на 18,7 мільярди доларів.

Згідно даних німецького порталу Statista – загальна вартість угод M&A в Україні зменшилася з приблизно 4,75 млрд. євро в 2011 році до 491 млн.євро в 2017 році. Проте в 2019 році вартість угод M&A склала понад 1,7 млрд євро (рис.2). [3]

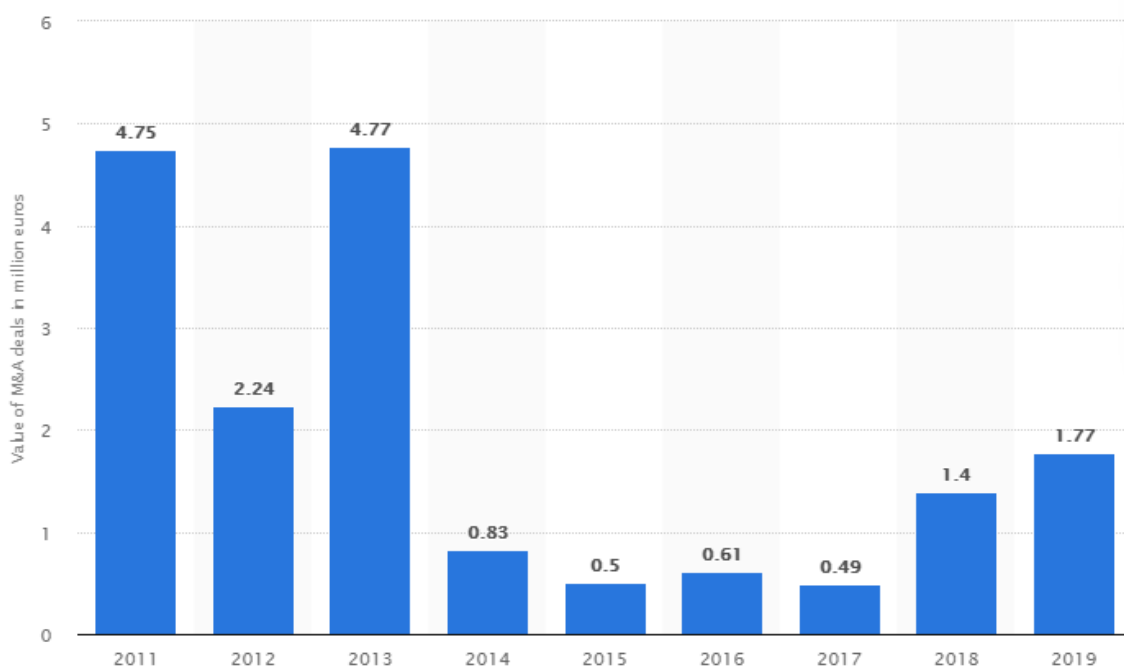


Рис. 2. Загальна вартість угод злиття та поглинання (M&A) в Україні, в 2011-2019 рр., млн євро

Джерело: розроблено на основі [3]

Зниження обсягу та вартості М&А у світі, яке було зафіксовано в першій половині 2019 року, безсумнівно є невтішним, але все ж є певні позитивні моменти. Високовартісні угоди, такі як поглинання Celgene та Saudi Basic Industries, як і раніше, прослідковуються, і це підтверджує, що занепаду на глобальному ринку М&А поки чекати не варто. Ситуація на ринку України говорить про зростання рівня активності, хоч і повільно, що також вказує на розвиток ринку М&А.

Список використаних джерел:

1. Global M&A Review H1 2019[Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.bvdinfo.com/BvD/media/reports/Global-M-A-Review-H1-2019.pdf>
2. Fisher F. Global M&A volume and value decline in first half of 2019 [Electronic resource] / F. Fisher. – Mode of access: <https://www.bvdinfo.com/en-us/blog/corporate-finance-and-ma/global-deal-volume-and-value-decline-in-first-half-of-2019>
3. Cherowbrier J. M&A activity in Ukraine: aggregate value of deals 2011-2019 [Electronic resource] / J. Cherowbrier. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/415145/m-and-a-ukraine-aggregate-value-of-deals/>

Мотрич І. Ю.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВСІХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО СУСПІЛЬСТВА

Екологізація економіки та свідомості суспільства не є абсолютно новою проблемою. Багато експертів зараз вкрай стурбовані стрімким наступом нової світової економічної кризи, але ми не повинні забувати, що екологічна криза вже давно настала. Всі ми розуміємо, що ідеальним рішенням може бути тільки повна відсутність втручання людини в природні процеси. Тому логічно, що будь-яке виробництво буде приносити шкоду навколишньому середовищу. Але очевидно, людство не готове відмовитися від прогресу [1]. Сьогодні багато хто навчився красномовно говорити про екологію, приховуючи за гучними гаслами пласт надзвичайно важливих проблем.

Браун Л.Р. і Флейвін К., які брали участь в підготовці доповіді про розвиток світової економіки, яка щорічно випускається американським інститутом Worldwatch, досліджуючи основні тенденції споживання населенням різних регіонів світу, прийшли до очевидного висновку – «якщо припустити, що до 2050 року на кожних двоє людей буде один автомобіль, як сьогодні в США, то їх загальна кількість в світі досягне 5 млрд, проти сьогоднішніх 501 млн. Для забезпечення 10 млрд чоловік (прогнозована цифра до 2050 р., виходячи з нинішнього рівня виробництва зерна на Землі – 9 мільярдів тон, знадобиться урожай з 4-х планет» [2]. Тобто, якщо терміново не зайнятися

екологізацією сучасного суспільства, то це може в найближчий час призвести до катастрофічних наслідків як для світової економіки, так і для нашої планети в цілому.

Серед сфер, які на мою думку гальмують екологізацію сучасного суспільства, можна виділити:

– економічну – споживацький спосіб мислення всієї світової спільноти та руйнівні економічні тенденції, спрямовані на глобальний розвиток;

– екологічну – надмірний рівень парникових газів, що призводить до сильного потепління та екологічні загрози на глобальному рівні ;

– соціальну – світовий демографічний бум, що не передбачений в рамках місткості екологічної системи [3];

– духовну – втрата розуміння цінностей життя людей через активне вживання алкоголю та наркотиків, забруднення навколишнього середовища, руйнівний вплив інформаційних систем і небажання вести здоровий спосіб життя [4].



Рис. 1. Структура «зеленої» економіки

Джерело: [5]

В контексті дослідження екологізації всіх напрямків сучасного суспільства не можна не розглянути поняття «зеленої» економіки. Згідно даних Європейського агентства з охорони навколишнього середовища «зелена» економіка це – політика та інновації, що уможливають те, що світова економіка кожного року отримує більше цінностей, зберігаючи при цьому природні системи, які підтримують її [6].

На сьогоднішній день чимало міжнародних організацій у своїх звітах закликають до впровадження «зеленого» зростання на глобальному, регіональному та національному рівнях [7]. Багато країн почали активно переглядати та оновлювати свою політику задля цієї цілі.

Як приклад, на міжнародному рівні однією з перших постала Декларація бізнес-лідерів країн G20 з питань, пов'язаних із “зеленим” зростанням. У ній висвітлювався цілий список необхідних заходів [8]:

Торгівля “зеленими” товарами та послугами без обмежень з метою отримання стимулів для збільшення використання товарів і послуг з екологічно чистих джерел енергії.

Забезпечення високої та стабільної ціни на вуглець, що збільшить інвестування в екологічно стійкі технології.

Розробка національного плану з поступової відмови від неефективних вкладень у викопне паливо та перерозподіл частини таких субсидій на інвестиційні проекти в “зелену” інфраструктуру.

Таблиця 1

Глобальний індекс “зеленої” економіки (2018 р.)

Рейтинг	Країна (територія)	Результат
1	Швеція	0,7608
2	Швейцарія	0,7594
3	Ісландія	0,7129
4	Норвегія	0,7031
5	Фінляндія	0,6997
6	Німеччина	0,6890
7	Данія	0,6800
8	Тайвань	0,6696
9	Австрія	0,6479
10	Франція	0,6405
120	Україна	0,3813

Джерело: [9]

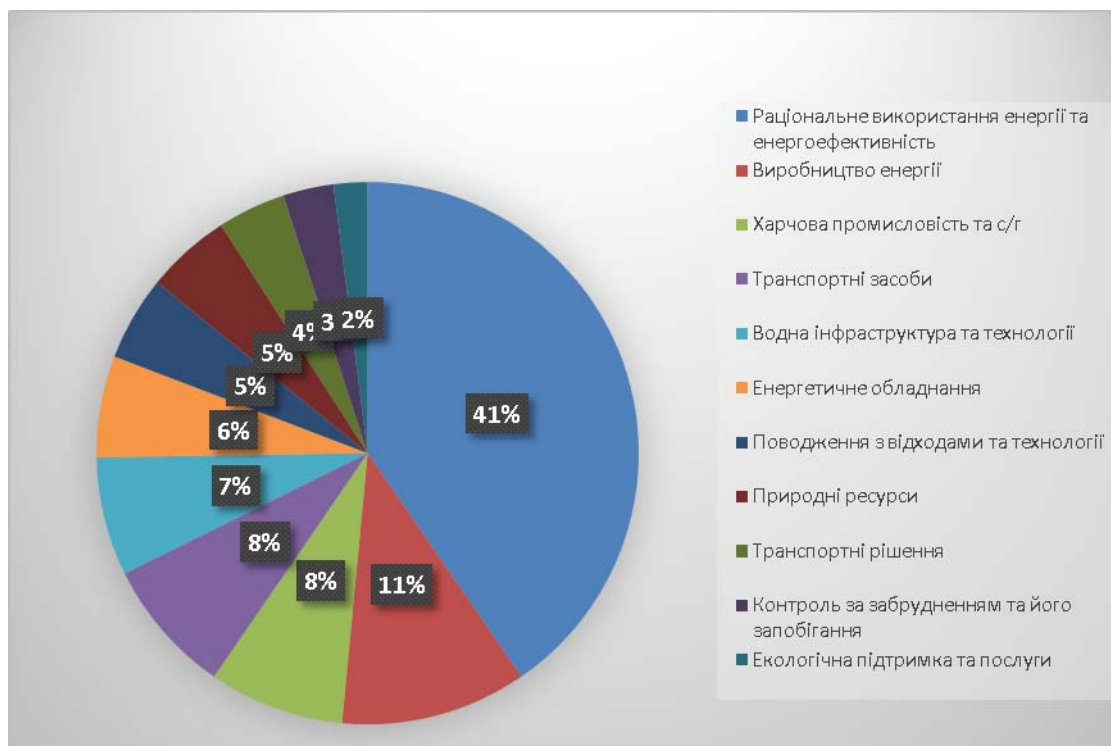


Рис. 2. “Зелена” економіка за секторами, % ринкової капіталізації

Джерело: [10]

“Зелена” економіка поширилася на компанії різних галузей. Досліджено, що таких налічується більше 3000 [11].

Отже, сталий розвиток передбачає обов’язкову узгодженість економічного, екологічного і соціального розвитку таким чином, щоб з покоління в покоління не знижувалася якість життя людства, щоб не погіршувався стан довкілля та здійснювався соціальний прогрес, що в сукупності і складає зміст процесу екологізації економіки

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень / О. А. Іващенко // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – Т. 2. – № 15. – С. 28-36
2. Браун Л.Р. Новая экономика для нового столетия: Доклад института Worldwatch о развитии по пути к устойчивому обществу / Л.Р. Браун, К. Флейвин. – М., 2018. – С. 18-19.
3. Макстон Г. У пошуках добробуту. Керування економічним розвитком для зменшення безробіття, нерівності та змін клімату / Г. Макстон, Й.Рандерс. – К.: Пабулум, 2017. – 320 с.
4. Бауман З. Глобалізація. Наслідки для людини і суспільства: моногр. / Бауман З. – К.: ВД “Киево-Могилянська академія”, 2012. – 112 с.
5. Green economy. – European Environmental Agency [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.eea.europa.eu/themes/waste/green-economy>
6. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
7. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289 – 291.
8. B20 Task Force Recommendations: Concrete Actions for Los Cabos June 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://biac.org/wp-content/uploads/2016/01/B20-Task-Force-Recommendations.pdf>
9. Global Green Economy Index 2018. – Dual Citizen, September 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.greengrowthknowledge.org/resource/2018-global-green-economy-index-ggei>
10. Overtaking Fossil Fuel Industry – FTSE Russel Report, 08 June 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://unfccc.int/news/green-economy-overtaking-fossil-fuel-industry-ftse-russel-report>
11. Резнікова Н.В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. – 540 с.

Мотузка О. М.,
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ПУБЛІЧНІ ЗАКУПІВЛІ В УКРАЇНІ: ПЛАТФОРМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ

Державні закупівлі є важливим елементом у системі розвитку світової торгівлі. Це питання надзвичайно важливе як для країн з перехідною економікою, так і для країн з високим рівнем економічного розвитку.

Реформа системи державних закупівель в Україні, що відбулася у 2016 році, полягала у зміні чинного законодавства та створенні електронної системи ProZorro. Варто зазначити, що в світі державні закупівлі становлять значну частку ВВП (від 8% до 21%), що свідчить про їх суттєвий вплив на ринок як з боку виробників товарів, надавачів послуг, так і з боку споживачів [1]. Проведення реформи було зумовлено необхідністю гармонізації державних закупівель в Україні відповідно до вимог ЄС.

Закон України «Про публічні закупівлі» визначає публічні закупівлі як «придбання замовником товарів, робіт і послуг у порядку, встановленому Законом», та розділяє три узагальнені стадії процесу публічних закупівель [2]:

- ідентифікація потреби, прийняття рішення щодо того, які товари, роботи або послуги мають бути придбані і коли (планування закупівель);
- процес розміщення оголошення про закупівлю відповідних товарів, робіт або послуг, кваліфікацію постачальника (включаючи аукціон для конкурентних процедур)
- підписання договору; процес адміністрування договору.

Створена українська електронна система закупівель складається з веб-порталу уповноваженого органу (Державне підприємство «ProZorro») і акредитованих електронних торговельних майданчиків. На веб-порталі уповноваженого органу публікується інформація про закупівлю на всіх етапах процесу публічних закупівель і є доступ до процедур і планів закупівель [3]. Вся інформація автоматично синхронізується між торговельними майданчиками, центральною базою даних та веб-порталом уповноваженого органу.

В основу системи покладено вимоги щодо забезпечення відкритих даних, що у процесі закупівель дозволяє мати доступну інформацію. Відкритість інформації також спрощує моніторинг і робить його зручнішим для користувачів. Такий моніторинг може стати потужним інструментом для виявлення проблем і оптимізації системи в довгостроковій перспективі. Водночас дані про закупівлі пов'язані з державними реєстрами (Єдиним державним реєстром юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань, Класифікатором об'єктів адміністративно-територіального устрою України і т. д.) [4].

В Україні процедура закупівель базується на принципах відкритості та рівного (недискримінаційного) доступу всіх учасників, що передбачає обов'язкове проведення електронного аукціону в системі електронних закупівель. Електронні державні закупівлі здійснюються відповідно до принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи державних закупівель

Принцип	Суб'єкт контролю
Річний обіг	Документація щодо закупівель повинна містити такі дані: <ul style="list-style-type: none"> • кількісні характеристики предмета закупівлі; • будь-які обмеження щодо параметрів предмета договору, які впливають із специфікацій; • інформація, яка буде доступна учасникам торгів під час електронного аукціону; • інформація про процес електронного аукціону; • умови, за яких учасники торгів зможуть запропонувати нову ціну; • інформація про використання електронного обладнання, механізми та технічні характеристики його підключення
Заборона дискримінації	Усі суб'єкти господарювання, які подали заявки, повинні бути одночасно запрошені до участі в електронному аукціоні із зазначенням дати та часу з використанням електронних інструментів відповідно до інструкцій, викладених у запрошенні
Ідентифікація	Запрошення взяти участь в електронному аукціоні повинно містити результат повної оцінки кожного учасника торгів відповідно до його заявки, але не містить даних про заявки інших учасників тендеру.
Об'єктивність	Електронний аукціон проходить послідовно. Аукціон повинен розпочатися раніше, ніж через два робочі дні після дати надсилання запрошення
Інформаційне забезпечення	На кожному етапі електронного аукціону замовник повинен негайно надати усім учасникам тендеру інформацію, достатню для того, щоб учасники могли в будь-який час дізнатися про свою відносну оцінку. Замовник може оголосити кількість учасників на кожному етапі аукціону
Прозорість	У запрошенні має бути вказана математична формула, яка використовуватиметься в електронному аукціоні для визначення автоматичного рейтингу

З моменту створення та станом на кінець 2018 року всього в електронній системі закупівель зареєстровано близько 35 тис. організаторів закупівель та понад 210 тис. учасників закупівель. Оголошено 2,730 млн закупівель очікуваною вартістю майже 2,072 трлн грн, з яких: 458 тис. надпорогових закупівель з очікуваною вартістю 1,626 трлн грн, 784 тис. допорогових закупівель з очікуваною вартістю майже 235 млрд грн та опубліковано 1,488 млн звітів про укладені договори на суму 210 млрд грн [4].

Що стосується іноземних учасників, то всього в публічних закупівлях у 2018 році в Україні взяли участь учасники з понад 40 країн. Загалом за цей

період було укладено 124 договори з Чехією, 85 – з Німеччиною, 70 – з Китайською Народною Республікою. Крім того, найбільшими сумами договорів в звітному році відзначилась трійка лідерів - Китайська Народна Республіка з понад як 26,5 млрд грн, Франція–18,4 млрд грн та Сполучені Штати Америки - 2,2 млрд грн (табл. 2).

Таблиця 2

Участь іноземних учасників в публічних закупівлях

Тип методу закупівлі	Кількість договорів	Сума договорів, грн
Процедура звітування про укладений договір	460	5 019 354 795
Переговорна процедура	127	20 823 068 227
Відкриті торги із публікацією англ. мовою	104	5 788 397 715
Допорогова закупівля	92	26 900 817 340
Відкриті торги	58	592 061 781
Переговорна процедура за нагальною потребою	9	34 316 907
Всього	850	59 158 016 766

Запроваджена система електронних закупівель спрямована на посилення конкуренції та сприяння прозорості закупівель. Зміна формату закупівель передбачає обмін документами та інформацією в Інтернеті, розкриття інформації всіх пропозицій учасників після завершення аукціону при відкритих торгах. Поміж багатьох новацій системи публічних закупівель можна виділити те, що іноземні компанії отримали дозвіл брати участь в тендерах в Україні нарівні з вітчизняними компаніями. Це стало суттєвим викликом для вітчизняних компаній та разом з тим стимулом для нарощування своїх конкурентних переваг.

Варто зазначити, що створена електронна система закупівель в Україні не гарантує відсутність корупція з боку користувачів, а саме, замовників та постачальників. Їх дії вимагають постійного моніторингу, зокрема з боку громадськості. У той же час наглядові органи контролю можуть мати значний вплив на ефективність державних закупівель в нашій країні.

Щодо контролю за закупівлями, то його на сьогодні здійснюють Антимонопольний комітет України, Рахункова палата, Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства, Державна аудиторська служба, Державне казначейство України, правоохоронні органи та відомства. Крім того, значна кількість громадських організацій беруть участь у моніторингу закупівель, включаючи Центр протидії корупції (www.antac.org.ua), Центр політичних студій і аналітики Ейдос (www.eidos.org.ua). Найважливішим результатом такого регулювання є економія коштів в державному секторі економіки.

Встановлено, що на даний час існує багато безкоштовних онлайн-інструментів для аналізу закупівель:

– публічний модуль аналітики закупівель bi.prozorro.org;

– моніторинговий портал dozorro.org, який створений як платформа, що об'єднує всіх зацікавлених у контролі закупівель.

– професійний з обмеженим доступом bipro.prozorro.org ;

– електронні сервіси контролю витрат казначейства.

Варто зазначити, що це не виключний перелік інструментів моніторингу публічних закупівель, існує багато інших ініціатив та практик, як громадських організацій так і окремих громадян (asm-ua.org, youcontrol.com.ua, [prozorrobot](http://prozorrobot.com), [opendatabot](http://opendatabot.com), z.texty.org.ua) [5]. Використання модуля аналітики забезпечує можливість розрахунку разової (для окремої покупки), а також загальної (від використання системи протягом певного періоду часу) економії від використання цієї системи.

Таким чином, запровадження в Україні електронних закупівель значно підвищило прозорість процедур державних закупівель і стало одним із способів зниження рівня корупції в цій галузі, що важливо для всіх без винятку країн. Проведена реформа системи закупівель завдяки створенні електронної системи сприяла більшій відкритості та обізнаності громадян щодо цієї сфери.

Список використаних джерел:

1. Вплив Prozorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

https://cep.kse.ua/assets/img/articles/Prozorro_report_ua.pdf

2. Про публічні закупівлі: Закон України від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу:

<http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

3. Офіційний сайт ProZorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua>

4. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=ca5d0012-c7f9-4750-b1f8-cf5550ecb270&tag=Zviti>

5. Implementation Assessment of the Ukrainian Public Procurement Legislation [Electronic resource]. – Mode of access:

https://www.tpprating.org/public/uploads/data/3/AOIL/5914ba099412aPPL_Implementation-Assessment-Ukraine.pdf (дата звернення 09.03.2020).

Мохаммад Р.,

аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ОСНОВНІ СФЕРИ ЗАСТОСУВАННЯ BIG DATA ANALYTICS

Європейський союз хоче створити єдиний ринок даних, який повинен протистояти домінуванню таких технологічних гігантів, як Facebook, Google і Amazon. Це бажання ЄС зломити панування технологічних компаній США в сфері роботи з величезними масивами даних і обійти китайських конкурентів [1].

За даними аналітиків IDC у 2018 році обсяг глобального ринку програмного забезпечення для роботи з великими даними і бізнес-аналітики (Big Data and Analytics, BDA) досяг 60,66 млрд дол. США, що на 12,3 % більше, ніж в 2017 році [2].

До рішень Big Data Analytics експерти відносять інструменти та додатки, які дозволяють збирати структуровані і неструктуровані дані, управляти ними, організовувати, аналізувати, забезпечувати доступ і передавати. Big Data Analytics включає аналіз великих, складних і часто неструктурованих наборів даних, що дозволяє виявляти цінну інформацію, з точністю визначати тенденції, прогнозувати виробничі показники і оптимізувати витрати.

У IDC поділяють ринок програмного забезпечення для роботи з великими даними і бізнес-аналізу на три основних сегменти:

- рішення для управління ефективністю бізнес-процесів на основі аналізу даних;
- інструменти для бізнес-аналітики;
- платформи для інтеграції і управління даними.

Найбільшим виробником програм для Big Data Analytics визнали Oracle, яка в 2018 році заробила на цьому ринку майже 8 млрд. дол. США, що відповідає частці ринку в розмірі 13,2% (табл.1). На другому місці знаходиться Microsoft з 11,7% -м показником присутності. При цьому доходи корпорації збільшилися на 23,6 %, що дозволило Microsoft наблизитися до Oracle. Трійку лідерів замкнула SAP (10,4%) [3].

Таблиця 1

Лідери ринку програмного забезпечення для роботи з великими даними і бізнес-аналітики

Vendor	Revenue (\$M)			Market Share (%)			Growth (%)	
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016-2017	2017-2018
Oracle	6,956.7	7,420.0	7,993.2	14.2	13.7	13.2	6.7	7.7
Microsoft	4,771.2	5,755.0	7,112.8	9.8	10.7	11.7	20.6	23.6
SAP	5,484.7	5,882.7	6,318.5	11.2	10.9	10.4	7.3	7.4

Аналітика великих даних (Big Data Analytics, BDA) стає одним з найбільш важливих завдань в сучасному бізнесі. За оцінками компанії Frost & Sullivan в 2021 році загальний обсяг світового ринку аналітики великих даних збільшиться в порівнянні з показником 2016 року більш ніж в 2,5 рази і складе 67,2 млрд. дол. США., при щорічних темпах зростання (CAGR) на рівні 35,9%. При цьому найбільшими сегментами ринку стануть виробничий сектор, фінанси, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища (ОНС) і роздрібна торгівля, повідомили TAdviser в Frost & Sullivan 28 січня 2019 року (рис.1) [4].

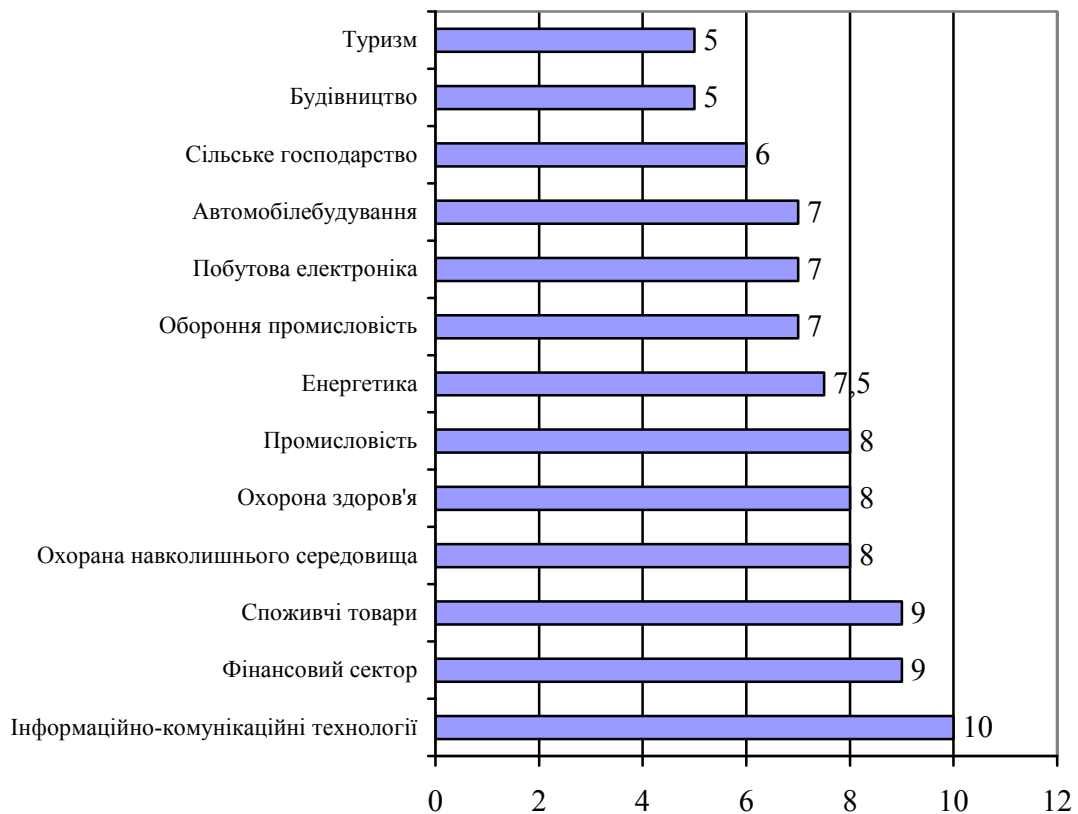


Рис. 1. Рейтинг впливу різних галузей на ринок аналітики великих даних
Джерело: [4]

У виробничому сегменті і інших промислових галузях аналітики фіксують підвищений попит на Big Data Analytics: збільшення обсягу інвестицій в аналітику великих даних тут обумовлено необхідністю збільшення продуктивності підприємств і оптимізації ресурсів.

На думку представників Frost & Sullivan, застосування Big Data Analytics дозволяє забезпечити глибоке розуміння клієнтських потреб, що особливо важливо для смарт-банкінгу. У фінансовому сегменті аналітика великих даних використовується для персоналізації сервісів, прогнозу / профілактики відтоку клієнтів, виявлення шахрайства і т.д. Наприклад, MoneyGram International, міжнародна компанія, що надає платіжні послуги, впровадила рішення IBM InfoSphere Identity Insight для контролю фінансів і запобігання шахрайських дій, пов'язаних з переказом коштів.

Також Big Data Analytics все частіше використовується приватними компаніями і урядовими організаціями для оцінки екологічних ризиків, оптимізації використання ресурсів та забезпечення дотримання екологічних норм. Global Forest Watch 2.0 – один з проектів щодо забезпечення збереження лісів, що реалізовується World Resource Institute у співпраці з Google Inc. З моменту початку проекту і впровадження рішень Big Data Analytics в 2013 році темпи вирубки лісів Амазонки знизилися на 80% в порівнянні з 2004 роком [4].

Прогнозується, що до 2025 року також значно збільшиться сфера використання і кількість проектів, які впроваджують Big Data Analytics. Зокрема, Big Data Analytics буде використовуватися в таких сферах, як управління ризиками в реальному часі, блокчейн і віддалений моніторинг аналізованих об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Exclusive: Europe wants single data market to break U.S. tech giants' dominance [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.reuters.com/article/us-eu-data-exclusive/exclusive-europe-wants-single-data-market-to-break-us-tech-giants-dominance-idUSKBN1ZS32E>

2. Double-Digit Growth Forecast for the Worldwide Big Data and Business Analytics Market Through 2020 Led by Banking and Manufacturing Investments, According to IDC [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.businesswire.com/news/home/20161003005030/en/Double-Digit-Growth-Forecast-Worldwide-Big-Data-Business>

3. Worldwide Big Data and Analytics Spending Guide [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=IDC_P33195

4. Frost & Sullivan Identifies 5 Growth Opportunities for Big Data Analytics Solutions in the Service Providers Market [Electronic resource]. – Mode of access: <https://ww2.frost.com/news/press-releases/frost-sullivan-identifies-5-growth-opportunities-for-big-data-analytics-solutions-in-the-service-providers-market/>

Мумінов М.,
студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ

Світовий ринок консалтингових послуг в 2018 році виріс на 9,0% у постійній валюті, досягнувши 188 мільярдів доларів США. Цифрові бізнес-надбання є основним драйвером зростання серед найбільших постачальників консалтингових послуг. Постійне зростання серед ІТ-орієнтованих провайдерів свідчить про зростання попиту на технологічний консалтинг.

Варто зауважити, що в 2018 році п'ятірка найбільших консалтингових агентств збільшили загальний дохід від ІТ-послуг на 9,2 % у постійній валюті (constant currency – CC), при цьому загальний ріст ринку ІТ-послуг склав лише 5,8 %. Найбільші консультанти продовжують користуватися синергією між консалтинговими та іншими ІТ-послугами. При цьому найбільші консалтингові компанії, що входять в топ-30 кращих, які здійснювали зростання за рахунок угод злиття та поглинання розвивалися швидшими темпами, а ніж ті зростання яких в основному було органічним. Багато придбань у топ-10 консалтингових компаній було здійснено для отримання

можливостей цифрового бізнес-консалтингу. Цифровий дизайн та інноваційні можливості були вже давно найбільш поширеними, проте саме в 2018 році відбувся річний ріст угод, спрямованих на придбання цифрових інструментів. Консалтингові компанії з традиційним технологічним консалтингом (порівняно з бізнес-консалтингом) мали кращі результати у 2018 році, ніж у 2017 році, завдяки хмарним та технічним консультаціям в сфері архітектури [1].

В 2018 році серед найбільших постачальників найбільшу частку ринку здобули Deloitte, Accenture та Boston Consulting Group (BCG). Разом їх річний ріст склав майже 5 мільярдів доларів та здобули майже 1% частки ринку, рахунок стимулювання розвитку послуг з цифрового бізнес-консалтингу.

Інновації були важливим рушієм зростання в 2018 році для компаній Ernst & Young та Capgemini. Інвестиції Ernst & Young у створення цифрових інноваційних активів, включаючи його можливості хвильового простору, сприяли зростанню 10,1% СС. Консультаційний бізнес компанії Capgemini збільшився на 37,5% в 2018 році, що свідчить про успішний запуск Capgemini Invent.

Cognizant, Infosys, Tata Consultancy Services (TCS) та HCL Technologies, які традиційно вважаються інтеграторами та постачальниками аутсорсингу бізнес-процесів у 2018 році були провідними консалтинговими провайдерами. Цей ріст відбувся завдяки зосередженню уваги на локалізації консультаційних навичок, шляхом заповнення прогалів в досвіді стратегічних придбань, а також за рахунок використання хмарних технологій та нових технологічних консультацій [2].

Компанія IBM, постачальник консалтингових послуг №8, щодо частки світового ринку консалтингових послуг, продемонструвала перелом у 2018 році, досягнувши аналогічних темпів зростання, ніж деякі традиційні фірми, що керуються бізнес-консалтингом.

Зростання ринку консалтингових послуг на 9,0% в 2018 році вказує на постійний попит на організації, які шукають допомоги при розробці своїх технологічних стратегій. В сукупності, топ-10 міжнародних консалтингових компаній зросли на 9,8% в СС у 2018 році.

На рис 1 представлені географічні доходи для п'яти найкращих міжнародних консалтингових агентств.

В зв'язку з тим, що 45% ринку консалтингових послуг зосереджено у Північній Америці та 31% у Західній Європі, більшість доходів провідних міжнародних консалтингових компаній дотримується аналогічної географічної концентрації. Незважаючи на те, що Північна Америка та Західна Європа займають найбільшу географічну частку, Китай, країни, що розвиваються Тихо-Азіатського регіону та Латинська Америка, є регіонами, що найшвидше зростають у сфері консалтингових послуг (єдині регіони, що ростуть у двозначних цифрах).

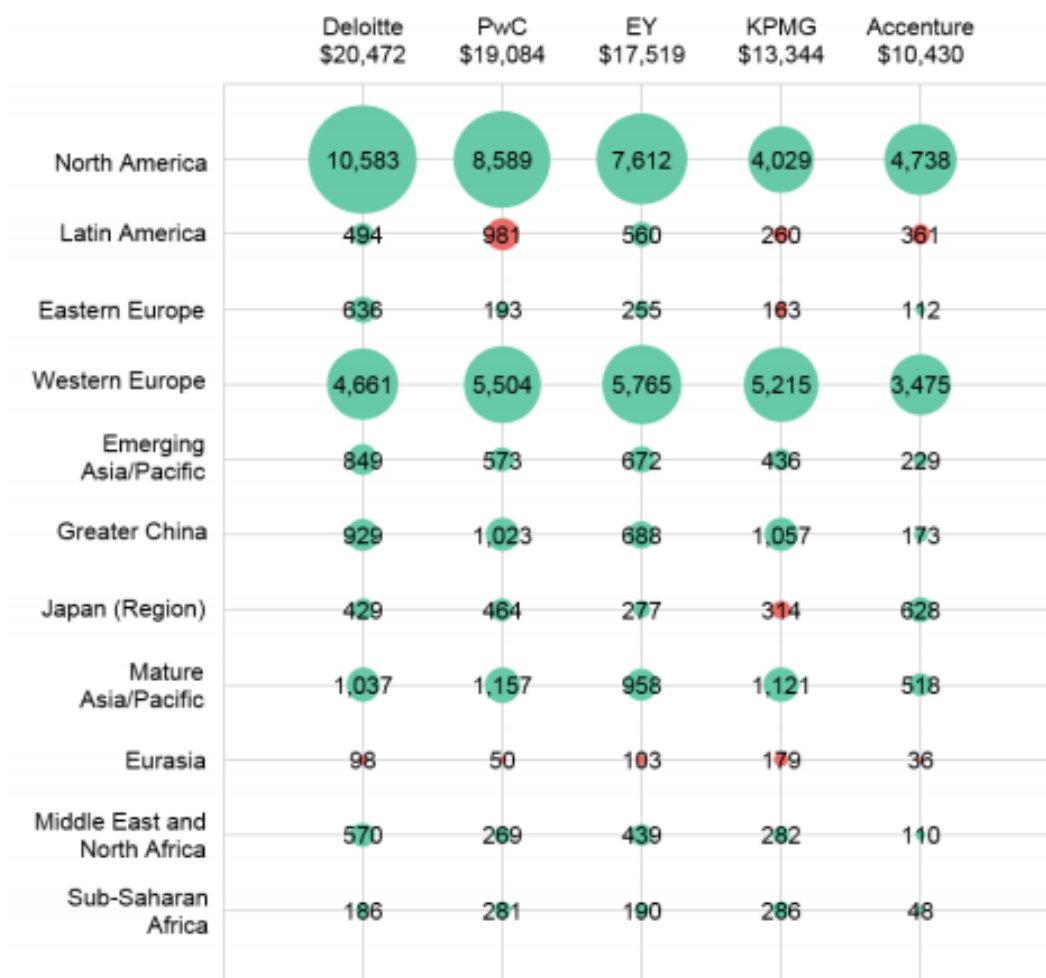


Рис. 1. Доходи п'яти найбільших міжнародних консалтингових агентств в світі в 2018 р.

Джерело: розроблено автором на основі [1]

У 2018 році на 10 найбільших міжнародних консалтингових компаній припадало 56,6% частки ринку. Це вказує на те, що, хоча це надзвичайно різноманітний ринок з точки зору навичок та результатів діяльності клієнтів, найбільші консалтингові компанії мають значну перевагу на ринку. Ця перевага не обмежується лише консультуванням.

Список використаних джерел:

1. Market Share Analysis: Consulting Services, Worldwide, 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://cdn.uc.assets.prezly.com/0481706c-c9f8-489c-847d-73fd14f9e6b6/-/inline/no/>

2. Management consulting market size by sector from 2011 to 2020 (in billion U.S. dollars) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/466460/global-management-consulting-market-size-by-sector/>

Мхітарян М. М.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПРОБЛЕМА ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

На сьогоднішній день вчені активно вивчають, яким чином глобальні напасти та зміни клімату впливають на економіку, тобто не на далекі льодовики або джунглі, а на наші доходи. Так само як і на льодовиках з джунглями, вони почнуть скорочуватися, причому ймовірно навіть ще швидше. І справа ось в чому [10, с. 3].

Глобальні зміни клімату несуть в собі відразу кілька факторів ризику для світової економіки. Якщо кілька цих факторів дадуться взнаки одночасно, така смертельна комбінація неминуче запустить світову економічну кризу, схожу на ту, щоб була у 2008 році. Світова торгівля впаде, інфляція зросте, підприємства почнуть закриватися, заробітні платні скорочуватися. Ось і вплив клімату на «гаманці» [9, с. 2]. Але спочатку треба розібратися що ж це за чинники ризику, чого взагалі треба боятися.

Вчені стверджують: «Ми дуже сумніваємося, що хоч хтось на планеті в повному обсязі розуміє небезпеку і готовий до її зустрічі». Що ж конкретно може статися? Чим лякають вчені? А ось чим [1, с. 2]. В якому-небудь густонаселеному регіоні світу через нетипові кліматичні зміни загине коли-небудь весь врожай. Наприклад, через дуже сильні заморозки, повені, посухи тощо. Це призведе до голоду, епідемій. Вони викликають переселення десятків мільйонів людей на нові місця. Масова міграція призведе до нестабільності режимів і військових конфліктів. У США з кожним роком збільшується кількість торнадо, ураганів, повеней, лісових пожеж тощо. Збитки від них вже давно обчислюються десятками мільярдів доларів, а буде ще більше [6, с. 2]. Вважається, що ще кілька масштабних лих поспіль можуть знищити американську страхову галузь, а вона, у свою чергу, поведе за собою фінансові компанії та банки. Ось і світова фінансова криза. Варіантів загибелі сучасної цивілізації, внаслідок кліматичних змін, безліч. Вчені закликають звернути увагу на проблему і негайно зайнятися скороченням парникових газів в атмосферу землі [4, с. 2].

Серед факторів ризику відноситься також загибель запилювачів. Це окрема і значна історія. Комахи є дуже важливим компонентом всіх наземних екосистем землі, якщо вони зникнуть, дрібним хребетним буде нічого їсти, через це вони вимруть, і слідом наздоженуть ті, хто харчувався вже ними і так далі. Одна з найважливіших функцій комах – запилення рослин. Залишившись без запилювачів, величезна кількість рослин моментально загине. Загибель комах – подвійний удар і по тваринному світу, і по рослинному, і, відповідно, по нашому, людському сільському господарству, адже ми теж залишимося без їжі [2, с. 2].

Згідно з результатами глобальних методів дослідження, проведених екологами з Сіднейського і Квінслендського університетів Австралії, кількість комах на планеті Земля скорочується гігантськими темпами. Загальна біомаса комах зменшилась на 2,5 % в рік [3, с. 2]. Екологи виявили, що чисельність комах у природоохоронних зонах Німеччини за 27 років знизилася на 76%, на 3/4. У тропіках Пуерто-Ріко біомаса комах скоротилася на 78% або навіть 98% за 36 років. Такими темпами через кілька десятиліть комах взагалі не залишиться [7, с. 2].

Багато хто чув, що бджоли масово гинуть, їх стає все менше. В цілому це шосте масове вимирання. В минулому на нашій планеті життя 5 разів майже вже стихала. На те були різні причини: від падіння метеорита до глобального зледеніння. Але в цей раз причиною масової загибелі всього живого на планеті стали ми, люди. Коли вчені говорять, що без маленьких і непомітних нам запилювачів може початися глобальний голод, який перейде в хаос, конфлікти й війни, вони не перебільшують [9, с. 3].

Що робити в цій ситуації? Для початку, треба припинити використовувати пестициди та інсектициди, щоб залишити хоч трохи комах на цій планеті [5, с. 2].

Але в цілому, звичайно, нам треба все-таки звернути увагу на те, як ми шалено знищуємо біосферу нашої планети. Якщо негайно не зупинимось, то знищимо самі себе теж. Вчені вже підрахували, що, якщо ми зробимо природі такий подарунок і перестанемо існувати, то тільки на відновлення біологічного різноманіття, нашій планеті буде потрібно як мінімум півмільйона років [11, с. 3].

Список використаних джерел:

1. Радьо Т. Динаміка Землі та глобальні екологічні проблеми / Т. Радьо. – Х.: «Основа», 2003. – 256 с.
2. Джигерей В. Основи екології та охорони навколишнього середовища / В. Джигерей. – Л.: «Афіша», 2001. – 272 с.
3. Назарук М. Основи екології та соціоекології / М. Назарук. – Л.: «Афіша», 2000. – 256 с.
4. Апостолюк С. О. Захист атмосфери від шкідливих промислових викидів / С. О. Апостолюк. – Х.: «Основа», 2005. – 272 с.
5. Браун Л. Как избежать климатических катастроф?: План Б 4.0: спасение цивилизации [Электронный ресурс] / Л. Браун. – М: ИД «Коммерсантъ», «Эксмо», 2010. – Режим доступа: <https://www.libfox.ru/514827-lester-braun-kak-izbezhat-klimaticheskikh-katastrof-plan-b-4-0-spasenie-tsivilizatsii.html>
6. Макаров И. А. Роль США в противодействии глобальному изменению климата / И. А. Макаров // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2012. – № 4. – С. 101-117.
7. EM-DAT: The International Disasters Database [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.emdat.be/>

8. Victor D. Global Warming Gridlock: Creating More Effective Strategies for Protecting the Planet [Electronic resource] / D. Victor. Cambridge: Cambridge University Press, 2011. – Mode of access:

https://www.goodreads.com/book/show/1945249.Global_Warming_Gridlock

9. Official site of United Nations Framework Convention on Climate Change [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.unfccc.int>

10. Порфи́рьев Б.Н. Экономика климатических изменений [Электронный ресурс] / Б. Н. Порфи́рьев. – М.: Анкил, 2008. – Режим доступа:

<https://globalaffairs.ru/articles/atmosfera-i-ekonomika/>

11. Stern N. The Global Deal: Climate Change and the Creation of a New Era of Progress and Prosperity [Electronic resource] / N. Stern. – N.Y.: Public Affairs, 2009. – Mode of access:

[265405295_The_Global_Deal_Climate_Change_and_the_Creation_of_a_New_Era_of_Progress_and_Prosperty_The_Global_Deal_Climate_Change_and_the_Creation_of_a_New_Era_of_Progress_and_Prosperty](https://www.nytimes.com/2009/05/26/opinion/26stern.html)

12. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми | Резнікова Н.В. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

13. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

Наріжна К. С.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

СТРАТЕГІЇ ЗАПОБІГАННЯ КОНФЛІКТАМ У СЕКТОРІ РИБАЛЬСЬКОГО ПРОМИСЛА

Рибальство завжди відігравало істотну роль у життєзабезпеченні мільйонів людей по всьому світу. Однак, сьогодні цей промисел стикається з серйозними проблемами, включаючи забруднення водоймищ, надмірний вилов риби та виснаження екосистеми [2].

Рибальство також стає все більш схильним до змін клімату через зростання рівня моря та підвищення температури води. Нераціональні методи рибальства, аквакультура і навантаження на прибережні території річок через ерозію ґрунтів також призводить до деградації мангрових лісів і коралових рифів, які є життєво важливими рибоводними угіддями і попереджають поширення ерозійних процесів.

У прибережних районах з переважаючими лагунами або озерними системами, кліматична ситуація також може спричинити зміни потоків прісної води і стати причиною потрапляння солоної води до лагун.

Такі зрушення негативно позначаються на тих видах, що становлять основу внутрішнього рибальства [1].

Щоб запобігти конфліктам через виснаження рибних запасів, необхідно адаптувати ефективні заходи до сучасної динаміки конфліктів, а також скоординувати спільні зусилля на різних рівнях.

Можна виокремити перелік конкретних дій для запобігання конфліктів з приводу рибальства, які можуть бути підтриманими ООН, ЄС та їх партнерами. Зокрема:

Проект комплексного управління прибережною зоною, який надає можливість збалансувати всі соціальні і економічні вимоги людей і захистити прибережні екосистем. Метою цього проекту є встановлення стійких рівнів економічної та соціальної активності у прибережних районах, у той же час захищаючи прибережну навколишнє середовище. Ця ідея прагне примирити різні політики окремих держав, які здійснюють свої повноваження в межах відведених територіальних вод і узбережь. Однією з центральних цілей цього проекту є максимізація вигоди від прибережних зон, і в той же час зведення до мінімуму конфліктів і шкідливого впливу діяльності людей на навколишнє середовище [1].

Виявлення і викоренення джерела забруднення і винищення рибних запасів. Забруднення внутрішніх водойм і прибережних вод часто призводять до зниження популяції риб. Людська діяльність повинна чітко контролюватися, щоб гарантувати, що відходи належним чином утилізуються і не спричиняють забруднення водних об'єктів або руйнування

природних місць проживання риб [3].

Відновлення природного середовища проживання і збільшення популяції риб. Комплексно, вирубка лісів, поширення ерозійних процесів, забруднення суші та прибережних територій часто призводять до значної деградації середовища проживання риб. Це спричиняє подальше скорочення рибних популяцій і посилює дефіцит рибних ресурсів. ООН, ЄС та їх партнери можуть проводити техніко-економічні дослідження та обґрунтування щодо відновлення раціонального та врівноваженого середовища проживання. Однак для повного відновлення цілих популяцій риб та їх місця існування насамперед необхідно викоренити джерела першочергового забруднення та знищення [1].

Прийняття сталого підходу до управління рибальським ремеслом. Інформація про наявні популяції риб та їх динаміку, з огляду на зростаючий рівень рибних запасів у водоймищах, має бути систематизована для встановлення чітких обмежень та обсягів, які щомісячно або щорічно дозволяються до вилову. Різні категорії рибних ремісників, включаючи торгових, приватних рибалок, а також всіх інших, чиє існування залежить від належного стану місць проживання риб, мають теж бути чітко визначені. Встановлення сталого підходу до управління цією сферою в рамках проекту комплексного управління прибережною зоною дозволить окреслити права всіх користувачів, рівні доступних доходів, визначити методи впровадження регуляторних заходів, а також механізмів вирішення спорів [4-6].

Встановлення точних прав та обов'язків щодо рибальського промисла. Наразі необхідна конкретизація та уточнення того, хто є зацікавленими сторонами в певній сфері риболовства. Ще одним пунктом є фіксація можливості надання допомоги цим зацікавленим сторонам: рибалкам, рибальським організаціям або риболовецьким спільнотам – шляхом забезпечення безпеки доступу до рибпромислових районів. Спільно багатьма країнами також має бути визначено, хто може бути допущеним до рибальського промислу, в які періоди, в якій кількості дозволяється вилов риби та в яких місцях це є можливим [6]. Спори через неоднозначність прав на рибний промисел можуть виникнути, як на місцевому, так і на транскордонному рівнях. У будь-якому випадку фіксацію прав та обов'язків щодо цього виду промислу необхідно буде робити з урахуванням традиційного морського володіння та права територіального використання, які вже давно застосовуються для визначення можливості для кожного члена отримати доступ до рибного промислу [2].

Аналогічним чином, підвищення обізнаності громадськості про нові правила, права та обов'язки важливі забезпечить їх дотримання і зменшить правопорушення [3].

Отже, наразі існує неабияка складна ситуація у галузі рибного промислу, яка, на жаль, має негативну перспективу розвитку, за всіх наявних умов. Проте, розвиток місцевого та міжнародного співробітництва та кооперації, перегляд чинного законодавства і застосування нового, з урахуванням всіх нагальних потреб, усвідомлення людьми неможливості подальшого переносу тягаря власної діяльності на природу і запровадження необхідних заходів для поліпшення стану не лише водоймищ та прибережних вод, а й всього навколишнього середовища, у підсумку все-таки покаже свій результат.

Список використаних джерел:

1. Toolkit And Guidance For Preventing And Managing Land And Natural Resources Conflict [Electronic resource] // THE UN. – 2019. – Mode of access: https://www.un.org/en/events/environmentconflictday/pdf/GN_Renewable_Consultation.pdf.

2. Spijkers J. International Fisheries Conflicts – On the Rise? [Electronic resource] / J. Spijkers. – 2019. – Mode of access: <https://nereusprogram.org/works/international-fisheries-conflicts-on-the-rise/>.

3. Spijkers J. Marine fisheries and future ocean conflict [Electronic resource] / J. Spijkers, R. Blasiak, H. Österblom. – 2017. – Mode of access: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/faf.12291>.

4. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Ренікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

5. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / Nataliia Reznikova. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – С. С. 23–26.

6. Singh G. Global patterns of fisheries conflict: Forty years of data [Electronic resource] / G. Singh, P. Billon, J. Spijkers. – 2019. – Mode of access: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0959378019301086>.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ ПОЛЬЩІ З КРАЇНАМИ ЄС

Основними торговими партнерами Польщі є країни ЄС. В 2018 році на внутрішньо-регіональну торгівлю припадало майже 70 % польського товарообігу. Більше 80% товарного експорту було направлено на загальноєвропейський ринок, 58,8% імпорتنих товарів надійшло з країн ЄС.

Висока питома вага країн ЄС у зовнішньоторговельних зв'язках Польщі робить її залежною від загальноєвропейської кон'юнктури і економічної ситуації головних торгових партнерів Польщі.

У 2018 р основним торговим партнером Польщі як в світі, так і в ЄС була Німеччина. В межах внутрішньорегіональної торгівлі частка цієї країни в усьому товарообороті Польщі становила понад 36 %. В 2018 р більш 60 % внутрішньорегіонального товарообігу, крім Німеччини доводилося ще на 4 держави: на Чехію – 7 %, на Італію – 7 %, на Францію – 6,6 % і на Великобританію – 6,2% (рис. 1) [1].

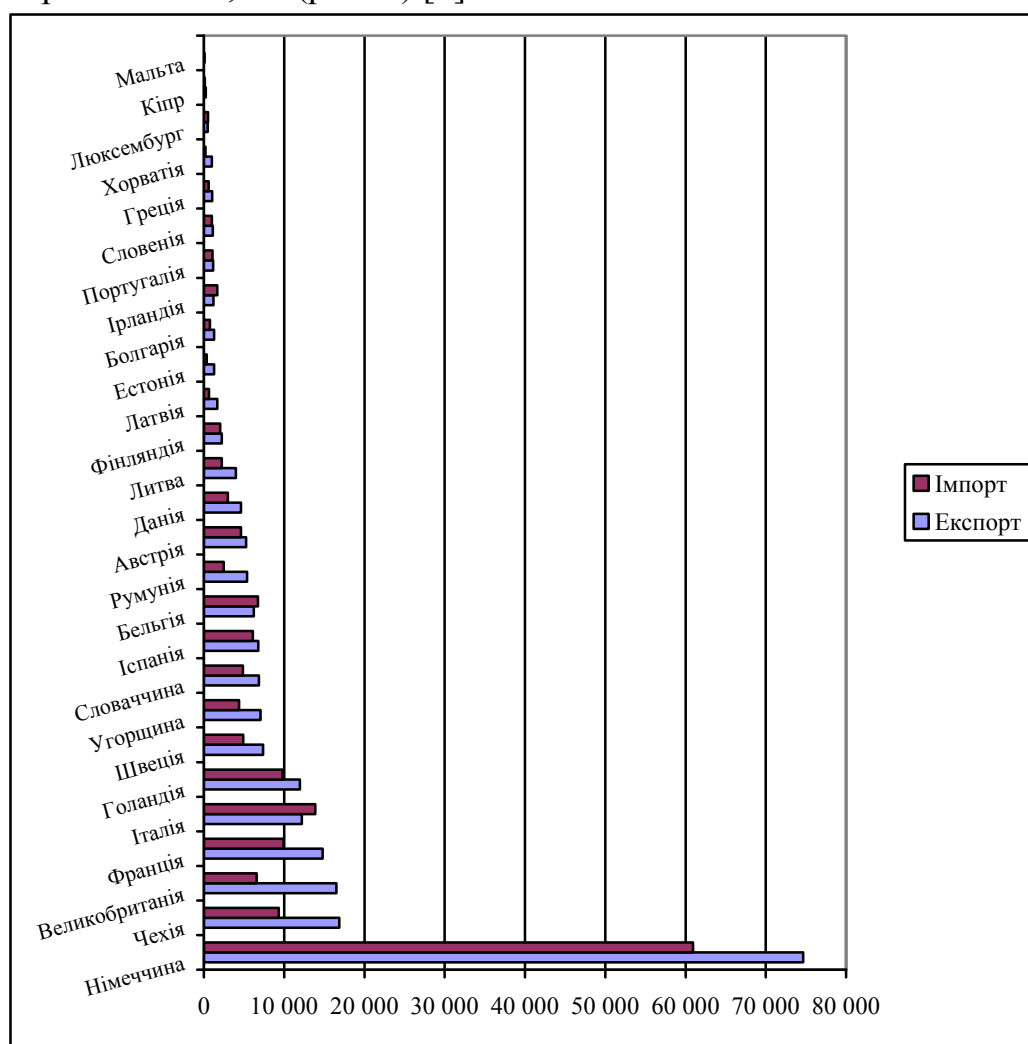


Рис. 1. Експорт-імпорт Польщі з країнами ЄС в 2018 р., млн дол. США

Джерело: [1]

За 14 років товарообіг Польщі з Німеччиною зріс більше ніж в 3 рази і склав 135,629 млрд дол. США. Товарний експорт до Німеччини зріс в 3,4 рази і склав 74,672 млрд дол. США (28,2% від обсягу внутрішньорегіонального експорту), імпорт з Німеччини збільшився в 2,8 рази до 60,956 млрд дол. США (22,6 % від обсягу внутрішньорегіонального імпорту). В 2018 р основними статтями польського експорту до Німеччини склали: машини, обладнання та транспортні засоби – 37,5%, продукція хімічної промисловості – 13,5 %, продовольчі товари та сільськогосподарська сировина – 11,4%, метали і вироби з них – 10,7 %, текстильні вироби та взуття – 7,5 %, деревина і целюлозно-паперові вироби – 6,6 % [2].

Другим ключовим торговим партнером Польщі, з точки зору експорту, в 2018 році була Чехія. Товарообіг з Чехією зріс більш ніж в 4 рази і в 2018 році склав 6,376 млрд дол. США. Товарний експорт до Чехії зріс і в 2018 році склав 16,887 млрд дол. США (6,4 % від обсягу внутрішньорегіонального експорту), імпорт з Чехії збільшився в 2,9 рази до 9,315 млрд дол. США (3,4 % від обсягу внутрішньорегіонального імпорту). Основу польського експорту до Чехії складають: машини, обладнання та транспортні засоби – 33,3 %, метали і вироби з них – 16,6 %, продукція хімічної промисловості – 14,8 %, продовольчі товари та сільськогосподарську сировину – 10,8%, мінеральні продукти – 6 % [2].

У 2018 р Великобританія посіла третє місце у внутрішньорегіональному польському експорті – 6,2 %. Товарообіг з Великобританією виріс в 3,3 рази і склав 23,089 млрд дол. США, експорт зріс в 4,1 рази і склав 16,505 млрд дол. США, імпорт з Великобританії збільшився в 2,3 рази до 6,583 млрд дол. США (2,4 % від обсягу внутрішньорегіональному імпорту). У 2018 р основу польського експорту в Великобританію становили: машини, обладнання та транспортні засоби – 41,5 %, продовольчі товари та сільськогосподарську сировину – 19,7 %, продукція хімічної промисловості – 10,8 %, деревина і целюлозно-паперові вироби – 5%, метали і вироби з них – 4,5 %.

В аналізований період Франція посіла четверте місце у внутрішньорегіональному польському експорті – 5,6 %. За 14 років товарообіг виріс в 2,4 рази і склав 24,726 млрд дол. США, експорт зріс в 3,3 рази і склав 14,799 млрд дол. США, імпорт збільшився в 1,7 рази до 9,927 млрд дол. США (3,7 % від обсягу внутрішньорегіонального імпорту). Основу польського експорту до Франції становлять: машини, обладнання та транспортні засоби – 46,8 %, продукція хімічної промисловості – 14,4 %, продовольчі товари та сільськогосподарську сировину – 12,6 %, метали і вироби з них – 7,8 % [2].

П'ятірку країн-лідерів серед напрямків польського експорту замикає Італія. У 2004 – 2018 рр. товарообіг з Італією виріс в 2,3 рази і склав 26,099 млрд дол. США, експорт зріс в 2,7 рази і склав 12,212 млрд дол. США, імпорт з Італії збільшився в 2 рази до 13,886 млрд дол. США (5,1 % від обсягу внутрішньорегіонального імпорту). Основу польського експорту в Італію складають: машини, обладнання та транспортні засоби – 46,2 %, продовольчі

товари та сільськогосподарську сировину – 15,3 %, продукція хімічної промисловості – 12,3%, метали і вироби з них – 10,5 % [2].

Список використаних джерел:

1. Foreign trade turnover by countries [Electronic resource]. – Mode of access: http://swaid.stat.gov.pl/EN/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_SWAID_HZ_3_8.aspx
2. Obroty w krajach w podziale na towary [Electronic resource]. – Mode of access: http://swaid.stat.gov.pl/HandelZagraniczny_dashboards/Raporty_konstruowane/RAP_SWAID_HZ_3_1.aspx

Недорода Є. П.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВАЛЮТНІ МАНІПУЛЯЦІЇ В ЦЕНТРИ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Широкомасштабне маніпулювання валютою, головним чином, у країнах, що розвиваються, і в нових промислово розвинених країнах стало надзвичайно поширеним явищем у минулому десятиріччі і інтерпретується вченими як тригер економічних дисбалансів [1; 2; 3] і прояв економічної експансії [4]. Для того, щоб втримати вартість своїх валют уряди спотворюють потоки капіталу приблизно на 1,5 трильйона доларів на рік. Наслідком цього є зниження сукупного попиту в США та зоні євро на суму, що приблизно дорівнює прогалинам у виробництві у цих країнах. Інакше кажучи, мільйони американців та європейців були б працевлаштовані, якщо інші країни б не маніпулювали своїми валютами і, натомість, прагнули досягнути сталого зростання через зростання внутрішнього попиту.

Уряди можуть вдаватися до цілої низки заходів, щоб вплинути на вартість своєї валюти. У своїй статті «Боротьба з широкомасштабними валютними маніпуляціями» Дж. Ганьйон стверджує, що валютна маніпуляція виникає тоді, коли уряд купує або продає іноземну валюту, щоб змінити валютний курс своєї валюти порівняно з його рівноважним значенням або запобігти наближенню валютного курсу до своєї рівноважної вартості [7]. Так, рівноважна вартість валюти – це така вартість, що є стійкою у довгостроковій перспективі. Валютний курс є стійким, якщо баланс поточного рахунку не призводить до загрозливого збільшення чистих іноземних активів відносно як внутрішнього, так і зовнішнього багатства. Стабільність, як правило, передбачає невелике значення залишку поточного рахунку, але швидкозростаючі економіки можуть підтримувати помірний дефіцит поточного рахунку, поки їх зобов'язання не зростають швидше, ніж їхній ВВП, а також рівень зобов'язання є відносно невисоким порівняно з рівнем зобов'язань у решті світу.

У своєму дослідженні автор визначає наступні типи валютних маніпуляцій [7]:

Маніпулювання через офіційні фінансові потоки. Для того, щоб знизити вартість своєї валюти, уряди можуть продавати національну валюту для купівлі іноземної валюти. В такому випадку, уряд повинен мати іноземну валюту, придбану у формі іноземного фінансового активу, як правило, це облігації або банківські депозити.

Валютна маніпуляція може вимірюватися з точки зору чистого транскордонного потоку фінансових активів, що зберігаються урядом. Офіційні закупівлі іноземних активів чи чисті виплати призводять до зменшення вартості валюти. В свою чергу, офіційні продажі іноземних активів чи чистий приплив капіталу збільшують вартість валюти. Іноді уряди беруть участь у міжнародних фінансових операціях для досягнення інших цілей, окрім валютної маніпуляції.

Наприклад, уряд може позичати на міжнародних ринках кошти для фінансування проектів розвитку або для фінансування дефіциту бюджету. Але, незалежно від намірів уряду, такі транскордонні потоки впливають на обмінний курс. Звичайно, недержавні фактори також впливають на обмінний курс. До таких факторів належать преференції приватних інвесторів як у своїй країні, так і за кордоном, а також залишок поточного рахунку, який узагальнює чисті надходження доходів, пов'язаних з торгівлею, транскордонними інвестиціями та іноземними працівниками.

Розмір впливу офіційних потоків на обмінний курс залежить від здатності та бажання приватних інвесторів відреагувати на відповідні зміни у своїх портфелях. Коли уряд продає вітчизняну валюту за іноземну валюту, приватні інвестори повинні бути змушені відмовитися від іноземної валюти в обмін на національну валюту. Ці стимули призводять до зниження вартості національної валюти, тобто амортизації обмінного курсу. Якщо правові бар'єри заважають деяким інвесторам утримувати національну валюту, то амортизація буде більшою, ніж зазвичай. Якщо правові бар'єри відсутні, а фінансові ринки розвинуті та ліквідні, то амортизація буде невеликою.

Варто також зазначити, що автор розрізняє поняття валютної маніпуляції та девальвації. Так, впродовж останнього десятиліття маніпулювання валютою було переважно спрямоване на підвищення надлишку поточного рахунку через заниження вартості валюти. Проте в попередні десятиліття маніпулювання часто було спрямоване на підтримку переоціненої валюти, оскільки девальвація сприймалася як політично непопулярна та потенційно інфляційна. У своїй статті автор зосереджує увагу саме на останньому десятилітті, протягом якого рівень валютних маніпуляцій та надлишків поточних рахунків країн-маніпуляторів досягнув небаченої величини.

Валютні маніпуляції внаслідок макроекономічної політики. Державні витрати, податкові ставки та емісія грошей також впливають на валютний курс, насамперед через процентну ставку. Вища національна процентна ставка робить національну валюту більш привабливою для приватних

інвесторів, тим самим збільшуючи тиск на його обмінну вартість. За винятком монетарної політики при фіксованому обмінному курсі ці інструменти політики використовуються, перш за все, для досягнення цілей економічного зростання та інфляції [6].

Іншим набором політичних інструментів, що впливають на обмінний курс, є заходи контролю за потоками капіталу, такі як податки або регуляторні обмеження на притоки та відпливи приватного капіталу. Податок або обмеження на припливу капіталу, як правило, знецінюють валюту, тоді як податок або обмеження на вилучення капіталу призводять до зміцнення валюти. Основною мотивацією для такого контролю є фінансова стабільність всередині держави.

Уряд, який прагне досягти значного профіциту рахунку поточних операцій через ці інші стратегії, буде приймати певну комбінацію жорсткої фінансової політики, ліберальної грошово-кредитної політики, жорстких обмежень на надходження капіталу та обмежень на відтік капіталу. Жорстка фіскальна політика має сильний емпіричний зв'язок із профіцитом поточного рахунку, однак урядам зазвичай важко її досягнути. Монетарна політика не має жодного ефекту на поточний рахунок, однак ліберальна грошово-кредитна політика сприятиме запобіганню можливим негативним ефектам жорсткої фінансової політики щодо внутрішньоекономічної діяльності та інфляції.

В свою чергу, жорсткі обмеження щодо притоку капіталу можуть запобігти дефіциту поточного рахунку, але зняття обмежень на відтік капіталу не може гарантувати надлишок поточного рахунку, оскільки приватні вітчизняні інвестори можуть вирішувати не вкладати свій капітал за кордон.

Як зазначалося вище, всі фінансові потоки офіційного фінансування впливають на вартість валюти, незалежно від їхньої основної мети. У своїй статті автор намагається визначити шкідливі валютні маніпуляції шляхом відстеження офіційних потоків. Основну увагу він приділяє валютним резервам держав. Зосереджуючи увагу на значних і зростаючих запасах валютних резервів протягом тривалого періоду часу, автор навмисно виключає маніпулювання валютою, що є тимчасовим. Наприклад, МВФ закликає уряди проводити інтервенції на валютних ринках у разі несприятливих ринкових умов. Таке втручання повинне відбуватися в обох напрямках, щоб пом'якшити волатильність. На відміну від цього, МВФ забороняє «тривалі масштабні втручання» на валютному ринку.

Валютні маніпуляції через погашення боргу. Офіційні потоки, що включають погашення державної зовнішньої заборгованості, не вважаються шкідливими валютними маніпуляціями. Багато країн значно скоротили свої офіційні запозичення, особливо в іноземній валюті. Це негативно впливає на вартість їхніх валют та збільшує їх залишок коштів на поточних рахунках.

Валютні маніпуляції внаслідок покупок через фонди суверенного багатства. Офіційні покупки через фонди суверенного багатства також не вважаються шкідливими за методологією автора. Це твердження є достатньо суперечливим, оскільки головною метою ФСВ є спрямування заощаджень за

кордон, що передбачає зменшення вартості національної валюти і збереження великого надлишку поточного рахунку. У цьому сенсі іноземні інвестиції ФСВ явно маніпулюють валютою. Це може бути виправданим у випадку експорту вичерпаного ресурсу, хоча навіть у такому випадку повинні існувати міжнародні угоди про обмеження такої поведінки.

Відтак валютні маніпулювання стали надзвичайно поширеним явищем за останні роки, причому це властиво як розвиненим країнам, так і країнам, що розвиваються. Існують випадки, коли такі дії урядів виправдані, однак в більшості випадків, коли уряди маніпулюють курсами валют, щоб вплинути на валютні ринки, вони зводять нанівець чесну поведінку країн, що прагнуть до справедливої конкуренції на світовому ринку. Попит і пропозиція порушуються штучними цінами, отриманими за допомогою фіктивних курсів валют. А це призводить до того, що законно отримані доходи бізнесу зменшуються на розмір валютних втрат, що несе за собою недостворення робочих місць та недоотримання прибутку державою.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О. А. Глобальні дисбаланси як драйвер трансформації світової валютної системи: полеміка сценаріїв розвитку / О.А. Іващенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 59–66.

2. Панченко В. Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ес_n/article/view/3144

3. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь / Н. В. Резнікова // Вісник Донецького національного університету. – 2012. – №1. – С. 153-157.

4. Резнікова Н. В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкраїнової взаємодії / Н. В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Вип. 111. Ч. II (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 90-100.

5. Резнікова Н. В. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / Н. В. Резнікова, М. М. Відякіна // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 5 (171). – С. 23-27.

6. Резнікова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резникова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.

7. Gagnon G. Combating Widespread Currency Manipulation / G. Gagnon. // ПІЕ. – 2013. – С. 12–19.

8. Reznikova N. Competitive devaluations in currency wars: financial projections of neo-protectionism / N. Reznikova, Z. Lutsyshyn // International Economic Policy. – 2013. – Vol. 2 (19). – P. 47-62.

Нещерет А.С.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

НАЦІОНАЛЬНА БІЗНЕС-МОДЕЛЬ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ПЕРЕД ВИКЛИКОМ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ АСИМЕТРИЙ РОЗВИТКУ

Регіоналізація базується на реальній інтеграції товарних, фінансових і валютних ринків країн одного географічного регіону з приблизно схожими виробничими і фінансовими структурами і достатньо високим ступенем стійкості фінансових систем. Таким чином, з одного боку, регіоналізація виступає важливою складовою загального процесу глобалізації, а з іншого – виражає специфічні інтереси більш тісно інтегрованих учасників регіональних об'єднань [1, с. 7-11], і успіх в реалізації регіональних інтеграційних проєктів напряму залежить від подібності національних бізнес-моделей країн, що інтегруються в умовах нової норми світової економіки [2; 3].

В основі економіки Великої Британії – унікальна національна бізнес-модель, особливою характеристикою якої є в міру регульований міжнародний центр фінансових послуг, а саме Лондон. Інша особливість полягає у тому, що Велика Британія має надзвичайно гнучку систему ринку праці, що складається з обмеженого захисту зайнятих, високого рівня нетипової роботи та стримування зростання рівня реальної заробітної плати. Відкритість до міжнародних потоків капіталу, великі ринки останнього і податковий режим, сприятливий для міжнародних інвесторів, також є характерними для бізнес-моделі Великої Британії. Втім, ймовірно, Brexit призведе до глибоких змін існуючої національної бізнес-моделі.

Починаючи з 1990-х, модель капіталізму Сполученого Королівства зміцнювалася і підтримувалася членством країни в Європейському Союзі (ЄС) та Спільному ринку. Членство в торговому блоці надало підприємствам Великої Британії доступ до високо інтегрованої зони вільної торгівлі з мінімальними нетарифними бар'єрами та так званим «паспортом» для фінансових послуг. Як наслідок, протягом цього періоду близько 50 відсотків експорту Великої Британії було спрямовано в ЄС, водночас виробники даної країни все частіше вдавалися до імпорту необхідних компонентів із ланцюгів поставок ЄС.

Інвестиційні потоки, які пов'язують з участю Великої Британії в Спільному ринку, зросли настільки, що країна стала головним напрямком для прямого іноземного інвестування серед країн ЄС [6]. Також Сполучене Королівство фактично стало «європейським інвестиційним банкіром». У той же час, наднаціональне «соціальне» законодавство не призвело до значних змін у «гнучкій» системі Великої Британії на ринку праці. «Інтеграція через закон», що сприймалася негативно, поглибила економічну інтеграцію, тоді як

для ринку праці Великої Британії декілька незначних нововведень до законодавства із соціальних питань та питань працевлаштування особливої різниці не склали [11]. Отже, незважаючи на зростаючу частку законодавства ЄС у соціальній сфері та сфері працевлаштування, законодавство Великої Британії й надалі передбачало деякі з найнижчих рівнів захисту зайнятості у порівнянні з будь-якою державою ОЕСР.

Таким чином, британська бізнес-модель характеризується вільними ринками фінансів і праці, у яких конституційна роль держави є обмеженою. Зосередженість на інфраструктурі передбачає віддаленість від справ уряду та наявність реальної дискусії для демонстрації того, як інфраструктурне інвестування – у якості суспільного блага, джерела конкурентоспроможності та виду активів – змінювалося під час членства Великої Британії в ЄС. Це членство змінило можливості британських урядів. Те, що слугувало публічними інвестиціями для обслуговування визначених громадськістю суспільних благ перетворилося на прибуткові інвестиційні можливості для приватних інвесторів. Короткий опис кейнсіанського інтервенціонізму в 1970-х, приватизації у 1980-х, конкурентоспроможності у 1990-х та «приватизованого» кейнсіанства з кінця 1990-х років ілюструє ці кроки. У кожен епоху взаємозв'язок між потребою в інфраструктурі та інфраструктурними інвестиціями переосмислювався в рамках державної допомоги ЄС та режимів державних закупівель. Це допомогло деполітизувати політику інфраструктурних інвестицій.

Дослідники часто говорять про британську економіку так, ніби вона є єдиною, однорідною сутністю. Однак «національна бізнес-модель» Британії складається з дуже відмінних регіональних економік, які суттєво відрізняються залежно від їх економічної структури, галузевого складу та результатів торгівлі [7]. Найпоширеніший просторовий поділ – «Північ-Південь» [4, с. 38-42] може бути адаптований і до Великої Британії, розвиток якої пояснюється динамічним та інтернаціоналізованим економічним «ядром», зосередженим у Лондоні та Південному Сході і відносно пригніченою «периферією», зосередженою на «Півночі». Brexit, ймовірно, здатен по-різному впливати на ці відмінні регіональні економіки.

Велика регіональна нерівність була структурною особливістю економічного розвитку Великої Британії з початку 1980-х років. За урядів М. Тетчер при владі нерівномірний розвиток між «Північчю» та «Півднем» посилювався стрімкими темпами економічного росту. Скасування державних субсидій для націоналізованих галузей у поєднанні зі стрімкими темпами підвищення процентної ставки призвело до зростання рівня безробіття у північних промислових регіонах Великої Британії. У той же час, лібералізація фінансових ринків пояснюється скасуванням валютного контролю в 1979 р. та «Великим вибухом» 1986 р. з різними «привілеями» для Лондона та Південного Сходу, оскільки ці регіони користуються сильною порівняльною перевагою у фінансових та бізнес-послугах. За понад п'ятнадцять років при владі нові лейбористи мало чого зробили для протидії поглибленню

нерівності між південним «ядром» Великої Британії та внутрішньою північною периферією [10, с. 44].

Виникнення агентств регіонального розвитку (АРР) та значні державні витрати збільшували підтримку північних регіонів шляхом розширення зайнятості, що підпадає під вплив держави, та регіонального перерозподілу через систему оподаткування та добробуту [5]. Однак сектор фінансових послуг продовжував випереджати темпи зростання будь-де. У період з 1993 року по 2007 рік дохідність діяльності в сфері банківської справи та фінансах збільшилась на 180 %, тоді як виробництво товарів (на яке північні економіки покладаються значно більше у своєму розвитку) збільшилося лише на 11 % [10, с. 37].

Просторова розбіжність продовжувала посилюватися після кризи 2008 року [9]. Лондон – єдиний міський регіон, якому вдалося перевищити обсяг виробництва на душу населення докризового рівня і є єдиним регіоном, який з 2009 року збільшив зайнятість у фінансовому секторі [8]. Відповідно до сучасних тенденцій, прогнозується, що Лондон та Південний Схід збільшать свою частку в загальному обсязі виробництва Великої Британії до 40 відсотків до 2022 року, в той час як у всіх регіонах Північної Англії прогнозується зменшення їхньої частки у виробництві Великої Британії [12]. Відтак подальша поляризація між «Північчю» та «Півднем» має важливе значення для аналізу політичної економії Brexit, тому що процес виходу з ЄС, ймовірно, різним чином вплине на внутрішнє «ядро» та «периферію» Великої Британії.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О.А. Інтеграційні прояви незалежності: ризики регіональної взаємозалежності в контексті протиріч глобалізації / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 6. – С. 7-11
2. Іващенко О.А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
3. Панченко В.Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – №4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
4. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н.В. Резнікова // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4 (63). – С.38-42.
5. Undisclosed and unsustainable: problems of the UK national business model [Electronic resource] / J. Buchanan, J. Froud, S. Johal, A. Leaver, K. Williams. – Mode of access: <https://pdfs.semanticscholar.org/a82b/0eee29adfe3d0e28f47521e45e6ac3dbd459.pdf>
6. Dhingra S. The impact of Brexit on foreign investment in the UK [Electronic resource] / S. Dhingra, G. Ottaviano, T. Sampson, J. Van Reenen. – Mode of access: <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/brexit03.pdf>

7. Gardiner B. Spatially unbalanced growth in the British economy / B. Gardiner, R. Martin, P. Sunley, P. Tyler // Journal of Economic Geography. – 2013. – Vol. 13 (6). – P. 889–928.
8. Lavery S. Frankfurt, Paris and Dublin: Post-Brexit Rivals to the City of London? [Electronic resource] / S. Lavery, A. Barber, S. McDaniel, D. Schmid. – Mode of access: <https://speri.dept.shef.ac.uk/wp-content/uploads/2018/11/Global-Brief-6-Frankfurt-Paris-Dublin-Post-Brexit-Rivals-to-the-City-of-London.pdf>
9. Martin R. Spatially Rebalancing the UK Economy: Towards a New Policy Model? [Electronic resource] / R. Martin, A. Pike, P. Tyler, B. Gardiner. – Mode of access: <https://ideas.repec.org/a/taf/regstd/v50y2016i2p342-357.html>
10. Martin R. Uneven regional growth: the geographies of boom and bust under New Labour [Electronic resource] / R. Martin. – Mode of access: <https://sk.sagepub.com/books/the-economic-geography-of-the-uk/n3.xml>
11. Scharpf F. W. The asymmetry of European integration, or why the EU cannot be a 'social market economy' / F. W. Scharpf // Socio-Economic Review. – 2010. – Vol. 8 (2). – P. 211–250.
12. London and the South East set to account for 40% of the economy by end of next Parliament [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.tuc.org.uk/economic-issues/labour-market-and-economic-reports/economic-analysis/industrial-issues/london-and>

Павленко В.В.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГІВЛІ ВИКИДАМИ ПАРНИКОВИХ ГАЗІВ

Проблема зміни клімату стала однією з найважливіших задач на порядку денному у сучасному світі. Уряди і бізнеси не тільки розвинених держав, а й держав, що розвиваються, спрямовують зусилля на подолання екологічних проблем, спричинених техногенними факторами. У зв'язку з постійно зростаючими темпами та обсягами виробництва, кількості населення та споживання з'явилася необхідність стабілізувати концентрацію парникових газів в атмосфері на рівні, який не завдавав би значного антропогенного впливу на екосистему Землі. Таким чином, міжнародна спільнота досягла домовленості щодо утримання глобального зростання температури до 2°C, і докласти усіх зусиль для обмеження зростання температури на рівні 1,5°C. Ця домовленість отримала своє вербальне обґрунтування у Рамковій конвенції Організації Об'єднаних Націй зі зміни клімату, зокрема у Кіотському протоколі 1997 року, і пізніше, з більшою деталізацією, у Паризькій угоді 2015 року. Держави-підписанти в рамках цих документів беруть на себе зобов'язання по планомірному обмеженню викидів парникових газів в атмосферу, а також по розробці національних стратегій щодо переходу на засади «зеленої» економіки зі скороченням використання вуглеводнів [1; 6].

З огляду на це низка держав впровадили систему торгівлі парниковими газами. Система торгівлі викидами парникових газів (Emissions Trading System, ETS, – далі СТВ) – це ринковий інструмент, який використовується для скорочення викидів парникових газів (ПГ). Він працює за принципом cap-and-trade («обмеження і торгівлі»). Уряд встановлює верхню межу на загальний обсяг викидів в одному або декількох секторах економіки. Компанії в цих секторах повинні володіти дозволами на кожен одиницю викидів, які вони емітують. Вони можуть отримати дозволи на викиди безкоштовно або купити їх у держави, а також торгувати ними з іншими компаніями. Витоки програм «обмеження та торгівлі» для контролю забруднення сягають 1980-х та 90-х років, коли вони були успішно реалізовані у США для обмеження викидів відпрацьованого палива та зменшення викидів діоксиду сірки та закису азоту для боротьби з кислотними дощами. [1]

Система торгівлі викидами в Європейському Союзі (ЄСТВ) є на сьогодні найбільшою в світі. Вона працює у всіх 28 країнах ЄС, а також в Ісландії, Ліхтенштейні та Норвегії, обмежуючи викиди більш ніж 11000 найбільших споживачів енергії, включаючи електростанції, промислові об'єкти та авіакомпанії, що оперують між країнами-членами ЄСТВ. Загалом вона поширюється на близько 45% викидів парникових газів ЄС. У рамках третьої фази СТВ, яка триває з 2013 по 2020 роки, була встановлена єдиний таргетований ліміт, що скорочуватиметься щонайменше на 1,74% щороку до 2020 року та на 2,2% щорічно з 2021 року в рамках реформ Фази 4, щоб досягти подальшого скорочення викидів.

У рамках звіту стан і тенденції ціноутворення щодо викидів вуглецю Світовий банк у 2018 році повідомив, що у всьому світі існує 51 реалізована або запланована ініціатива по ціноутворенню щодо викидів вуглецю. До них відносяться СТВ у Швейцарії, Південній Кореї, Новій Зеландії, кількох штатах США та провінціях Канади. Такі ініціативи також включають податки на викиди вуглецю на національному рівні. Міжнародне партнерство з вуглецевих заходів (ICAP) оцінює, що торгівля викидами в даний час поширюється на 15% світових викидів. [3]

Китай офіційно запустив національну схему торгівлі викидами в грудні 2017 року після пілотного впровадження семи схем на рівні місцевого самоврядування. Він планує запровадити національну схему спочатку в енергетичному секторі з повним впровадженням до 2020 року, з метою стати найбільшою СТВ у світі. Це може означати, що викиди Китаю почнуть зменшуватися вже до 2030 року. [4]

До ключових переваг системи торгівлі викидами відносяться [1]:

Екологічна ефективність: встановлюючи обмеження викидів ПГ в системі і, таким чином, контролюючи фактичну кількість викидів ПГ, СТВ з високим ступенем впевненості досягає мети в плані скорочення викидів. Це дає СТВ переваги перед, наприклад, вуглецевим податком. В разі вуглецевого податку, регулюючий орган досягає визначеності щодо рівня ціни, але не досягає гарантій щодо загального обсягу викидів суб'єктів системи.

Економічна ефективність: головним чином досягається за рахунок надання свободи компаніям щодо часу і місця скорочення викидів ПГ. Кожен суб'єкт може вибрати, наскільки економічно ефективно реалізовувати власні заходи по скороченню викидів або ж він може прийняти рішення про покупку дозволів на ринку.

Прискорення розвитку, поширення і введення в дію низьковуглецевих технологій: торгівля викидами дає довгострокові цінові стимули для приватних інвестицій в розробку і введення в дію технологій з низькими і нульовими викидами вуглецю.

Економічна гнучкість: ціна на вуглець також адаптується до поточних економічних умов. Якщо відзначається зростання економіки, і збільшуються викиди ПГ, ціна дозволів на викиди зростає. У разі економічного спаду, ціна дозволів знижується разом зі зменшенням виробництва і споживання.

Можливість «зв'язування» систем торгівлі і, відповідно, співпраці в області пом'якшення змін клімату.

Системи поширюються по всьому світу, і нові доповнення до вже існуючих систем більш ніж удвічі збільшили частку глобальних викидів, охоплених торгівлею викидами з моменту запуску ЄСТВ в 2005 році. Очікується, що в найближчі кілька років будуть з'являтися нові системи. За оцінками експертів ІСАР кількість глобальних викидів у рамках системи торгівлі викидами зросте майже на 70% у 2020 році порівняно з 2019. Зміни з часом зумовлені додаванням нових секторів та систем, а також тенденцією до зниження верхньої межі обмежень. [5]

Загалом, система торгівлі викидами на даному етапі є гармонійним механізмом ефективного перерозподілу вуглецевого навантаження, що дозволяє успішно боротися з проблемою зміни клімату без шкоди для національних та глобальних економічних систем.

Список використаних джерел:

1. Emissions Trading: Basic Principles and Experiences in Europe and Germany [Electronic resource] / Adelphi // Federal Ministry for the Environment, Nature Conservation, Building and Nuclear Safety. – 2014. – Mode of access: http://ets-china.org/wp-content/uploads/2015/07/ets_basic_principles_and_experiences_in_europe_and_germany_eng_online.pdf

2. Emission trading systems [Electronic resource] / OECD. – Mode of access: <https://www.oecd.org/environment/tools-evaluation/emissiontradingsystems.htm>

3. The London School of Economics and Political Science. How do emissions trading systems work? [Electronic resource] / The London School of Economics and Political Science, Grantham Research Institute on Climate Change and the Environment. – 2018. – Mode of access: <http://www.lse.ac.uk/GranthamInstitute/faqs/how-do-emissions-trading-systems-work/>

4. International Carbon Action Partnership. Что такое торговля выбросами парниковых газов? [Electronic resource] / International Carbon Action Partnership. – 2015. – Mode of access: https://icapcarbonaction.com/en/?option=com_attach&task=download&id=374

5. International Carbon Action Partnership. EMISSIONS TRADING WORLDWIDE Executive Summary [Electronic resource] / International Carbon Action Partnership // Status Report 2019. – 2019. – Mode of access:

https://icapcarbonaction.com/en/?option=com_attach&task=download&id=613

6. United Nations FCCC. The Paris Agreement [Electronic resource] / United Nations FCCC. – 2015. – Mode of access: <https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement>

7. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

9. Reznikova N., Zvarych R., Zvarych I., Shnyrkov O. Global circular e-chain in overcoming the global waste / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647.

Пантелєсв В. П.,

*доктор економічних наук, професор
професор кафедри обліку та оподаткування;*

Сакада Т. Д.,

*старший викладач кафедри економіко-математичних
дисциплін та інформаційних технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

РЕЗЕРВИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ У СКЛАДІ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ

Бізнес-аналітика та управління знаннями. На межі другого і третього тисячоліття термін «управління знаннями» (англ. “knowledge management”) почав активно вживатися у багатьох сферах прикладної економіки, зокрема, у менеджменті. Управління знаннями розглядають як постійну управлінську діяльність зі забезпечення результативного одержання, передачі та застосування знань, що передбачає розробку та використання нових методів, поширення, збереження та перетворення знань, як елементу інтелектуального розвитку.

Вплив управління знаннями на сферу управління особливо яскраво проявляється у застосуванні різноманітних інструментів бізнес-аналітики. Одне із визначень бізнес-аналітики – широка категорія програмного забезпечення і рішень для збору, консолідації, аналізу та надання доступу до даних таким чином, що це дає змогу корпоративним користувачам приймати кращі бізнес-рішення» [1, с. 119].

За інформацією з економічної статистики України, фахівці зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) здійснюють три головних види діяльності: по-перше, зовнішня торгівля товарами, статистична вартість товарів при експорті розраховується за правилами INKOTERMS за цінами ФОБ, при імпорті – за

цінами СІФ; по-друге, зовнішня торгівля послугами та по-третє, інвестиції ЗЕД: прямі інвестиції (акціонерний капітал) та боргові інструменти. Для реалізації ринкової економічної політики та забезпечення якісного виконання своїх функцій фахівці ЗЕД заохочують справедливий розподіл переваг та використовують сучасні бізнес-технології. Застосовуються специфічні документи – вантажна митна декларація, валютна декларація, відбувається валютне регулювання та розраховуються курсові різниці, здійснюються розрахункові операції; для операцій із ЗЕД характерний високий рівень відповідальності – адміністративної, матеріальної, фінансової тощо. Відомо, що запровадження закордонної діяльності суб'єкта господарювання вважається одним із факторів значного ризику. За міжнародними стандартами аудиту (МСА 315), розширення бізнесу або придбання закордонних суб'єктів господарювання несе нові та часто унікальні ризики, які можуть негативно вплинути на внутрішній контроль, наприклад, додаткові або зміцнені ризики від валютних операцій.

Результати анкетування студентів з міжнародного менеджменту. У вересні 2019 року було проведено анкетування серед студентів першого курсу НАСОА спеціальності «Міжнародний менеджмент». Анкета налічувала 8 запитань, за якими передбачалися 5 варіантів відповіді, в т.ч. власний варіант студента. Отримано відповіді від всіх студентів денної форми навчання. Результати наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Результати анкетування студентів стосовно компетенцій
обраної професії міжнародний менеджмент, у відсотках по групі**

Запитання	Варіанти відповідей студентів				
	1	2	3	4	5
Чому Ви обрали спеціальність «Міжнародний менеджмент?»	Це престижна спеціальність 80%	Все це вийшло спонтанно 10%	Давно вирішив стати економістом-міжнародником 10%	-	-
Чому Ви вступили саме до НАСОА?	Саме тут є можливість здобути спеціальність «Міжнародний менеджмент» 40%	Це один з недорогих навчальних закладів Києва 40%	Подвійний диплом, тут вчилися рідні 20%	-	-
Чи був вплив на вибір батьків?	Так 50%	Ні 50%	-	-	-
Назвіть основні джерела інформації про Академію	Поради знайомих, що навчалися у НАСОА 40%	Internet 20%	Мешканець Татарки 20%	Від мами	
Ваші очікування після закінчення Академії	Престижна робота 60%	Реалізація власних амбіцій 20%	Фінансова стабільність 10%	Буду працювати, де візьмуть 10%	
Що приваблює у професії міжнародного менеджера?	Висока соціальна значущість професії 40%	Цікава спеціальність, просто подобається, назва приваблива 30%	Висока та стабільна оплата праці 20%	Комфортні умови праці менеджера 10%	

1	2	3	4	5
Головне у студентському житті	Розвиток себе як особистості 50%	Знайомство з цікавими однолітками 40%	Освоєння «модної» професії 10%	-
Запорука успіху професіонала-міжнародного менеджера	Професійні знання та навички 60%	Вміння працювати у команді 30%.	Аналітичний склад розуму менеджера 10%	-

Джерело: розроблено авторами за результатами вивченням анкет

Резюме істотних думок студентів-першокурсників можна вважати таким: студентом спеціальність «Міжнародний менеджмент» обрана тому, що вона для нього престижна; першокурсника приваблює висока соціальна значущість професії; НАСОА надає унікальний шанс стати фахівцем з «Міжнародного менеджменту» й те, що НАСОА один з недорогих навчальних закладів Києва; основним джерелом інформації про НАСОА стали позитивні думки знайомих, що навчалися тут; головним у житті студента вважається розвиток себе як особистості, а набуті протягом навчання у НАСОА професійні знання та навички стануть запорукою успіху професіонала – міжнародного менеджера, ці постулати підтримує сподівання студента отримати також подвійний диплом. Певним елементом апатії виглядає згода студента робити там, де візьмуть... тобто тут привабливі риси міжнародного менеджера знайти важко.

Необхідність управління знаннями. Раніше розкрито теорію та практику фактору мотивації вступників для вибору економічних спеціальностей; вказано мотиваційні аспекти вибору конкретних спеціальностей в НАСОА, зосереджено увагу на двох ключових факторах навчального успіху студента – підвищення математичної та статистичної грамотності студентів та значення вміння самостійно здобувати знання; засвідчено позитивний досвід НАСОА з професійної орієнтації та мотивації студентів [2]. Бізнес-аналітики вивчають абстрактну теорію, яку треба навчитися застосовувати на конкретній практиці. Випускникам закладів вищої освіти не вистачає деяких теоретичних знань, практичного досвіду, належного рівня розмовної іноземної мови (частіше – англійської), вміння швидко адаптуватися та уникати стресових ситуацій, комунікативних навичок, вмінь з ІТ технологій, командного менеджменту та тайм-менеджменту.

Як передбачено у прогнозі розвитку людського капіталу України, від фахівців зараз очікується висока компетентність – урахування рівня обізнаності управлінського персоналу для певних посад та необхідних навичок і знань. Постає задача – як виростити в Україні десятки тисяч талановитих команд, здатних розвивати країну? Як виграти битву за таланти в конкурентній боротьбі з найбагатшими економіками світу? Що, крім високих доходів мотивує кращих фахівців працювати в Україні з вами? Пропонуються три шляхи вирішення цієї задачі: перший, таланти прагнуть до постійного розвитку – вони так запрограмовані. Потрібна сучасна система освіти всіх рівнів; друге, таланти потребують визнання і реалізації. Потрібні найшвидші в світі

можливості для переміщення по кар'єрних сходах; третє, талантам важлива екосистема, де їм комфортно, позитивно, зручно.

Список використаних джерел:

1. Куцик П.О. Концепція уніфікованої системи обліку і звітності в корпоративному управлінні: монографія / П.О. Куцик. – Л.: Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2017. – 408 с.

2. Пантелеєв В.П. Використання мотивації випускників шкіл, які вступають до ЗВО при виборі навчального закладу для отримання майбутньої професії [Електронний ресурс] / В. П. Пантелеєв, Т. Д. Сакада. – Режим доступу: <http://www.pulib.sk/web/pdf/web/viewer.html?file=/web/kniznica/elpub/dokument/Bernatova13/subor/zbornik.pdf>

Панченко В. Г.,

*доктор економічних наук,
директор Агентства розвитку Дніпра, м. Дніпро*

ТЕХНОЛОГІЧНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАБУТТЯ НОВИХ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ

Технологічний неопротекціонізм є інструментом державного / наднаціонального втручання для елімінавання та/або поглиблення технологічних асиметрій на глобальному рівні, що реалізується шляхом впровадження оборонних (задля підтримки конкурентоспроможності існуючих галузей) та агресивних стратегій (задля розвитку і встановлення лідируючих позицій на провідних ринках) технологічного розвитку, що мають на меті підвищення продуктивної спроможності країни/інтеграційного об'єднання.

Технологічний неопротекціонізм проявляється у *впровадженні стратегій розвитку високих технологій «Industry 4.0» та штучного інтелекту*. Так, у 2012 р. урядом Німеччини було затверджено «High-Tech Strategy 2020» як основу підтримки її промислової конкурентоспроможності. Основоположним принципом Industry 4.0 є те, що організація усіх виробничих процесів базується на технологіях та пристроях, які автономно зв'язуються між собою в рамках ланцюжка створення вартості. Також Industry 4.0 передбачає проникнення цифрових технологій у всі сектори економіки на усіх рівнях. Industry 4.0 зумовлює створення та впровадження рушійних інновацій у процеси виробництва, що очікувано призведе до значно вищої продуктивності у всіх секторах економіки.

В рамках Industry 4.0 уряд здійснює подвійну підтримку, тобто поєднує стратегію створення провідного ринку зі стратегією створення провідних постачальників. Була прийнята подвійна стратегія, спрямована на: а) підвищення конкурентоспроможності німецької промисловості в цілому шляхом підтримки послідовної інтеграції ІКТ у виробничі процеси; б) застосування досвіду німецьких компаній у вбудованих системах та автоматизованій інженерії, розробці нових продуктів у виробничому

обладнанні, які Німеччина може продати на світових ринках, тим самим полегшуючи перехід до Industry 4.0 в інших країнах.

Технологія	Опис
Штучний інтелект та робототехніка	Розробка машин, які можуть замінити людину при виконанні одночасно кількох задач, пов'язаних з процесом мислення і дрібною моторикою.
Повсюдно поширена комунікаційна інфраструктура	Також відома як «Інтернет речей», під яким розуміється сукупність різноманітних приладів, датчиків, пристроїв, об'єднаних в мережу за допомогою будь-яких доступних каналів зв'язку, що використовують різні протоколи взаємодії між собою і єдиний протокол доступу до глобальної мережі. Also known as the "Internet of Things." Передбачає використання мережевих датчиків для дистанційного підключення, відстеження та управління продуктами, системами та мережами.
Віртуальна і доповнена реальність	Нове покоління людино-комп'ютерної взаємодії, що передбачає нові форми взаємодії користувача з великими автоматизованими системами, нові голографічні рішення для відтворення доповненої реальності (фактично звичайна реальність, в якій додана цифрова графіка, така як накладені на реальні фізичні об'єкти текстові написи)
Адитивне виробництво	Технології адитивного виробництва з використанням широкого спектру матеріалів і нових методів виробництва. Інновації включають 3D біопрінтинг органічних тканин.
Блокчейн і технологія розподіленого реєстра	Технологія розподіленого зберігання достовірних записів у вигляді ланцюжка, сформованого за визначеними правилами, який складається з блоків транзакцій. Розвиток блокчейн як інновації, що базується на трьох концепціях: мережі P2P (способу взаємодії комп'ютерів в мережі, при якому всі «вузли» є «рівними» і поперемінно виконують роль клієнта або сервера, в залежності від ситуації), асиметричній криптографії та розподіленому консенсусі на основі вирішення математичних задач.
Сучасні матеріали і нанотехнології	Створення нових матеріалів і наноструктур для розвитку корисних властивостей матеріалу, таких як термоелектрична ефективність, утримання форми і нова функціональність.
Видобуток, збереження і передача енергії	Технології, що підвищують ефективність використання паливних елементів; використання відновлюваної енергії через сонячні, вітрові та приливні технології; розподіл енергії через системи інтелектуальних мереж; технології бездротової передачі енергії.
Нові комп'ютерні технології	Використання кластерної архітектури для побудови високопродуктивних обчислювальних систем. Технології квантового обчислення, високопродуктивних обчислень в біологічних дослідженнях, технології використання штучних нейронних мереж, а також інноваційне розширення сучасних обчислювальних технологій.
Біотехнології	Інновації в генній інженерії, секвенуванні та терапії, а також біологічні обчислювальні інтерфейси та синтетична біологія.
Геоінженерія	Технологічне втручання в планетарні системи з метою пом'якшення наслідків зміни клімату шляхом видалення вуглекислого газу або управління сонячною радіацією.
Нейротехнології	Такі інновації, як розумні препарати, нейровізуальні та біоелектронні інтерфейси, що дозволяють читати, спілкуватися і впливати на діяльність мозку людини.
Космічні технології	Розробки, що дозволяють отримати більший доступ до космосу та його дослідження, включаючи мікросателіти, сучасні телескопи, багаторазові ракети та інтегровані реактивні двигуни.

Рис. 1. Сфери застосування технологічного неопротекціонізму
Джерело: [8]

У певному сенсі стратегія Німеччини є оборонною (спрямованою на підтримку конкурентоспроможності) і агресивною (розробка нових провідних ринків). Інші країни ЄС високо оцінили ініціативу Німеччини, що підтверджується імплементацією Industry 4.0 у стратегічні плани інших високо розвинених країн (Велика Британія, Франція, Нідерланди). Проте Німеччину відрізняє саме послідовність у впровадженні зазначеної стратегії. Особлива увага в рамках технологічного неопротекціонізму приділяється *заохоченню*

розвитку високотехнологічних галузей, що зароджуються, які потенційно матимуть порівняльні переваги на світовому ринку [8].

Китайські експерти зі штучного інтелекту (ШІ) проаналізували стратегії та можливості ШІ інших країн, зокрема, США, ЄС, Японії та Сполученого Королівства. У розділі під назвою «Top-level Plans», вчені з Науково-дослідного інституту Tencent і Китайської академії інформаційних і комунікаційних технологій, науково-дослідного інституту при Міністерстві промисловості та інформаційних технологій (МППТ), виклали свій погляд на сучасний міжнародний стратегічний ландшафт для розвитку ШІ наступним чином [9]:

«Америка, що «захищає своє лідерство». США є країною, яка впровадила більшість стратегій і звітів про політику щодо стратегій штучного інтелекту. США, безперечно, є першопроходцями у сфері досліджень штучного інтелекту, і кожен їх крок обов'язково впливає на долю всього людства.

«Амбітний ЄС». ЄСУ 2013 р. запропонував 10-річний проект «Human Brain», який зараз є найважливішим дослідницьким проектом людського мозку в світі.

«Роботична наддержава Японія». За останні 30 років Японія була названа «роботичною наддержавою» і має найбільшу в світі кількість користувачів роботами, робототехнічного обладнання та постачальників послуг.

«Не бажаючи відставати Британія». Велика Британія вважає себе світовим лідером у сфері етичних стандартів для робототехніки та систем штучного інтелекту. Водночас це лідерство у цій сфері може поширитися на сферу регулювання штучного інтелекту.

«Китай: від спроб наздогнати до набуття темпу». З точки зору ШІ, Китай слідує за США та Канадою у створенні національної стратегії ШІ. У хвилі індустрії штучного інтелекту КНР має перейти від послідовника системи і рухатися в напрямку лідерства, активно захоплюючи стратегічний рівень» [10]. Це поняття «набуття темпу» має важливе значення для розуміння великих амбіцій Китаю у сфері розвитку власного ШІ. По-друге, є докази того, що Китай особливо пристосувався до стратегії ШІ США та розглядає її як орієнтир для власного підходу. Багато ключових аспектів в розвитку ШІ Китаю пов'язані із важливими заявами стосовно штучного інтелекту з боку США. Наприклад, після заяви Міністерства оборони США про стратегію «Third Offset» у 2014 р., за якою китайські спеціалісти з питань оборони і політики уважно стежили, збройні сили Китаю відповіли переглядом свого підходу до модернізації у напрямку збільшення інвестицій в технології штучного інтелекту [11].

Список використаних джерел:

1. Панченко В. Г. Неопротекціонізм як виклик глобальному регулюванню в умовах нової норми світової економіки / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Kontynent europejski wobec wyzwań współczesności / R. Kordonski, O. Kordonska, Ł. Muszyński (red.). – Lwów-Olsztyn: Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki, 2017. – Т.2. – S. 175–194.

2. Панченко В. Г. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Ефективна економіка. – 2016. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5781>

3. Панченко В. Г. Інноваційний неопротекціонізм як новий інструмент регулювання міжнародних економічних відносин: нові проєкції неомеркантилізму / В. Г. Панченко // Ужгородський вісник. – 2018. – Вип. 18. – Ч. 2. – С. 139–143.

4. Панченко В. Г. Інформаційно-цифровий неопротекціонізм в політиці економічного патріотизму: новий інструмент фрагментації цифрової економіки / В. Г. Панченко // Інвестиції. – 2018. – №6. – С. 5–12.

5. Панченко В. Г. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри регулювання в умовах лібералізації / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Міжнародна економічна політика. – 2017. – № 2(27). – С. 95–117.

6. Панченко В. Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – 1 № 4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144

7. Панченко В. Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2017. – № 8. – С. 4–8.

8. Readiness for the Future of Production Report, 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/FOP_Readiness_Report_2018.pdf

9. Artificial Intelligence: A National Strategic Initiative for Artificial Intelligence [Electronic resource]. – Mode of access: <https://docs.google.com/document/d/1Lz0vEWsUmgNo1VJVw3FjKbyAIH6Nw7LMpnjUwSboqXA/edit?usp=sharing>

10. China AI Development Report, 2018 [Electronic resource] / China Institute for Science and Technology Policy at Tsinghua University. – Mode of access: http://www.sppm.tsinghua.edu.cn/eWebEditor/UploadFile/China_AI_development_report_2018.pdf

11. Wood P. Chinese Perceptions of the Jamestown [Electronic resource] / P. Wood. – Mode of access: <https://jamestown.org/program/chinese-perceptions-third-offset-strategy/>.

Пархоменко В. В.,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЕКСПОРТОРІЄНТОВНА СТРАТЕГІЯ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

«Нові індустріальні країни» (НІК), у минулому дуже бідні, разом із США, Японією та Європейським Союзом сьогодні змагаються за право лідерства, підтверджуючи свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Досвід боротьби з бідністю, слаборозвиненістю, економічною стагнацією, який вони накопичили, може бути корисним і для сучасної України.

У ХХ столітті відбувся бурхливий розвиток економіки деяких країн і в класифікації міжнародних організацій з'явився такий термін, як «нові індустріальні країни» (НІК). Основними критеріями приналежності країн до категорії «нових індустріальних», які визначає ООН, є: демонстрація високого росту ВВП; частка переробної промисловості повинна бути понад 20%; надходження до країни великого обсягу зовнішніх інвестицій; зовнішньоекономічна діяльність націлена на активний експорт вироблених товарів; ВВП на душу населення не менше 1100 дол. США [1].

Довгострокова економічна стратегія НІК, починаючи із середини 1970-х років, була націлена на побудову західної моделі капіталізму. За відносно короткий час цим країнам вдалося створити значний промисловий потенціал, розвинути окремі сучасні галузі індустрії, різко збільшити промисловий експорт і зайняти важливе місце у міжнародному поділі праці.

Важливу роль у привабливості НІК для іноземного капіталу зіграли: вигідне географічне положення (на перехресті світових торговельно-економічних шляхів); наявність урядів, лояльних до промислово розвинених країн; працьовитість, дисциплінованість та ощадливість населення [2].

Використовуючи на початку свого виникнення технології та обладнання розвинених країн, на сучасному етапі розвитку вони створюють власний науково-технічний потенціал, підвищують кваліфікацію працівників, реформуючи систему освіти. В цих країнах виникають науково-промислові парки, де розробляються нові технології в мікроелектроніці та агротехнічні парки, де здійснюються розробки сучасних технологій сільськогосподарського виробництва. НІК сьогодні займають високі місця у рейтингах країн за рівнем ВВП на 1 особу населення (рис. 1).

Місце та роль «нових індустріальних країн» у системі міжнародного поділу праці визначається сукупністю їх реальних можливостей. Як правило, більшість з них є провідними експортерами та імпортерами на світовому ринку товарів. Нові індустріальні країни проводять активну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення обсягу експорту шляхом відкриття

ринків з країнами-партнерами та високорозвиненими країнами в галузі промислового виробництва.

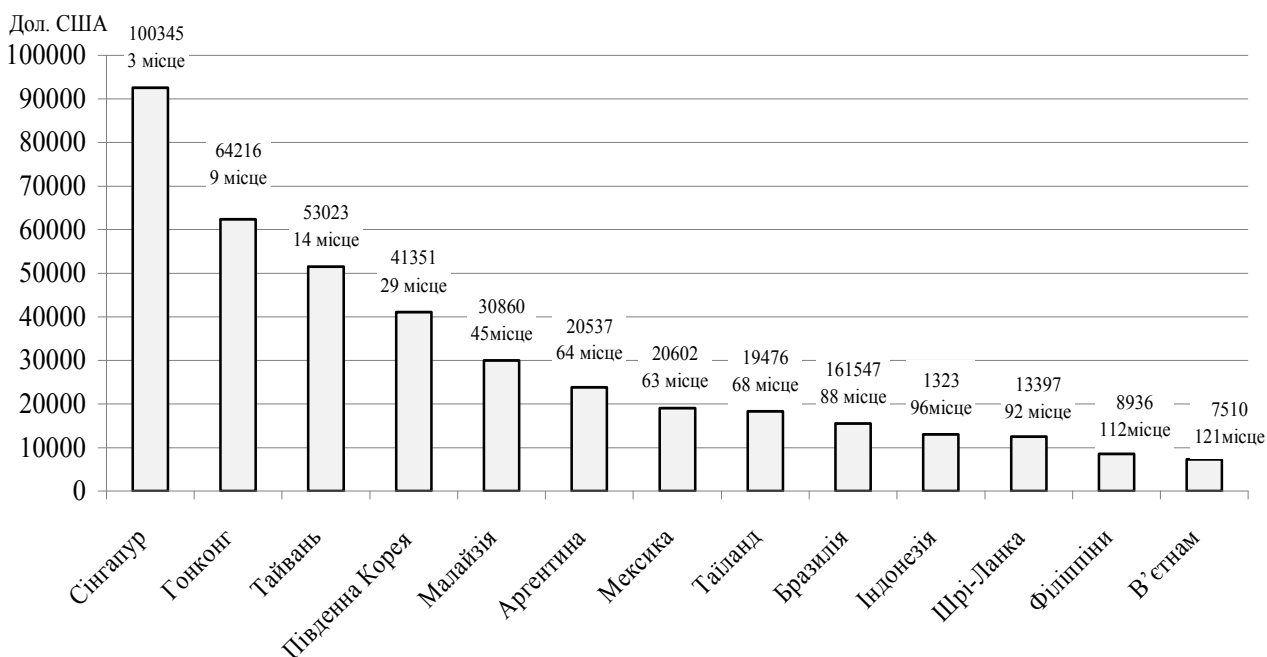


Рис. 1. ВВП на 1 особу населення за паритетом купівельної спроможності в НІК за рейтингом МВФ (2018 рік), дол. США

Джерело: [3]

Дані свідчать, що експорт 9-ти НІК перевищує 16 % загального світового експорту товарів. Найбільшу частку у світовому експорті товарів серед НІК займає Республіка Корея (3,0%). Основними імпортерами корейських товарів є Китай, США, Гонконг, В'єтнам та Японія. Товарний експорт Гонконгу також наближається до 3,0% світового експорту.

НІК є найбільшими імпортерами прямих закордонних інвестицій серед усіх країн, що розвиваються. Сюди ж надходить і основна частина позик.

Потужні іноземні вливання та ефективна внутрішня економічна політика привели до того, що з кінця 80-х років НІК почали самі вивозити капітал, прагнучи отримати доступ до новітніх технологій.

Участь «нових індустріальних країн» у процесах інтернаціоналізації виробництва, ринків праці та капіталу наприкінці 80-х років ХХ ст. доповнилася інтернаціоналізацією фінансових ринків, що було зумовлено зростанням фінансового потенціалу НІК, зміцненням їх валютного становища на той час та зростанням кредитоспроможності, розвитком національних фінансових ринків.

Багато з «нових індустріальних країн» пройшли перший етап становлення національних фінансових ринків і перейшли до другого етапу лібералізації їхньої діяльності, що створює передумови для активної інтеграції національних фінансових систем у систему міжнародних фінансових відносин, а

Сінгапур і Гонконг сьогодні вже перетворилися у впливові фінансові центри світу.

Дороговказом для України могла б стати азійська модель розвитку «нових індустріальних країн» – модель експортоорієнтованої економіки, заснована на стимулюванні експорту конкурентоспроможних секторів економіки з метою прискорення економічного розвитку країни, що реалізується в сприятливому інституційному середовищі [4], ефективність якої підтверджена економічними успіхами Німеччини та Японії у 1950–1960 рр, Південної Кореї, Тайвані, Гонконгу та Сінгапуру у 1970–1980 рр., Таїланду, Малайзії, Індонезії та Китаю у 80–90-х роках минулого століття.

Експортоорієнтована стратегія не проявляється у чітко визначеній моделі, а формується та реалізується відповідно до передумов, економічного становища, ресурсних та фінансових можливостей, етапу індустріального розвитку, географічного положення та національних особливостей країни.

Дослідження особливостей розвитку «нових індустріальних країн» показує, що основними чинниками їх успішного розвитку була і є послідовна внутрішня економічна політика, яка забезпечила відносну політичну й економічну стабільність, ефективне функціонування економічної системи; залучення інвестицій та передових технологій; вдале поєднання базових та специфічних чинників економічного зростання, яке відбулося на хвилі посилення глобалізації. Україні, яка має багато спільних рис, характерних для НІК, слід скористатись окремими елементами стратегій розвитку нових індустріальних країн, попередньо дослідивши їх переваги та недоліки.

Список використаних джерел:

1. Парфіненко А. Ю. Нові індустріальні країни «першої хвилі» в системі світогосподарських зв'язків / А. Ю. Парфіненко, П. О. Подлепіна, Г. О. Кондакова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2014. – № 1144. – С. 146-150.

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

3. ВВП по ПКС на душу населення країн світу у 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/data>

4. Струк О. І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.02 / О. І. Струк. – Л.: Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2016. – 277 с.

СУЧАСНИЙ СТАН СВІТОВОГО РИНКУ КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ

Кредитні деривативи є структуровані фінансові інструменти, які відокремлюють кредитний ризик від активу для його подальшої передачі іншій стороні [1].

Основна причина появи на ринку кредитних деривативів в світовій практиці для банків, обумовлена такими проблемами класичної сек'юритизації як: отримання реального фінансування в ході використання класичної сек'юритизації, в той час як деякі банки не потребували поліпшення ліквідності; переведення активів з балансу банку в спеціально створені для цих цілей компанії, що спричинило появу низки структурних, юридичних і податкових проблем [2].

На світовому ринку кредитні деривативи демонстрували активний розвиток, досягнувши піку в обсягах операцій на кінець 2007 року (68,07 млрд. дол. США) (рис. 1).

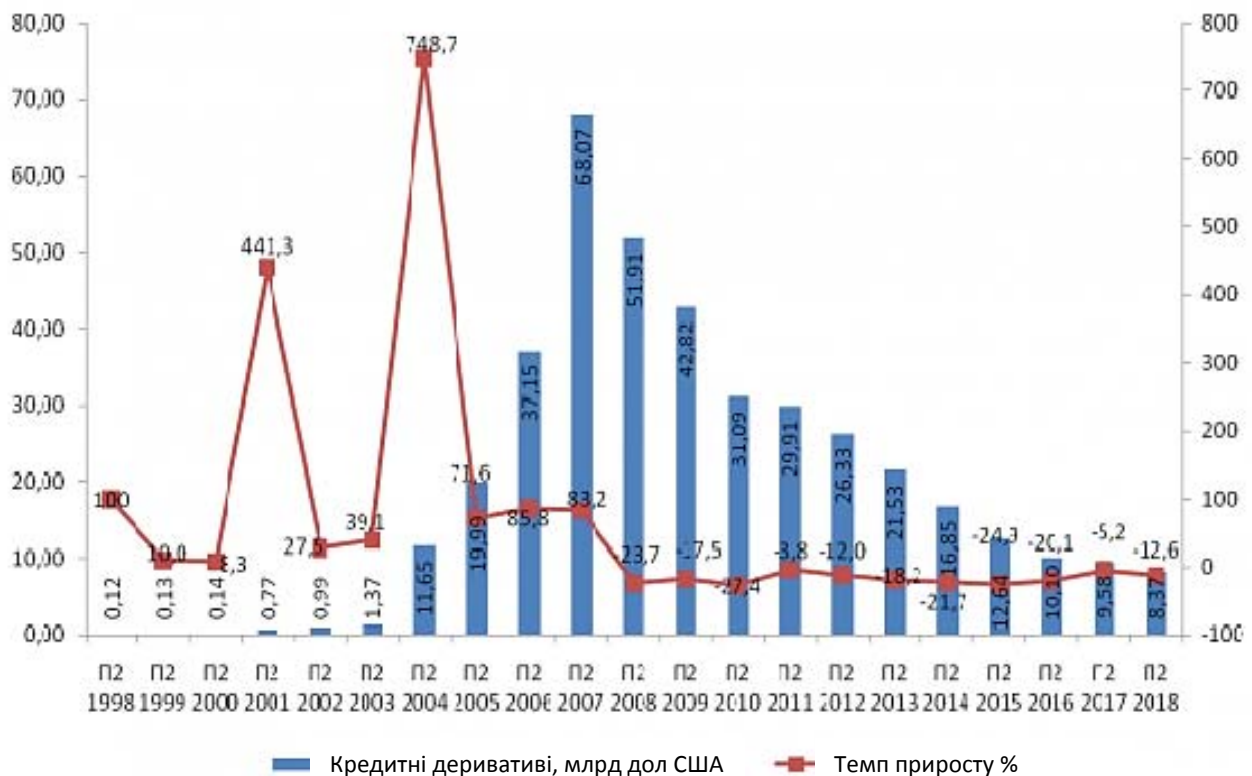


Рис. 1. Динаміка розвитку світового ринку кредитних деривативів в 1998-2018 рр.

Джерело: складено автором [3]

Більшість угод було направлено на зниження ризику на одного позичальника при видачі великих кредитів. У той же час вирішувалися і інші завдання, такі як: інвестування, хеджування, виконання вимог регулюючих органів щодо достатності капіталу, структурування продуктів, оптимізація структури портфеля активів і ін. Однак, починаючи з 2008 року обсяги цих операцій на світовому ринку похідних інструментів щорічно скорочувалися, склавши 8,37 млрд. дол. США на кінець 2018 року, що в 6,2 рази менше, ніж 10 років тому. Деякі дослідники називають однією з причин виникнення глобальної фінансової кризи - використання кредитних деривативів [3].

У світовій практиці існують десятки видів кредитних деривативів, які класифікуються за різними критеріями:

- 1) в залежності від активу, що лежить в основі контракту;
- 2) від моменту появи;
- 3) обліку в балансі (на позабалансових і балансових рахунках);
- 4) типу інструменту (що гарантують невиконання, маржеві інструменти, інструменти на сукупний дохід).

Найбільш поширеним видом серед інструментів, що гарантують невиконання є дефолтний своп, частка якого в загальному обсязі операцій з кредитними деривативами зростає з 54,9% у 2 півріччі 2004 року до 97,3% у 2 півріччі 2018 року (рис. 2).

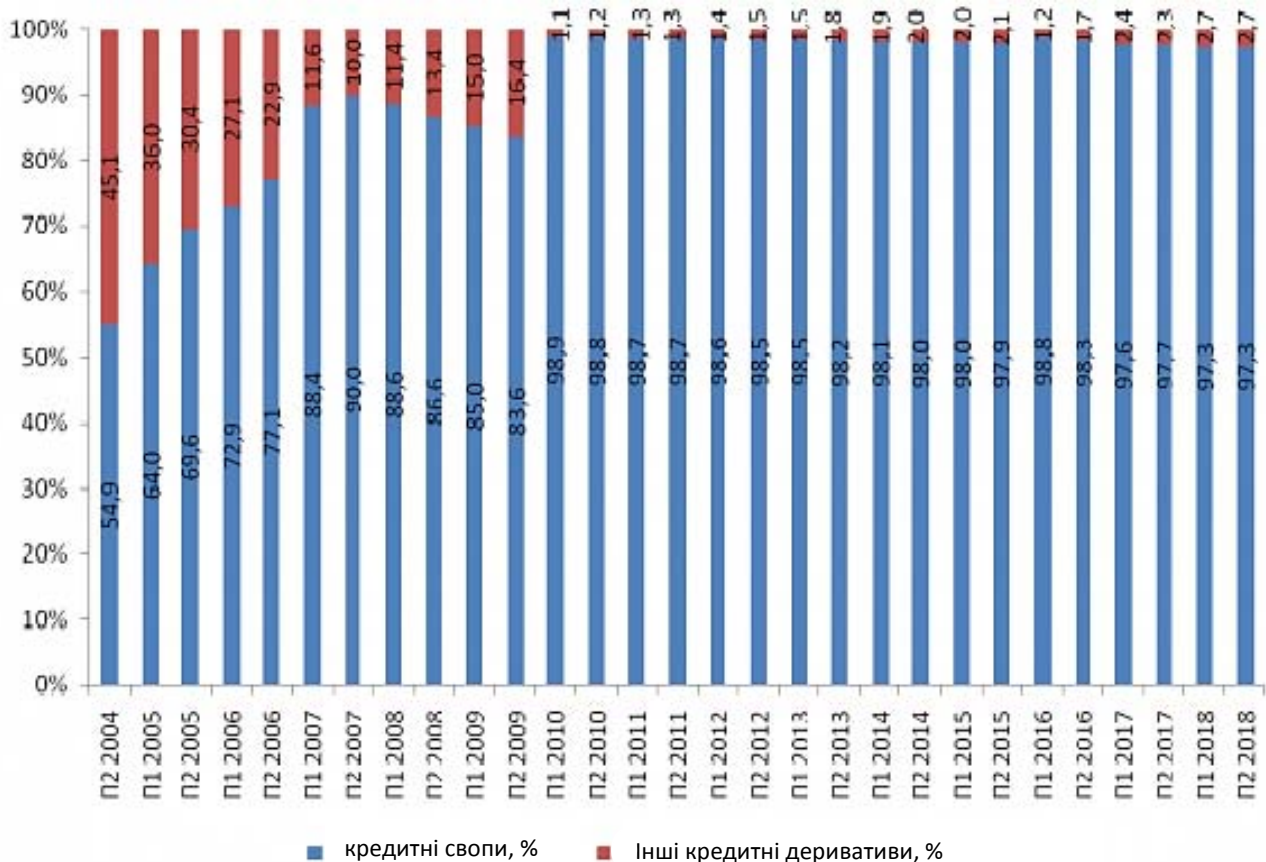


Рис. 2. Структура світового ринку кредитних деривативів в 2004-2018 рр.

Джерело: складено автором [3]

З огляду на ситуацію, що склалася на сьогоднішній день в банківському секторі, розвиток ринку кредитних деривативів сприятиме зростанню кредитування реального сектора, зниження рівня кредитного ризику, диверсифікації кредитного портфеля банків і підвищення надійності банківської системи. При правильному використанні інструментів ринку кредитних деривативів в виграшному становищі опиняться як продавці, так і покупці кредитного захисту.

Список використаних джерел:

1. Васильченко З. М. Розвиток ринку фінансових деривативів як інструментів ризик-менеджменту: світовий та національний аспекти [Електронний ресурс] / З. М. Васильченко // Финансовые услуги. – 2017. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2017_2_3.

2. Данилишин В. І. Проблеми та перспективи впровадження деривативів на валютному ринку України [Електронний ресурс] / В. І. Данилишин, О. М. Стефанків // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2014. – Вип. 10 (2). – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2014_10\(2\)_26](http://nbuv.gov.ua/UJRN/aprer_2014_10(2)_26)

3. Global OTC derivatives market [Electronic resource] / Bank for International Settlements. – Mode of access: <https://stats.bis.org/statx/srs/table/d5.2>

Пашина М. С.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ

На глобальному рівні зацікавлені сторони висловлюють занепокоєння з приводу незворотного збитку, заподіяного нашій екосистемі, і постійно вимагають від підприємств прийняття відповідальних моделей розвитку. Зміна клімату та скорочення природних ресурсів впливають на всіх нас. Сталий розвиток має включати як ініціативи зі зменшення негативного впливу, так і з адаптації – для зміни та зменшення впливу неминучих наслідків. І хоча шлях до сталого зростання є доволі простим і зрозумілим, підприємства ніколи не перестають турбуватися щодо своїх доходів, особливо щодо доходів від інвестицій в зелені проекти (відновлювані джерела енергії, ефективне використання водних ресурсів, біоенергія тощо). Зелені облігації забезпечують зручну, але доволі ризиковану платформу для відповідальних організацій, як приватних, так і державних, для інвестування в зелені проекти. Сучасні тенденції свідчать, що зелені облігації не лише стають привабливим варіантом фінансування, але й залучають розробників проектів для створення потрібного капіталу, аби продемонструвати свій відповідальний підхід до бізнесу.

Зелена облігація функціонально є борговим інструментом, як і будь-яка інша облігація. Вона пропонує фіксовану дохідність та має використовувати

доходи для фінансування або рефінансування, частково або повністю, нових або наявних проектів з розвитку та підтримки навколишнього середовища. Облігація є добровільною і може бути видана фінансовою установою, урядом або компанією для залучення коштів на певний період [1; 3]. Емітент повинен забезпечити, щоб доходи були інвестовані в зелені проекти, зокрема пов'язані з поновлюваними джерелами енергії, енергоефективністю, зменшенням викидів вуглецю тощо. Це – вигідні інвестиції, оскільки зелені облігації дають інвесторам можливість отримувати звільнені від оподаткування доходи (або зі значно нижчим рівнем оподаткування), при цьому вони можуть бути впевненими, що доходи від їх інвестицій використовуються відповідально. Емітенти ж зелених облігацій також отримують вигоду, оскільки зелений напрям може допомогти залучити нову підгрупу інвесторів та покращити свою репутацію.

Світовий ринок зелених облігацій був започаткований у 2007 році з випуску облігацій AAA-рейтингу установами Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) та Світового банку. Активніше цей ринок почав розвиватися після того, як МФК у березні 2013 року вперше продала зелених облігацій на суму 1 млрд. дол. США. Серед великих корпоративних емітентів – Credit Agricole, BNP Paribas, SNCF, Fannie Mae, Engie та ICBC і [5].

Таблиця 1

Найбільші корпоративні емітенти зелених облігацій

Емітент	Тип облігації	Країна походження	Обсяг випущених облігацій (у млрд. дол. США)	Сфера
Fannie Mae	MBS	США	22,9	будівельна
KfW	Корпоративні облігації	Німеччина	9,0	різні галузі
The Dutch State Treasury Agency	Суверенні облігації	Нідерланди	6,7	різні галузі

Джерело: [5]

Перша Зелена муніципальна облігація була випущена в Массачусетсі в червні 2013 року. Гьотеборг (Швеція) випустив першу облігацію Green City у жовтні 2013 року. США є основними емітентами муніципальних зелених облігацій, але до емітентів також включають провінцію Онтаріо, місто Йоганнесбург і провінцію Ла-Ріоха (Аргентина) [4].

Ринок зелених облігацій продемонстрував значне зростання ще в 2014 році, коли було випущено паперів на 37 млрд. дол. США. У 2019 році випуск досяг 257,7 млрд. дол. США, що є новим рекордом [5].

Активними учасниками глобального ринку зелених облігацій є азійські емітенти. Сільськогосподарський банк Китаю випустив першу зелену облігацію державного китайського банку в 2015 році, мобілізуючи в цілому 1 млрд. дол. США. Раніше у 2015 році Xinjiang Goldwind Science & Technology (вітроенер-

гетика) випустила облігацій на суму 300 млн. дол. США, і на такі облігації компанія отримала замовлення на суму 1,4 млрд. дол. США. Вартість кожного випуску зелених облігацій значно варіюється, від декількох мільйонів до більш ніж 2 мільярдів доларів США [2].

Таблиця 2

Найбільші емітенти зелених облігацій

Країна	Обсяг випущених облігацій (у млрд. дол. США)
США	51,3
Китай	31,3
Франція	30,1
Німеччина	18
Нідерланди	15

Джерело: [5]

Країни з обмеженими фінансовими можливостями або неліквідними ринками можуть випускати облігації на зовнішніх ринках, у тому числі через посередництво міжнародних та регіональних банків розвитку. Приміром, Африканський банк розвитку використовував доходи від зелених облігацій для фінансування проекту енергетики в Замбії, проекту Kivuwatt в Руанді та проекту гідроенергетики Бусерука в Уганді, трьох найменш розвинутих країнах [2]. Емітент облігацій повинен бути готовим до виходу на регульовані ринки капіталу, які вимагають певних критеріїв для розміщення фінансових продуктів, яким необхідно відповідати, скажімо, кількість років експлуатації, сертифікованих бюджетів, обороту тощо [6; 7]. Крім того, емітент повинен бути готовий публічно демонструвати свою фінансову міцність і кредитоспроможність, бути прозорим [4].

Принципи зелених облігацій Міжнародної асоціації ринків капіталу та Стандарти кліматичних облігацій Ініціативи з кліматичних облігацій допомагають визначити, чи є облігація зеленою чи ні. Зазвичай, зелені облігації повинні пройти перевірку третьою стороною, щоб встановити, що доходи спрямовуються на фінансування проектів, що створюють екологічні цінності [8] (наприклад, Рада з кліматичних облігацій встановила процедуру сертифікації, включаючи призначення затверджених верифікаторів). Зазначеними документами встановлено чотири принципи, що забезпечують ідентифікацію зелених облігацій:

Цільове використання надходжень: емітент повинен оголосити відповідні категорії зелених проектів, які він має намір підтримувати. Він повинен також дати чітке визначення екологічних переваг, пов'язаних з проектами, що фінансуються.

Оцінювання та відбір проектів: емітент повинен висвітлити процес прийняття інвестиційних рішень для визначення прийнятності окремих інвестицій за рахунок надходжень від зелених облігацій.

Управління надходженнями: доходи повинні бути переміщені до окремого портфеля або іншим чином офіційно засвідчені внутрішнім процесом, який має бути прозорим.

Звітність: емітент повинен щонайменше один раз на рік звітувати про такі інвестиції деталізуючи, по можливості, екологічні вигоди, отримані за допомогою кількісних / якісних показників [3].

Попри те, що зелені облігації, очевидно, мають перспективне майбутнє, є певні пов'язані з ними недоліки. Найважливішою проблемою для емітента є набуття додаткових витрат, необхідних для випуску зелених облігацій, при цьому доходи відповідають рівню звичайних облігацій [9; 10]. Ці витрати можуть охоплювати додаткові витрати на застосування зелених критеріїв, моніторинг та підтримання надходжень як «зелених», а також прозору передачу результатів діяльності інвесторам упродовж періоду до погашення облігацій. Зрозуміло, що хоча зелені облігації і є інструментом, котрий потребує суттєвих додаткових процедурних заходів щодо підтримування відповідності, вони несуть репутаційні ризики. Більше того, визначення будь-якої програми як «зеленої» вже є непростим завданням. Хоча існує низка ідентифікаторів та критеріїв для визначення зелених програм, ймовірно, що стандартний набір таких не задовольнить потреби кожного інвестора [11]. Це є однією з найбільш складних проблем для емітентів – ідентифікація облігації як зеленої, або регулярного відображення його зобов'язання інвестувати в проекти з поліпшеними екологічними показниками [1; 3].

Підводячи висновок, слід зазначити, що хоча зелені облігації і не дають змогу отримати найвищу дохідність, не кожна дохідність або її складова підлягають кількісній оцінці. Зелені облігації дають інвесторам диверсифікувати свій портфель не лише в рамках традиційної парадигми, зважаючи на ризик та дохідність, але й на основі міркувань щодо навколишнього середовища. Це – значно більш високий рівень свідомості, суспільної якості та поваги до майбутнього.

Список використаних джерел:

1. Green Bonds // United Nations Development Programme. – 2016. – С. 1–4.
2. Green Bond Impact Report // International Finance Corporation. – 2018. – С. 4–28.
3. Green bonds: a fresh look at financing green projects // Ernst & Young. – 2016. – С. 3–11.
4. Kenny T. How Green Bonds Are a Cornerstone of Responsible Investing [Electronic resource] / T. Kenny // The Balance. – 2020. – Mode of access: до ресурсу: <https://www.thebalance.com/what-are-green-bonds-417154>.
5. 2019 Green Bond Market Summary // Climate Bonds Initiative. – 2020. – С. 1–8.
6. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-

практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323 – 326.

7. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (Ч. II). – С. 149-159.

Відякіна М. М. Теоретичне моделювання координації міжнародної економічної політики / М. М. Відякіна, Н. В. Резнікова // Культура народів Причорномор'я (Проблеми матеріальної культури. Экономика. География). – 2014. – № 257. – С. 46-52.

9. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

10. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163

11. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

Перхун Л.П.,

*кандидат педагогічних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін
та інформаційних технологій,*

Товмаченко Н.М.,

*кандидат технічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін
та інформаційних технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЗАСТОСУВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ В ПЛАНУВАННІ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Будь-яке виробництво обов'язково має справу з транспортуванням вантажу – сировини або готової продукції. Отже, задача оптимізації транспортних витрат є завжди актуальною. У деяких випадках вибір варіанту перевезень очевидний, виходячи з міркувань мінімізації витрат. Однак іноді необхідно одночасно враховувати ряд обмежень – наприклад, на об'єм та на вантажо-підйомність однієї одиниці транспорту. У таких випадках на допомогу приходять математичні оптимізаційні моделі. Розглянемо одну з таких задач.

Припустимо, що деяке підприємство має з певною періодичністю перевозити в інший регіон на відстань 820 км металеві деталі у кількості 1000 шт. Кожна деталь має вагу 62 кг і займає об'єм 0,3м³. Характеристики автомобілів, які можуть використовуватись для перевезення, подано у таблиці 1.

**Характеристики автомобілів,
які використовуються для перевезення вантажів**

Максимальна вантажопідйомність, т	Максимальний об'єм, м ³	Витрати на 1 км, грн.
3	15	5,50
5	36	10,40
10	40	13,20
20	86	18,00

Необхідно розрахувати, які автомобілі і у якій кількості слід використовувати при транспортуванні вантажу, щоб загальна вартість перевезення була мінімальною.

Введемо позначення:

n – кількість типів автомобілів з різними характеристиками ($n = 4$);

i – номер типу автомобіля ($i = 1, 2, 3, 4$);

x_1, x_2, \dots, x_n – шукана кількість автомобілів кожного типу, які слід використовувати для перевезення вантажу;

m_i – максимальна вантажопідйомність автомобіля типу i ($m_1 = 3, m_2 = 5, m_3 = 10, m_4 = 20$);

V_i – максимальний об'єм вантажу, який може перевезти автомобіль типу i ($V_1 = 15, V_2 = 36, V_3 = 40, V_4 = 86$);

c_i – вартість пробігу 1 км автомобіля типу i ($c_1 = 5.50, c_2 = 10.40, c_3 = 13.20, c_4 = 18.00$);

S – відстань, на яку треба перевезти вантаж ($S = 820$);

m – вага однієї деталі ($m = 62 \text{ кг}$);

V – об'єм одиниці вантажу ($V = 0.3 \text{ м}^3$);

N – кількість деталей, які слід перевезти.

Для розв'язання даного завдання у першу чергу слід розрахувати місткість автомобіля кожного типу не в кг, не в м³, а «у штуках деталей», які слід перевезти.

Так, якщо враховувати тільки максимальну вантажопідйомність, місткість автомобіля «у штуках деталей» розраховується за формулою:

$$d_i^e = \left\lfloor \frac{m_i * 1000}{m} \right\rfloor, \quad (1)$$

де знак $\lfloor \rfloor$ позначає округлення до найменшого цілого.

Розрахунок місткості наявних автомобілів за формулою (1) узагальнено у таблицю 2.

Таблиця 2

Місткість автомобілів у деталях з врахуванням максимальної вантажопідйомності (формула (1))

Максимальна вантажопідйомність, т	Формула розрахунку	Максимальна вантажопідйомність, дет.
3	$d_1^e = \left\lfloor \frac{3 * 1000}{62} \right\rfloor$	48
5	$d_2^e = \left\lfloor \frac{5 * 1000}{62} \right\rfloor$	80
10	$d_3^e = \left\lfloor \frac{10 * 1000}{62} \right\rfloor$	161
20	$d_4^e = \left\lfloor \frac{20 * 1000}{62} \right\rfloor$	322

Однак для кожного типу автомобілю його місткість обмежується ще й об'ємом. Якщо враховувати тільки максимальний об'єм, місткість автомобіля «у штуках деталей» розраховується за формулою:

$$d_i^o = \left\lfloor \frac{V_i}{V} \right\rfloor. \quad (2)$$

Розрахунок місткості наявних автомобілів за формулою (2) узагальнено у таблицю 3.

Таблиця 3

Місткість автомобілів у деталях з врахуванням максимального об'єму (формула (2))

Максимальна вантажопідйомність, т	Формула розрахунку	Максимальна вантажопідйомність, дет.
3	$d_1^o = \left\lfloor \frac{15}{0,3} \right\rfloor$	50
5	$d_2^o = \left\lfloor \frac{36}{0,3} \right\rfloor$	120
10	$d_3^o = \left\lfloor \frac{40}{0,3} \right\rfloor$	133
20	$d_4^o = \left\lfloor \frac{86}{0,3} \right\rfloor$	286

Як бачимо з таблиць 2 і 3, максимальна місткість автомобілей, розрахована за формулами (2) і (3), різна. Для пошуку спільного рішення з двох знайдених альтернатив слід обрати найменшу:

$$d_i = \min \{d_i^e, d_i^o\}. \quad (3)$$

Розрахунок місткості наявних автомобілів «у штуках деталей» за формулою (3) узагальнено у таблицю 4.

**Місткість автомобілів у деталях з врахуванням
максимального об'єму (формула (3))**

Максимальна вантажопідйомність, т	Формула розрахунку	Максимальна вантажопідйомність, дет.
3	$d_1 = \min\{48, 50\}$	48
5	$d_2 = \min\{80, 120\}$	80
10	$d_3 = \min\{161, 133\}$	133
20	$d_4 = \min\{322, 286\}$	286

З врахуванням описаних попередніх розрахунків, можна скласти обмеження моделі:

$$d_1x_1 + d_2x_2 + d_3x_3 + d_4x_4 \geq 1000 \quad (4)$$

Формула (4) показує, що загальна кількість перевезених деталей не може бути менша запланованої кількості – 1000 шт.

Цільова функція задачі – мінімізація вартості перевезення:

$$F = 820(c_1x_1 + c_2x_2 + c_3x_3 + c_4x_4) \rightarrow \min.$$

На змінні x_1, x_2, x_3, x_4 накладаються умови цілочисельності і невід'ємності (так як вони показують кількість автомобілів).

В узагальненому вигляді модель буде записана так:

$$F = S(c_1x_1 + c_2x_2 + c_3x_3 + c_4x_4) \rightarrow \min$$

$$\sum_{i=1}^n x_i \cdot \min\left\{\left\lfloor \frac{m_i * 1000}{m} \right\rfloor, \left\lfloor \frac{V_i}{V} \right\rfloor\right\} \geq N, \quad (5)$$

$$x_i \geq 0, x_i \in Z, i = \overline{1:n}.$$

Отже, для рішення задачі формування оптимального кортежу перевезення вантажу побудована оптимізаційна модель цілочисельного програмування.

Дана модель може розв'язуватись у різних програмних засобах. Авторами використано інструмент «Пошук рішення» в Microsoft Excel. Отримано оптимальне рішення: для перевезення вантажу у кількості 1000 деталей слід використовувати по 3 автомобіля вантажопідйомністю 3 т і 20 т. При цьому загальна вартість перевезення становитиме 57810 грн.

Запропонована модель може буде застосована для перевезень як автомобільним, так і іншими видами транспорту, а також їх комбінацією.

Список використаних джерел:

1. Математичні методи дослідження операцій : підручник / Є. А. Лавров та ін. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 212 с.

Петренко К. В.,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
“Київський політехнічний інститут” імені Ігоря Сікорського, м. Київ*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯПОНСЬКИХ ТНК

Глобалізація світогосподарських процесів супроводжується суперечливими наслідками. З одного боку, вона сприяє зростанню економічної ефективності світової економіки, зниженню трансакційних витрат за рахунок уніфікації виробничих процесів та адміністративних процедур відносно просторового переміщення товарів та послуг. Разом з тим, вона приводить до загострення боротьби між територіями за енергоресурси, фінансові та інвестиційні ресурси, активізації тіньових соціально-економічних механізмів, а відтак це призводить до загострення соціальних та економічних проблем. Тому нові виклики, що несе з собою глобалізація економічного простору, потребують належного теоретичного осмислення[1].

Глобалізаційні процеси стосуються всіх країн світу, включаючи високорозвинені країни. Значна роль в цих процесах належить державі, оскільки від державної регіональної політики залежить напрям руху країни. Глобалізаційні процеси торкнулися і Японії в середині двадцятого століття, її глобалізаційна модель успіху була спрямована на індустріалізацію Японії, і була сформована як модель наздоганяючого розвитку, в якій держава активно брала участь в забезпеченні прискореного накопичення капіталу, будівництві інфраструктури і мережі комунікацій, стимулюванні і субсидуванні виробництва, а також у формуванні людського капіталу. Схожі риси індустріалізації можна знайти у інших країн другого ешелону модернізації – Італії та Німеччини, де частка державних інвестицій також досягала 15-25%; в США і Великобританії, навпаки, державний внесок був незначним.

Іншим фактором більш пізньої транснаціоналізації виступила діяльність спеціальних торгових компаній – Sogo shosha, що оперують за кордоном. Sogo shosha – це унікальне явище в світовій економіці. Ці торгові компанії мали розгалужені мережі по всьому світу і відмінно орієнтувалися на місцевих ринках. Вони працювали з великою кількістю японських компаній, надаючи, крім безпосередньо торгових, послуги різного характеру: фінансові (позики, кредити, управління ризиками на зарубіжних біржах), консалтингові, венчурні та ін.

Сучасний етап транснаціоналізації бізнесу відзначається впливом Індустрії 4.0. Саме вона зараз розвивається активними темпами по-всьому світу, особливо в Японії, яка являється лідером по винайденню та втіленню робототехніки. В даний час японські виробники займають близько 70% глобального ринку і по прогнозам за 2020 р. вартісний об'єм виробництва галузі виросте більш ніж в 4 рази, а до 2035р. – в 14 разів порівняно з 2010 р.

Японські ТНК дотримуються наступного правила – управлінські рішення слід приймати з урахуванням довгострокової перспективи, навіть якщо це може завдати шкоди короткостроковим фінансовим цілям. Це висловлювання по праву можна вважати справедливим по відношенню до всієї сфери наукової діяльності Японії.

Після закінчення Другої світової війни Японія починає скуповувати права на різні винаходи. Активне інвестування в перспективні проекти в 50-60-х роках ХХ століття дало країні спробу наздогнати «мастодонтів» в сфері інноваційних технологій. В силу жорсткого територіального обмеження Японія була змушена витягати максимум зовсього найкращого, колись створеного людиною. Користуючись цією стратегією, японці надійшли по-азійському мудро – країна не вважала за потрібне скуповувати права на абсолютно всі винаходи, які були коли-небудь зареєстровані патентним бюро. У 2018 році ЕРО (Європейське Патентне Відомство – ЄПВ) зареєструвало 265 тисяч заявок на патенти. Японія розташувалася на другій сходинці із загальною сумою в 52437 патентів (перше місце – США – 64967 заявок). Виходячи з чисельності населення країни на 2018 рік (127.3 мільйона жителів), на мільйон населення в Японії припадає близько 412 патентів, що є досить високим показником. До такого результату допомогло прийти комплексне взаємодія всіх сфер інноваційної галузі – науково-дослідних інститутів, представників влади, транснаціональних корпорацій, малого і середнього бізнесу [2].



Рис. 1. Динаміка заяв на патенти в Японії

ТНК Японії вважали за необхідне приділяти всю свою увагу лише НДДКР (Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи), збільшуючи витрати на прикладні дослідження і розробки, тому японські інновації впроваджуються в діяльність, а Японське агентство з науки і технологій сприяє виходу бізнеса на один рівень зі Сполученими Штатами Америки.

Японія активно використовувала стратегію слідування за лідером з 1970-их років, викупуваючи і використовуючи зарубіжні технології. Спочатку цю стратегію варто було б вважати імітацією, але згодом країна стала створювати абсолютно нові продукти на основі наявних технологій і вдосконалювати їх. Покращуючи якість виробленої продукції, Японія вийшла на новий технологічний рівень. До початку 2000-х у ТНК Японії з'явилася необхідність створення ефективної системи посередництва, яка змогла б забезпечити трансфер досягнень науки і техніки з університетів в руки підприємців.

Розглядаючи питання інноваційного розвитку ТНК, необхідно звернутися до особливостей управління в даній країні так, як якісний менеджмент є запорукою успіху економічного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Петренко К. В Проблеми депресивності та глобальності в українському контексті / К. В. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. Зб. наук. пр. – К.: НДЕІ – 2011. – №9 (124). – С192-195..

2. Инновационный успех Японии: миф или реальность? [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnyu-uspeh-yaponii-mif-ili-realnost>.

Пилипенко О. І.,
*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку та оподаткування,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ДІЄВОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Активна протидія небезпекам, загрозам і ризикам в економічній сфері на сучасному етапі вимагає пошуку нових рішень щодо забезпечення дії комплексної системи економічної безпеки підприємства, яка врахує не лише вплив інформаційних факторів, а й виклики зовнішнього середовища. Для управління суб'єктом господарювання важлива оперативна, повна та достовірна інформація про діяльність, а також забезпечення бухгалтерським обліком даних про слабкі місця в діяльності та ймовірні зловживання, що ослаблять економічну безпеку підприємства в перспективі.

Протягом тривалого періоду ключовим завданням бухгалтерського обліку визнавалося забезпечення збереження соціалістичної власності. Відповідно, посада бухгалтера офіційно прирівнювалася до статусу державного контролера, який займався в основному обліком витрат, калькулюванням собівартості, контролем за зберіганням власності і виконання показників плану. При цьому такі поняття, як прибуток, професійне судження, втрачена користь тощо мали абстрактний характер, на відміну від тих умов господарювання, в яких функціонують підприємства на сьогодні. З'явилися не лише нові

поняття, а й відбулися структурні зміни в діяльності облікових фахівців, зокрема в частині вимог до формування інформації про господарську діяльність підприємства та її результати для розробки оптимальних управлінських рішень.

Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників передбачає наступні кваліфікаційні вимоги до фахівця для обіймання посади головного бухгалтера: повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст), післядипломна освіта в галузі управління; стаж бухгалтерської роботи за професіями керівників нижнього рівня: для магістра – не менше двох років, спеціаліста – не менше трьох років. Завідувач сектору у відділі (управлінні) бухгалтерського обліку повинен мати: вищу освіту відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст); стаж бухгалтерської роботи: для магістра – не менше двох років, спеціаліста – не менше трьох років [1]. Обов'язки головного бухгалтера і облікового персоналу передбачають наявність в облікових працівників не лише глибоких професійних знань, а й компетентності, принциповості, добросовісності, належної стійкості у відстоюванні норм законодавства. Як відмічає Н.М. Коробова, при прийнятті рішень бухгалтеру необхідно бути достатньо професійним та об'єктивним. Він не повинен орієнтуватися на власну вигоду або на інтереси будь-кого з учасників господарського процесу [2].

Якщо бухгалтер навмисно чи ненавмисно спотворює облікові дані за результатами документування господарських операцій і подальшого їх відображення в облікових регістрах і бухгалтерській звітності, це свідчить про невідповідність дій або бездіяльність обліковця, що є ключовим фактором підвищення впливу професійного ризику бухгалтера на стан економічної безпеки суб'єкта господарювання, що в сучасних умовах може призвести навіть до банкрутства та ліквідації підприємства.

На вітчизняних підприємствах більшість економічних злочинів здатні виявити служба корпоративної безпеки або служба внутрішнього аудиту. Вакансії цих підрозділів заповнюються фахівцями зі споріднених спеціальностей, при цьому відсутня підготовка фахівців, які б мали комплексні фундаментальні знання та практичну підготовку з питань управління економічною безпекою та могли б займати керівні посади на підприємстві для ефективної організації такої роботи. Тому за економічну безпеку підприємств в практиці господарювання найчастіше відповідають фахівці з попереднім досвідом роботи в правоохоронних органах. Такий досвід є надзвичайно корисним, однак сучасні умови господарювання висувають вимогу наявності поглиблених знань цих фахівців в питаннях економіки та фінансів для комплексного процесу управління економічною безпекою підприємств. Відповідно, серед власників підприємств зростає попит на управлінців, які мають знання та компетенції в такій сфері діяльності, як фінансово-економічна безпека.

Фахівці відмічають, що «Навчання працівників підприємств, установ, організацій повинне передбачати наявність не лише теоретичних знань, але

й практичних навичок, умінь» [3]. В своєму дослідженні В.В. Крутов вказує на недостатній рівень і якість підготовки фахівців з економічної безпеки підприємств [4]: більшість вищих навчальних закладів не забезпечують системного підходу до підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки і не сприяють вирішенню сучасних проблем з їх підготовки для діяльності у сфері економічної безпеки. Так, метою підготовки магістрів зі спеціальності «Управління фінансово-економічною безпекою» є поєднання економічної підготовки і знань у сфері інформаційної та економічної безпеки, а на навчання за програмою підготовки магістрів приймаються громадяни України з базовою (рівень бакалавра за галузями знань «Економіка та підприємництво», «Менеджмент», «Право» та ін.) і повною вищою освітою (спеціаліст, магістр незалежно від спеціальності).

Як бачимо, для підготовки фахівців з фінансово-економічної безпеки не є ключовими знання зі спеціальності галузі знань «Економіка та підприємництво». Вищі навчальні заклади, які готують спеціалістів з фінансово-економічної безпеки, не надають перевагу знанням фінансів, менеджменту та бухгалтерського обліку. Однак здобуття спеціальності «Управління фінансово-економічною безпекою» є актуальним для фахівців, які надалі планують свою професійну діяльність у сфері фінансово-економічної безпеки. Зокрема, на посадах працівників державних, банківських установ, страхових компаній і служб економічної безпеки підприємств. Досить часто у правоохоронних органах працюють фахівці, які мають лише юридичну освіту, однак їм доводиться протидіяти економічній злочинності. Постає актуальність посилення вимог до фахівців, які планують отримати дану спеціальність, і отримання освіти у сфері економічної безпеки на основі знань бухгалтерського та податкового законодавства, яка дійсно допоможе кваліфіковано виконувати свою роботу. Інакше за допомогою освіти студент може отримати теоретичну підготовку з обраної спеціальності, навіть сформувані певні практичні навички, однак без вивчення бухгалтерського обліку, контролю і аналізу підготовка всебічно освічених фахівців у сфері забезпечення економічної безпеки неможлива.

Кваліфікованому спеціалісту з фінансово-економічної безпеки конче необхідно володіти системними економічними, юридичними та технічними знаннями з розумінням економічної складової операцій і діяльності в цілому, щоб вміти застосувати певні правові положення, оцінити технічні рішення в грошовому еквіваленті. Такий фахівець повинен розуміти виробничий менеджмент, а також підходи до управління персоналом, що дозволить йому враховувати вплив різноманітних чинників на економічний стан підприємства, оцінювати економічну безпеку суб'єкта на певний момент, визначати перспективи та напрями її розвитку, розробляти заходи з підтримання або підвищення рівня економічної безпеки, контролювати їх виконання та результати.

Оскільки раціональний підхід до формування і використання фінансових ресурсів є основою забезпечення сталого інноваційного розвитку підприємства

та запобіганню негативним впливам і загрозам на діяльність підприємства, підготовка фахівців, які вирішують питання фінансово-економічної безпеки, повинна відбуватися з позицій різних економічних дисциплін – бухгалтерського обліку, аудиту, внутрішнього контролю, аналізу господарської діяльності та фінансів. За такого підходу майбутній фахівець має можливість глибше вивчити зміст фінансово-економічної безпеки і надалі реалізувати системний підхід в практичній діяльності.

Формування професійних якостей фахівця з бухгалтерського обліку відбувається в ході навчання і здобуття освіти студентом відповідного напрямку на основі стандарту вищої освіти підготовки бухгалтерів. З метою уникнення зростання ризику впливу бухгалтера на економічну безпеку підприємства чинний стандарт підготовки бакалаврів галузі знань «Управління та адміністрування» за спеціальністю «Облік і оподаткування» окрім облікових дисциплін передбачає також вивчення менеджменту, маркетингу, міжнародної економіки, економіки праці, аналізу господарської діяльності, управлінського обліку, аудиту тощо. На думку вчених, такий підхід є виправданим, адже процес навчання повинен бути організованим таким чином, щоб не лише пристосуватися до досягнутого студентами рівня розвитку, а й викликати в них подальші прогресивні зрушення та прагнення до саморозвитку [5].

Таким чином, наразі стандарти вищої освіти підготовки бухгалтерів враховують той факт, що професія бухгалтера, на відміну від бухгалтера за часів соціалістичної власності, насправді не обмежується веденням бухгалтерським обліком, а є масштабнішою. Бухгалтер є одним з ключових фахівців економічної служби підприємства, а тому слушною є думка С.О. Левицької з приводу доповнення змістовної наповненості дисциплін щодо: поглиблення навичок з питань прийняття обґрунтованого професійного судження, ознайомлення з практичним застосуванням контрольно-аналітичних процедур в розрізі підприємницької діяльності, моделювання ділових ігор та ситуаційних завдань тощо [6, с. 230]. Такі доповнення сприятимуть удосконаленню викладання навчальних дисциплін з їх спрямуванням на досягнення обліково-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки підприємства.

Отже, роль професійної підготовки спеціалістів з фінансово-економічної безпеки є ключовою в досягненні систематичного моніторингу внутрішнього й зовнішнього середовища діяльності суб'єкта господарювання. Крім того, досягнення економічної безпеки базується на формуванні достовірної і релевантної інформації про бізнес-процеси та зовнішнє середовище діяльності підприємства з метою оцінки його конкурентних переваг, а також управління ризиками, ідентифікації та попередження загроз господарській діяльності.

В процесі організації системи управління економічною безпекою підприємства фахівець з фінансово-економічної виконує функції використання масиву обліково-аналітичного матеріалу та здійснення контрольних процедур для забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства.

Відповідними повинні бути за своїм змістом освітньо-професійні програми з підготовки працівників, які залучаються до управління економічною безпекою, а також актуальним є посилення вимог до змісту їх професійної підготовки. Необхідним є спільне опрацювання фахівцями різних напрямів знань змістовного наповнення тем навчальних дисциплін, які передбачені для професійної та практичної підготовки бакалавра й магістра зі спеціальності «Облік і оподаткування» з метою забезпечення більш масштабного залучення фахівців з бухгалтерського обліку до забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Використання бухгалтером професійного судження до варіантів використання бухгалтерської інформації для управління економічною безпекою підприємства актуалізує важливість високого рівня бухгалтерської освіти.

Сучасний бухгалтер як фахівець, якого можна залучати до управління економічною безпекою, має розуміти концепції та правила формування бухгалтерської інформації, звітності, володіти сучасними методами ведення бухгалтерського обліку, підготовки, аналізу та аудиту бухгалтерської звітності для ефективного управління економічною безпекою підприємства. Необхідним є подальше дослідження змістовного наповнення тем навчальних дисциплін з професійної та практичної підготовки фахівців зі спеціальності «Облік і оподаткування», а метою якого повинно стати формування знань, навиків і вмінь щодо здійснення на основі звітності та первинних даних аналітичних досліджень для забезпечення економічної безпеки підприємства, прогнозування розвитку підприємства та розробки перспективних програм діяльності. Представлені пропозиції спрямовані на підвищення якісного рівня підготовки фахівців з бухгалтерського обліку та аудиту відповідно до вимог сьогодення.

Список використаних джерел:

1. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників, затверджений Міністерством праці та соціальної політики України від 28.11.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkk.com.ua/show/1cid01175.html>.
2. Коробова Н.М. Професійне судження бухгалтера та його місце в організації обліку на сільськогосподарському підприємстві / Н.М. Коробова // Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 1. – С. 51-54.
3. Низенко Э.И. Обеспечение безопасности предпринимательский деятельности / Э.И. Низенко. – К.: Вид. – МАУП, 2003. – 123 с.
4. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва / В.В. Крутов. – К.: Вид-во «Фнікс», 2008. – 406 с.
5. Пискунов А.И. Теория и практика педагогического эксперимента / [Под ред. А.И. Пискунова, Г.В. Воробьева]. – М.: Педагогика, 1979. – 208 с.
6. Левицька С.О. Професійний рівень бухгалтера: критерії оцінки, вимоги до підготовки, система підвищення кваліфікації / С.О. Левицька // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2010. – Вип. 13. – С. 230-238.

СУЧАСНІ ТRENДИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ТУРИЗМУ

За оцінкою Всесвітньої ради з туризму і подорожей, туристична галузь в 2018 році забезпечила 319 млн робочих місць, а обсяг коштів в індустрії складає 8,8 трлн дол. США .

У 2014-2018 рр. чисельність міжнародних туристичних поїздок у світі щорічно збільшувалася в середньому на 5,6% і досягла 1,66 млрд поїздок до кінця 2018 р. (рис. 1). Ринок міжнародного туризму збільшувався в натуральному вираженні завдяки зростанню світової економіки, поліпшенню повітряного сполучення між країнами, спрощенню візового режиму, розвитку нових бізнес-моделей в галузі та ін.



Рис. 1. Кількість міжнародних туристичних поїздок в світі в 2015-2018 рр.

Джерело: складено автором на основі [1]

За прогнозами BusinessStat, натуральний обсяг світового туристичного ринку в 2019-2023 рр. знизить щорічні темпи зростання до 3,6%. Чисельність поїздок в 2023 р. складе 1,98 млрд, що на 19,3% вище рівня 2018 р. Уповільнення темпів зростання буде обумовлене геополітичною і торговою напруженістю між країнами, невизначеністю щодо результату «брексіта», в результаті чого частина інвесторів і споживачів галузі займуть позицію «чекати і спостерігати» [1].

Найбільше число туристичних поїздок у світі відбувається до Франції та Іспанії. Згідно з даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), в

2019 році було здійснено 1,5 млрд міжнародних туристичних поїздок. Кількість міжнародних туристичних поїздок збільшилася на 4% [2]. Лідером світового туризму як і раніше залишається Франція. У 2018 р. до Франції було здійснено 90,2 млн поїздок, в Іспанію – 87,1 млн поїздок.

Європа є основним міжнародним центром пізнавального туризму (рис. 2). При цьому спостерігається щорічне зниження частки Європи в міжнародному туризмі через старіння туристичного продукту ряду країн. Більш високими темпами зростає молода індустрія туризму Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Він приваблює туристів унікальною природою і приємним кліматом, а також численними пам'ятниками архітектури та об'єктами культового призначення.

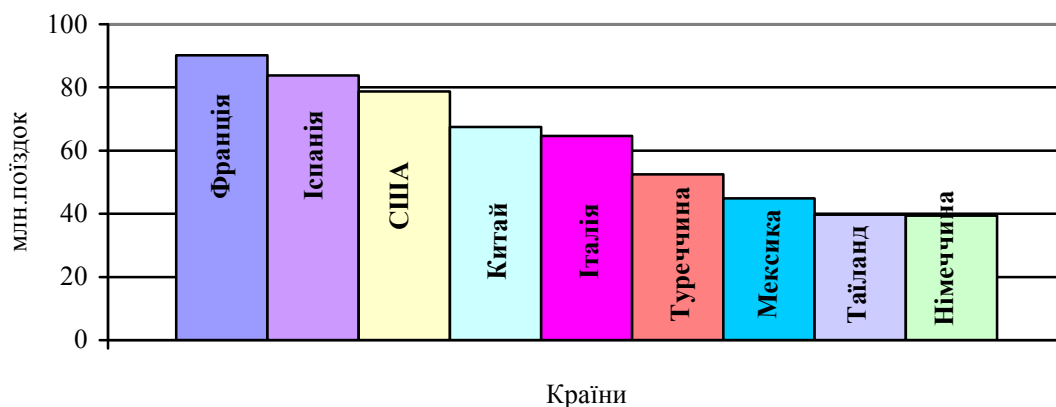


Рис. 2. Найбільш відвідувані країни світу в 2018 році, млн поїздок

Джерело: складено автором на основі [2]

Найдинамічнішими напрямки розвитку в 2019 року виявилася М'янма, де приріст туристів в порівнянні з 2018 роком склав 40,2 %. У 2011 році в цій країні з новою силою спалахнув конфлікт між корінними араканцев-буддистами і етнічними бенгальцями-мусульманами рохінджа, яких місцеві жителі вважають нелегальними мігрантами з Бангладеш. Експерти відзначають, що в 2019 році ситуація нормалізувалася, що сприяло зростанню туристичного потоку в М'янму.

В кінці грудня 2019 року агентство Bloomberg представило свій прогноз щодо розвитку туристичного ринку в 2020 році. За словами аналітиків, на традиційні види відпочинку і подорожей збережеться попит, хоча на нього вплине мода на екологічність і технології.

Деякі курорти починають залучати клієнтів високотехнологічними розвагами. Так, розкішний гавайський готель Four Seasons Resort Oahu запропонував послугу спа в віртуальній реальності – на 20-80 хвилин. VR (Virtual Reality)-гарнітура «переносить» гостей в глибокий космос, океанські бухти або сади дзен, в той час як електроніка виробляє схожі звуки і навіть запахи, імітуючи вітер і температуру повітря. Система штучного інтелекту оцінює дані про дихання і частоту серцевих скорочень відвідувача, щоб гарантувати його відпочинок і розслаблення [3].

Ще один популярний тренд розвитку міжнародного туризму – відпочинок за передплатою. Готель Inspirato Pass пропонує оформити на 2020 рік членську підписку на «нескінченну річну подорож» за 2,5 тис. дол. США на місяць. Така підписка дасть безлімітний доступ до готелів, яхт і всьому спектру розважальних закладів.

Власники Las Ventanas al Paraiso в Лос-Кабос (Мексика) пропонують забронювати віллу з підпискою. Оформляючи її, відпустка у клієнта починається ще до відправки в аеропорт: дворецькі зустрінуть мандрівника біля входних дверей, відвезуть в пункт відправлення і по шляху запропонують персоналізоване частування.

Готель Blackberry Mountain також пропонує відпочинок за передплатою, в яку включені обіди, курси гончарної майстерності, заняття йогою, сеанси лазання по деревах, веслування на човні і вечеря з семи страв з колекцією вин.

Туроператор Natural Habitats в кінці 2019 року почав пропонувати маршрути з мінімальним впливом на навколишнє середовище, а також вкладати кошти в захист природи. Під керівництвом експертів Всесвітнього фонду дикої природи мандрівники можуть подивитися на міграцію китів, тропічні ліси Амазонки чи білих ведмедів в Арктиці [3].

Список використаних джерел:

1. Анализ мирового рынка туризма в 2014-2018 гг., прогноз на 2019-2023 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.rbc.ru/research/38942/>
2. Official site of World Tourism Organization UNWTO [Electronic resource]. – Mode of access: <https://unwto.org/en/>
3. Туризм (мировой рынок) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>

Плахотнікова Л. О.,
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тенденції останніх років в українській економіці обумовлені загостренням політичної та економічної ситуації внаслідок кризових явищ, на фоні яких спостерігається погіршення інвестиційного клімату та зниження інвестицій у промисловість. Це призводить до порушення динаміки відтворювальних процесів у реальному секторі економіки, наростанням фізичного і морального старіння та зносу основного капіталу індустріального комплексу країни.

Негативна динаміка цих показників (табл. 1) свідчить про зниження конкурентоспроможності підприємств та економіки в цілому.

Таблиця 1

Структура інвестицій у промисловості за їх цільовим призначенням у наступному році (%)

Показник	2016 опитування у жовтні 2015р.	2017 опитування у жовтні 2016р.	2018 опитування у жовтні 2017р.	2019 опитування у жовтні 2018р.	2020 опитування у жовтні 2019р.
Заміна зношених машин або устаткування	37	33	32	31	31
Розширення виробничих потужностей	23	28	24	20	24
Рационалізація виробництва	20	25	24	25	23
Інші інвестиції	20	14	20	24	22

Джерело: складено автором на основі [1]

Такі негативні тенденції обумовлюють необхідність створення нових економічних умов, які б дозволяли вирішити проблему фінансового забезпечення інтенсивного оновлення основного капіталу підприємств. Реалізація проекту щодо своєчасного і якісного оновлення обладнання, устаткування, технічних засобів, промислових машин тощо, вимагають великого обсягу інвестицій.

Інвестування проектів з оновлення основного капіталу являє складний процес, який передбачає мобілізацію як внутрішніх, так і зовнішніх ресурсів і залежить від безлічі суб'єктивних і об'єктивних факторів, тому для його вивчення та аналізу повинен бути застосований системний підхід.

Інвестиційне забезпечення на рівні конкретних підприємств в довгостроковій і короткостроковій перспективі покликане вирішувати завдання конкурентоспроможності підприємства на ринку. Взаємозалежність між рівнем інвестицій і конкурентоспроможністю підприємства характеризують наступні показники: збільшення прибутку від реалізації інвестиційних проектів; збільшення обсягів виробництва з урахуванням попиту на даний товар; збільшення частки ринку; диверсифікація внаслідок освоєння нових областей бізнесу; темпи оновлення матеріально-технічної бази; завантаженість виробничих потужностей; збільшення економічної, соціальної, виробничої ефективності всього підприємства, тощо. Рівень цих показників багато в чому залежить від інвестиційних вкладень у виробничу і фінансову діяльність, а інвестиційний клімат в країні значною мірою впливає на діяльність окремого підприємства.

Однак, основними проблемами української економіки у створенні привабливого інвестиційного клімату можна зазначити такі: високий рівень інфляційних процесів; високий рівень податків для реального сектора економіки; неповне фінансування державних інвестиційних програм; низька

ефективність інвестиційних вкладень; брак власних коштів у організацій для оновлення основного капіталу; труднощі в отриманні комерційних кредитів через нестійке фінансове положення і високі ставки по кредитах; високий інвестиційний ризик.

Для поліпшення інвестиційного клімату потрібне проведення цілого комплексу різносторонніх заходів, покликаних легітимізувати створені відносини власності на капітал і забезпечити правові гарантії власникам та інвесторам, мінімізувати адміністративні бар'єри, що перешкоджають веденню бізнесу. Так, невід'ємними характеристиками сприятливого інвестиційного клімату є соціально-політична та законодавча стабільність, помірне податкове навантаження, а також сукупність пільг, що надаються інвесторам.

На сьогоднішній день сприятливий інвестиційний клімат в Україні ще не сформований, більш того, є всі підстави стверджувати, що інвестиційний клімат в країні за останні роки погіршився і це підтверджують дані про відтік капіталу з України, так, у першому кварталі 2018 року приріст прямих інвестицій в українську економіку становив понад 1,1 млрд дол. США, а вже у першому кварталі 2019 році приріст прямих інвестицій склав 45,5 млн дол. США. [2].

Підсумовуючи вищевикладене, можемо зазначити що необхідно здійснити ряд заходів у створенні привабливого інвестиційного клімату економіки з метою підвищення ефективності функціонування вітчизняних підприємств та їх конкурентоспроможності на ринку. Такими заходами можуть бути: створення ефективної системи правового регулювання інвестиційних процесів, яка повинна в себе включати моніторинг і систематизацію діючих нормативно-правових актів у цій галузі, введення нових норм, вдосконалення існуючих (адаптація до сучасних умов економіки); податкова реформа, яка передбачає систематизацію надання пільг інвесторам, відпрацювання питання про цілеспрямовану підтримку інвестування проектів з оновлення основного капіталу через надання адресних преференцій, спрощення механізму оподаткування; зниження навантаження на бізнес зі сторони контролюючих органів; підвищення ефективності роботи судової системи, активізація боротьби з корупцією; розробка ефективного механізму страхування зарубіжних інвестицій; забезпечення передбачуваності і послідовності зовнішньої економічної політики держави.

Список використаних джерел:

1. Інвестиційні очікування у промисловості (2015-2019) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/fin/opd_ek/io_pr/io_pr_15_19.xlsx
2. Зафіксовано різке скорочення іноземних інвестицій в Україну [Електронний ресурс] // 1NEWS. – 2019. – Режим доступу: <https://1news.com.ua/ukraine/zafiksovano-rizke-skorochennya-inozemnyh-investyczij-v-ukrayinu.html>

Прієров Е. В.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ ЗМІН КЛІМАТУ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ: ІНСТИТУЦІЙНІ ВАЖЕЛІ РЕГУЛЮВАННЯ

Зміна клімату сьогодні очолює рейтинг найбільших загроз для економіки окремих країн та світу в цілому. Глобальна організація World Economic Forum (WEF) у своєму звіті «Global Risks Report 2020» внесла кліматичні зміни до топ-10 головних ризиків наступного десятиліття [1]. Ключові фактори ризику: екстремальні погодні події, що спричиняють економічні збитки; нездатність країн адаптуватися до змін клімату; екологічні злочини, спричинені діяльністю людини (розливи нафти, радіоактивне забруднення, тощо); втрата важливих ресурсів через зниження біорізноманіття та руйнування екосистем; стихійні лиха. Експерти відмічають, що зміна клімату відбувається швидше, а її наслідки менше передбачувані, ніж прогнозували у минулому.

Зміна клімату спричиняє негативний вплив на водопостачання, сільське господарство, міграційні структури. Вчені прогнозують, що в довгостроковій перспективі деякі країни та цілі регіони можуть стати непридатними для життя. «Кліматичні біженці» – новий термін XXI століття, який ми будемо чути все частіше. За прогнозами Світового Банку, кількість кліматичних мігрантів до 2050 року може збільшитися до 140 мільйонів осіб. Зміна клімату впливає на інфраструктуру, фінансові потоки, поширеність захворювань та економічну активність. Ці наслідки, у свою чергу, призводять до проблем національної та міжнародної безпеки, що виникають унаслідок загострення внутрішніх конфліктів, зростання рівня бідності та нерівності, загострення існуючих міжнародних конфліктів, відволікання національних та міжнародних ресурсів від інвестицій у глобальні програми стійкого розвитку [2; 3].

За висновками 2018 року, загальні втрати від стихійних лих та спричиненої кліматичними факторами економічної нестабільності складають 165 млрд. доларів США [1]. Рекордні температури в Європі та Північній Америці, кліматичні інциденти в басейні Амазонії, сильні тропічні шторми в Азії та рівень моря, що зростає швидше, ніж прогнозували раніше – призвели до економічної, соціальної та політичної нестабільності в багатьох країнах світу. Загалом, страхові збитки у 2018 році склали 80 мільярдів доларів США, що вдвічі перевищує середньостатистичний показник за останні 30 років [4]. Ще більші втрати було зафіксовано в країнах з низьким та середнім рівнем доходу, де проникнення страхування становить менше 1 відсотка. В той час, як саме ці країни найбільш схильні до кліматичних змін – Бангладеш, Єгипет, Індія, Індонезія, Нігерія, Філіппіни та В'єтнам.

У світі взаємопов'язаних економік зміни торкнуться всіх країн. Вчені Стенфордського університету дослідили вплив температурних змін на ВВП

більш ніж 150 країн протягом 50 років. Та спрогнозували зміну ВВП на душу населення в різних регіонах світу, залежно від вірогідності кліматичних перетворень до 2100 року (рис. 1). Дослідники зробили наступні висновки: ймовірність, що зміна клімату зменшить світовий ВВП на душу населення розподіляється таким чином: більше 0% – 71%; більше 10% – 63%; більше 20% – 51%; більше 50% – 12% [5].

Організація Об'єднаних Націй через свої правові рамки, встановлені Паризькою угодою та Кіотським протоколом, запровадила кліматичне фінансування для пом'якшення та адаптації, щоб зменшити наслідки зміни клімату. Проте сьогодні вкрай необхідно, щоб на рівні кожної держави була розроблена та впроваджена ефективна кліматична політика.

Експерти Міжнародного Валютного Фонду визначають три ключові напрями докладання зусиль – впровадження технологічних інновацій, стабільність інвестицій та активна участь приватного сектору [4]. Потенційні збитки від кліматичних змін для 200 найбільших компаній світу у найближчі п'ять років експерти WEF оцінюють у 1 трлн. доларів США [1].

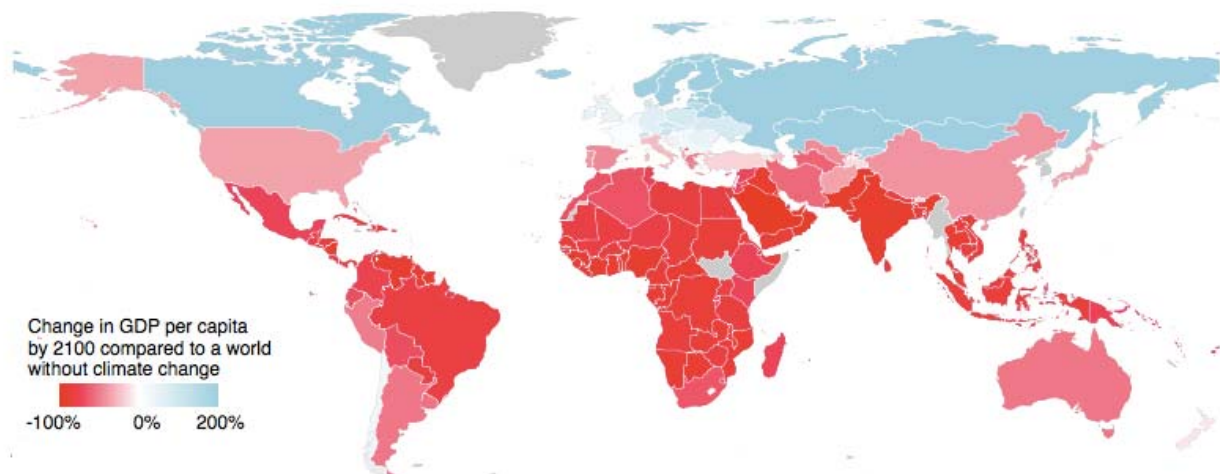


Рис. 1. Зміна ВВП на душу населення до 2100 року порівняно зі світом без зміни клімату

Джерело: [5]

Впровадження технологічних інновацій, в першу чергу стосується зменшення викидів парникових газів, за який сьогодні в основному відповідальні країни з розвиненим промисловим сектором. Так, у звіті Міжнародного Валютного Фонду зазначено, що на долю США припадає 26%, на країни Європи – 22% кумулятивних глобальних парникових газів [4]. В той час, як найбільші наслідки викиди спричиняють для країн з низьким рівнем доходу. Багато з них розташовані в тропіках, тому вони більш вразливі щодо підвищення температури.

Світові викиди шкідливих речовин – відходів енергосектору у 2019 році зросли на 1,7%. Дослідження МВФ встановили, що глобальний обсяг субсидій на енергоносії та їх екологічні витрати у 2017 році склали 5,2 трлн доларів (6,5% світового ВВП). Тому експерти пропонують ліквідувати субсидії на

енергоносії, які заохочують продовжувати пошук нових викопних палив, щоб запобігти надмірному використанню та відходам.

Паризькою угодою 2015 року було визначено мету – збереження потепління на рівні нижче 1,5°C. Для досягнення даної мети необхідно до 203 р. зменшити викиди на 45%, з досягненням нульового рівня до 2050 року. Міжнародне агентство з питань енергетики оцінює, що для переходу на технології з низьким вмістом вуглецю може знадобитися 3,5 трлн. доларів інвестицій в енергетичний сектор щороку протягом десятиліть – вдвічі більше, ніж поточний показник. За сценарієм агентства, щоб стабілізувати вуглець до 2050 року, майже 95% електропостачання має бути низьковуглецевими та 70% нових автомобілів – електричними, а інтенсивність вуглекислого газу в будівельному секторі повинна впасти на 80%.

Рівень витрат на протидію екологічним змінам буде відрізнятись в конкретних країнах. За оцінками WEF, країнам ЕС перехід на нульову емісію до 2050 року буде коштувати 1 трлн. доларів. У країнах, що розвиваються, адаптація до кліматичних змін потребує 300 млрд. доларів щорічно [1].

На минулорічному Всесвітньому економічному форумі в Давосі, Швейцарія, делегати говорили про «велику енергетичну трансформацію», необхідну для забезпечення чистого та безпечного енергетичного майбутнього. Не менш актуальним для майбутнього планети є те, що експерти МВФ назвали «Великою харчовою трансформацією» [4].

Для економічно розвинених країн сьогодні характерна надмірна індустріалізація рослинництва та тваринництва, зростання залежності від синтетичних хімічних речовин, генетичної модифікації та деформації для виробництва більшої кількості продуктів харчування. В країн з низьким рівнем доходу слабо розвинене сільське господарство, надмірна залежність від непродовольчих культур та кліматичні крайнощі становлять небезпеку для життя людей та біорізноманіття. Очищення земель призводить до руйнування лісів, ерозії ґрунтів та поганих врожаїв. Низька галузева продуктивність через підвищення температури та ненормальні погодні явища стримує дохід та загрожує продовольчій безпеці. В результаті всіх цих перетворень агропродовольчий сектор сьогодні створює чверть викидів парникових газів в світі. Експерти прогнозують, що до 2050 року агросектор буде джерелом 50% всіх глобальних шкідливих викидів [6].

Екологічне виробництво та управління попитом на продовольство мають вирішальне значення для виконання Програми ООН щодо сталого розвитку до 2030 року. Цілеспрямована державна політика та структурні реформи, схеми гарантій, страхування врожаю та заходи щодо поліпшення доступу до землі та ринків збуту допоможуть країнам досягти цілей безпечного та ефективного агросектору. На сьогодні лише 1,2% глобальних сільськогосподарських земель обробляються органічно. Очікується, що до 2024 року даний показник становитиме 3,2%. У 2018 році загальні субсидії на сільське господарство в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) досягли 233 млрд. дол. США [2].

Глобальну економіку у наступне десятиліття очікують сильні виклики та випробування на стійкість. Довгострокова безпека можлива лише за умови об'єднання зусиль міжнародної спільноти для віднайдення ефективних рішень – відповідей на майбутні зміни клімату. Для цього потрібна не лише програма подолання наслідків кліматичних змін, а і проактивні стратегії адаптації, інвестиції в довгостроковий сталий розвиток. Країни з розвиненими економіками повинні усвідомити свою відповідальність за вплив на оточуюче середовище. Та активно діяти для усунення наслідків. Кожна країна повинна розробити власну кліматичну політику, яка враховує її особливості та відповідає напрямам, визначеним міжнародними організаціями. І системно та послідовно впроваджувати зміни.

Список використаних джерел:

1. Global Risks Report 2020 [Electronic resource] // World Economic Forum – Mode of access: <http://reports.weforum.org/global-risks-report-2020/>.
2. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
3. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov. // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf
4. The Economy of Climate [Electronic resource] // International Monetary Fund. – 2019. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2019/12/pdf/fd1219.pdf>.
5. Global Non-linear Effect of Temperature on Economic Production [Electronic resource]. – Mode of access: <https://web.stanford.edu/~mburke/climate/index.html>
6. Intergovernmental Panel on Climate Change [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ipcc.ch/>

П'ятницька Г. Т.,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,*

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ЕКСПОРТНИЙ БРЕНД ЯК НЕВІД'ЄМНА СКЛАДОВА ЕКСПОРТНОЇ СТРАТЕГІЇ КРАЇНИ

Кожна країна, що прагне зайняти гідне місце на міжнародній арені та ефективно розвивати свої зовнішньоекономічні зв'язки, розробляє та реалізує експортну стратегію. Ця стратегія окреслює орієнтири дій країни на іноземних ринках та фактично являє собою своєрідну дорожню карту стратегічного розвитку торгівлі країни з іншими країнами світу, визначаючи перспективні сектори економіки для розвитку експорту.

Важливою складовою у процесі реалізації експортної стратегії, як свідчить міжнародний досвід, є експортний бренд. Так, наприклад, одним з ключових завдань у Експортній стратегії України на 2017–2021 роки є «розроблення та реалізація комплексу заходів з просування українського бренда експортних товарів і послуг на зовнішні ринки (в тому числі засобами та інструментами культурної дипломатії)» [2].

Розробка експортного бренду дозволяє об'єднати різні за асортиментом і типом товари та/або послуги за допомогою єдиної візуальної концепції та стилістики. Як наслідок, проявляється так званий синергетичний ефект завдяки додатковому візуальному зв'язку між різними галузями та секторами національної економіки.

Результати дослідження міжнародної практики розробки експортних брендів, дозволяють зробити висновок, що нині існують три підходи до цього процесу:

- коли національні компанії та підприємства самостійно (переважно за участю професійних маркетингових чи рекламних агенцій) розробляють власний бренд та бренд для свого(їх) продуктів, з яким вони будуть експортувати його(їх) до інших країн світу та з яким міжнародний споживач буде асоціювати не тільки його компанію / підприємство, але і країну походження продукту(ів);

- коли до розробки експортного бренду можуть бути залучені фахові міжнародні організації (як, наприклад, Міжнародний торговельний центр (МТЦ) – International Trade Center, повідомлення про відповідні послуги якого можна знайти за посиланням: <http://www.intracen.org/itc/export-marketing-and-branding/>);

- коли розробка експортного бренду здійснюється за підтримки та/або безпосередньої участі державних органів з залученням (або без залучення) міжнародних організацій та спрямована на створення унікального національного експортного бренду, фонове наповнення якого легко трансформувати залежно від галузі / сектору економіки, товарів / послуг, що прагнуть потрапити на зовнішні ринки та гідно там конкурувати.

Перший підхід поширений у країнах з економічно розвиненою економікою, де сама назва країни-виробника на етикетці товару, що купують в інших країнах світу, вже сприймається як частина бренду. У такому випадку компанія-виробник намагається певним чином виділитися серед інших конкурентів, з якими вона має спільну країну походження, та сформувати у свідомості споживачів стійкі позитивні асоціації саме зі своєю продукцією. На практиці особливо легко це вдається тим компаніям, що мають давню історію становлення і розвитку, специфічні продуктові переваги, не перший рік постачають свою продукцію у різні країни світу і т.п. Проте і у випадку маловідомої у світі компанії переваги країни бренду теж спрацьовують.

Третій підхід, що передбачає підтримку розробки експортного бренду на державному рівні, є особливо актуальним в тих країнах, де частка малого і середнього бізнесу є превалюючою в економіці (як, наприклад, в Україні) та/або достатньо багато вітчизняних виробників і підприємців просто не мають

достатньої суми коштів, щоб самостійно розробити успішний бренд для забезпечення ефективного просування своєї продукції на іноземні ринки.

До другого підходу залежно від ситуації може вдатися будь-яка країна та будь-яка компанія-виробник. Фактично цей підхід за певних обставин є одним із альтернативних варіантів реалізації першого або третього з перелічених вище підходів до розробки експортного бренду.

Варто наголосити, що в усіх трьох охарактеризованих підходах, ті, хто розробляють експортний бренд, розглядають маркетинг і брендинг, як дві сторони однієї медалі, що у своїй сукупності мають ефективно позиціонувати товари / послуги національних виробників для кінцевого споживача на ринках інших країн світу.

Проведені нами дослідження [1] показали, що технологія дієвого експортного брендингу має базуватися на таких постулатах:

у свідомості споживачів з різних куточків світу поняття «експортний бренд» повинен відразу автоматично включати не менше двох точок ідентифікації походження експорту: географічну (країни-виробника товару / послуги) та галузеву (сектору економіки);

товар, що має експортний бренд країни, повинен викликати виключно позитивні асоціації щодо своїх якісних характеристик;

входження товару / послуги під експортним брендом країни на іноземні ринки має передбачати не тільки реалізацію стратегії активного просування та розпізнавання цього товару / послуги у світі, але і сприяти реалізації загальнонаціональної стратегії формування лояльності до товарів і послуг, що експортуються з країни;

експортний бренд – стрижень експортної комунікації, яку кожна країна веде зі світом, маючи декілька цільових аудиторій: інвестори, покупці, підприємства роздрібної торгівлі, виробники, споживачі, уряди інших країн.

Маємо надію, що всі вищеназвані постулати будуть враховані й Україною у процесі реалізації її експортної стратегії. Варто відзначити, що один вагомий крок на цьому шляху вже зроблено, оскільки Міністерство економічного розвитку та торгівлі України у 2018 році презентувало перший експортний бренд України на міжнародному рівні. Це відбулося у Шанхаї (Китай) на виставці «China International Import Expo 2018».

Слоганом експортного бренду України стала фраза Trade with Ukraine (укр. «Торгуй з Україною»), яка може і буде трансформуватися в залежності від галузі виробництва товару / послуги, що експортуються, в такі суб-слогани, як: Create with Ukraine (укр. «Створюй з Україною»), Innovate with Ukraine (укр. «Оновлюй (або інновації) з Україною») і т.д. і т.п.

Тепер українські експортери можуть презентувати Україну у світі ідентично, забезпечуючи [3]: єдине візуальне брендування українських виробників-експортерів на міжнародних ЕКСПО та галузевих виставках; послідовну комунікацію основних повідомлень експортного бренду та характеристик українських товарів через маркетингові та рекламні матеріали;

систематичне інформування про можливості і конкурентні переваги експортно орієнтованих галузей України.

Наголосимо, що відповідно до державної політики створювати стійкий емоційний та візуальний зв'язок між різними галузями та секторами, в основу розробки експортного бренду було покладено новий національний бренд «Ukraine Now» (укр. «Україна зараз»). І тепер ці два бренди мають спільну тему, однак практичні завдання експортного бренду пов'язані, передусім, з зовнішньою торгівлею. Експортний бренд України презентує країну як вигідного торгового партнера, що продає якісну, автентичну, інноваційну та креативну продукцію. Іншими словами, експортний бренд – одна з ключових опор національного бренду, до якого, у т.ч. через зовнішню зорієнтованість драйверів попиту та зростання країни (табл. 1), висувається ціла низка практичних вимог.

Драйвери попиту по вибірці різних країн світу, 2017–2018 рр.

Країна / група країн	Сукупна пропозиція (aggregate supply)	Драйвери попиту			Відносна сила (relative strength)
		Фіскальний (fiscal)	Приватний (private)	Зовнішній (external)	
<i>Зовнішній попит – головний драйвер</i>					
Великобританія	1,7	- 0,5	0,1	2,1	***
Група країн з перехідною економікою (Грузія, Казахстан, Україна *)	6,6	0,8	0,8	5,1	***
Група країн Східної Азії (КНДР, Гонконг (Китай), Малайзія, Монголія, Сінгапур)	3,9	0,6	0,4	2,9	***
Японія	1,5	-0,9	0,8	1,6	***
Німеччина	2,3	-0,1	0,9	1,5	**
Франція	2,2	0,4	0,7	1,1	**
Індія	7,4	1,5	2,9	3,2	*
<i>Приватний попит – головний драйвер</i>					
Канада	2,5	0,7	1,6	0,2	***
США	2,7	0,7	1,2	0,8	**
Австралія	2,7	1,0	1,3	0,5	**
Бразилія	1,8	-1,0	1,5	1,3	*
Китай	6,6	1,9	2,5	2,4	*
<i>Попит уряду (фіскальні стягнення) – головний драйвер</i>					
Група країн Суб-Сахарної Африки	3,0	2,3	0,1	0,6	***
ПАР	1,4	0,7	0,5	0,2	**

Примітки: * Україна потрапила до категорії тих країн, що у 2017–2018 рр. мали сильні зовнішні драйвери попиту, тобто темп зростання країни залежить від експорту, імпорту, податків і т.п.

Джерело: складено за даними [5, с. 14]

Звичайно і до створення експортного бренду України, національні товари та послуги успішно експортувалися до різних країн. А тому на міжнародній арені вже склався певний імідж експортного бренду країни. Водночас треба чітко усвідомлювати, що базовою основою для сильного експортного бренду країни є її експортний потенціал.

Оцінювання експортного потенціалу проводять, передусім, за показниками обсягів експорту та його структури. Варто відзначити, що за даними Світової організації торгівлі (СОТ) в останні декілька років Україна потрапляє до переліку ТОП-експортерів світу. Проте ключові позиції у цьому рейтингу зайняли такі країни, як Китай, США, Німеччина, Японія.

Намагаючись виявити проблеми, що заважають Україні та іншим країнам світу повноцінно використовувати свій експортний потенціал, доцільно звернутися до звіту «Глобальні можливості торгівлі» (англ. «Global Enabling Trade Report»), що був підготовлений і опублікований представниками Світового економічного форуму спільно з Глобальним альянсом сприяння торгівлі (табл. 2).

**Порівняння основних проблемних факторів
для експорту вибірки країн світу**

Проблемні фактори	Країни *						
	Україна	Молдова	Литва	Грузія	Польща	Китай	США
Ідентифіція потенційних ринків та покупців	16,7	17,2	15,6	19,8	24,0	11,8	12,4
Труднощі у задоволенні вимог покупців до якості / кількості	11,3	14,3	9,5	10,5	9,8	6,7	4,7
Доступ до фінансування торгівлі	11,3	8,2	9,8	11,8	9,4	8,6	4,4
Технічні вимоги та стандарти за кордоном	9,8	14,7	12,7	16,1	11,1	13,4	8,0
Невідповідна технологія виробництва та навички	8,8	10,5	8,1	18,5	4,0	7,9	4,5
Доступ до імпортованих матеріалів за конкурентними цінами	8,5	10,8	9,8	8,7	5,9	9,2	8,1
Висока вартість або затримки, викликані внутрішніми перевезеннями	7,5	2,4	3,5	1,0	2,4	5,8	5,9
Обтяжливі процедури на зовнішніх кордонах	7,3	3,4	6,6	3,9	9,1	10,6	12,8
Висока вартість або затримки, спричинені міжнародними перевезеннями	5,7	4,8	4,7	3,3	5,5	8,2	10,3
Тарифні бар'єри за кордоном	5,5	6,9	7,1	1,0	5,4	9,8	13,1
Правила до вимог походження за кордоном	4,3	3,2	7,6	3,3	9,5	4,9	8,9
Корупція на зовнішніх кордонах	3,3	3,5	5,0	2,1	3,8	3,0	6,9

*Примітки: *Зважені оцінки рейтингу найбільш проблемних факторів. Сірим кольором виділені чарунки, що відповідають самому проблемному фактору; у сіру цяточку – другому за значущістю проблемному фактору.*

Джерело: складено за даними [4]

Для більшості країн з дослідженої вибірки, як свідчать дані табл. 2, найбільш проблемним фактором для експорту є ідентифікація потенційних ринків і покупців. І тільки для Китаю та США – найбільших експортерів світу –

це фактори технічних вимог і стандартів за кордоном та тарифні бар'єри за кордоном відповідно. На другому місці за значимістю у трьох з семи досліджених країн стоїть фактор технічних вимог і стандартів за кордоном. В Україні на другому місці у переліку основних проблемних факторів для експорту стоять труднощі у задоволенні вимог покупців до якості / кількості.

Отже, презентований ще восени 2018 р. експортний бренд України, незалежно від бажання чи небажання його розробників, якщо не повною мірою, то частково увібрав в себе всі експортні досягнення нашої країни та проблеми попередніх часових періодів. Намагаючись забезпечити нову – кращу позицію експортного бренду України на міжнародній арені, країні потрібно, передусім, зробити конкретні кроки у напрямі формування виключно позитивного сприйняття знаку «Зроблено в Україні» («Made in Ukraine») та розширення географічних кордонів та обсягів українського експорту. А щоб зазначене сприйняття було стійким, Україна має популяризувати та підтримувати розвиток підприємств та компаній, що виробляють або надають якісні товари і послуги як всередині країни, так і за її межами.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А. А. Ідентифікація контенту національного брендингу / А. А. Мазаракі, Г. Т. П'ятницька, О. М. Григоренко // Вісник КНТЕУ. – 2019. – № 2(124). – С. 5-33.
2. Про схвалення Експортної стратегії України (“дорожньої карти” стратегічного розвитку торгівлі) на 2017–2021 роки: Розпорядження Кабінету міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-shvalennya-eksportnoyi-strategiyi-ukrayini-dorozhnoyi-karti-strategichnogo-rozvitku-torgivli-na-20172021-roki>.
3. Степан Кубів презентував Експортний бренд України [Електронний ресурс] // Прес-служба Мінекономрозвитку. – 18.09.2018. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=9741da44-f488-4828-a661-3bbdfd3e22f6&title=StepanKubivPrezentuvavEksportniiBrendUkraini>.
4. The Global Enabling Trade: Report 2016 [Electronic resource] / The World Economic Forum and the Global Alliance for Trade Facilitation. – Mode of access: <https://www.weforum.org/search?query=trade+index>.
5. Trade and Development: Power, Platforms and the Free Trade Delusion: Report 2018 [Electronic resource] / The United Nations Conference on Trade and Development. – New York, Geneva, 2018. – 133 p. – Mode of access: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf

Резнікова Н. В.,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри світового господарства і
міжнародних економічних відносин,
Інститут міжнародних відносин*

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЦИФРОВИЙ ПРОСТІР РЕГУЛЯТОРНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ: ПРОБЛЕМА ІНСТИТУЦІЙНИХ ВИКРИВЛЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Всі ринки спираються на інституційні засади – своєрідні «правила гри», що їх детермінують. Відтак закладаються підвалини для формування так званого «ринку законів» та «ринку нормативних актів». Існує тенденція розглядати конкуренцію як нейтральний і технічний процес, який не служить жодній цілі, окрім мети ефективності. Оскільки «ефективність» слід розуміти з точки зору максимізації суспільного добробуту або, у певних альтернативних формулюваннях, багатства суб'єктів ринку, це мета, яка, ймовірно, може викликати загальне схвалення. Правові норми, і зокрема законодавчі, навпаки розглядаються як такі, що сприяють досягненню політичних цілей, які, за своєю суттю, передбачають дистрибутивні ефекти реалізації останніх, а отже, ймовірно, можуть бути оскарженими і визнаватися як такі, що є упередженими. Але якщо ринки самі по собі є «інституційно оформленими» майданчиками для виконання вимог так званих «замовників», які не можуть вступати у взаємодію за відсутності певних нормативних актів, які б узгоджували таку взаємодію, їх можна звинуватити у заангажованості і поставити під сумнів їхню здатність служити цілям і цінностям, значення яких зводилось би до всеохоплюючої логіки добробуту чи максимізації суспільного добробуту.

Регуляторна конкуренція за такою логікою постає як процес організації ринкового механізму, результати функціонування якого критично залежать від способу, в який розробляються правила гри. Водночас визначені теорією перші дві цілі, а саме контроль над монопольною владою регулятора та вибір оптимального «регуляторного меню», по суті, виступають просто засобами, за допомогою яких досягається третя ціль – забезпечення потреб споживача. Ідея регуляторної конкуренції не нова, але вперше вона була формалізована в рамках сучасної економіки добробуту в середині 50-х років, що стосувалась питання виробництва місцевих суспільних благ.

Оскільки глобалізація у 1990-х роках стала однією з центральних наукових проблем міжнародної політичної економії, багато вчених акцентували на т.зв. «Делаверському ефекті», який фактично означає, що зростання економічної інтеграції приводить до зниження тиску на регуляторні стандарти. Передбачалось, що внаслідок мобільності капіталу та конкуренції з боку імпорту розвиненим країнам залишиться рухатися в бік лібералізації для зміцнення їхньої міжнародної конкурентоспроможності. В останніх дослідженнях

глобалізації гіпотеза про «Делаверський ефект» піддається критиці. Замість цього дедалі більше вчених стверджують, що глобалізація та регуляторна конкуренція насправді посилюють стандарти [1; 2; 3], а суворі регламенти іноді діють на користь внутрішнім виробникам на великих платоспроможних ринках, якщо вони намагаються здобути перевагу першопрохідника, раніше ніж інші, запровадивши посилені стандарти. Отже, національні виробники в тих чи інших країнах здатні лобіювати підвищення стандартів, якщо останні зводять бар'єри для входження на ринок іноземних фірм, що повністю підпадає під визначення політики економічного націоналізму та економічного патріотизму [9; 11]. Інші країни здатні слідувати їхньому прикладу, вдаючись до конкурентної гонки по висхідній (політики, що відома в науковій літературі під назвою «Каліфорнійський ефект»).

Незважаючи на всі спроби пояснити феномен національного регуляторного різноманіття, жодна емпірично перевірена теорія ще не виявила, які умови та механізми спричиняють вибір на користь політики «гонки по низхідній», що призводить до послаблення стандартів, а які дозволяють країнам реалізовувати їхні національні інтереси, сповідуючи глобальні регуляторні правила. Втім незаперечним є факт, що успіх у віднаходженні нових порівняльних переваг як способу набуття конкурентоспроможності в умовах становлення цифрової економіки супроводжуватиметься конкуренцією відповідних регуляторних норм і стандартів, які визначатимуть успіх у розвитку новітніх технологій у сфері штучного інтелекту (ШІ), коли стираються межі між фізичними, цифровими і біологічними сферами, що консолідується в понятті «Industry 4.0» [12; 13; 14].

Якщо під цифровою економікою розуміти господарську діяльність, в якій ключовим фактором виробництва є дані в цифровому вигляді, обробка великих обсягів і використання результатів аналізу яких порівняно з традиційними формами господарювання, дозволяють істотно підвищити ефективність різних видів виробництва, технологій, обладнання, зберігання, продажу, доставки товарів і послуг, тоді регуляторна конкуренція проявлятиметься у трьох сферах – інноваційній, інформаційній, цифровій.

Регуляторна конкуренція в сфері інновацій здійснюється шляхом застосування комплексу стимулюючих заходів та використання інструментів підвищення національного інноваційного потенціалу і збільшення експорту передових галузей (інноваційний протекціонізм).

Регуляторна конкуренція в інформаційній сфері передбачає використання обмежень інформаційних потоків, що мають комерційну природу, на користь вітчизняних компаній (інформаційний протекціонізм).

Регуляторна конкуренція в цифровій сфері реалізується шляхом встановлення бар'єрів або перешкод для цифрової торгівлі при одночасному сприянні становленню національних цифрових компаній задля набуття країною нових порівняльних переваг (цифровий протекціонізм).

Обговорення проблеми цифрового протекціонізму прогнозовано визнаватиметься у XXI ст. ключовим питанням світової торгівлі. Становлення дієвих та прихованих інструментів цифрового протекціонізму, який перетинається з

інноваційним та інформаційним протекціонізмом, відбувається в такий спосіб, що складно відокремити форми прояву кожного з них через комбінований характер взаємодії інформації та інновацій в еру цифрової економіки. Інноваційно-інформаційно-цифрова регуляторна конкуренція швидко перетворюється на джерело суперечок між державами, про що свідчать вражаючі цифри: з 2012 р. через зміни у законодавстві зафіксовано понад 1000 судових справ проти компаній, які торгують онлайн [4]. При цьому як США, так і ЄС офіційно визнають необхідність захисту даних та інформації, але засуджують використання інформаційного та цифрового протекціонізму [5].

За словами Г. Лінча, «цифровий та інноваційний протекціонізм – це нове «обличчя» старої проблеми» [6]. Комісія США з міжнародної торгівлі (United States International Trade Commission, USITC) під цифровим протекціонізмом пропонує розуміти бар'єри або перешкоди для цифрової торгівлі, включаючи цензуру, фільтрацію, локалізаційні заходи та регулювання з метою захисту приватності. Інформаційний неопротекціонізм матиме однозначно обмежувальний вплив на міжнародний бізнес, перешкоджаючи інноваціям та призводячи у підсумку до зростання витрат на торгівлю і відтак – обмеження світової торгівлі. Для країни, яка впроваджує інструменти інформаційного та цифрового протекціонізму, основною інтенцією стає захист своїх інтересів та національного цифрового ринку, втім позитивні ефекти такого кроку обмежуються горизонтом короткострокової перспективи, оскільки така країна стає виключеною з потоків інформації та світової торгівлі.

Відтак регуляторна конкуренція в цифровій економіці може набувати наступних форм прояву: а) політики заохочення та сприяння розвитку технологій у сфері штучного інтелекту (інноваційний неопротекціонізм); б) дискримінаційної політики, що обмежує ІКТ і цифрову торгівлю (цифровий неопротекціонізм); в) політики стримування та обмежування потоків даних (інформаційний неопротекціонізм).

Список використаних джерел:

1. Garcia-Johnson R. Exporting Environmentalism: US Multinational Chemical Corporations in Brazil and Mexico / R. Garcia-Johnson. – Cambridge: MIT Press, 2000. – 310 p.
2. Vogel D. National Regulations in a Global Economy [Electronic resource] / D. Vogel. – 2002. – Mode of access: <https://www.semanticscholar.org/paper/Globalization-and-the-Dynamics-of-Regulatory-Change-Williams/853afcc39a60730e93fa71a350f34b754c6e0a52UCIAS>
3. Wheeler D. Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Quality in Developing Countries [Electronic resource] / D. Wheeler. – Washington D.C.: Development Research Group, World Bank, 2000. – Mode of access: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/19732/multi_page.pdf?sequence=1&isAllowed=y
4. The Rise of Digital Protectionism: from Greenberg Center for Geoeconomic Studies [Electronic resource]. – 2017. – Mode of access: <https://www.cfr.org/report/rise-digital-protectionism>.

5. Yes to data protection, No to data protectionism [Electronic resource] // DIGITALEUROPE. – 2017. – Mode of access: http://www.digitaleurope.org/DesktopModules/Bring2mind/DMX/Download.aspx?Command=Core_Download&EntryId=2371&language=en-US&PortalId=0&TabId=353.
6. Lynch G. Digital protectionism the new face of an old problem [Electronic resource] / G. Lynch. – 2017. – Mode of access: <https://www.gs1uk.org/our-industries/news/2017/09/04/digital-protectionism-the-new-face-of-an-old-problem>
7. Іващенко О. А. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2016. – № 4. – С. 4-8.
8. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
9. Панченко В. Г. Політика економічного націоналізму: від витоків до нових варіацій економічного патріотизму / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2017. – № 8. – С. 4–8.
10. Панченко В. Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – №4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
11. Панченко В. Г. Методологічні засади економічного націоналізму / В. Г. Панченко, Н. В. Резнікова // Економіка і держава. – 2017. – №7. – С. 4–8.
12. Резнікова Н. В. Особливості міжнародної маркетингової стратегії високотехнологічних компаній в умовах глобального інноваційного суперництва. Ефективна економіка [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, М. Ю. Рубцова, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 10. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7392>
13. Резнікова Н. В. «Industry 4.0» у фокусі державної політики стимулювання інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2019. – № 20. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3801
14. Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / М. Ю. Рубцова, Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188

Рубцова М. Ю.,

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу,*

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНІ АГЕНТСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ

Експортно-Імпортний Банк (ЕХІМ) США був заснований ще у 1934 році. 15 років раніше у Великій Британії відкрилося перше Експортно-кредитне агентство (ЕКА). Місія ЕХІМ полягала у підтримці робітників у США за допомогою експорту, що підтверджується трансмісійними каналами макро-економічної політики [1]. Банк ставив за мету допомогу експортерам із США конкурувати на світовому ринку, беручи на себе транскордонні ризики в рамках експортних кредитів, гарантій та страхування. ЕКСІМ надавав фінансування лише у тому випадку, коли експортер зі США стикався з міжнародною конкуренцією, яка базувалась на державних експортних кредитах або ж у випадку, коли приватний сектор або не бажав, або не міг забезпечити фінансування через певні види ризиків або регуляторні обмеження.

Програми та політика ЕХІМ втілювала віру в те, що експортно-кредитні агентства повинні заповнити прогалину у фінансуванні експорту, діючи в якості кредитора останньої інстанції, й тим самим сприяючи елімінуванню торгових дисбалансів [2]. Проте, такий підхід не є універсальним для всіх країн, які в тій чи іншій мірі ставлять за мету зменшення торговельної залежності, що інтерпретується в термінах чутливості і вразливості [3; 4].

Експортно-імпортний банк США визначив 108 експортно-кредитних агентств у світі станом на 31.12.2018 р. Приблизно половина із даних агентств пропонують середньострокові продукти, що можуть вважатися конкурентами тих продуктів, що пропонує сам ЕКСІМ. ЕКА займаються державними експортними кредитними програмами. Зазвичай ЕКА є урядовими агенціями із залученням декількох приватних інституцій, які займаються експортними кредитними програмами від імені уряду.

Уряди формують ЕКА на основі: 1) цілей внутрішньої політики; 2) можливостей комерційних банків та страховиків забезпечувати фінансування експорту; 3) потреб вітчизняних експортерів.

Зазвичай виокремлюють три основні категорії ЕКА: 1) Чисте покриття (залежить від комерційних банків в рамках фінансування експорту та стосується страхування і надання гарантій щодо несплати); 2) Пряме кредитування (має можливість напряму кредитувати покупця); 3) Комбінування першого і другого варіантів, або одночасне їх використання.

Виокремлюють три категорії ЕКА на основі їхнього членства в ОЕСР та підтримання ними Домовленості: 1) Члени ОЕСР, що притримуються лише Домовленості ОЕСР; 2) Члени ОЕСР, що використовують середньострокові

програми як в рамках Домовленостей ОЕСР, так і поза ними; 3) Не країни-члени ОЕСР, або країни-члени ОЕСР, що не притримуються Домовленості ОЕСР.

На сучасному етапі глибина залучення експортно-кредитних агентств (ЕКА) до стратегії розвитку експорту країни змінюється, оскільки уряд має реагувати на глобальну конкуренцію та внутрішні умови у країні. Порівняно з ЕХІМ, інші ЕКА відреагували на повільне зростання ВВП та зменшення обсягів торгівлі застосуванням значно більш активного підходу. ЕКА розширюють свою фізичну присутність, відкриваючи представництва поблизу ринків стратегічного значення та зменшуючи політичні бар'єри для підвищення підтримки експортерів та міжнародних проєктів, що представляють національні інтереси. Конкуренти ЕХІМ запровадили велику кількість нових програм як в рамках правил ОЕСР, так і за їх межами, що дозволить їм краще конкурувати зараз та у майбутньому.

Незважаючи на наявність достатньої ліквідності комерційних банків для позичальників з кредитним рейтингом інвестиційного класу в розвинених країнах, зберігається розрив між схильністю до ризиків комерційних банків та можливостями експортерів США на ринках з більшим рівнем ризику. Дійсно, низка ЕКА додала або вдосконалила програми прямого кредитування. Відбулося повернення змішаного фінансування, в якому стандартний експортний кредит поєднується з фінансуванням розвитку, щоб зробити умови кредитів більш привабливими – головну роль у цьому зіграв Китай.

У 2016-2018 рр. неамериканські ЕКА збільшили розмір програм, розширили спектр пропонованих програм та використовували нові методи просування своїх продуктів. Так, Європейські ЕКА у 2016 р. ввели низку змін, які демонструють більш значну роль ЕКА у сприянні експорту. Наприклад, уряд Франції передав свою гарантію від COFACE (приватного страховика) в Bpifrance (урядовий банк) у грудні 2016 року. У Франції відтепер Bpifrance буде надавати пряму державну гарантію. Ця зміна була спрямована на посилення підтримки експортних кредитів, що робить їх більш доступними для комерційних банків у контексті складного регулювання, пов'язаного зі стандартами діяльності банків Базель III. Також французький уряд зможе використати велику мережу приватного сектору Bpifrance, щоб просувати свої програми по всій Франції, особливо для малого бізнесу.

У Великобританії УКЕФ продовжувало підвищувати свою схильність до ризику, подвоївши ліміти по операціям з 2,5 млрд. фунтів стерлінгів (3,4 млрд дол. США) до 5,0 млрд фунтів (6,8 млрд дол. США). Ця зміна була доповнена розширенням спектру програм, що пропонуються УКЕФ, було включено перший довгостроковий деномінований в євро прямий кредит на електростанцію в Туреччині, що працює на газі, підтримуючи британський експорт розміром у близько 26 млн дол. США. Крім того, УКЕФ розширило кількість валют, в яких вона може надавати підтримку, і тепер цей набір валют ширший ніж той, що підтримується ЕХІМ.

У Німеччині Euler Hermes збільшив свою схильність до політичних та комерційних ризиків до максимумів, дозволених ОЕСР (100%). Німеччина вивчає способи, в які вона може розширити свою нинішню програму стимулювання конкуренції з незв'язаними та інвестиційними програмами азійських ЕКА. Крім того, Німеччина зробила свою політику щодо вмісту більш простою та гнучкою, і тепер дозволяє 49 % іноземного вмісту для всіх транзакцій (включаючи місцеві витрати) з можливістю навіть підвищення цього відсотка в окремих випадках. Таким чином, у відповідь на дедалі більш глобалізований характер виробництва, багато ЕКА розбудовують програми збільшення оборотного капіталу та програми, пов'язані з ланцюгами поставок.

Список використаних джерел:

1. Резникова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резникова // *Modern Science – Moderní věda*. – 2016. – № 2. – P.52-55.
2. Резникова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь / Н. В. Резникова // *Вісник Донецького національного університету*. – 2012. – №1. – С. 153-157.
3. Резникова Н. В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н. В. Резникова // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. – 2012. – № 4 (63). – С. 38-42.
4. Резникова Н.В. Економічні виклики нео-залежності: конфлікт інтересів в умовах глобальної взаємодії / Н.В. Резникова // *Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право*. – 2013. – №1. – С. 181-187.
5. Рубцова М. Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / Н. В. Резникова, М. Ю. Рубцова // *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. – 2016. – № 8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188
6. Chinn M. D. Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: an empirical exploration [Electronic resource] / M. D. Chinn, E. Prasad. – Mode of access: http://www.ssc.wisc.edu/~mchimvchinn_prasad_JIE.pdf.
7. Bosworth B.-P. The Empirics of Growth: An Update [Electronic resource] / B.-P. Bosworth, S. M. Collins. – Mode of access: <http://www.brookings.edu/views/papers/boswortlv'20030307.pdf>

Савченко А. Г.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ КОРОНАВІРУСУ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ

Поява і поширення вірусу відбувається на тлі ослаблення китайської економіки. За минулий рік вона зросла лише на 6,1%. Це найнижчий показник за три десятки років. Таким чином, на тлі зупинки виробництв та різкого падіння фондових індексів у Китаї, який є одним із лідерів світової економіки, фондові ринки демонструють значне падіння. Падають також індекси провідних світових бірж від Японії до США. Багато китайських підприємств та компаній призупинили виробництво. Apple, Toyota, Starbucks, McDonald's та Volkswagen – лише декілька з них, що вирішили призупинити виробництво чи продажі в Китаї. Під загрозою опинилися світові виробничі ланцюги від електроніки й авто до курятини [1].

Щодо нафти, то Китай є найбільшим її імпортером у світі. Відтоді, як країна повідомила про поширення вірусу, ціни на нафту впали на 16%, однак напередодні зустрічі країн ОПЕК ціни на нафту таки вдалося підняти [5].

Три найбільших нафтових трейдера розглядають можливість зберігання сирої нафти на танкерах. Це обумовлено насамперед перенасиченням на ринку і зниженням попиту на нафту через епідемію в Китаї. Представники компаній-власників танкерів повідомляють, що росте попит на контракти з оренди з метою зберігання нафти. Цей крок є вимушеним, оскільки зберігання нафти в морі є дорожчим, ніж на суші [7].

Голова МВФ Крісталіна Георгієва заявила, що поширення вірусу, очевидно, таки призведе до уповільнення світової економіки у короткостроковій перспективі. Але попередила, що наразі зарано робити більш довгострокові прогнози [3].

Однак для певних країн чи компаній ситуація з Китаєм може відкрити додаткові можливості, оскільки нині китайська економіка не здатна генерувати стільки товарів, скільки генерувала до цього. З іншого боку, зважаючи на залежність від китайських товарів, багато країн можуть зазнати втрат.

В результаті падіння фондових ринків інвестори стали віддавати перевагу не виробництву, а менш ризикованим активам – урядовим цінним паперам чи золоту. Призупиняється чи обмежується робота підприємств, люди відмовляються від подорожей, в магазинах дедалі менше покупців.

За таких умов навіть найбільші світові корпорації, наприклад, Microsoft чи Rio Tinto, вже попереджають що не зможуть виконати свої плани з продажів.

Корегуються і плани розвитку компаній. До прикладу, Facebook повідомив про скасування конференції для розробників програмного забезпечення, яка мала відбутися у травні.

Італійська асоціація туризму підрахувала, що через поширення вірусу відмови від бронювання готелів на березень вже коштують готельному бізнесу країни щонайменше 200 млн євро.

KLM, Lufthansa, British Airways, Easy Jet заявили про те, що припинення чи скорочення рейсів спочатку до Китаю, а тепер і до Італії вже приносить відчутні збитки.

Крім того, авіакомпанії скорочують програми розвитку та винайму нового персоналу, а деякі пропонують своїм працівникам відпустки. Акції авіакомпаній – серед тих, хто найбільш втратили вартість впродовж останніх тижнів. Минулого тижня Міжнародна асоціація повітряного транспорту оцінила потенційні втрати світової індустрії авіаперевезень у майже 30 млрд доларів.

Проблеми авіабізнесу починають зачіпати і авіавиробників. Rolls-Royce, один з провідних виробників двигунів для літаків, вже заявив про «макроризики для усіх» [5].

Щодо впливу на українську торгівлю, то потрібно враховувати, що за 11 місяців 2019 року Китай вийшов на перше місце серед країн-торгових партнерів України. Товарообіг зріс майже на третину в порівнянні з попереднім роком і досяг 11,7 млрд доларів. При цьому Україна імпортує з Китаю значно більше, ніж експортує [4].

Теоретично, українські виробники могли б зараз спробувати зайняти ті ніші на світовому ринку, куди вони раніше не могли потрапити саме через конкуренцію з китайцями.

Водночас залежність країн від китайської економіки колосальна. Вже зараз, наприклад, в Україні починають відчувати брак китайських запчастин та комплектуючих.

Щодо експорту, то тут треба враховувати обмеження на пересування товарів, а також те, що китайська економіка не розвивається такими темпами, щоб споживати усі «наші» товари.

Те, що особливо зачепить Україну, – це зниження цін на сталь, одну з головних статей українського експорту. Ціни на сталь прив'язані до промислового виробництва в Китаї, до будівництва, яке через ці події з вірусом може бути меншим. Додати до списку потенційних проблем можна ще й залізну руду, адже в Україні не так багато товарів, які формують експорт, і метал – один з головних [6].

Таким чином, можна зробити висновок, що вплив коронавірусу на світову торгівлю колосальний. Китаю завдано масштабних збитків, а міжнародні ланцюжки поставок серйозно порушені. Нобелівський лауреат, економіст Нуріель Рубіні, який передбачив кризу 2008 року, в колонці у Financial Times висловив думку, що «найгірше попереду». Він вважає, що нинішня реакція інвесторів на поширення коронавірусу є «м'якою» [5].

Список використаних джерел:

1. China's economy could shrink for the first time in decades because of the coronavirus [Electronic resource] // CNN Business. – 2020. – Mode of access: <https://edition.cnn.com/2020/03/04/economy/china-services-employment-coronavirus/index.html>.

2. Jones L. Coronavirus: Eight charts on how it has shaken economies [Electronic resource] / L. Jones, D. Brown, D. Palumbo // BBC News. – 2020. – Mode of access: <https://www.bbc.com/news/business-51706225>.

3. Голова СОТ спрогнозував вплив коронавірусу на світову економіку [Електронний ресурс] // Finance UA. – 2020. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/466270/golova-sot-sprognozuvav-vplyv-koronavirusu-na-svitovu-ekonomiku>.

4. Зануда А. Коронавірус: чи обвалить він світову економіку й погіршить життя українців [Електронний ресурс] / А. Зануда // BBC News Україна. – 2020. – Режим доступу рсу: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-51361322>.

5. Коронавірус: світовій економіці буде непереливки. Можливо, гірше, ніж думали [Електронний ресурс] // BBC News Україна. – 2020. – Режим доступу: <https://www.bbc.com/ukrainian/news-51672773>.

6. Нафта дешевшає на новинах про поширення коронавірусу [Електронний ресурс] // UNIAN. – 2020. – Режим доступу: <https://www.unian.ua/economics/energetics/10894262-nafta-deshevshaye-na-novinah-pro-poshirennya-koronavirusu.html>.

7. Павлюк О. Спад економіки, закриті кордони та ксенофобія: як спалах коронавірусу впливає на світ [Електронний ресурс] / О. Павлюк // Hromadske. – 2020. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/spad-ekonomiki-zakriti-kordoni-ta-ksenofobiya-yak-spalah-koronavirusu-vplivaye-na-svit>.

8. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. – 540 с.

9. Через спалах коронавірусу трейдери будуть змушені зберігати нафту на танкерах [Електронний ресурс] // Mind. – 2020. – Режим доступу: <https://mind.ua/news/20207618-cherez-spalah-koronavirusu-trejderi-budut-zmusheni-zberigati-naftu-na-tankerah>.

Садова М.Є.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ФРАНЦІЯ У ФОКУСІ ПАРИЗЬКОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ З ПИТАНЬ ЗМІНИ КЛІМАТУ: ВПЛИВ РІШЕНЬ НА РИНОК ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ У ФРАНЦІЇ

Конференція ООН з питань клімату проходила в Парижі з 29 листопада по 12 грудня 2015 року. Це двадцять перша конференція, присвячена кліматичним змінам, яка проводилась в межах Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (СОР 21) і одинадцята в рамках наради сторін за Кіотським протоколом (СРР-11). Франція взяла на себе функцію головного організатора конференції, залишаючись на перших ролях і під час підготовки Паризької кліматичної угоди. Специфікою позиції країни було те, що Франція повинна була захищати не лише власні інтереси, але і враховувати позицію Євро-пейського Союзу, членом якого вона є [8].

Загалом внесок Франції в перебіг Конференції оцінили як значний, а підписана Паризька кліматична угода стала основоположним документом у сфері боротьби з глобальними змінами клімату. Важливо відзначити, що Франція залишається однією з передових країн у рамках імплементації зазначеної угоди. Так, у липні 2018 року французькі парламентарії ухвалили новий закон про скорочення на 50% енергетичного споживання країни до 2050 року. Цей крок також покликаний зменшити частку використання ядерної енергетики. Тодішній міністр екології С. Рояль заявила, що реформа створить 100 тис. нових робочих місць у зеленому секторі протягом наступних трьох років [8].

Однією зі сфер, на яку значною мірою вплинули рішення Паризької конференції з питань зміни клімату, став ринок електромобілів. Так, у 2017 р. уряд Е. Макрона заявив про те, що Франція припинить продаж бензинових та дизельних транспортних засобів до 2040 року [7]. Це повідомлення з'явилося на наступний день після того, як Volvo заявив, що з 2019 р. буде виробляти лише електромобілі або гібридні автомобілі. У період з 2019 по 2021 рр. компанія обіцяє запровадити п'ять 100% електричних моделей і обладнає решту бензинових та дизельних автомобілів гібридним двигуном. Це перший великий виробник у світі, який наважився на такий сміливий крок. Як заявило керівництво компанії, це є реакцією на попит на електромобілі на ринку, хоча цей крок також допоможе шведській фірмі виконати юридично зобов'язуючі цільові показники ЄС для викидів CO₂ нових автомобілів з 2020 р. [7].

Деякі великі автовиробники, включаючи Renault-Nissan, BMW та VW, також оголосили амбітні плани щодо запровадження електромобілів, що

підтримується урядами країн, які розглядають це як ключовий шлях боротьби з забрудненням повітря та зміною клімату [5].

Відповідне рішення уряду Е. Макрона може по праву бути визнаним початком кінця ери домінування двигуна внутрішнього згоряння автотранспорту. Воно мало на меті реалізацію кількох завдань. По-перше, воно повинно вивести екологічну політику Франції на новий рівень. По-друге, це закріплює позиції країни серед лідерів боротьби з екологічними проблемами у світі. По-третє, такий перехід має на меті задати основну тенденцію розвитку автомобільного транспорту не лише у Франції, але й в усьому світі.

Франція не є єдиною у своєму прагненні перейти на використання електромобілів. Норвегія, яка має найвищий ступінь проникнення електромобілів у світі, поставила перед собою мету до 2025 року дозволити продажі 100% електричних або гібридних автомобілів. Нідерланди запровадили заборону до 2025 р. для дизельних та бензинових автомобілів, а деякі федеральні землі в Німеччині зацікавлені в досягненні цієї цілі до 2030 р. Сполучене Королівство прагне до того, щоб усі нові автомобілі були електричними або мали дуже низький рівень викидів до 2040 р. [3; 5].

У цілому сукупна кількість електромобілів у Франції станом на січень 2020 р. становила 14 765, що включало 10 952 «чистих» електромобіля, що є зростанням на 258% порівняно з попереднім роком [4]. У ЄС у 2017 р. кількість електромобілів подолати позначку в 2 млн порівняно із кількома сотнями в 2005 р., хоча при цьому 2,6% нових зареєстрованих автомобілів були гібридними та 0,6% були чистими електричними. Тим не менше, лише 0,6% нових зареєстрованих автомобілів у ЄС 2017 року були чистими електричними транспортними засобами, що є нижчим за показник 1,1% чистих автомобілів, що продаються у Франції. Як повідомляло Європейське агентство з охорони навколишнього середовища, французькі виробники автомобілів Peugeot, Citroën та Renault посіли перше, друге і третє місця відповідно в списку великих автовиробників із найнижчими викидами вуглецю в 2016 р. Французько-японський автовиробник Renault-Nissan був піонером електричних транспортних засобів, зайнявши 14,6% ринку ЄС [6].

Існує висока вірогідність того, що такі кроки компаній створять нові умови конкуренції на ринку. До того ж перед компаніями постануть нові виклики, оскільки перші електромобілі швидше за все будуть виключно преміум-класу; тим не менше, для повноцінного запровадження на ринок потрібно буде розробляти та представляти на ринок моделі для масового споживача. Лише ті компанії, які зможуть адаптуватися до нових вимог, утримають конкурентні позиції. Крім того, не виключається варіант перерозподілу впливу на ринку; особливо це стосується ринку ЄС, який найбільш активно переходить на електричні види транспорту.

Ще одним важливим фактором є те, що Франція переважною мірою отримує електроенергію від атомних електростанцій. Це може означати, що перехід до електричних транспортних засобів у контексті широкої програми

зі зменшення вуглецевих викидів у атмосферу ще більше підвищить попит на цей вид енергії поряд зі зростанням використання альтернативних джерел. Відповідно не виключено, що відбудеться закриття теплоелектростанцій, які працюють на викопному паливі. Таке закриття вже є запланованим як частина політичної програми президента Е. Макрона [2].

Повертаючись до Франції, варто зазначити, що продажі електромобілів та гібридних моделей постійно зростають. Тенденція до збільшення частки «чистих» моделей прослідковується не лише серед персональних легкових автомобілів (лідерами цього сегменту ринку у Франції є Renault Zoe, Nissan Leaf, Bolloré Bluecar, Tesla S, Peugeot I On, Kia Soul, Smart Fortwo, Citroen C-Zéro, BMW Série I), але і для інших транспортних засобів, серед яких: прокат автомобілів (компанії EuropCar, Avis, UCAR, Sixt), служби таксі (G7, Taxis Bleus), електричні скутери (лідером ринку є BMW C Evolution), електричні велосипеди (Arcade, Dolphin, Easy Bike, Eveo, Gitane, Matra, MBK, Peugeot, Watt's Up і Wattitou), вантажівки (наприклад, вантажівка MAXITY від Renault або вантажівка Daimler/Mercedes-Benz) та автобуси (Heuliez Bus-GX 327 та GX 427, Iveco Bus, MAN-Lion's City, Mercedes-Citaro BlueTec, Solaris-Urbino 12 і 18, Van Hool – A330 і Volvo-7700) [5].

Підсумовуючи, можна зробити наступні висновки:

1. Сучасна кліматична політика Франції ґрунтується переважно на рішеннях Паризької конференції з питань змін клімату, головуючою країною якої вона виступила. Уряд Е.Макрона прагне до повної імплементації рішень Паризької кліматичної угоди.

2. Рішення Паризької кліматичною угоди напряму впливають на автомобільну галузь, оскільки транспорт сьогодні залишається одним із найбільших забруднювачів повітря.

3. Зважаючи на нові законодавчі вимоги, які поступово вводяться Францією та ЄС, а також враховуючи попит на ринку, прогнозується зростання кількості електроавтомобілів. Європейські автомобілебудівні компанії активно проголошують перехід на виробництво електричних транспортних засобів.

4. Франція є одним із лідерів з точки зору переходу на електричні види транспорту та стабільно показує зростання кількості електромобілів, що в січні 2020 р. склало 258%.

5. Переорієнтація автомобільного ринку з використання двигунів внутрішнього згорання на електричні моделі вплине на структуру енергетики. Тобто можливий перерозподіл відсоткової частки виробленої енергії на користь збільшення атомної енергетики, а також

6. З огляду на зростання попиту на електромобілі, виробники електричних транспортних засобів мають великі шанси перебувати серед ключових гравців на ринку. Таким чином, умови конкуренції на автомобільному ринку зміняться відповідно до того, які виробники зможуть швидко запропонувати якісні моделі електромобілів для масового споживача.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.
2. Le Programme D'Emmanuel Macron Pour L'environnement Et La Transition écologique [Electronic resource] // La République En Marche! – Mode of access: <https://en-marche.fr/emmanuel-macron/le-programme/environnement-et-transition-ecologique>.
3. Understand and Implement the EU Emissions Trading Scheme [Electronic resource] [Електронний ресурс] // Ministère De La Transition écologique Et Solidaire. – Mode of access: <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/en/understand-and-implement-eu-emissions-trading-scheme>.
4. 11% Electric Vehicle Share In France! [Electronic resource] // CleanTechnica. – 2020. – Mode of access: <https://cleantechnica.com/2020/02/15/11-electric-vehicle-share-in-france/>.
5. Electric car sales rising again in France [Electronic resource] // electrive.com. – 2018. – Mode of access: <https://www.electrive.com/2018/07/09/electric-car-sales-rising-again-in-france/>.
6. Electric vehicles as a proportion of the total fleet [Electronic resource] // EEA. – 2019. – Mode of access: <https://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/proportion-of-vehicle-fleet-meeting-4/assessment-4>.
7. France set to ban sale of petrol and diesel vehicles by 2040 [Electronic resource] // BBC. – 2017. – Mode of access: <https://www.bbc.com/news/world-europe-40518293>.
8. Hyams, Rosslyn. «Explainer COP21: The Role of France». [Electronic resource] // RFI. August 07, 2015. – Mode of access: <http://en.rfi.fr/environnement/20150729-explainer-cop21-role-france>.

СУЧАСНИЙ РИНОК ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

З огляду на те, що Інтернет впливає на всі аспекти економічного життя, можна розглядати його як джерело появи нової електронної економіки, яка відрізняється надзвичайно швидким зростанням, створенням нових можливостей для виробничої та ділової активності, збільшенням робочих місць. Активна економічна діяльність в мережі Інтернет або з використанням її можливостей привела до появи нового поняття – електронна комерція.

Сьогодні до електронної комерції відносять електронну покупку або продаж товарів через онлайн-сервіси або через Інтернет, мобільну комерцію, електронні перекази коштів, управління ланцюгами поставок, інтернет-маркетинг, онлайн-обробку транзакцій, електронний обмін даними (EDI), системи управління запасами і автоматизовані системи збору даних.

Серед моделей електронної комерції виділяють наступні: B2B (Business to Business); B2C (Business to Consumer); B2G (Business to Government); B2A (Business to Administration); C2C (Consumer to Consumer); G2B (Government to Business); A2B (Administration to Business).

Моделі електронної комерції B2B і B2C є сьогодні основними, оскільки саме вони забезпечують більшу частину транзакцій в мережі Інтернет [1].

Згідно результатів дослідження Internet Retailer, обсяг світового ринку eCommerce в 2019 році зміг досягти майже 3,5 трлн. дол. США. (рис.1) [2].

Worldwide online retail sales

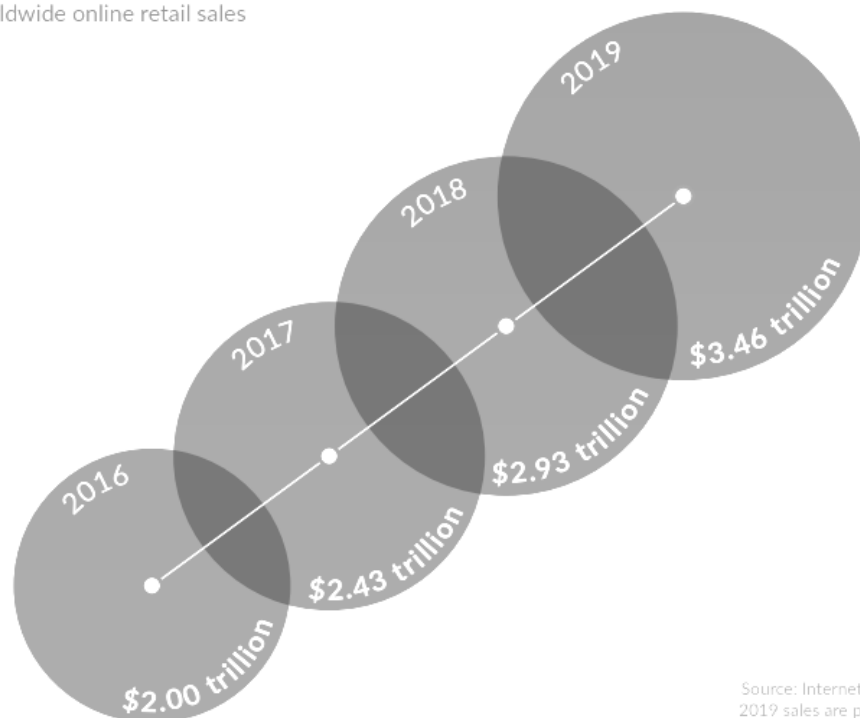


Рис. 1 Динаміка зростання обсягу світового ринку eCommerce, 2016-2019 рр., трлн дол. США.

Згідно з аналізом експертів, обсяг роздрібних онлайн-продажів в 2016-2019 роках зростав в середньому на 20% в рік, в той же час роздрібні продажі збільшувалися всього лише на 3,5% в рік.

Німецький портал Statista відзначив, що в 2019 році роздрібні продажі електронної комерції в усьому світі склали 3,53 трлн доларів США, а прогнозовані доходи від електронної роздрібною торгівлі зростуть до 6,54 трлн дол. США до 2022 р. (рис. 2) [3].

Якщо подібна тенденція збережеться, то обсяги світового ринку eCommerce перевищать обсяги традиційної роздрібною торгівлі вже до 2036 року.

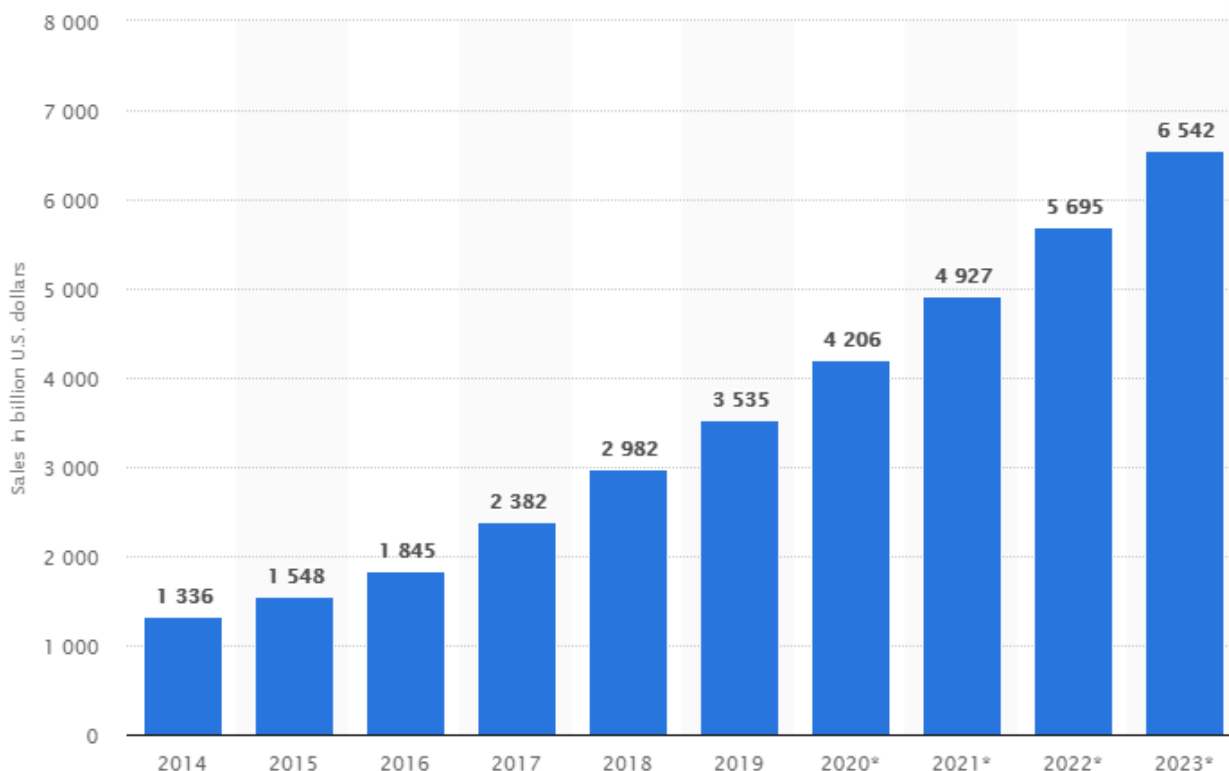


Рис. 2. Динаміка зростання світових обсягів роздрібних продажів електронної комерції в 2014-2023 рр., млрд дол США

Дохід з інтернет-магазинів становив майже 100 мільярдів доларів США у 2017 році. Інтернет-покупки – одна з найпопулярніших онлайн-заходів у світі, але використання залежить від регіону – у 2016 році приблизно 19 % усіх роздрібних продажів у Китаї відбувалися через Інтернет, але у Японії частка становила лише 6,7 %. Настільні ПК все ще є найпопулярнішим пристроєм для розміщення замовлень в Інтернеті, але мобільні пристрої, особливо смартфони, наздоганяють [3].

Вже більше 50% онлайн-покупців на Близькому Сході, в Африці, Європі та Латинській Америці вибирають товари на іноземних сайтах. Наприклад 1000 найбільших інтернет-магазинів Північної Америки продають товарів на суму 143 млрд. дол. США. покупцям за межами США. При цьому частка Amazon в цих міжнародних продажах склала 44% [2].

Список використаних джерел:

1. Электронная коммерция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tadviser.ru/index.php>
2. Young J. Global ecommerce sales to reach nearly \$3.46 trillion in 2019 [Electronic resource] / J. Young. – Mode of access: <https://www.digitalcommerce360.com/article/global-ecommerce-sales/>
3. Clement J. Global retail e-commerce sales 2014-2023 [Electronic resource] / J. Clement. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

Сахно Т. І.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ВПЛИВ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ ТЕХНОЛОГІЯМИ НА СТАН ДОВКІЛЛЯ

На сучасному етапі перед усіма країнами постає питання відкритості їх кордонів і вирішення цього питання матиме безпосередній вплив на всі сфери людської діяльності. У час неймовірно швидкого розвитку та інформатизації одним з найважливіших пріоритетів державної політики стає розвиток у науково-технічній сфері. Аналізуючи усі можливі шляхи отримання досвіду та напрацювань, людство прийшло до висновку, що одними з найпрогресивніших та найефективніших шляхів – є торгівля технологіями та міжнародне науково-технічне співробітництво.

Значний вплив на економічний розвиток країн здійснило становлення глобальної економіки. Якщо раніше світова економіка складалася з економік окремих країн, то зараз вибудувався один глобальний механізм, з встановленими правилами участі у світовому обміні.

Переорієнтація векторів розвитку багатьох країн призвела до того, що наука та технічний розвиток стали одними з ключових аспектів привалювання країни на світовій арені, а економічна сфера, як одна з найбільш тісно пов'язаних з науково-технічним прогресом, виграє від кооперації країн. Однією з рис такого різкого переходу можна назвати зростання ролі наукоємних галузей промисловості. Усі ці аспекти мають істотний вплив на міжнародні економічні зв'язки кожної країни. Значно посилюється роль державної політики у сферах науки, техніки, освіти, інновацій та інших. Жодна країна не може відірвати себе від навколишнього світу і функціонувати без кооперації з іншими країнами, особливо це стосується науково-технічного розвитку. Дані фактори й зумовили активну залученість країн до науково-технічного обміну.

В останні роки у довгострокових планах більшості держав налічується все більше проектів націлених на збереження навколишнього середовища і серед них можна виділити наступні напрями: обмеження викидів, створення

заповідників, обмеження полювання, переробки відходів та інші. Майже жодна з цих ініціатив не мала б місця без залучення іноземних факторів. Тож для ефективного проведення інноваційної природоохоронної діяльності іноземний фактор залишається одним з ключових.

Довгострокові програми включають: відкриття країнами наукових центрів, інститутів та лабораторій; пошук та координацію спеціалістів; створення умов для проведення довгострокових досліджень та науково-технічної кооперації. [3, с. 249-251]

Види науково-технічного обміну поділяються на дві групи: некомерційні та комерційні. Для кожної з груп є характерними особливі методи та засоби технологічного обміну.

Комерційні	Некомерційні
<ul style="list-style-type: none"> • Науково-технічна кооперація; • Інжиніринг; • Передача на умовах ліцензійних угод прав користування винаходами і технічної документації: патенти, ноу-хау, товарні знаки; • Технічна або технологічна допомога; • Експорт обладнання та комплектуючих; • Підготовка, перепідготовка та стажування спеціалістів; 	<ul style="list-style-type: none"> • Науково-технічні публікації; • Виставки та ярмарки; • Діяльність міжнародних організацій; • обмін студентами та викладачами; • міграція робочої сили;

Рис. 1. Види науково-технічного обміну

Джерело: [2, с. 132]

Уряд приймає активну участь у таких програмах надаючи фінансову допомогу. Також державне фінансування проектів, досліджень або програм пов'язаних з виконанням урядових замовлень у розробці певних товарів або представленні певних послуг. Фінансування отримують ті інститути або фірми, які проводять дослідження у сферах, які є цікавими уряду. Також даний фактор впливає на швидкість представлення нових товарів на ринках, тобто скорочується лаг попиту.

Лібералізація торгівлі включає забезпечення кращого доступу на ринок для іноземних компаній за рахунок зниження торгових бар'єрів. Розглянути дану концепцію з точки зору лібералізації торгівлі товарами досить просто, але якщо вести мову про торгівлю технологіями, то це поняття стає більш складним.

Існує чотири режими торгівлі технологіями, що відображають значно більшу потребу в окремій взаємодії між споживачем та виробником технології:

- торгівля через кордон – електронні чи фізичні транзакції через кордон;
- споживання за кордоном – переміщення споживання в іншу країну;
- комерційна присутність – прямі інвестиції в іншу країну з метою представлення технології на ринку іншої країни;
- присутність фізичних осіб – тимчасове переміщення будь-якого виробника послуг з метою представлення технологія.

Лібералізація торгівлі може призвести до більш вільного пересування на світових ринках енергоефективних технологій, таких як водонагрівачі на сонячних батареях, світловипромінюючі діоди і освітлювальна арматура. Усунення бар'єрів у торгівлі знижує витрати на придбання і застосування таких товарів для підприємств, урядів і простих людей.

Підтримка відкритості ринків, зокрема, для двигунів і світловипромінюючих діодів найвищого класу ефективності, допомогло б збільшити їх поширення і знизити витрати на підвищення енергоефективності на підприємствах і в житловому секторі. Такі високоефективні продукти є «золотою серединою» між торговими інтересами і завданням охорони навколишнього середовища [9].

Зусилля з лібералізації торгівлі, звичайно, повинні доповнюватися внутрішньою політикою, нормативною базою і стимулами, спрямованими на підвищення енергоефективності, які є головними двигунами трансформації національних ринків. Така політика, нормативна база та стимули включають мінімальні стандарти енергоефективності та відповідне маркування для енергоефективних товарів.

Уряди можуть легко підтримувати відкритість ринків для енергоефективних технологій шляхом зниження або скасування імпортних мит, тоді як підготовка та імплементація національної політики, нормативної бази та стимулів може зайняти багато часу.

Список використаних джерел:

1. Рогач О. І. Світова економіка / О. І. Рогач, О. Ю. Анісімова, В. Є. Наманюк. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка, 2017. – 192 с.
2. Шнирков О. І. Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій / О. І. Шнирков, Р. О. Заблоцька. – [4-те вид.]. – Дніпро, 2016. – 264 с.
3. Шнирков О. І. Світова економіка / О. І. Шнирков, В. І. Мазуренко, О. І. Рогач. – К.: Київський університет, 2018. – 616 с.
4. Trade and the environment [Electronic resource] // OECD. – 2019. – Mode of access: <https://www.oecd.org/trade/topics/trade-and-the-environment/>.
5. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.
6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

7. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Electronic resource] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 7. – Mode of access: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/16336.

8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

9. Sugathan M. Может ли соглашение о торговле экологическими товарами повысить энергоэффективность? [Electronic resource] / M. Sugathan // International Centre for Trade and Sustainable Development. – 2015. – Mode of access: <http://www.ictsd.org/bridges-news/мосты/news/может-ли-соглашение-о-торговле-экологическими-товарами-повысить>

Сізова М.В.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В ГАЛУЗІ ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

Глобальні екологічні проблеми є предметом міжнародної співпраці та укладання договорів. Екологічні питання набувають глобального або міжнародного розмаху, коли вони виходять за національні кордони або впливають на всесвітню спільноту. Такі проблеми загрожують не тільки життю та здоров'ю людини, але й становлять небезпеку для розвитку майбутніх поколінь через занепад екологічних ресурсів. Для усунення бідності та забезпечення передачі екологічних багатств майбутнім поколінням необхідно вирішувати ці екологічні проблеми відповідно до концепції «сталого розвитку».

У вересні 2015 року в Організації Об'єднаних Націй було прийнято «Порядок денний сталого розвитку 2030». Порядок денний стосується трьох аспектів сталого розвитку – економічного, соціального та екологічного. Крім того, оскільки більшість кроків цієї стратегії тісно пов'язані з екологічним виміром, можна сказати, що екологічні проблеми як і раніше вважаються загально важливою проблемою, яку має вирішити міжнародна спільнота. Зокрема, багато країн, що розвиваються, стикаються зі зростаючими проблемами, такими як забруднення повітря у містах, забруднення води та ґрунту, погіршення стану здоров'я, вирубка лісів, втрата біорізноманіття та забруднення моря внаслідок впливу різних факторів, зокрема зростання населення, урбанізації, індустріалізації. Крім того, світ стикається з широко-масштабними проблемами як зміна клімату та кислотні опади, які частково викликані забрудненням транскордонного характеру, що накопичується в багатьох країнах [2].

Міжнародне екологічне співробітництво ґрунтується на комплексі принципів основних міжнародних програм і угод в природоохоронній сфері, серед яких можна виділити:

- 1) цілісність і нерозривність розвитку економіки та екології;
- 2) співробітництво на рівні держав у дусі всесвітнього партнерства;
- 3) домінування тріади «розвиток – мир – захист навколишнього середовища» для досягнення глобальної мети – захисту планети;
- 4) реалізація державами концепції сталого розвитку.

Форми міжнародного співробітництва можна розділити на 3 основні групи:

Міжнародні організації з охорони природи (МБРР, ЄБРР, ООН, Грінпіс, ЮНІДО тощо)

Міжнародні договори, угоди, конвенції

Державні ініціативи з міжнародного співробітництва

Основний виклик міжнародного екологічного співробітництва полягає в тому, що жодна держава не може бути примушена приєднатись до міжнародної угоди або до здійснення певного регулювання. Ефективним є добровільний характер участі. По суті, часто держави не мають значних або будь-яких стимулів спільно працювати над вирішенням проблем, вони вмотивовані насамперед суперництвом, конкуренцією і прагненням відносної влади та зростанням свого впливу на світовій економічній та політичній арені. Тому десятиліття і десятки кліматичних конференцій та зустрічей не завжди є ефективними. Як приклад, Кіотський протокол (Ріо-де-Жанейро, 1992) – угода про обмеження викидів в атмосферу парникових газів – не здійснив значного впливу на викиди та атмосферну концентрацію парникових газів. Для врегулювання викидів парникових газів, країни ЄС запровадили внутрішню торгівлю сертифікатами викидів, які фактично надають право на забруднення довкілля парниковими газами.

Конвенція про біологічне різноманіття (Ріо-де-Жанейро, 1992) є також тривожним прикладом, оскільки з моменту підписання відбулось понад 15 основних міжнародних зустрічей під егідою конвенції, однак на практиці біологічне різноманіття зменшується, кількість біологічних видів скорочується щоденно [3].

Одним з основних результатів роботи ООН та її конвенцій став висновок про те, що нинішня ринкова модель та культура надмірного споживання, актуальна в ряді розвинених країн, стрімко веде до загибелі всього людства. Це модель нестійкого розвитку, що характеризується екологічним дисбалансом виробництв і споживанням природних енергетичних і сировинних ресурсів біосфери, що робить нелогічним для країн, що розвиваються, напрям, який привів до багатства розвинені країни.

Промисловий та аграрний розвиток є основою зростання соціально-економічного рівня життя населення будь-якої країни. Однак у всьому світі як промисловість, так і сільське господарство розвивалися без урахування

вичерпності багатьох видів невідновлюваних ресурсів і розуміння, що відновлювальні здатності живої природи не безмежні.

Двигуном процесу глобалізації є модернізація та перехід світової економіки до нового технологічного укладу, який працює з якісним оновленням технологічної бази, підвищує ефективність виробництва та конкурентоспроможності. Можлива динаміка розвитку «зеленої» економіки в цілому і її сегменті – альтернативній енергетиці – визначається рядом факторів, в першу чергу збереженням пріоритетних напрямків енергетичної безпеки імпортерів корисних копалин, які є лідерами світової економіки [4].

«Зелені» фінанси в екології є стимулом для просування та трансформації економіки з низьким вмістом вуглецю. Тому країни – лідери повинні базуватися на сучасній міжнародній тенденції економічного розвитку з низьким вмістом вуглецю, щоб сформувати багаторівневий фінансовий канал, що залучатиме інституційні домовленості на «зелених» фінансових ринках, фінансові установи та фінансові продукти. Завдяки активному просуванню ринку викидів вуглецю, торгівлі та створенні продуктів із похідних вуглецю, необхідно зосередити увагу на розробці «зеленої» фінансової екосистеми. На практиці підтримка урядів, фінансових установ, підприємств та інших секторів все частіше грає ключову роль в низьковуглецевих інвестиціях та механізмах фінансування екологічних програм [5-6].

Однак трансформація економічного та соціального сталого розвитку та економічна модель, що базується на низьковуглецевій економіці, обмежуватиметься рядом факторів. Значні інвестиції та механізми фінансування визначатимуть напрям розвитку та глибину трансформації економіки. За підрахунком, опублікованим Робочою групою з питань «зелених» фінансів Китаю та Великобританії G20, очікується, що розрив у фінансуванні для глобального переходу до економіки сталого розвитку з низьким вмістом вуглецю в 2030 році перевищить 90 трлн дол. США

Отже, серед усіх видів безпеки (військової, екологічної, економічної тощо) саме екологічна безпека на сьогоднішній день є як ніколи актуальною, з огляду на суттєві зміни клімату та наслідки цього. Ряд проблем, звичайно, можливо і потрібно вирішувати в межах окремо взятої держави або регіону, але в цілому екологічна безпека жителів Землі може бути забезпечена лише зусиллями всього людства. Для цього потрібно єдине розуміння проблеми екологічної кризи планети та спільні скоординовані дії всіх країн і народів щодо її подолання.

Список використаних джерел:

1. Challenges of International Environmental Cooperation [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: https://globaljournals.org/GJHSS_Volume18/2-Challenges-of-International.pdf.
2. International Environmental Management, Trade Regimes and Sustainability [Electronic resource]. – 1996. – Mode of access: <https://www.iisd.org/pdf/envmanage.pdf>.

3. Emelie C.I.N. United Nations Conference On The Environment After The Rio De Janeiro Of 1992: It's Implications For Environmental Protection [Electronic resource] / C.I.N. Emelie. – 2019. – Mode of access:

<https://nigerianjournalsonline.com/index.php/COOUJPPL/article/viewFile/648/634>

4. Панченко В.Г. Цілі сталого розвитку: Дніпро-2030. Регіональна доповідь [Електронний ресурс] / Н.В. Резнікова, В.Г. Панченко. – Режим доступу: <http://dda.dp.ua>

5. Резнікова Н. В. Виклики міжнародному регулюванню у фокусі глобальних проблем / Н. В. Резнікова // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 323 – 326.

6. Резнікова Н.В. Міжнародне співробітництво в сфері економічної політики: проблема збереження суверенітету та аналіз потенційних вигод / Н.В. Резнікова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2013. – Вип. 113 (Ч. II). – С. 149-159.

Сіницький М. Є.,
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри економіко-математичних дисциплін
та інформаційних технологій,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВИКЛИКИ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ДЛЯ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ

Як відомо, синергетичний ефект цифрової економіки проявляється саме від використання цифрових форматів у всіх областях економічної діяльності. Цифрові сигнали завдяки Інтернету можна передавати в масштабах планети майже з абсолютною точністю й з величезною достовірністю, що забезпечується алгоритмами перевірки авторства та цілісності електронних повідомлень, які не доступні паперовим технологіям.

До універсальних технологій цифрової економіки відносять: *Big Data*, нейрокомп'ютинг і штучний інтелект, системи розподіленого реєстру, квантові і нові виробничі технології, інтернет речей, компоненти робототехніки та сенсорики, технології бездротового зв'язку, віртуальну і доповнену реальність – ці напрямки розвитку влади багатьох країн вважають найперспективнішими і здатними змінити ситуацію на існуючих ринках.

В даній роботі мова піде про системи розподіленого реєстру, або блокчейн (*blockchain*, ланцюг блоків) – технологію, що стала революційною з точки зору фінансових результатів, які вона продемонструвала суспільству за останні десять років та перспектив її застосування. Важливо відмітити, що запровадження будь-якої сучасної ІТ-технології, приводить до трансформації бізнес-моделі, створює нові фактори отримання доходів і можливості донесення цінності до споживачів. Якщо на початку 90-х років мова йшла в

основному про реінженіринг бізнес-процесів, то сьогодні ІТ стають парадигмою будь-якого бізнесу і в значній мірі визначають конкурентні переваги.

Появу технології блокчейн відносять до 2009 року, коли з початком світової економічної кризи з маловідомих джерел почалося поширення ідеї біткоіну (двійкової монети) – повністю децентралізованої платіжної системи, незалежної від урядів і банків. Теорія підходу була викладена в статті невідомого автора (псевдонім – Сатосі Накамота) «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System». Під біткоіном автор розумів блок – тобто контейнер для передачі мережею, в який записується нова транзакція в системі і заголовок якого містить основну інформацію про блок: підписані електронним цифровим підписом (ЕЦП) вузла його хеш, хеш попереднього йому блоку та хеш транзакцій, що увійшли в даний блок. Така інформація дозволяє створювати за певними правилами ланцюжок блоків транзакцій, пов'язаних один з одним криптографічно та хронологічно. Зв'язок між блоками досягається завдяки наявності інформації про хеш попереднього блоку в заголовку нового блоку, що генерується. Нові блоки завжди додаються у кінець ланцюга.

Процес хешування при генерації нового блоку (майнінг), представляє достатньо складну математичну задачу, яка за прийнятний час виконується паралельно великою кількістю комп'ютерів учасників, що працюють в одній мережі. Якщо в результаті хтось першим отримує результат, а всі інші його підтвердять, то блоку присвоюється унікальна цифрова сигнатура (ЕЦП). Як тільки реєстр буде оновлено і утворено новий блок, він вже не може бути змінений. Таким чином, підробити блок неможливо. До нього можна тільки додавати нові записи. Реєстр записів оновлюється на всіх комп'ютерах в мережі одночасно, а витрати на майнінг зростають з кожним новим блоком, що гарантує зупинення їх видобування при досягненні певної межі. За кожний видобутий блок майнери отримують від мережі премію, що стимулює їх роботу [1].

Таким чином, блокчейн – це технологія розподіленого зберігання записів (ведення розподіленого реєстру) про всі коли-небудь зроблені транзакції. Система може бути абсолютно прозорою, і будь-хто може знайти потрібний запис у реєстрах учасників (зробити аудит), а може бути з обмеженим доступом, наприклад, у приватних блокчейнах корпоративного класу.

Технологія розподіленого реєстру змінила уявлення суспільства про пристрій платіжних систем. Стало зрозуміло, що завдяки блокчейн роль посередника між одержувачем і відправником скасовується, а облік даних стає невразливим до обману.

Багато фінансових компаній, включаючи банки, взяли блокчейн на озброєння. Чому? Здавалосьь, що криптовалюта – це загроза для банківської сфери. Та ІТ-спеціалісти з Уолл-стріт зрозуміли, що кожний банк здатний емітувати власну криптовалюту та її похідні, чим зможе послабити залежність від держави як емітента платіжного засобу. За минуле десятиліття на основі блокчейн ентузіасти створили сотні платіжних *P2P*-систем, розрахунковими

засобами в яких стало більше тисячі криптовалют різних назв та алгоритмів видобутку. Близько ста з них котируються світовими біржами.

Блокчейн значно дешевше традиційних фінансових інструментів на кшталт кредитних карт. *Visa*, *MasterCard* і *American Express* беруть (1-3)% комісійних за кожну операцію по зняттю і зарахуванню грошей, щорічно заробляючи на цьому \$ 70 млрд в одних тільки США. По суті – це податок на всі платежі. У випадку з криптовалютою комісійні близькі до нуля. Але сьогодні блокчейн здатна обробляти всього сім транзакцій в секунду, тоді як сервіс кредитних карт *Visa* – 56000, і це – її головний недолік, з яким інтенсивно борються.

Безумовно є й такі фахівці, хто бачить у криптовалютах небезпеку традиційній фінансовій системі. Наприклад, професор Нью-Йоркського університету і відомий економіст Нуріель Рубіні, який передбачив фінансовий колапс в 2008 році, на слуханнях сенатського комітету США з банківської діяльності заявив, що криптовалюта (і, зокрема, біткоїн) є джерелом всіх бульбашок і махінацій на фінансовому ринку, а справжня революція в області фінансових послуг, заснована на великих даних, штучному інтелекті та Інтернеті речей, не має нічого спільного з блокчейном і криптовалютою [2]. Приводом для такого висновку стала як нестабільність ринку криптовалют¹, так й бум *ICO* (первинних продажів коїнів за токени²), коли шахраї штучно роздмухують ціну токенів до звернення у готівку.

Тим не менш, *NASDAQ*, *Citigroup*, *Visa*, *Bank of New York*, *Barclays*, *Mellon* *UBS*, Нью-Йоркська фондова біржа, *Goldman Sachs*, *PayPal*, *Venmo*, *Square*, *USAA*, *BBVA* і тисячі інших компаній вливають гроші в біткоїн-стартапи. Провідні постачальники ІТ (*Amazon*, *IBM*, *Microsoft* і *Oracle*) активно інвестують в технології блокчейн і вже сьогодні пропонують блокчейн як сервіс (*blockchain-as-a-service*, *BaaS*), що дозволяє підприємствам створювати для своїх бізнес-партнерів ексклюзивні хмарні блокчейни.

Один з найбільших блокчейн-стартапів – консорціум *R3*, в який входить більше 200 компаній, в тому числі таких, як: *Barclays*, *Accenture* і *AWS*. У 2016 році вони створили платформу з відкритим кодом *Corda*, розраховану на використання всіма бажаючими, а також платформу *Corda Enterprise*, яку компанії різних типів можуть адаптувати для різних застосувань.

Ще одне починання – *Hyperledger Fabric*, проект *IBM* по створенню блокчейн-фреймворка з відкритим кодом, на базі якого можна розробляти

1 Біткоїн стрімко злетів в ціні у 2017-му і на початку 2018 року, досягнувши на максимумі 19666 дол., а потім за дев'ять місяців впав більш, ніж на 65%, до сьогоднішніх 6500 дол.

2 Токен (талон) – цифровий аналог реальної вартості - одиниця обліку, яка використовується для подання цифрового балансу в де-якому активі. Облік токенів ведеться в базі даних на основі технології блокчейн, а доступ до них здійснюється через спеціальні додатки. Токени бувають різних типів: *Equity tokens* - являють собою акції компанії; *Utility tokens* - відображають деяку цінність в рамках бізнес-моделі онлайн-платформи (репутація, бали за певні дії, ігрова валюта); *Asset-backed tokens* – цифрові зобов'язання на отримання реальних товарів або послуг (кілограм картоплі, годину роботи будівельника тощо).

розподілені реєстри для підприємств. На його основі вже існують системи управління посівним насінням і контейнерними перевезеннями *TradeLens* (консоціум *Maersk*).

У компаніях поза фінансовою галуззю особливо зацікавлені у використанні можливостей відстеження, які забезпечуються блокчейн-технологіями. Наприклад, *IBM*, *Nestle* і *Unilever* розробили блокчейн-систему *FoodTrust*, що дозволяє уточнювати походження некондиційних харчових продуктів і медикаментів.

Властива системам на блокчейні прозорість може стати інструментом для зняття напруги при вирішенні гострих соціальних проблем, наприклад, доведення права власності або відслідкування черги на отримання житла захищеними категоріями громадян. При цьому, вже сьогодні люди можуть підтверджувати свою особу завдяки розробленій у Швейцарії у рамках проекту *Procivis* системі *eID +*, яка дозволяє людям створювати цифрові ідентичності в додатку для смартфонів (у вигляді *QR*-коду), а контролюючим органам перевіряти справжність введеної інформації, наприклад, при звертанні для отримання від влади якогось документу чи при здійсненні банківського платежу.

Як важливе досягнення можна відмітити розробку у Масачусетському технологічному інституті нової криптовалюти *Vault*, яка в порівнянні з іншими суттєво зменшує обсяг даних, необхідних для приєднання до р2р-мережі і верифікації транзакцій. На відміну від біткоїну, для приєднання до *Vault* не потрібно завантажувати весь реєстр створених в мережі транзакцій. Експерименти показали, що *Vault* вимагає на 99% менше пропускної здатності в порівнянні з біткоїном і на 90% – у порівнянні з *Ethereum*, який вважається одним з найраціональніших в даному відношенні видів цифрових грошей на сьогодні. При цьому в *Vault* вжиті заходи для того, щоб всі вузли підтверджували дійсність всіх транзакцій, тобто забезпечується безпека на рівні інших криптовалют.

Бум ринку цифрових валют змусив затурбуватися провідні країни світу, які на даний момент ретельно обмірковують правове регулювання цієї сфери, оскільки існує нормативно-правова невизначеність в оподаткуванні доходів від електронного бізнесу, зокрема блокчейн та *ICO* [3].

Ще одним, можливо, найважливішим напрямком діяльності в сфері ІТ є впровадження технології блокчейн в електронне держуправління та електронні виборчі процеси, тобто в усе те, що має реальну цінність для суспільства і може справити позитивний вплив на розвиток демократії. Тут можна відмітити *Horizon State* – систему голосування на основі блокчейна для урядів, корпорацій, університетів, розроблену швейцарськими спеціалістами.

У програмі «Україна 2030 р. – країна з розвинутою цифровою економікою» [4, с.45-47] технологія блокчейн згадується в розділах: 6. «Електронна ідентифікація та 7. «Електронна демократія», тому саме цей тренд цифрової економіки був розглянутий вище. Безумовно, він далеко не єдиний, що має враховуватися як визначний фактор майбутнього десятиліття. Але виникає

питання, а чи готувлять майбутніх фахівців-економістів до роботи в середовищах названих технологій? У тій самій програмі йдеться про необхідність зміни до 2030 р. бізнес-моделі освітнього процесу для ВНЗ, а саме переходу на модульну кросплатформову систему, в якій студент зможе обирати предмети без прив'язки до ВНЗ й отримувати максимум послуг та матеріалів онлайн. Це передбачає впровадження в учбовий процес сертифікованих міжнародних навчальних програм і забезпечення можливості їх практичного (не віртуального) засвоєння в лабораторіях ВНЗ. Ясно, що для реалізації такої стратегії потрібні значні капіталовкладення, бо сертифіковані програмні продукти з бізнес-аналізу – достатньо дорогі, навіть коли йдеться про десктоп системи [5]. Тим не менш, вирішувати це питання прийдеться.

Список використаних джерел:

1. Свон. М. Блокчейн. Схема новой экономики [Электронный ресурс] / М. Свон. – Режим доступа: <http://loveread.ec/contents.php?id=66268>
2. Рубини Н. Блокчейн и биткойн – крупнейшая мировая афера [Электронный ресурс] / Н. Рубини. – Режим доступа: <https://www.computerworld.ru/tag/blockchain/page/2>
3. Правовой режим криптовалют [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Україна 2030e – країна з розвинутою цифровою економікою [Електронний ресурс] / Український інститут майбутнього – Режим доступу: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html>
5. Сіницький М.Є. Програмні продукти підтримки діяльності бізнес-аналітика / М. Є. Сіницький // Бізнес-аналітика в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 16 березня 2017 р.). – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2017. – С. 171-175.

Собильський В. А.,
студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ЕКСПАНСІОНІСТСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІНІЦІАТИВИ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ШЛЯХ» ЯК ПРОЯВ НОВОГО ВЕКТОРУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДКРИТОСТІ КНР

З самого початку проголошення наміру реалізації «Одного поясу, одного шляху» в самому Китаї не було чіткого розуміння суті нового китайського проекту. Ілюстрацією цього є те, що офіційні представники Пекіну всередині Китаю іменували «Пояс і Шлях» стратегією, а під час закордонних виступів та заяв використовували термін ініціатива. Це призвело до того, що представники приватного бізнесу, великі державні китайські корпорації та цілі провінції, які беруть участь в реалізації проекту, намагались використати державне фінансування в своїх цілях або внести свої пропозиції в ініціативу. Так,

керівництво західних районів Китаю – Сінцзян-Уйгурського автономного району, Шансі, Сичуаню, Ганьсу, Нінся та ін. наголошувало на своїй виключній важливості в реалізації проекту [3]. Вони розглядали ініціативу зверху лише як таку, що покликана забезпечити стрімкий економічний розвиток західних провінцій. Цю тезу робило справедливою те, що основними внутрішніми проблемами Китаю є диспропорції в економіці – як в галузевому аспекті (ухил в бік важкої промисловості та будівництва), так і в географічному (недорозвиненість західних районів Китаю порівняно з провінціями на узбережжі).

Розв'язання цих проблем є надзвичайно важливим для нинішньої політичної еліти КНР, з огляду на те, що восени 2017 року має відбутися XIX з'їзд КПК, на якому не лише будуть обговорені подальші напрямки розвитку Китаю та засади його внутрішньої та зовнішньої політики, а й вірогідною є також зміна вищих кадрів в партії. На думку кожного з очільників західних районів Китаю, саме його провінція має стати важливим хабом на шляху слідування «Нового Шовкового шляху» [3]. Спостерігалось також різне трактування цілей проекту, хоча пояснення суті ініціативи не відрізнялась від того, яке використовував офіційний Пекін. Критика самого проекту після появи ініціативи також була в'ялою, оскільки «Один пояс, один шлях» є ініціативою на найвищому рівні, висунутою вищим керівництвом КПК.

Одразу після проголошення намірів реалізації проектів «Поясу і Шляху» почалась подальша робота над поглибленням та роз'ясненням суті та цілей проекту. Головною метою Пекіну було переконати не лише своїх партнерів у відкритості та прозорості намірів Китаю, а й пояснити суть проекту бізнес-елітам КНР та китайському суспільству.

В жовтні 2013 року Сі Цзиньпін та Голова Держради КНР Лі Кецянь виступили з ініціативою створення Азійського банку інфраструктурних інвестицій (АБІІ). Багато експертів розглядають АБІІ як потенційного конкурента базуються в США МВФ і Світового банку. 29 червня 2015 року представниками 57 країн-засновників банку було підписано угоду про створення АБІІ. Для розміщення штаб-квартири банку було обрано місто Пекін (Китай). Колишній заступник міністра фінансів Китаю Цзінь Ліцюнь очолив секретаріат АБІІ [1].

У постанові «Про деякі важливі питання всебічного поглиблення реформ», прийнятому на 3-му пленумі ЦК КПК 18-го скликання 9-12 листопада 2013 року, зазначалося, що створення відкритих фінансових структур, прискорене створення єдиної інфраструктурної мережі з оточуючими країнами і регіонами, будівництво «Економічного поясу Шовкового шляху» і «Морського Шовкового шляху» сприяють формуванню нової архітектури всебічної відкритості Китаю.

В листопаді 2014 року в Пекіні був проведений форум «Діалог щодо зміцнення взаємопов'язаного партнерства» в рамках роботи форуму Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва. На ньому були присутні президенти Бангладеш, Монголії, М'янми, Лаоса, Таджикистану, прем'єр-міністри Камбоджі та Пакистану, а також секретарі ШОС та

Економічної і соціальної комісії для Азії та Тихого океану ООН (ЕСКАТО ООН) [6]. Під час свого виступу голова КНР зазначив, що висунута ним в Казахстані та Індонезії ініціатива «Одного поясу, одного шляху» повністю сумісна з розвитком партнерства в регіоні, зокрема зі стратегією розвитку ШОС – 2025.

У грудні 2014 року для фінансування ініціативи був запущений Фонд Шовкового шляху обсягом 40 млрд доларів. Ідею створення спеціального Фонду щодо фінансування ініціатив в рамках китайської концепції «Економічного поясу Шовкового шляху» голова КНР Сі Цзиньпін висунув 8 листопада 2014 р напередодні саміту глав АТЕС. Фонд Шовкового шляху був зареєстрований 29 грудня 2014 року в Пекіні. Основною його метою є сприяння будівництву об'єктів інфраструктури, допомога країнам регіону у зміцненні економічного і промислового співробітництва. Сьогодні основну частину фонду становлять внески КНР [4]. Окрім роботи зі спеціально створеними для реалізації проекту Азійським банком інфраструктурних інвестицій та Фондом Шовкового шляху, Китай в контексті реалізації ініціативи «Один пояс, один шлях» активно співпрацює також з Всесвітнім банком та Новим банком БРІКС [5].

15 травня 2017 року був завершений перший міжнародний економічний форум «Один пояс, один шлях», що проходив в Пекіні. На заході були представники більш ніж 100 країн. На форумі були представлені результати виконаної за чотири роки з дня висунення ініціативи роботи. Відомо, що реалізація проекту «Один пояс, один шлях» тісно пов'язана з двома «сторічними ювілеями». Так, перший етап реалізації проекту має завершитись в 2021 році – на честь сторіччя заснування КПК. Завершення базового будівництва проекту планується закінчити до 2049 року – ста років з дати заснування КНР.

Для реалізації проекту були створені Азійський банк інфраструктурних інвестицій та Фонд Шовкового шляху, інвестиції якого на сьогодні склали 4 млрд доларів. Китай та 16 країн Центральної та Східної Європи заснували спільний фінансовий холдинг в форматі «16+1». Для 9 проектів в рамках програми «Пояс та Шлях» було надано кредити на суму близько 1,7 млрд доларів [6].

В політичній сфері вдалось домовитись щодо сполучення «Одного поясу, одного шляху» з російським ЄАЕС, казахстанською програмою «Світлий шлях», турецьким проектом «Центральний коридор», монгольською програмою «Шлях розвитку», в'єтнамським «Два коридори, одне коло», стратегією Великобританії «Northern Powerhouse», польським «Бурштиновим шляхом» та низкою інших проектів АСЕАН. Між Китаєм та більш ніж 40 країнами та міжнародними організаціями було підписано договори щодо співробітництва, зокрема в сфері виробничих потужностей.

Сьогодні активно ведеться будівництво таких інфраструктурних проектів, як будівництво залізниць в Індонезії, залізниць Китай – Лаос, Аддіс-Абеба – Джибуті, Будапешт – Берг. Було почато будівництво трьох з шести транспортних коридорів «Економічного поясу Шовкового шляху», а саме

коридорів Китай-Пакистан, Китай – Монголія – Росія, Новий євразійський континентальний міст. Китай активно допомагає Пакистану в будівництві порту Гвадар.

В сфері гармонізації економічних законодавств та митних тарифів Китаєм були підписані угоди з країнами Центральної Азії. За словами Сі Цзиньпіна, час проходження митниці з цими країнами для китайських товарів зменшився на 90% [11]. Китайські інвестиції до країн, що знаходяться вздовж «Економічного поясу Шовкового шляху» вже склали 50 млрд доларів, а об'єм торгівлі збільшився до позначки 3 трлн доларів. Було засновано 56 зон економічного співробітництва в більш ніж 20 країнах, з одночасним створенням так близько 180 тисяч нових робочих місць. Було також анонсовано, що Китай внесе ще 100 млрд. юанів у Фонд Шовкового шляху [11].

Сі Цзиньпін також підкреслив що активно відбувається співробітництво в різноманітних гуманітарних сферах: туризмі, науці, освіті, медицині. Він також нагадав, що Китай не лише продовжує надавати гранти та стипендії іноземним студентам, а й постійно збільшує їх кількість. Однак, попри все це, більшість великих проектів на даний момент ще не виконані. Основне будівництво планується завершити лише до 2049 року.

Список використаних джерел:

1. Blanchard J.M.F. The Geopolitics of China's Maritime Silk Road Initiative [Electronic resource] / J.M.F. Blanchard, C. Flint // *Geopolitics*. – 2017. – Vol. 22. – P. 223-245. – Mode of access: <https://doi.org/10.1080/14650045.2017.1291503>

2. Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism / O. Ivashchenko, N. Reznikova // *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. – 2018. – Вип. 15. – С. 98-106.

3. Krukowska M. China's One Belt, One Road Strategy and Its Implication for the Global World Order [Electronic resource] / M. Krukowska // *International Business and Global Economy*. – 2016. – Vol. 35. – P. 157-168. – Mode of access: <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171448658>

4. Russia Wants India to Join OBOR Initiative [Electronic resource] // *Orissapost*. – 2017. – Mode of access: <http://www.orissapost.com/russia-wants-india-to-join-obor-initiative/>.

5. Reznikova N. Approaches to identifying the form of China's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Ivashchenko // *Ефективна економіка*. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

6. Xu H. Domestic Railroad Infrastructure and Exports: Evidence from the Silk Route [Electronic resource] / H. Xu // *China Economic Review*. – 2016. – Vol. 41. – P. 129-147. – Mode of access: <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2016.09.005>

7. Yu H. Motivation behind China's "One Belt, One Road" Initiatives and Establishment of the Asian Infrastructure Investment Bank [Electronic resource] / H. Xu // Journal of Contemporary China. – 2017. – Vol. 26. – P. 353-368. – Mode of access: <https://doi.org/10.1080/10670564.2016.1245894>

8. Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О. А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 9. – С. 5-10.

9. Іващенко О. А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>

10. Резнікова Н. В. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5-10.

11. Один пояс, один путь». Основные тезисы речи Си Цзиньпина [Электронный ресурс] // ИНОСМИ.ру. – 17.05.2017. – Режим доступа: <http://inosmi.ru/politic/20170517/239368854.html>

12. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н. В. Резнікова / Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4 (63). – С.38-42.

Стеценко А. В.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМА ДОСЯГНЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ЗРОСТАЮЧИХ ЕКОЛОГІЧНИХ ЗАГРОЗ

Зростання екологічних загроз змушує оцінювати їх як визначальні й спрямовуючі фактори в сфері розвитку міжнародних відносин та відповідних змін у геополітичній ситуації [1]. Глобальні проблеми створюють загрозу нормальному розвитку і навіть існуванню країн світу, потребують для відвернення цих катастрофічних наслідків спільних зусиль, мають всеохоплююче, планетарне, глобальне значення [2].

Екологічні небезпеки – це небезпеки для життєдіяльності і технологічної діяльності людини, що виникають унаслідок зміни системних параметрів навколишнього природного середовища. Екологічна небезпека здатна завдати шкоди і вражати людей, наносити матеріальний збиток, руйнівно діяти на навколишнє середовище людини. Особливість екологічних небезпек полягає в тому, що вони загрожують людині не тільки прямо, але і побічно, через зміну навколишнього природного середовища і біосфери в цілому.

Екологічна безпека – це компонент національної безпеки, що забезпечує захищеність життєво важливих інтересів людини, суспільства, довкілля та держави від реальних чи потенційних загроз, які створюються антропогенними чи природними чинниками відносно навколишнього середовища [3]. Екологічна безпека може бути розглянута в глобальних і регіональних межах. Існують екологічні фактори загроз – це ті фактори, які обумовлені причинами природного характеру (несприятливими для життя людини, тварин, рослин кліматичними умовами, фізико-хімічними характеристиками ґрунту, води, атмосфери і функціональними характеристиками екосистем; природними лихами і катастрофами). Забезпечення екологічної безпеки – це основний спосіб розв'язання екологічних проблем, що гарантує суспільству розвиток у, природоохоронній формі. Екологічна безпека є таким типом розвитку суспільства, який реалізується лише в інтересах як суб'єкта, так і об'єкта [3]. Захист національних інтересів та досягнення загальнонаціональних цілей в сучасному світі немислимо без забезпечення захищеності життєво важливих інтересів особистості, держави і суспільства від загроз екологічного характеру.

Механізм організаційно-правового забезпечення екологічної безпеки являє собою сукупність державно-правових засобів, спрямованих на регулювання діяльності, спроможної посилювати рівень екобезпеки, на запобігання погіршенню екологічної ситуації та виникненню небезпеки для населення і природних систем, на локалізацію проявів екологічної небезпеки. До зовнішніх екологічних загроз для держави можна віднести негативні події, пов'язані транскордонним перенесенням забруднюючих речовин, в тому числі з кислотними дощами, глобальним потеплінням клімату, руйнуванням стратосферного озону, з можливістю розміщення токсичних та радіоактивних відходів на території суверенної держави та ряд інших загроз.

Ризик природних катастроф – це ймовірність небажаних наслідків будь-яких руйнівних природних і природно-антропогенних явищ у глобальному, регіональному та локальному масштабах. Якість навколишнього середовища – міра відповідності середовища проживання людини її потребам, які характеризуються привабливістю життя, станом здоров'я та рівнем захворюваності людей, стандартизованих для певної групи населення. Екологічна загроза набуває все більшої значимості для національної безпеки. Екологічна безпека передбачає розумне задоволення еко потреб будь якої людини та суспільства загалом у всіх виявах життєдіяльності, гарантію проживання в екологічно чистому та сприятливому для життєдіяльності середовищі.

Сьогодні ми зацікавлені в збереженні середовища проживання (повітря, води, ґрунтового покриву, тваринного і рослинного світу), тому що це все впливає на здоров'я населення. Держави повинні дбати про екологічну безпеку громадян, про молоде покоління. Мета забезпечення екологічної безпеки – підвищення захищеності особистості в умовах поглибленої екологічної кризи та посилення негативного впливу техногенної діяльності на навколишнє середовище [4].

Список використаних джерел:

1. Елдышев Ю. Н. Изменение климата: факты и факторы / Ю. Н. Елдышев // Экология и жизнь. – 2008. – № 3. – С. 44-53.
2. Качинський А. Б. Екологічна безпека України: системний аналіз перспектив покращення. – К. : НІСД, 2001. – 312 с.
3. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. – 540 с.
4. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень / О. А. Іващенко // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – Т. 2. – №15. – С. 28-36
5. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

Стецько М. Т.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ ЯК ВАЖЛИВА ПОТЕНЦІЙНА СФЕРА СПІВПРАЦІ ДЕРЖАВ У ХХІ СТОЛІТТІ

Зміни стану довкілля та стихійні лиха завжди були впливовими рушіями міграції. Це питання є особливо актуальним у нас час, коли йдеться про кліматичні зміни, що відбуваються у глобальному масштабі. Хоча серед дослідників побутують різні, часто навіть протилежні, думки щодо характеру цих змін, причин їх виникнення та ступеню залежності змін навколишнього середовища від антропогенних факторів, загалом прогнози вказують на те, що у ХХІ ст. очікується нарощення масштабів кліматичних змін, що, в свою чергу, неодмінно призведе до посилення їх впливу на життя людини і, зокрема, до збільшення кількості так званих еко-мігрантів.

На сьогодні не існує міжнародно прийнятого визначення осіб, які мігрують з причин, пов'язаних зі станом екології, проте Міжнародна організація з міграції (далі МОМ) запропонувала доволі широке робоче визначення: «Екологічні мігранти – це особи або групи осіб, які переважно з причин раптової або поступової зміни навколишнього середовища, що негативно впливає на їхнє життя чи умови життя, зобов'язані покинути своє житло на тимчасовій або постійній основі, і які переїжджають в межах своєї країни або за кордон» [1, с. 2]. Комплексність цього визначення полягає у тому, що воно охоплює, як осіб, що постраждали внаслідок природних катаклізмів, так і тих, хто вимушений змінювати місце проживання через поступове погіршення умов середовища, які врешті стають неприйнятними

для забезпечення нормальних життєвих умов людини. Остання проблема стає все більш і більш актуальною у наш час.

Термін «екологічні мігранти» набув широкого вжитку в контексті глобальної екологічної політики після оприлюднення у 2001 р. «Доповіді про глобальні катастрофи» організацією «Міжнародний рух Червоного Хреста і Червоного Півмісяця», у якій йшлося про те, що за період з 1991 по 2000 р. близько 211 млн людей загинули або серйозно постраждали внаслідок подій, пов'язаних зі станом екології, що в 7 разів більше, ніж кількість жертв традиційних військових та політичних конфліктів за аналогічний період [2, с. 11]. На сьогодні немає точних цифр щодо кількості екологічних мігрантів, проте за оцінками МОП, якщо зараз цей показник становить декілька мільйонів, то в найближчі 20 років він уже буде вимірюватися десятками, а в найближчі 50 – сотнями мільйонів осіб [3, с. 5].

Механізми, через які зміни навколишнього середовища сприяють міграції, є складними. В останнє десятиліття наукова думка схиляється до того, що зв'язки між довкіллям та міграцією не завжди виявляються лінійними. Деякі дослідники розглядають це питання як нормальний і нейтральний соціальний процес, тоді як інші заявляють про наростання проблеми міграції. Проте, тут варто відзначити, що екологічну міграцію не можна розглядати виключно як негативне чи позитивне явище. З одного боку, вона може посилювати існуючі вразливості населення, з іншого – завдяки еко-міграції люди можуть пристосуватися до неминучих наслідків кліматичних змін і, таким чином, наростити стійкість до них.

Раптові екологічні катастрофи такі як циклони, повені та пожежі руйнують житло та життєво важливу інфраструктуру; процеси поступового екологічного впливу, такі як зміни в рівні опадів та посухи, спричиняють тиск на життєдіяльність людини через ускладнення доступу до їжі та води, що в підсумку штовхає людей до зміни місця проживання. Ці процеси безумовно несуть негативний характер з точки зору порушення нормальних життєвих умов людини, проте, з іншого боку, за останнє десятиліття з'явилося певне розуміння можливостей, які відкриває міграція в рамках змін навколишнього середовища [6-8].

Якщо у цьому контексті розглядати саме добровільну міграцію, то вона надає людям можливість більш успішно пристосуватись до неминучих кліматичних змін, захистивши таким чином своє здоров'я і активи, шляхом самостійного прийняття рішення, куди, коли і як мігрувати. Групою малих острівних держав тихоокеанського регіону, що розвиваються (SIDS), навіть було запропоновано новий спеціальний термін «міграція з гідністю», який визначає ситуацію, коли люди мають можливість самостійно прийняти рішення щодо зміни місця проживання, яке принесе для них позитивні результати [4, с. 293]. Звісно, не у всіх випадках екологічна міграція вкладається в рамки вищенаведеного терміну, більше того, навіть добровільна міграція спричиняє певний тиск на особу. Саме тому, важливе значення має правильна політика із захисту таких осіб, як на державному, так і на глобальному рівні.

Останніми роками глобальна політика у сфері управління міграцією зазнала значних змін і вдосконалень, однак наразі ще не сформовано загальну систему глобального управління у сфері міграції, пов'язаної з екологічними чинниками. Тим не менш, уже існують ряд різних механізмів глобального управління, що з'явилися з акцентом на різних аспектах екологічної міграції населення. Ключовими такими механізмами виступають кліматичні переговори в межах Рамкової конвенції ООН про зміну клімату (далі UNFCCC) та прийнятий у 2018 році Глобальний пакт про безпечну, впорядковану та легальну міграцію (далі GCM).

В рамках UNFCCC мобільність населення розглядається як одне з питань управління кліматичними ризиками, особливо в контексті змін у потоках робочої сили на глобальному рівні. Вперше цій темі було приділено увагу на Конференції ООН з питань кліматичних змін у 2010 році (COP16). Саме тоді державами-учасницями UNFCCC (2010) було прийнято Канкунську рамкову угоду з питань адаптації, в параграфі 14 якої йдеться про заохочення держав до вживання заходів з «покращення розуміння, координації зусиль та співпраці у сфері міграції, спричиненої змінами кліматичних умов, на національному, регіональному та міжнародному рівнях» [5, с. 5].

В контексті Паризької угоди, прийнятої в ході Конференції ООН з питань кліматичних змін у 2016 році (COP21), було створено Цільову групу з переміщення осіб, основним завданням якої є розробка рекомендацій та комплексних підходів щодо запобігання, мінімізації та подолання ризиків, пов'язаних з міграцією осіб, викликану несприятливими наслідками змін клімату. Наразі Цільова група уже випустила комплексні рекомендації, що стосуються усього спектру питань, пов'язаних з екологічною міграцією, наприклад, рекомендації щодо інтеграції проблем зміни клімату та міграції при розробці національного законодавства, політики та стратегій; створення і підтримка державами регулярних та безпечних міграційних шляхів [4, с. 296].

Стосовно механізму GCM, то у прийнятій в його рамках Програмі сталого розвитку зачіпається проблема міграції, хоча й не встановлено чіткий зв'язок між міграцією та наслідками кліматичних змін. Тим не менш, цілі сталого розвитку до 2030-го року, про які йдеться у Програмі, створюють основу для співпраці держав з питань екологічної міграції у найближчому майбутньому. GCM встановлює 23 цілі що безпосередньо стосуються оптимізації переваг міграції та подолання пов'язаних з нею ризиків та проблем, включаючи ті, що стосуються кліматичних змін. У ньому зазначається, що міграція (в тому числі й екологічна) є «джерелом процвітання, інновацій та сталого розвитку» [4, с. 298]. Проаналізувавши цілі GCM очевидно, що вони насамперед заохочують держави спрямовувати зусилля на попередження і подолання негативних наслідків кліматичних змін, які вже, в свою чергу, призводять до екологічної міграції, а не розглядати саму міграцію, як негативне явище, з яким потрібно боротися напругу.

Загалом, беручи до уваги актуальність проблеми екологічної міграції у наш час і стан наявних на сьогодні інструментів та механізмів глобального

управління у цій сфері, можна зробити висновок, що дана проблема представляє собою поле для широкої співпраці на міжнародному та регіональному рівні, а також для впровадження заходів на національному рівні. Такі заходи та співпраця повинні бути спрямовані на вдосконалення вже існуючих та розробку нових механізмів, покликаних забезпечити легальність та гарантувати безпеку екологічної міграції, попередити ризики, пов'язані з еко-міграцією, та мінімізувати її негативні наслідки. І, в першу чергу, зусилля держав повинні спрямовуватися на запобігання, наскільки це можливо, негативних наслідків кліматичних змін, якій й лежать в основі виникнення екологічної міграції, особливо, коли йдеться про зміни клімату, викликані антропогенними чинниками, яких можна уникнути за умови впровадження зваженої послідовної політики держав у цьому напрямку.

Список використаних джерел:

1. Discussion note: migration and the environment [Electronic resource] // International Organization for Migration. – 2007. – Mode of access: https://www.iom.int/jahia/webdav/shared/shared/mainsite/about_iom/en/council/94/MC_INF_288.pdf.
2. World disaster report [Electronic resource] // International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies. – 2001. – Mode of access: https://www.ifrc.org/Global/Publications/disasters/WDR/21400_WDR2001.pdf.
3. Forced migration review [Electronic resource] // Oxford Department of International Development. – 2019. – Mode of access: <https://www.fmreview.org/sites/fmr/files/FMRdownloads/en/return/return.pdf>.
4. World migration report [Electronic resource] // International Organization for Migration. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: Forced migration review [Електронний ресурс] // Oxford Department of International Development. – 2019. – Mode of access: <https://www.fmreview.org/sites/fmr/files/FMRdownloads/en/return/return.pdf>.
5. Framework Convention on Climate Change [Electronic resource] // UNFCCC. – 2011. – Mode of access: <https://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/eng/07a01.pdf>.
6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.
7. Іващенко О. А. Системна екологічна криза як предмет міждисциплінарних досліджень / О.А. Іващенко // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2018. – Т. 2. – №15. – С. 28-36
8. Резнікова Н. В. Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. – 540 с.

Сторчак К. В.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

РИЗИКИ ВПЛИВУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ США ТА КИТАЮ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На тлі сучасних подій торговельна війна була чи не одною з найобговорюваніших подій у сфері міжнародних економічних відносин. Головною причиною початку цієї події було збільшення диспропорції між торговельними ринками США та Китаю – протягом 10 років дефіцит торговельного балансу США із Китаєм зріс у два рази (з 227 млрд дол. США до 420 млрд дол. США [1]), що відбилося на економіці країни та її торговельній політиці у відношенні Китаю. Ще у 2009 році, у роки кризи, президент Б. Обама застосував накладення додаткових мит на імпорт китайських шин, пояснюючи це тим, що імпортні товари наносять шкоди національному виробництву та внутрішній торгівлі країни. А вже пізніше, Д. Трамп із політикою захисту американських виробників пропонував більш радикальні методи, і одним із них є більш високий рівень оподаткування на імпортні товари, зокрема на товари китайського виробництва. У березні 2018 року президент оголошує про підвищення мита на ввіз алюмінію і сталі, і тим самим розпочинає торговельну війну.

Можна провести не одну паралель із історичними подіями, коли дві потужні країни мали суперечності, але слід зауважити одне: у результаті наслідки були згубними для обох економік. Наприклад, Холодна війна США та СРСР. США взяли на себе зобов'язання стримувати радянський вплив. Але це створило ситуацію, що складається з численних спроб досягти успіху, приводячи кожна націю до занепадання через постійні втрати людських ресурсів та матеріалів, що частково довело Радянський Союз до краху. Такий історичний урок є одним із низки тих, що говорять про те, що перемога може бути досягнута лише тоді, коли одна країна має більше вигідних важелів, ніж її супротивник – іншими словами, коли вона може нанести більше втрат своєму супротивнику, ніж зазнає сама. Але чим довше триває торгова війна, тим сильніше шкодить обом сторонам, незалежно від розмірів країни, її потужності та стабільності її економіки. З кожним днем ці суперечності між державами впливають на них та цей негативний вплив накопичується і врешті-решт, це відображається не тільки на двох країнах, а ще й на їхніх торговельних партнерах та залежних від них економіках [2; 6].

На початку 2020 року, вже через більш ніж півтора роки напружених відносин між країнами, США укладає договір із Китаєм про завершення торгової війни. Перша фаза полягала у підписанні договору у Вашингтоні 15

січня представниками США та Китаю – президентом Д. Трампом та віцепрем'єром Л. Хе відповідно. Угода складається з шести змістовних розділів, що охоплюють права інтелектуальної власності (глава 1), передачу технології (глава 2), продовольчі та сільськогосподарські продукти (глава 3), фінансові послуги (глава 4), питання обмінного курсу та прозорість (глава 5) та розширення торгівлі (глава 6). Крім того, сторони погодилися на двосторонні процедури оцінки та вирішення суперечок (глава 7). Інші сфери, про які йшла мова, пов'язані з регуляторною та промисловою політикою Китаю, будуть предметом подальших переговорів другого етапу [3, с.1]. У тексті угоди не йде мова про зниження тарифів США. Документ також не включає зобов'язання Китаю знижувати тарифи на американські товари, хоча, як вважається, зниження тарифів або вилучення є необхідними для виконання Китаєм своїх зобов'язань істотно збільшити придбання американських товарів [3, с.2].

Розглядаючи перспективу співпраці Китаю та США через призму українських торгових відносин можна виокремити один з аспектів згубного впливу подальшого можливого прогресивного розвитку торгових відносин між двома країнами-підписантами угоди.

Китай та Сполучені Штати є одними з основних торгових партнерів України, які становлять 4,5% та 3,7% загального експорту країни відповідно, що є п'ятим та сьомим місцем у рейтингу імпортерів українських товарів та послуг. Тобто, на них припадає велика частка національного доходу з експорту. Більшою мірою ці дві країни закупають товари аграрно-промислового комплексу та харчової промисловості, що складає 43,5% українського експорту [4, с.1]. Згідно з Угодою, США мають більш широкий доступ до китайського ринку молочної продукції, оскільки Китай тепер дозволить імпортувати продукцію, виготовлену на підприємствах, визначених Американською адміністрацією харчових продуктів та ліків, які отримали сертифікат служби сільськогосподарського маркетингу. У свою чергу Китай погодився імпортувати велику частину яловичини в США. Китай також затвердив імпортні списки кормових продуктів. Тож, з цього можна зробити висновок, що скоріш за все, якщо ситуація залишиться в такому ж стані, то український експорт може постраждати, бо як Китаю, так і США не буде необхідності імпортувати товари аграрно-промислового комплексу та харчової промисловості, зокрема товари тваринного походження, зернові та інші кормові культури, у тому ж обсязі, який був протягом минулих років.

Але не тільки продукція вищезазначених сфер може зазнати втрат від цієї угоди. Китай є великим експортером товарів промислового сектору, зокрема продукції машинобудування та металургії [7]. За останні 50 років у Китаї побудовано більше 370 тис. нових підприємств, що виробляють продукцію цих галузей, що свідчить про розвиток обох сфер виробництва. За даними Державного комітету статистики України, у структурі експорту України продукція металургії та машинобудування складають 22,7% та 10,6%

відповідно [5], що є другим та третім місцем в експорті країни, а отже, галузі з найбільшим прибутком від національного виробництва. Якщо частка експорту цих галузей зменшується також, то Україна зазнає збитків у більшому масштабі, і крім того, треба враховувати збитки, які країна понесла після значного зменшення експорту до Росії.

Отже, торгова угода першого етапу не вирішує основні розбіжності між економічними системами двох країн, які продовжуватимуть розпалювати торговельну напругу. Занепокоєння національною безпекою з обох сторін та зростаюча геополітична конкуренція між Сполученими Штатами та Китаєм, ймовірно, продовжуватимуть створювати нові ризики та загрожувати переборами в ланцюгах поставок та діловими відносинами, особливо в секторі технологій. Щодо торгівлі товарами у сферах промисловості та АПК, враховуючи першу частину угоди та її статті, можна зазначити, що тарифи на ввіз товарів скоріш за все не будуть значно змінюватися, або не зміняться взагалі, про що зазначено у документі. Але при цьому обидві країни погоджуються на імпорту та експорт товарів, що може негативно вплинути на інші держави, які знаходяться у торгових відносинах із США та Китаєм. Україна є одною з тих країн, для яких експорт товарів сфер машинобудування, металургії, АПК та харчової промисловості є важливим джерелом доходу і зміна частки прибутку з цих сфер може позначитися на економіці країни негативно.

За наступної ситуації, при зменшенні експорту у вищезазначені країни, Україна буде вимушена шукати нових імпортерів або виробляти менше продукції, що також не може позитивно відзначитись на економіці держави і через це вона понесе численні збитки. Але за останніх подій не можна не враховувати хитке становище Китаю, бо через епідемію вірусу китайські підприємства і заводи тимчасово закриваються, американські компанії на невизначений період призупиняють своє виробництво, зокрема у Шанхаї, Ухані та інших містах. Тож, питання щодо подальшої долі китайських виробництв залишається відкритим, та це, по суті, є одним із важливих факторів, що можуть вплинути на розвиток торгових відносин цієї держави з іншими, а це, у свою чергу, визначить становище інших країн на світовій арені.

Список використаних джерел:

1. The U.S. Trade deficit with China [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.thebalance.com/u-s-china-trade-deficit-causes-effects-and-solutions-3306277>
2. Who's Winning The Trade War? And How Will It End? [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/benjaminlaker/2020/02/03/whos-winning-the-trade-war-and-how-will-it-end/#75d4b48e5460>
3. U.S.-China «Phase One» Trade Deal [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.cov.com/en/news-and-insights/insights/2020/01/us-china-phase-one-trade-deal>

4. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2019 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/tszt/tszt_u/tszt1219_u.htm

5. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/pr/orp/orp_u/arh_orp_u.html

6. Reznikova N. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nauka.com.ua/>

7. Іващенко О. А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич, О. А. Іващенко // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7286>

8. Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №9. – С. 5-10.

9. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояву незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5–9.

10. Іващенко О. А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5-10.

Сувханов М.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ТУРКМЕНИСТАН У СВІТОВОМУ РЕЙТИНГУ ВІЙСЬКОВОЇ МОГУТНОСТІ

Туркменістан вважається третьою за військовою потужністю країною Центральної Азії. Держава має оборонний бюджет в 200 мільйонів доларів – третій в регіоні після Узбекистану і Казахстану. Але 744 кілометри спільного кордону з неспокійним Афганістаном змушують Ашхабад невпинно зміцнювати військову і національну безпеку.

В Туркменістані приділяється велика увага обороноздатності країни.

У світовому рейтингу військової могутності Global Firepower 2019 Туркменістан посідає 75-е місце (табл. 1). Всього за рік туркменська армія піднялася на п'ять позицій – вражаючий результат для країни з населенням трохи більше 5 мільйонів чоловік і для армії чисельністю 36 тисяч військово-службовців.

Топ-10 та Туркменістан в Рейтингу «Global Firepower Index»

№ п/п	Країна	2019 рік		2018 рік		2016 рік	
		Ранг	індекс	Ранг	індекс	Ранг	індекс
1	США	1	0.0615	1	0.0818	1	0.1663
2	Росія	2	0.0639	2	0.0841	2	0.1865
3	Китай	3	0.0673	3	0.0852	3	0.2318
4	Індія	4	0.1065	4	0.1417	4	0.2698
5	Франція	5	0.1584	5	0.1869	6	0.3069
6	Японія	6	0.1707	8	0.2107	9	0.3841
7	Південна Корея	7	0.1761	7	0.2001	7	0.3098
8	Великобританія	8	0.1797	6	0.1917	5	0.2747
9	Туреччина	9	0.2089	9	0.2216	10	0.4339
10	Німеччина	10	0.2097	10	0.2461	8	0.3507
11	Україна	29	0.5082	29	0.5383	25	0.8218
12	Узбекистан	48	0.7365	39	0.7185	54	1.2989
13	Азербайджан	52	0.7791	53	0,9009	63	1.5211
14	Казахстан	54	0.7908	50	0,8599	66	1.6197
15	Афганістан	74	1.1511	71	1,2023	102	2.5748
16	Туркменістан	75	1.1871	80	1,5703	90	2.3069

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Для порівняння, в рядах Збройних сил Узбекистану 50 тисяч військово-службовців (48-е місце в рейтингу), Казахстану – 40 тисяч (54-е місце) при багаторазово більшій чисельності населення цих країн.

Туркменістан створив компактну і боєздатну армію, достатню для захисту державної цілісності та національного суверенітету від можливої агресії. Війська нараховують 72 літаки, 712 танків, 1940 бойових машини піхоти (БМП) і бронетранспортери (БТР), 338 артилерійські установки і 110 ракетні комплекси. Можливо, не всі озброєння знаходиться у високому ступені технічної готовності, проте модернізація і переозброєння армії тривають [2].

Підготовка офіцерських кадрів (80 % з них – етнічні туркмени) здійснюється в Ашхабадському військовому інституті, а також у військових вузах Росії, Пакистану, Туреччини, України. За даними ЗМІ, в силових структурах є військовослужбовці, які дотримуються так званого нетрадиційного ісламу, що в значній мірі відрізняє Туркменістан від Узбекистану і Казахстану.

Нейтралітет – основа зовнішньої політики Туркменістану. Національна армія не бере участь навіть в миротворчих місіях.

Туркменістан не має власного оборонно-промислового комплексу і цим відрізняється від Казахстану, успішно розвиває співробітництво з провідними іноземними компаніями з виробництва, ремонту і модернізації сучасного озброєння. Бойовий потенціал Ашхабад зміцнює за рахунок імпорту озброєння і військової техніки [3].

Ашхабад заковує озброєння і бойову техніку в Білорусі, Болгарії, Чехії, Словаччині, Румунії. На цьому тлі військово-технічне співробітництво з країнами СНД не можна назвати домінуючим, і все ж в минулому десятилітті по лінії «Рособоронекспорту» Ашхабад отримав 10 танків Т-90С вартістю 16 мільйонів доларів, два вертольоти Мі-17-1В на 22 мільйони, шість РСЗВ «Смерч» за 70 мільйонів, вісім БМП і більше 1 000 вантажних автомобілів КамАЗ загальною вартістю близько 100 мільйонів доларів .

Крім того, Середньо-Невський суднобудівний завод у 2011 році побудував для Туркменістану два ракетні катери проекту 12418 «Бліскавка» вартістю 170 мільйонів доларів.

Озброєння і військова техніка Ашхабаду активно постачають білоруські підприємства. У Туркменістані налагоджена збірка білоруських безпілотників «Бусел-М», розроблених фахівцями НВЦ «БАК і технології». Російсько-білоруська компанія «Оборонні системи» виконала роботи з модернізації зенітно-ракетного комплексу С-125М до рівня «Печора-2М» [2].

За даними SIPRI (Стокгольмського міжнародного інституту досліджень проблем миру), в останні роки Ашхабад став найбільшим імпортером турецької зброї: 36 % імпортованого Туркменістаном зброї припадають на Туреччину, 27 відсотків туркменського військового імпорту – поставки з Китаю. Так, на маневрах в Туркменістані демонстрували китайську зенітну ракетну систему FD-2000. Отримано також оглядові радіолокаційні станції великої дальності. Кілька десятків туркменських військовослужбовців пройшли підготовку і навчання в Китаї.

Крім того, Ашхабад розглядає можливість придбання зброї у Об'єднаних Арабських Еміратів і Пакистану.

Збройові переваги і особливості диверсифікації в рамках ВТС в значній мірі відрізняють Туркменістан від Казахстану і особливо від Узбекистану. Останній орієнтується переважно на Росію і США.

Афганістан залишається однією з найбільш нестабільних вибухонебезпечних країн світу, незважаючи на 74-е місце в світовому рейтингу військової могутності (на щабель вище Туркменістану).

Нейтральний Туркменістан не входить у військові блоки. Туркменські спостерігачі часом беруть участь в нарадах СНД з питань наркотрафіку і тероризму, вважаючи за краще контактам з НАТО з питань безпеки двосторонніх зв'язків з Росією або США.

Список використаних джерел:

1. Global powers ranked by potential military strength [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.globalfirepower.com/countries-listing.asp>
2. Хочешь мира – готовься к войне: Туркменистан в лидерах по военной мощи в ЦА [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://tj.sputniknews.ru/columnists/20190818/1029672663/turkmenistan-voennaya-mosch.html>

Тарасенко А. Г.,
*старший викладач кафедри економіки та
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ПОТРЕБ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна глобалізована економіка характеризується стрімкою динамікою усіх соціально-економічних процесів, основою яких є бурхливий розвиток людського капіталу та інформаційних технологій. Процес економічних, політичних та культурних змін, посилений впливом інформаційних технологій, призвів до трансформації усього сучасного світу. Ці зміни безпосередньо стосуються сфери споживання, розвиток якої відзначається особливим динамізмом в умовах постіндустріальної економіки.

Однак нові тенденції та закономірності сфери споживання глобальної інформаційної економіки XXI століття ще недостатньо вивчені і вимагають глибокого осмислення та наукового обґрунтування. Слід визнати, що дослідження складної природи та структури потреб людини і суспільства сьогодні має недостатньо фундаментальний та комплексний характер, слабо враховує міждисциплінарні підходи, характеризується недостатнім теоретичним рівнем розробки проблеми. Незважаючи на те, що теорія потреб – один із самих усталених розділів економічної науки, вона наразі все більше монополізується маркетингом та менеджментом і перетворюється на один із напрямів у галузі прикладних досліджень ринкової поведінки споживача.

З огляду на глобалізаційні процеси, в економічній науці виникає необхідність в ґрунтовній дискусії з приводу формування нової парадигми потреб та відповідного наповнення категоріального апарату новими смислами та значеннями, що відображають складний характер сучасних соціально-економічних процесів.

Можемо констатувати, що вертикальна ієрархія потреб, яка відбиває структуру індустріального суспільства, сьогодні втрачає свою актуальність, адже потреби стають все більш різноманітними та багатоаспектними. Зокрема, використання піраміди потреб Маслоу в якості наукової бази у маркетинзі та менеджменті не підкріплюється підтвердженими емпіричними дослідженнями.

Сам Маслоу вважав, що спроби перерахувати та каталогізувати людські потреби є позбавленими сенсу, мова може йти лише про їх абстрактну класифікацію.

Споживання традиційно розглядалося в економічній теорії як спосіб задоволення базових людських потреб. Однак, модифікація потреб у сучасному суспільстві призводить до зростання виробництва благ інформаційного та інноваційного типу, які із носіїв корисних властивостей перетворюються на певні знаки, сигнали та символи, котрі слугують засобами налагодження

комунікації з іншими споживачами, відбиваючи зростаючу роль соціальних потреб, посилюючи індивідуальну значимість людини через її сприйняття іншими людьми. Це свідчить про зростання потреби визнання, а також самоактуалізації людини в інформаційній економіці.

Поряд з цим, завдяки постійному зростанню загального рівня доходів та добробуту, стрімко поширюється ідеологія масового споживання, яка суттєво трансформує поведінку людей та систему їх цінностей. Активне поширення та використання електронних гаджетів постійно розширює можливості вибору, надає споживачу можливість здійснювати покупки у бідь-якому місці та у будь-який час. У свою чергу, цінності, образ життя, сфера діяльності формують уяву споживача про товар чи послугу, впливаючи на структуру споживання. Структура потреб набуває нового гомогенізованого вигляду, разом з тим змінюється роль та значення національних ментальних цінностей, моральних норм, традицій та звичаїв.

Зростання доходів та виробництва різноманітних благ сприяють тому, що раціональний вибір споживача все більше поступається місцем впливу емоцій та бажань на процес споживання. Засоби масової інформації активно формують стереотипи та стандарти поведінки споживачів, перетворюючи процес задоволення життєвих потреб на прагнення реалізації недосяжних мрій та бажань, що дуже часто призводить до виникнення нав'язливих станів та нехімічних залежностей. Мова йде про «споживчу» наркоманію.

Адиктивна, або залежна, поведінка набуває масового характеру, з'являються нові залежності, кількість яких за сучасними даними перевищує 200 видів. Спектр залежностей поширюється від адекватних прихильностей, які сприяють творчому чи душевному самовдосконаленню й вважаються ознакою норми, до розладів, які призводять до психосоціальної дезадаптації [1, с.59].

Зокрема, до нехімічних залежностей, породжених зміною структури потреб в інформаційному суспільстві можна віднести трудоголізм, шопінгоманію, комп'ютерну й інтернет-залежність, кіберсексуальну залежність, обсесивну пристрасть до роботи з комп'ютером, залежність від зовнішності, косметики, анорексія, обжерливість, залежність від мобільних інформаційно-комунікаційних пристроїв, залежність від реклами тощо.

У сучасній економіці, завдяки поширенню та вдосконаленню виробничих технологій, спостерігається тенденція до вивільнення у людей додаткового часу, проте, відсутність духовної наповненості, особливо у молоді, перетворює його на вакуум, який заповнюється різноманітними біологічно детермінованими видами адиктивної поведінки. Вона породжується, як правило, соціальною ізоляцією та негативними емоціями людини та її прагненням відчутти себе шанованою, значимою, бажанням самоствердитися у певному соціальному середовищі. Залежність формує та підтримує у споживача звички, пов'язані з негайним отриманням бажаного. Залежності, таким чином, задовольняють перш за все, емоційні потреби: у комфорті, насолоді, саморекламі, причетності до когось чи до чогось, знятті стресу, позбавленні комплексу

меншовартості. Людина прагне споживати так, щоб, з одного боку, бути не гіршою за інших, а з другого – не зливатися з натовпом.

Тим самим, глобалізоване суспільство нав'язує споживачу універсальні потреби та бажання, позбавляючи його самостійного раціонального вибору.

Невгамовні бажання перетворюються на головний критерій суспільного самоствердження та визначення соціальної приналежності індивіда. За свідченням Ж. Бодрійара, у США 90% населення не мають іншого бажання, крім того, як мати те, що мають інші [2, с.64].

Бажання та мрії споживачів дедалі більше стають тим стимулом, який забезпечує підтримання балансу між попитом на створювані блага та постійно зростаючою їх пропозицією. Бажання у суспільстві споживання перетворюється на самоціль і єдину безальтернативну і безперервну мету, воно пов'язує споживання з поняттями смаку і уміння розбиратися в речах. Людина, таким чином, виражає себе шляхом своїх покупок [3, с.78].

Сучасна економіка постійно створює нові блага і нові бажання ними володіти на основі формування засобами реклами стійких переконань, що без цих продуктів люди не будуть почуватися щасливими, красивими, стрункими, привабливими, впевненими у собі тощо. Таким чином, основна функція реклами – пробуджувати все нові й нові бажання, які повинні випереджати можливості їх задоволення.

Дедалі більше зростає роль демонстративного споживання, головними мотивами якого є зробити очевидним розмір грошового та матеріального багатства, продемонструвати свій соціальний статус, отримати задоволення шляхом суспільного визнання, захоплення, заздрощів тощо, підвищити власну самооцінку, почуття впевненості у собі, самоповаги, загалом, здобути позитивні емоції. Людина, таким чином, позначає соціальні відносини: купуючи все більш коштовні товари, вона символізує свій рух наверх соціальними сходами.

До речі, нещодавно американські науковці у галузі психології на основі лексичного аналізу слів, якими користуються люди при описі своєї поведінки, встановили чотири головні цілі, якими керується людина у своєму житті. Дослідники прийшли до чотирьох основних понять, які характеризують головні людські цілі: популярність, інклюзивність, уникнення негативу і слідування традиціям. Як бачимо на першому місці знаходиться бажання бути популярним, що варіюється від прагнення влади і заробляння грошей до досконалості і слави. Найсильніше це поняття відображає прагнення до соціального статусу – спробі заслужити захоплення і повагу інших. [4].

Таким чином, глобалізація справляє неабиякий вплив на формування потреб людей і суспільства, створює нові економічні цінності, економічні блага та технології. Складністю і різноманітністю структури потреб обумовлена і трансформація поведінки споживачів та ускладнення самого процесу споживання в сучасному світі. Інформаційна економіка прямо або побічно впливає на формування інтелекту, світогляду, переконань, стереотипів,

моральних і правових норм суспільства, виступаючи, таким чином, об'єктивним чинником формування потреб.

Нові підходи до теорії потреб вимагають, перш за все, відновлення міжнаукових діалогів, взаємодії різних суспільних дисциплін, оскільки все більше стає очевидною неспроможність пояснення формування і розвитку суспільних потреб в умовах глобалізації та інформатизації економіки на базі декількох, давно усталених фундаментальних закономірностей. Необхідна тісна взаємодія та інтенсивний обмін методикою та інструментарієм досліджень між економікою, соціологією, психологією, антропологією, політологією, культурологією, біологією тощо.

Список використаних джерел:

1. Матейко Н. Першопричини адиктивної поведінки особистості з позицій духовної психотерапії / Н. Матейко // Збірник наукових праць: психологія. – 2016. – Вип. 21. – С. 59-65.
2. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М.: Республика; Культурная революция, 2006. – 269 с.
3. Бауман З. Индивидуализированное общество / З. Бауман. – М.: Логос, 2002. – 390 с.
4. Lexical derivation of the PINT taxonomy of goals: Prominence, inclusiveness, negativity prevention, and tradition [Electronic resource] / B. M. Wilkowski, A. Fetterman, S. K. Lappi, L. Z. Williamson, E. F. Leki, E. Rivera, B. P. Meier // Journal of Personality and Social Psychology. – 2019. – Mode of access: <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037%2Fpspp0000268>

Товкач Ю. А.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ОПУСТЕЛЕННЯ САХАРИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН САХЕЛЮ

Проблема опустелювання сьогодні є однією з найсерйозніших глобальних екологічних проблем людства, що зумовлена посиленням впливу змін клімату Землі на природні екосистеми та поширюється на значні території в Азії, Африці, Австралії і інших регіонах планети. Сьогодні половина земної поверхні земної кулі визначається як «засушлива» (загальна кількість 28 млн квадратних миль), із яких 19 млн квадратних миль стають пустельними або в даний час їм загрожує опустелювання; це означає, що понад 1,5 млрд людей у більш ніж 100 країнах постраждали від наслідків опустелювання [5, с. 251]. У той же час ООН заявляє про значно більші наслідки впливу опустелювання для людства: за даними Організації, посухи та опустелювання мають негативний вплив на життя та діяльність 3,2 млрд людей у всьому світі. Також у вересні 2019 року Організація Об'єднаних Націй опублікувала

доповідь, у якій зазначено, що лісові пожежі, посухи та інші форми деградації земель, які прямо або опосередковано пов'язані з опустелюванням, коштують світовій економіці до 15 трлн доларів щороку. У той же час виконавчий секретар Конвенції ООН про боротьбу з опустелюванням Ібрагім Тіав заявив, що деградація земель «вимиває» зі світової економіки 10-17%, тобто 85,8 трлн доларів за обчисленнями Світового банку. До 2025 року близько 1,8 млрд людей відчують серйозний дефіцит води, а дві третини населення Землі житимуть в умовах «водяного стресу». Крім того, до 2045 року посуха витіснить зі своїх домівок 135 млн людей, переважно тих, які займаються землеробством або скотарством [6].

Нині від проблеми опустелювання найбільше страждає регіон Сахелю, що простягається на південь від пустелі Сахари від узбережжя Атлантичного океану на заході до Червоного моря на сході. Сахель – це вузька, напівзасушлива зона, що проходить між Сахарою на півночі і саванами на півдні, особливо схильна до опустелювання під впливом як природних факторів, насамперед кліматичних змін, так і людської діяльності. Протягом ХХ ст. у регіоні Сахелю збільшилася частота повторюваності посух, що спричиняє значні втрати врожаю, негативно впливає на кочове скотарство. У свою чергу це призводить до процесу так званих «екологічних міграцій» населення, тобто змушує людей мігрувати на південь у більш сприятливі регіони або змінювати вид діяльності і переселятися до міст через неможливість отримати достатній прибуток із землеробства або скотарства. Наприклад, у період 1968-2006 рр. кількість опадів, яку отримує територія Малі, що майже повністю розташована в межах Сахелю, зменшилася порівняно із середніми значеннями на 30%. Між 1970-ми і серединою 1980-х рр. від численних засух загинуло понад 250 тис. чоловік та 3,5 млн голів великої рогатої худоби. Малі переживає одне з найбільш швидких зміщень меж природних зон, основним наслідком чого є опустелювання. Сьогодні Сахара «забирає» у Сахелю територію, щороку просуваючись у середньому на 48 км на південь [3; 5, с. 251-253].

Опустелювання території Сахари пояснюється не лише глобальними кліматичними змінами, але і довготривалим нераціональним природокористуванням у процесі антропогенної діяльності. Так, головною причиною опустелювання стає сільськогосподарська діяльність людини. Руйнування верхнього родючого шару ґрунту під дією вітру і води – це природний процес, який багаторазово прискорюється і посилюється при розорюванні великих територій і в тих випадках, коли поля не залишають «під пари», тобто не дають землі «відпочивати». У період французької колонізації регіону використовувалися екстенсивні методи для отримання максимальної вигоди із захоплених земель (масова вирубка лісів і винищення пасовищ, використання шкідливих добрив, що прискорило деградацію ґрунтів), що перейшли у спадок незалежним державам, які до сьогодні не можуть перейти до інтенсивного раціонального землекористування.

Важливо також зазначити, що викиди парникових газів, які є причиною глобальних змін клімату і, як наслідок, зміни екосистем, не мають значного впливу на опустелювання регіонів на південь від Сахари [4]. Це пов'язано з тим, що африканський континент є відповідальним за найменшу частину викидів парникових газів в атмосферу, що переважно обумовлено незначним промисловим розвитком більшості держав регіону.

Зважаючи на те, що глобальна температура має тенденцію до підвищення, а регіональний прогноз свідчить про вірогідне підвищення температури разом із зменшенням випадання опадів, засушливі періоди будуть повторюватися все частіше, спричиняючи колосальні наслідки, як це було в минулому столітті.

У цілому, просування Сахари на південь, деградація земель, збільшення повторюваності та тривалості посух у регіоні має негативний вплив на економічну ситуацію в країнах Сахелю. Відбувається зменшення площі сільськогосподарських земель та пасовищ, що є основним негативним наслідком, оскільки більшість країн залежать від експорту продукції сільського господарства. Крім того, через нестачу опадів страждає вирощування бавовника, основним експортером якого в регіоні Сахелю є Малі. Також посилюється проблема безробіття населення, оскільки велика кількість людей втрачає можливість займатися землеробством або скотарством, а тому мігрує до міста, де пошук роботи може займати досить довгий час. За деякими оцінками, лише в Малі, що чи не найбільше потерпає від цієї проблеми, передбачаються щорічні втрати близько 300 млн доларів у агропромисловому секторі та галузі кочового скотарства [3; 5, с. 253].

Опустелювання негативно впливають не лише на економічні показники Малі, але і на політичну ситуацію в країні. Так, між різними етнічними групами збільшується напруга у відносинах через суперництво за контроль над придатними природними ресурсами, від чого традиційно найбільше залежать кочівники (у 1990 р. повстання туарегів частково було зумовлене бажанням останніх мати рівний доступ до р. Нігер, в околицях якої скотарі традиційно проводять посушливу частину року) [5, с. 255]. Крім того, негативними наслідками є посилення голоду в регіоні через втрату родючих земель і недостатнє забезпечення продуктами харчування, збільшення смертності, зростання міграційних потоків із посушливих регіонів півночі на південь тощо.

Тим не менше, за повідомленнями ООН, а також інших міжнародних організацій, що займаються боротьбою із наслідками змін клімату, інвестиції у відновлення земель та екологічно безпечні технології можуть сприяти зменшенню ризиків для економіки.

Сьогодні уряди країн сахельського регіону приєдналися до численних міжнародних програм, які покликані пом'якшити кліматичні зміни та зменшити негативний вплив опустелювання на навколишнє середовище, а також мінімізувати економічні збитки, пов'язані з цим процесом. Паралельно влада в країні проводить політику, спрямовану на боротьбу з негативними наслідками таких змін. Зокрема, можна відзначити декілька шляхів

мінімізації проблеми опустелювання. По-перше, із правової точки зору, країнами було ратифіковано важливі міжнародні документи, такі як Рамкову Конвенцію ООН про зміни клімату (1992 р.), Конвенцію ООН по боротьбі з опустелюванням (1997 р.) та Конвенцію про біологічне різноманіття (1993 р.). Це заклало юридичні основи для подальшої співпраці країн із метою реалізації проектів зі зменшення опустелювання територій у регіоні.

По-друге, значна увага приділяється екологічній освіті населення. Зважаючи на те, що головною причиною опустелювання Сахелю є антропогенна діяльність, важливим є інформування населення країн про форми раціонального природокористування. Основна інформаційно-освітня функція покладена на неурядові організації, які власне проводять низку семінарів для населення, передусім фермерів, із метою поширення новітніх методів ведення сільського господарства. Наразі в регіоні діє понад 60 неурядових організацій, що керують програмами боротьби з опустелюванням. До таких організацій відносяться Сахель ЕКО, Деревна допомога, Джіліба Траст та Малі-Фолькентцентр [5, с. 256-258].

По-третє, відбувається залучення інвесторів до регіону, оскільки нові компанії з розвинених країн сприяють запровадженню новітніх технологій і інтенсивних методів господарювання. Це може не лише покращити в загальному стан земельних ресурсів, але і покаже приклад місцевим компаніям та фермерам у тому, як потрібно вести сільськогосподарську діяльність [1, с. 147].

По-четверте, заохочується використання земель з іншою метою. Оскільки сільське господарство стало причиною деградації земель, у регіоні заплановано використання цих земель, наприклад, для розміщення сонячних або вітрових електростанцій. Сонячні батареї пропонують недорогу, але ефективну альтернативу традиційним видам викопного палива, тому сприяють зменшенню кількості шкідливих викидів у атмосферу. Крім того, проведення таких проектів зможе залучити до країн нові інвестиції, які можуть бути направлені, у тому числі, на боротьбу зі змінами клімату [2].

Нарешті, у регіоні проходить реалізація одного з найбільш масштабних світових проектів, направлених на боротьбу з наслідками змін клімату, а саме проекту Велика зелена стіна Африки. У 2007 році в рамках проекту, розпочатого Африканським союзом, одинадцять країн Африки поставили за мету «посадити» зелену стіну довжиною 7700 км і шириною 15 км. Лісосмуга повинна зв'язати Дакар на Атлантичному узбережжі Африки з містом Джибуті на березі Червоного моря, щоб зупинити наступ Сахари на південь. Проект покликаний залучити одинадцять африканських країн: Буркіна-Фасо, Джибуті, Еритрея, Ефіопія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, Судан і Чад. Орієнтовна вартість проекту становить 8 млрд доларів. Для реалізації проекту фахівцями було відібрано 37 видів. Велика їхня частина – місцеві дерева, здатні нормально розвиватися в умовах посушливого клімату при кількості опадів від 100 до 400 міліметрів на рік. У рамках проекту було посаджено понад 11,4 млн дерев [7].

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К. : Вістка, 2016. – 216 с.
2. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.
3. Displaced by the desert: an expanding Sahara leaves broken families and violence in its wake [Electronic resource] // Equal Times. – 2019. – Mode of access: <https://www.equaltimes.org/displaced-by-the-desert-an?lang=en#.Xme7oqgzZPY>.
4. Fears D. The Sahara is growing, thanks in part to climate change [Electronic resource] / D. Fears // The Washington Post. – 2018. – Mode of access: <https://www.washingtonpost.com/news/energy-environment/wp/2018/03/29/the-sahara-is-growing-thanks-in-part-to-climate-change/>.
5. Holthuijzen W. and Jacqueline Maximillian Dry, hot, and brutal: Climate change and desertification in the Sahel of Mali [Electronic resource] / W. Holthuijzen, J. Maximillian // Journal of Sustainable Development in Africa. – 2011. – Vol. 13 (7). – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/266796782_Dry_hot_and_brutal_climate_change_and_desertification_in_the_Sahel_of_Mali
6. Reinl J. Desertification Costs World Economy up to 15 trillion dollars – U.N. [Electronic resource] / James Reinl // IPS. – 2019. – Mode of access: <http://www.ipsnews.net/2019/09/desertification-costs-world-economy-15-trillion-dollars-u-n/>.
7. The Great Green Wall Initiative [Electronic resource] // United Nations Convention to Combat Desertification. – 2020. – Mode of access: <https://www.unccd.int/actions/great-green-wall-initiative>.

Федулова І.В.,

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту,*

*Київський національний
торговельно-економічний університет, м. Київ*

СТРУКТУРА ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ КРАЇНОВОГО РИЗИКУ

Ризик країни відноситься до ризику інвестування чи кредитування в країні, що виникає внаслідок можливих змін у бізнес-середовищі, які можуть негативно вплинути на операційний прибуток або вартість активів у країні. Наприклад, фінансові фактори, такі як валютний контроль, девальвація чи зміни в регулюванні, або фактори стабільності, такі як масові заворушення, громадянська війна та інші потенційні події, сприяють операційним ризикам компаній. Це поняття також іноді називають політичним ризиком, однак,

ризик країни – це більш загальна категорія, яка, як правило, відноситься лише до ризиків, що впливають на всі компанії, що працюють у певній країні або працюють із нею.

Країновий ризик може виникати з будь-якої кількості факторів, включаючи політичні, економічні, валютні або технологічні. У більш широкому розумінні, ризик країни – це ступінь впливу політичних та економічних заворушень на цінні папери емітентів, які здійснюють бізнес у певній країні. Під країновим ризиком розуміється ризик того, наскільки наявні умови політичної та економічної ситуації всередині країни здатні вплинути на її платоспроможність. В першу чергу, мається на увазі зовнішній борг країни і позичальників, які перебувають в правовому і фінансовому полі держави.

Ризик країни особливо важливо враховувати при інвестуванні, а особливо в менш розвинені країни. Інвестування в закордонні країни в умовах глобалізації стало більш поширеним, ніж це було раніше. Але такі фактори, як політична нестабільність, можуть впливати на інвестиції в певну країну. Такий ризик країни може зменшити очікуваний прибуток від інвестицій, що здійснюються в межах таких країн, або компаній, які ведуть бізнес саме в цих країнах. Оцінка ризику на рівні країни – це оцінка минулої, сучасної та майбутньої кредитоспроможності країни-позичальниці, тобто її можливість виконати свої фінансові зобов'язання.

Також рівень ризику країни значно впливає на банки, діяльність яких пов'язана з міжнародними зовнішньоекономічними відносинами, або клієнти яких беруть активну участь у товарообігу з іншими країнами.

Такий вид ризику має складну структуру, на яку можуть впливати численні фактори, котрі обов'язково враховуються під час аналізу. Він містить відразу кілька типів ризиків, які розраховуються окремо. До них відносяться економічний ризик, політичний і ризик обміну валюти.

Політичний ризик, що входить до складу країнового, враховує політичну спроможність, наміри і готовність уряду відповідної країни здійснювати виплати за зовнішніми зобов'язаннями. За ним також складаються відповідні рейтинги. Цей тип ризику пов'язаний в основному зі збитками, що виникають внаслідок політичної ситуації в країні.

Економічний ризик при аналізі країни враховує існуючий стан розвитку країни в економічному плані в цілому, а також наявний потенціал щодо подальшого розвитку. Даний показник може слугувати для оцінки того, наскільки країна здатна обслуговувати наявний зовнішній борг. Це стосується вірогідності країни несплатити свої боргові зобов'язання.

Суверенний ризик як тип економічного ризику означає ймовірність введення центральним банком правил, які можуть негативно вплинути на вартість інвестиційних вкладень. Він також включає можливість іноземного уряду дефолтувати державний борг. Суверенний кредитний рейтинг – це незалежна оцінка кредитоспроможності країни чи суверенної організації та того, з яким ризиком може бути пов'язане інвестування в неї.

За економічними ризиками країн формується свій відповідний рейтинг. Перераховані рейтинги при своїй розробці і визначенні відповідних ризиків враховують ряд важливих чинників розвитку країни, а саме:

- економічну структуру країни;
- інвестиційний мікроклімат;
- керівництво країни, що має безпосереднє відношення до управління її економічною ситуацією;
- рівень забезпеченості ресурсами, а саме робочою силою, капіталом і природними ресурсами;
- здатність країни підтримувати стабільне зростання без значних стрибків і зростання рівня інфляції;
- реагування країни на вплив зовнішніх факторів і інші.

Економічна складова країнового ризику поділяється залежно від рівня свого впливу: на рівні держави – це ризик неплатоспроможності (*sovereign risk*), асоціюється з наданням позик іноземним урядам [1]; на рівні компаній – це трансфертний ризик (*transfer risk*) – ризик того, що при проведенні економічної політики окрема країна може накласти обмеження на переведення капіталу, дивідендів і відсотків іноземним кредиторам і інвесторам [2].

Ризик валютного обміну, з яким безпосередньо пов'язаний економічний ризик, враховує силу і стабільність національної валюти, її конвертованість і ліквідність, від яких залежить здатність виплати зовнішнього боргу.

Рейтинг країни безпосередньо впливає на параметри кредитування, до яких відносяться максимальна сума кредиту, що видається, терміни виплат і типи потенційних позичальників. Кожна конкретна країна на основі цих значень має можливість отримати строго індивідуальний кредитний портфель.

Існує багато різних способів аналізу ризику країни. Від бета-коефіцієнтів до суверенних рейтингів. Інвестори мають у своєму розпорядженні кілька різних інструментів. Міжнародні інвестори повинні використовувати комбінацію цих методів для визначення ризику країни, а також ризику, пов'язаного з будь-якими окремими міжнародними інвестиціями чи цінними паперами.

На практиці крупні міжнародні банки розробляють власні рейтинги відповідно до країнових ризиків. Також вони можуть використовувати рейтинги, котрі підготовлені спеціальними організаціями, які професійно цим займаються. Наприклад, в США рейтинги по країновому ризику складаються Міжурядовим комітетом, і часто банки цієї країни використовують в своїй діяльності саме їх.

Агенції з кредитного рейтингу використовують різні методології для оцінки ризику країни. Вони, як правило, використовують кількісні економетричні моделі та зосереджуються на фінансовому аналізі, тоді як аналітики політичних ризиків, як правило, використовують якісні методи, орієнтуючись на політичний аналіз. Однак немає єдиної думки щодо методології оцінки країнових та політичних ризиків.

Багато корпорацій також використовують власні інструменти аналізу ризиків країни, щоб застрахуватися від такого ризику.

Деякі міжнародні організації оцінюють ризик країни. Наприклад, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в рамках своєї домовленості щодо офіційно підтримуваних експортних кредитів публікує оновлений перелік країн та пов'язані з ними ризики з метою встановлення процентних ставок та умов оплати.

Інвестори можуть використовувати декілька різних способів оцінки країнового ризику. Найпоширеніший спосіб інвесторів оцінювати ризик країни – це суверенні рейтинги. Враховуючи кількісні та якісні чинники, ці агенції видають кредитні рейтинги для кожної країни та дають інвесторам простий спосіб аналізу ризику країни. Три найбільш серйозні рейтингові агенції представлені Standard & Poor's, Move's Investor Services та Fitch Ratings.

Організація економічного співробітництва та розвитку окреслила два шляхи аналізу країнового ризику:

1. Кількісний аналіз передбачає використання індикаторів ризику, а саме бета-коефіцієнти та коефіцієнти, що позначають ризик (наприклад, відношення боргу до ВВП). Індекс капітальних інвестицій Morgan Stanley або індекс MSCI найбільш часто використовуються як орієнтири для широкого кола акцій. Бета-коефіцієнт для індексу MSCI може використовуватися як міра ризику для країни.

2. Якісний аналіз більше схиляється до суб'єктивних аспектів вимірювання. Це не забезпечить інвесторів числом ризику, але може дати дуже чітке уявлення про ризикове середовище країни. Будь-які раптові політичні потрясіння або зміни в ринковій статистиці можуть зробити економіку країни нестабільною, тим самим збільшуючи ризик для країни. Перевірка суверенних рейтингів значною мірою допомагає інвесторам.

Існуючі моделі оцінки ризику країни не можуть належним чином аналізувати мінливе економічне та політичне середовище країн. Визначення точної величини та характеру впливу країнового ризику також трудомісткий процес.

Премія за ризик за країною визначається як додаткова доходність, яку очікує інвестор, щоб взяти на себе ризик інвестування у зовнішні ринки порівняно з вітчизняною країною. Фактори, які слід враховувати при оцінці премії за ризик для країни:

- інфляція;
- коливання валюти;
- фіскальний дефіцит та відповідна політика.

Премія за ризик в країні може ґрунтуватися на доходності державних облігацій, оскільки ці цінні папери добре дають уявлення про макроекономічну ситуацію в межах країни. Існуюча доходність акцій та облігацій в країні має посилити оцінку ризику. Загальні обсяги інвестицій в країні є найкращим показником ризику країни.

В [3] розглядають наступну формулу для визначення премії за ризик країни (CRP):

CRP = (Прибутковість суверенної облигації – Прибутковість державної казначейської облигації країни) * Річне стандартне відхилення індексу власного капіталу / Річне стандартне відхилення індексу облигацій.

Премія за ризик країни знаходить найбільше застосування в теорії CAPM (Model Asset Pricing Model). Модель CAPM – це міра рентабельності власного капіталу з урахуванням несистемного ризику або твердого ризику [3]:

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f),$$

де R_e – рентабельність власного капіталу; R_f – безризикова ставка; β – бета або ринковий ризик і R_m – очікувана прибутковість ринку.

Розглядають два підходи до оцінки країнового ризику на основі включення в розрахунок премію за ризик.

Одним із способів включити премію за ризик країни (CRP) в загальну ефективність інвестиційної діяльності є додавання її до безризикового та ризикованого компонента активів [3]. Отже,

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + CRP$$

Інший спосіб включення CRP в модель CAPM – зробити її функцією ризику компанії або проекту.

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f + CRP).$$

Перший підхід відрізняється від другого тим, що ризик у країні є безумовним доповненням до профілів повернення ризику кожної компанії.

Таким чином премія за ризик – це різниця між ринковою процентною ставкою базової країни порівняно з тією, що стосується країни-суб'єкта. Звичайно менш привабливі економіки повинні пропонувати більш високу премію за ризик для іноземних інвесторів для залучення інвестицій.

Для раннього виявлення сприятливих або несприятливих тенденцій в країні може використовуватися метод агрегованих статистичних даних [4]. На цій основі були розроблені дві моделі – Political System Stability Index (PSSI) і Ecological Approach, які засновані на точних причинних взаємозв'язках і спираються в першу чергу на об'єктивні дані.

Іншу групу складають експертні оцінки, які є зазвичай кінцевим продуктом багатоступеневого консультаційного процесу. Відповідно до їх оцінок відбувається присвоєння рейтингів певній кількості країн. Першою компанією з ранжирування країн стала служба BERI (Business Environment Risk Index). Ця система оцінки заснована на надання кожному виду ризику певного вагового коефіцієнту, що відображає його значущість для успіху в бізнесі.

Складання рейтингу країн за рівнем ризику включає в себе кілька етапів [4]:

- вибір змінних (політична стабільність, ступінь економічного зростання, рівень інфляції, рівень націоналізації і інші);
- визначення ваги кожної змінної (максимальну вагу має змінна політичної стабільності);
- обробка показників за методом Delphi з використанням експертної шкали;

– виведення сумарного індексу, теоретично розташованого в межах від 0 до 100 (0 – мінімальний індекс, 100 – максимальний ризик).

Крім уникнення країн із надмірним ризиком, також використовуються диверсифікація та хеджування, які можуть певною мірою допомогти зменшити цей ризик. Також розробляються карти ризиків для країни щоб дати чітке уявлення про ризик, пов'язаний з різними географічними регіонами.

Досліджуючи країновий ризик, аналітики досліджують державний борг, основи ведення бізнесу в країні, яка має борг, а саме що відбувається в політиці, економіці, загалом у суспільстві. Прямі іноземні інвестиції, які не здійснюються через регульований ринок або біржу, найбільше підлягають впливу ризику країни.

Оцінка ризику в країні попереджає інвесторів чого очікувати від інвестицій у конкретній країні. Це допомагає корпораціям формувати стратегії, що підходять до конкретного середовища країни. Таке стратегічне планування допомагає їм по-різному ставитися до різних країн.

Вимірювання країнового ризику дає орієнтовне уявлення про економічне здоров'я та політичне середовище країни. Цей двосторонній підхід до оцінки ризиків є дуже корисним для урядів, які можуть адекватно розробити свою зовнішню політику.

Однак те, що країна ризикована, не означає, що інвестори не повинні її ігнорувати. Іноді підвищений ризик прирівнюється до більш високої потенційної вигоди. Наприклад, країна, яка проходить економічну реформу, може бути зараз більш ризикованою, але її перспектива може бути яскравішою. Міжнародні інвестори також можуть включати ризик у диверсифікований портфель для підвищення потенційної прибутковості.

Міжнародні інвестори повинні усвідомлювати безліч різних факторів ризику, що впливають на їх інвестиції, включаючи специфічні для країни економічні та політичні ризики.

Список використаних джерел:

1. Leavy B. Assessing Country Risk for Foreign Investment Decisions // Long Range Plannig. 1984. Vol. 17. № 3.
2. Krayenbuehl T. Country Risk Assessment and Monitoring // Long Range Planning. 1984. Vol. 17. № 3.
3. Country Risk. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wallstreetmojo.com/country-risk/>
4. Пискунова Н.Г. Страновой риск и методы его оценки. Методический журнал «Международные банковские операции» № 2. – 2008. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bankir.ru/publikacii/20080408/stranovoi-risk-i-metodi-ego-ocenki-1383969/>

Франко Р. Р.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИКЛИКІВ СЬОГОДЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У АФРИЦІ

Глобальні екологічні проблеми є одним із найважливіших питань на порядку денному світової спільноти, які зачіпають усі без винятку континенти. Африканський континент, поряд із іншими деколонізованими регіонами світу, є одним із тих, що найбільше потерпає від нераціонального природокористування та інших факторів, які негативно впливають на довкілля. Багато в чому ці аспекти є наслідком епохи панування метрополій, які експлуатували багаті мінеральні, лісові, земельні і водні ресурси Африки. Хоча початок запровадження природоохоронних заходів, у тому числі «чистих» технологій виробництва, припадає на другу половину ХХ ст., африканські країни, які в цей період здобували незалежність, значно відстали від цього процесу. З огляду на те, що уряди країн багато в чому продовжували спиратися на видобувні галузі та сільське господарство, що спиралося на екстенсивні технології, запровадження законів, які мають на меті регулювання екологічного впливу економічної діяльності підприємств, розпочалося переважно наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. Крім того, у багатьох країнах подібні закони не прийняті до сих пір або їхнє виконання жодним чином не контролюється державою. Як наслідок, екологічні виклики в африканських країнах є актуальною проблемою сьогодення, подолання якої залежить від консолідації зусиль всієї африканської спільноти.

Сьогодні можна констатувати, що акторами, які найбільше впливають на погіршення екологічної ситуації в Африці, є транснаціональні корпорації (ТНК). Переважна частина з них працює в нафтодобувній та гірничодобувній промисловості. Ці компанії, як і багато інших, на рівні із державними акторами, прагнуть здобути свою частку в «новій гонці за Африку», тобто в неокolonіальному розподілі континенту великими державами, де до колишніх метрополій додаються також Китай, Індія, меншою мірою Японія та Індонезія [1, с. 193; 4, с. 120].

Розглянемо приклад Нігерії, який є найбільш показовим із точки зору негативного впливу діяльності ТНК на екологічну ситуації на континенті. Країна сьогодні відома нафтовидобувною галуззю, прибутки від якої складають основну частину доходів до державного бюджету. Добре відомою стала ситуація, пов'язана із забрудненням дельти річки Нігер, де західні ТНК займаються виробництвом «брудної» нафти («брудної» – тому, що кількість домішок у ній перевищує дозволений європейськими стандартами рівень) [4, с. 119]. Характерною ознакою функціонування нафтовидобувних підприємств в Нігерії є те, що більшість із них належать великим західним компаніям,

переважно з Великої Британії. Це можна пояснити тим, що Нігерія є колишньою колонією Британії, а отже країна зберігає тісні економічні зв'язки зі своєю колишньою метрополією, що особливо прослідковувалося в період військових режимів 1966-1999 рр. На території Нігерії сьогодні представлені, зокрема, такі ТНК як British Petroleum, Exxon-Mobil та Shell. Ці компанії (насамперед Shell) звинувачуються громадськими організаціями в тому, що вони є основними забруднювачами дельти річки Нігер, порушуючи цим самим права людини та норми екологічної безпеки. З 1990-х рр. у регіоні починають розгортатися масові рухи, цілями яких є: 1) змусити ТНК обмежити діяльність, яка згубно впливає на екологічну ситуацію в регіоні; 2) задовольнити вимоги населення, що живе в районі дельти річки Нігер, насамперед фермерам і рибалкам, щодо грошової компенсації; 3) провести заходи з очищення річки Нігер та прибережних вод, які забруднені нафтою та відходами від нафтодобування [5, с. 1376-1378].

Відомими є також випадки судових позовів проти британсько-нідерландської компанії Shell щодо виливів нафти в районі дельти річки Нігер. Серія таких звернень була розглянута нігерійськими, британськими та нідерландськими судами протягом 2000-2010-х рр. Як результат, у 2015 році компанія запропонувала компенсаційні виплати для 15 тис. позивачів загальною сумою 83 млн доларів. Також у 2013 році компанія прийняла рішення повністю припинити свою діяльність в регіоні [5, с. 1380]. Хоча це стало важливим прецедентом у нафтовидобуванні в Нігерії, проблему забруднення водних ресурсів так і не було вирішено, оскільки діяльність компанії в регіоні жодним чином не було обмежено.

На превеликий жаль, проблема екологічної безпеки, що зумовлена діяльністю нафтовидобувних корпорацій, не може бути вирішена повною мірою. Цьому сприяють декілька причин. По-перше, недосконалість законодавчої бази країни не дозволяє встановити чіткі норми, які б могли обмежити діяльність ТНК, спонукати їх до використання екологічно чистих технологій. По-друге, навіть за наявності таких норм їхнє виконання залишається під питанням, оскільки уряд країни є надзвичайно корумпованим, тому згоден закривати очі на порушення з боку компаній в обмін на хабарі. По-третє, у регіоні існує проблема піратства, зокрема викрадення піратами нафти із танкерів шляхом прямого відкачування із танкерів, що також сприяє забрудненню водних ресурсів у регіоні.

Якщо присутність компаній західних держав в Африці зберігається ще з колоніальних часів, то підприємства азійських країн відносно нещодавно почали заходити на африканські ринки. Найбільш впливовими в цьому аспекті є китайські компанії, оскільки розширення співпраці з африканським континентом є частиною програми економічного розвитку КНР. Незважаючи на значні інвестиції китайської сторони та позитивні зрушення в економіках африканських країн після початку розширення такої співпраці, самі компанії з Китаю часто вважаються основними забруднювачами навколишнього середовища в Африці.

Як і більшість глобальних акторів у Африці, китайські інвестиції зосереджені в галузях економіки, які особливо вразливі до екологічних проблем, а саме такі як енергетика, гірничодобувна сфера, рибальство та лісове господарство. Китайські компанії інвестують у гірничодобувну промисловість, підприємства якої іноді знаходяться в екологічно нестійких районах, де існують більші ризики для навколишнього середовища. Китайські підприємства також часто стають значним джерелом парникових газів, залишають тверді та рідкі відходи, включаючи небезпечні продукти, такі як ціанід та ртуть. Китайські рибальські судна також піддаються критиці за погіршення продовольчої ситуації, оскільки вони ловлять дрібні види риб, які є основним джерелом їжі та доходів для дрібних африканських рибалок. Крім того, Китай є найбільшим імпортером тропічної деревини Африки. Китайські компанії часто порушують місцеві закони про лісове господарство, що включає зловживання дозволами та ліцензіями, хабарництво, контрабанду сировинних лісоматеріалів та збирання і транспортування непризначених для цього видів деревини [3].

Уряд КНР реагує на критику з боку африканських країн, зокрема місцевих громад. З метою регулювання діяльності підприємств на території Африки, у 2013 році Міністерство економіки і Міністерство з політики щодо навколишнього середовища Китаю випустило збірник інструкцій для компаній, у якому заохочується дотримання місцевих законів у сфері природокористування, мінімізація впливу на довкілля та історичні пам'ятки, оцінка вірогідних екологічних ризиків від реалізації проектів тощо. Близько 200 державних і приватних китайських компаній підписали згаданий документ. Однак через відсутність юридичних зобов'язань і механізмів контролю щодо його виконання на практиці згадані принципи часто не втілюються в ході реального функціонування підприємств [3].

Хоча проблема екологічної безпеки стоїть досить гостро в більшості країн Африки, уряди намагаються проводити свідому екологічну політику. Зокрема, у рамках Африканського Союзу національні лідери приймають нові ініціативи розвитку, що відповідають Цілям сталого розвитку ООН. Серед таких документів варто відзначити Порядок дій Аддис-Абеби щодо сталого фінансування, Порядок денний сталого розвитку до 2030 року та Найробіський пакет угод Всесвітньої організації торгівлі. Ці рамкові угоди можуть не лише сприяти пришвидшенню розвитку континенту, але і стати основоположними документами для реалізації Цілей сталого розвитку до 2030 року. Ініціативи, пов'язані з Програмою Африканського Союзу 2063 року, також включають ряд проектів щодо переходу до раціонального природокористування [2].

На шостій Африканській міністерській конференції з навколишнього середовища, що відбулася в Каїрі в квітні 2016 року експерти з різних країн Африки визначили три ключові способи використання можливостей природного капіталу. Перший передбачає політику, дії та партнерства на національному, регіональному та глобальному рівнях, розроблених для зменшення поточних втрат від деградованих екосистем, незаконних фінансових

потоків та злочинів, пов'язаних із дикою природою, лісозаготівлею, рибальством та видобутком. Другий спосіб передбачає зворотні інвестиції частини поточних надходжень від природного капіталу, наприклад у зелену енергетику. Третій спосіб – це орієнтація на експорт природного капіталу з високою доданою вартістю замість експорту сировини [2].

Підсумовуючи, можна виділити такі рекомендації для країн Африки з метою зменшення екологічних викликів у контексті діяльності ТНК на континенті:

- розробка національної політики у сфері захисту навколишнього середовища, її узгодження із загальноафриканськими цілями розвитку та Цілями сталого розвитку ООН;

- застосування ефективних мір покарань (наприклад, штрафи, санкції, відкликання ліцензії тощо) до компаній, що порушують національне законодавство країни, де ведеться діяльність;

- запровадження чітких індикаторів контролю діяльності ТНК на території країн, яка пов'язана прямо або опосередковано зі впливом на довкілля;

- проведення періодичного контролю функціонування ТНК;

- заохочення інвестицій у національні підприємства та стартапи, діяльність яких відповідає екологічній політиці держави.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К. : Вістка, 2016. – 216 с.

2. Munang R. How smart policies can lessen effects of climate change [Electronic resource] / R. Munang, R. Mgendi // Africa Renewal. – 2016. – Mode of access: <https://www.un.org/africarenewal/magazine/august-2016/how-smart-policies-can-lessen-effects-climate-change>.

3. Shinn D. The Environmental Impact of China's Investment in Africa [Electronic resource] / D. Shinn // International Policy Digest. – 2015. – Mode of access: <https://intpolicydigest.org/2015/04/08/the-environmental-impact-of-china-s-investment-in-africa/>.

4. Uchenna E. O. Environment challenges in Africa: further dimensions to the trade, MNCs and energy debate / E. O. Uchenna, R. E. Ciliaka, M. Gitau // Management of Environmental Quality: An International Journal. – 2015. – Vol. 26 (1). – P. 118-137.

5. Yusuf H. Combating environmental irresponsibility of transnational corporations in Africa: an empirical analysis / H. Yusuf, K. Omoteso // Local Environment. – 2016. – Vol. 21 (11). – P. 1372-1386.

Фролова А. А.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

НОВА КРИЗА ЗАБОРГОВАНІСТІ В ПІВДЕННИХ КРАЇНАХ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Державний зовнішній борг у країнах Півдня викликає занепокоєння, особливо через його різке зростання протягом останніх двох десятиліть та через паралелі з докризовою заборгованістю країн третього світу у 1980-х. Майже десять країн із надмірною заборгованістю та сімнадцять призупинених платежів, криза заборгованості вже почалася.

У липні 2019 року, за даними МВФ, серед країн з низьким рівнем доходу 9 з надмірною заборгованістю і 24 ледве не з надмірною заборгованістю, що становить 39%. Як свідчення нездатності (і небажання) міжнародних фінансових установ (МФУ) ефективно та стійко реагувати на переоцінку заборгованості, половина з цих 31 країн суворо проводила політику коригування Ініціативи НІРС [4] G7 в 1996 році. І за даними німецької громадської організації, 122 країни фактично мають критичне боргове навантаження.

Починаючи з 2010 року, частка виплат державного зовнішнього боргу країнами Півдня у їхніх сукупних доходах зросла на 85%, й досягла середнього рівня 12,2% державних доходів, найвищий рівень з 2004 року. Більшість країн, які постраждали від цього збільшення обслуговування боргу, мали контракти та/або зобов'язання перед МВФ.

У період з 2000 по 2017 рік державний зовнішній борг у країнах Півдня збільшився більш ніж удвічі – з 1,304 млрд дол. США до 2,936 млрд дол. США (Табл. 1). Користуючись високими рівнями цін на сировинні товари до 2013 року, країни Півдня отримували значні доходи від експорту, а темпи економічного зростання для більшості з них були високими.

Таблиця 1

Еволюція державного зовнішнього боргу в країнах Півдня за категоріями кредиторів (у млн дол. США та %)

Роки	Двостороння заборгованість	Багатостороння заборгованість	Комерційний борг	Разом
2000	431,25	327,92	545,29	1304,45
	33,06%	25,14%	41,81%	100%
2010	338,73	483,84	760,01	1582,57
	21,40%	30,57%	48,02%	100%
2018	437,91	666,25	1832,24	2936,4
	14,91%	22,68%	62,39%	100%

Джерело: [7]

У той же час фінансова криза 2007-2008 рр. вплинула на економіку західних країн. У пошуках вигіднішого фінансування банки та приватні інвестори вкладали свої значні грошові кошти в суверенний борг країн Півдня. Цей цикл, спричинений низьким рівнем ключових відсоткових ставок у Сполучених Штатах та Європі, наразі закінчується, і країни Півдня потрапили в «борговий капкан».

На початку 1980-х років падіння цін на сировинні товари було одним із елементів, які спричинили світову кризу заборгованості. Сьогодні історія повторюється для цих вразливих країн, які все ще залежать від експортних надходжень. Сировина експортується з 2013 року за цінами, значно нижчими від раніше досягнутих (Рис. 1). Ці зміни викликають значні фінансові труднощі для ряду країн, залежних від надходжень від продажів нафти, сільськогосподарської продукції та гірничої промисловості. Цей фактор посилюється нещодавним знеціненням південних валют проти долара США.

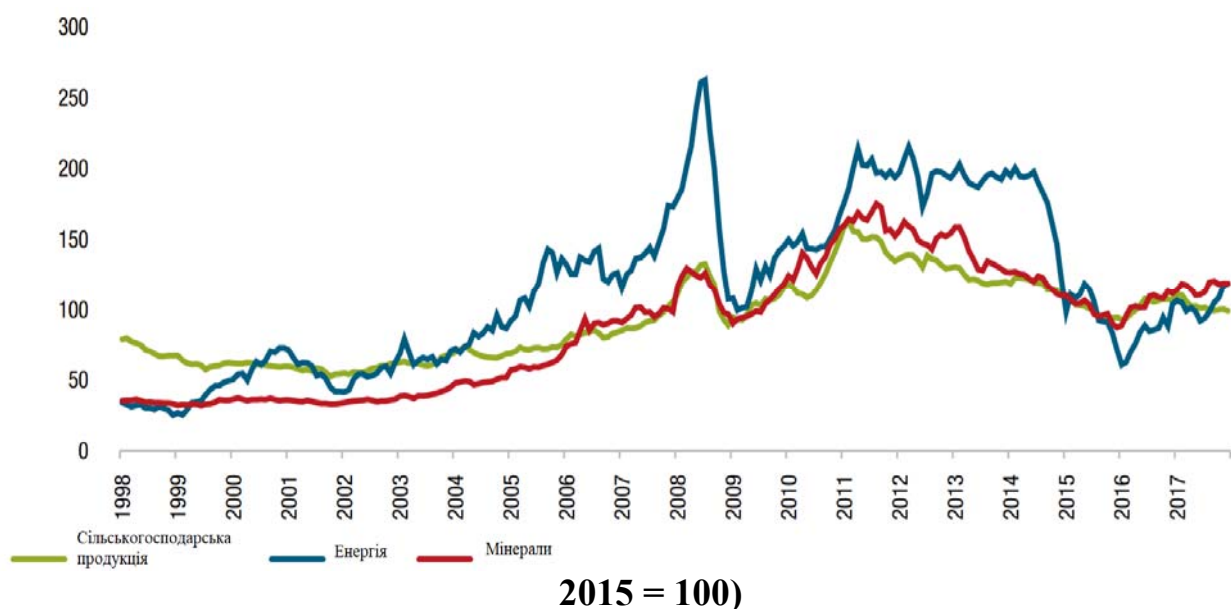


Рис. 1. Щомісячні індекси цін на товари, 1998-2018 рр. (базовий рік 2015 = 100)
Джерело: [8]

У відповідь на фінансову кризу 2007-2008 рр. Центральні банки (Федеральна резервна система США, Європейський центральний банк тощо) знизили свої ключові відсоткові ставки. Захід був спрямований на сприяння фінансуванню держав та економічних суб'єктів шляхом сприяння інвестицій за менших витрат. Однак центральні банки незабаром припинили цю політику ставок, близьких до нуля або навіть нуля. В результаті цього погіршилося обслуговування зовнішнього боргу країн Півдня, в той же час це призводило до скорочення інвестицій у цих країнах через повернення приватного капіталу в більш промислово розвинуті країни. У 2017 році понад 60% боргу країн Півдня склалися з кредитів з плаваючою відсотковою ставкою, а терміни погашення суверенних облігацій розпочнуться у 2021 році.

Таким чином, зіштовхнувшись з «борговим капканом», ефективним рішенням буде створення Банку країн Півдня, який допоможе країнам уникнути механізмів домінування, притаманні МВФ, Паризькому клубу та іншим кредиторам.

Список використаних джерел:

1. Резнікова Н. В. Нові контури боргової залежності: тригери кризових проявів в умовах глобальної взаємозалежності / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 15. – С. 5-12.
2. Резнікова Н. В. Боргові важелі макроекономічної взаємозалежності: канали впливу на економічне зростання / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 13. – С. 5-11.
3. Резнікова Н. В. Інституційні актори боргової залежності: роль кредитно-рейтингових агентств та міжнародних фінансових організацій / Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 11. – С. 5-9.
4. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 11. – С. 5-9.
5. Іващенко О. А. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 7-12.
6. Резнікова Н. В. Проблемы глобальной макроэкономической взаимозависимости / Н. В. Резникова // Modern Science – Moderní věda. – 2016. – № 2. – P.52-55.
7. World Bank's International Debt Statistics [Electronic resource]. – Mode of access: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/international-debt-statistics>
8. State of commodity dependence 2019 [Electronic resource] / UNCTAD. – Mode of access: <https://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=2439>

Хрімлі О. К.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ЕКОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ РОЗВИТКУ

Серед актуальних світових викликів початку ХХІ ст. з'явився порівняно новий напрямок – боротьба з екологічними загрозами. Саме в цей період багато країн стало усвідомлювати незворотність негативних і згубних наслідків форсованих темпів промислового розвитку. Тому вже з кінця минулого століття екологічні загрози поступово переходять у центр уваги міжнародного співтовариства і розглядаються у якості основної загрози існуванню людської цивілізації. За таких умов провідні місця починають

посідати країни, що мають сильні позиції у сфері «зелених технологій», які стають найважливішим фактором міжнародно-політичної та економічної безпеки держав. В умовах, коли інші джерела багато в чому вичерпали свої можливості як локомотива економічного зростання, усе більше звертається увага на політику посилення «зеленого потенціалу». Іншими словами, екологічні інновації та «зелене зростання» стають флагманами стратегічних перетворень в області екології і перетворюються в один із ключових елементів міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

У цілому, екологічні інновації (EI) – це нові технології, які покликані задовольняти потреби людства без нанесення шкоди природі і пов'язані з інноваційною діяльністю, що заснована на реалізації наукомісткої продукції і використанні людського потенціалу [5, с. 3]. Перші дослідження у сфері екоінновацій були здійснені ще в 1960-ті рр. Уже тоді світове наукове співтовариство всерйоз замислювалося над екологічною ситуацією, яка з часом ставала все більш критичною. Однак у світовій літературі поняття «екоінновації» вперше з'явилося в 1996 р. у книзі «DrivingEco – Innovation: A Breakthrough Discipline for Innovation and Sustainability» Клода Фаслера і Пітера Джеймса і мало таку форму: екоінновації - це продукти і процеси, які сприяють сталому розвитку [2].

Впровадження і розробка екологічних інновацій мотивується екологічними і економічними підставами. Екоінновації націлені на вирішення завдань щодо забезпечення мінімального і раціонального використання природних продуктивних сил і ресурсів, відновлення деградованих екосистем, виробництва екопродуктів, зменшення витрат на ліквідацію негативного впливу виробничої діяльності і зниження негативного впливу на навколишнє середовище загалом [7, с. 17]. Також завдяки EI забезпечується сталий розвиток. Це і є ключовими особливостями екоінновацій.

У залежності від сфери впровадження екоінновацій, вони бувають:

- 1) технічні – екологічні інноваційні продукти, технології;
- 2) організаційні – інноваційні форми і методи організації діяльності, направлені на підвищення екологічної безпеки;
- 3) економічні;
- 4) соціальні – форми і методи впливу на екологізацію виробництва і споживання [4, с. 5].

Яскравими прикладами еко-інновацій є:

- використання «розумних» ресурсозберігаючих технологій, що призводять до великої економічної ефективності («E-streets» – технологія освітлення міст Європи);
- електротранспорт і «розумний дім»;
- застосування 3D-друк для створення протезних кінцівок, будівництва будинків, друку одягу, а також створення штучних рогів носорога і слонової кістки, які врятовують тварин від браконьєрів;
- екологічне містобудування: технології зводять до мінімуму викиди забруднюючих речовин у масштабах міста (наприклад, місто Масдар, ОАЕ, яке буде у повному обсязі покладатися на використання сонячної енергії та

інших відтворюваних енергоджерел і матиме стійку екологію з мінімальними викидами вуглекислого газу та сміття);

- альтернативні джерела енергозабезпечення, що відрізняються своєю ефективністю, мінімальним обслуговуванням і оптимальною ціною (НСРV-системи);

- трансформація одного продукту в інший (перетворення використаного пластика в новий будівельний матеріал, що відрізняється своєю міцністю – AXION) [1].

Сьогодні простежується тенденція до зростання інтересу до екоінновацій. Підтвердженням цьому є той факт, на світовому ринку сегмент екологічних технологій становить близько 1 трлн євро за рік, при цьому 45% цього сегмента займають технологічні рішення в галузі енергозбереження. Економічне зростання сегмента ринку екологічних технологій становить близько 5,4% у рік і, за оцінками експертів, до кінця 2020 р. досягне 2,2 трлн євро за рік [1, с. 457]. Водночас у сучасності стає очевидним той факт, що екологізація є необхідністю для захисту довкілля і усіх сфер людського життя, тому вона повинна проводитися з використанням екологічних інновацій на всіх рівнях.

Щодо підприємницького рівня, то питання екологізації інноваційної діяльності підприємств різних галузей належить до найважливіших із огляду на сучасний стан розвитку ринкових відносин за існуючих умов природо-користування. Потребою сьогодення є впровадження на підприємствах екологічно безпечних інноваційних технологій із застосуванням таких методів виробництва, які забезпечать формування маловідходних і розширення безвідходних технологій із високим рівнем економічності і екологічної безпеки для навколишнього середовища і людей. Тому виходячи на міжнародний ринок, кожне промислове підприємство прагне продемонструвати екологічну безпеку свого виробництва і своєї продукції. З цією метою установи формують свій екоімідж за допомогою різних акцій, спонсорства, випуску прес-релізів та інформаційних матеріалів про свою діяльність, відкритої звітності, проведення прес-конференцій, презентацій та ін. [3]. Також в останні роки для отримання більш високих економічних і екологічних показників промислові підприємства застосовують стратегію екологічно більш чистого виробництва.

Уперше стратегія екологічно більш чистого виробництва з'явилася в 1980-х рр. у США. Головним її завданням є створення комплексних заходів щодо зниження забруднення навколишнього середовища конкретним підприємством [1, с. 458]. При цьому скорочення шкідливого впливу має відбуватися не у вигляді разових локальних заходів, а протягом усього життєвого циклу продукції, що виробляється. Це можливо тільки в умовах постійного поетапного переоснащення всього виробництва шляхом впровадження маловідходних і розширення безвідходних технологій, а також за умови більш ефективного використання природних ресурсів.

У цілому, застосування ЕІ на рівні підприємства дозволить об'єднати збалансований розвиток суспільства і бізнесу, підвищить конкурентоспроможність і дозволить задовольнити сучасні потреби суспільства, але не буде ставити під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні

потреби. Однак необхідно розуміти, що екоінновації потребують величезних затрат та інвестицій. Складність впровадження інновацій полягає також у тому, що основні інвестиції в зелені технології відбуваються за рахунок дотацій з боку держави, які потім підхоплюються на рівні бізнесу і підприємництва. Проте допомога бізнесу залежить від попиту на ринку, який безумовно зараз зростає. По суті, зелені технології вигідні, оскільки попит у зеленому секторі постійно зростає не тільки завдяки тому, що зелені технології знижують тиск на навколишнє середовище і ризик глобального потепління, а й завдяки виробникам, які для підтримання конкурентоспроможності все більш ефективно і відповідально створюють свою продукцію [2].

На світовому рівні майже всі розвинені країни вже повністю перейшли на «зелену» економіку. Велика кількість країн сьогодні вже значно прогресували в напрямку сталого розвитку шляхом цілеспрямованого впровадження еко-інновацій за допомогою ефективних методів управління: модель «чисте виробництво», міжнародні стандарти еко-менеджменту, концепція еко-ефективності, методи підвищення безпеки виробництва, продукції та послуг тощо. Яскравим прикладом серед цих держав є Бразилія, яка виступала приймаючою країною конференції ООН зі сталого розвитку. Бразилія регулярно виступає з численними ініціативами на національному рівні та рівні штатів для заохочення впровадження зелених принципів у секторах економіки [2]. Це перша країна у світі, яка на законодавчому рівні прийняла рішення про використання біопалива в якості автомобільного пального.

В області екологічних інновацій унікальним є і досвід Швеції яка є світовим лідером з переробки побутових відходів та отриманню з них електричної і теплової енергії. Утилізується в цілому 96% побутових відходів, що є одним із найвищих показників у світі [2].

Тим не менш беззаперечним лідером у сфері екологічних інновацій є Японія. Вона є світовим лідером з виробництва обладнання та екологічної продукції, до яких відносяться, атомна, тепла та альтернативна енергетика, залізничний транспорт, гібридні автомобілі, будматеріали, комунальні системи (очищення стічних вод і переробка побутових відходів). Цікаво, що ще в 2002 р. прем'єр-міністр Японії Д. Коїдзумі під час Саміту з питань сталого розвитку в Йоганнесбурзі заявив, що поєднання екології та питань економічного зростання стало сучасною «філософією розвитку», яку країна пропонує іншим [6]. І це справді так, оскільки питання екології та питання розвитку представляють на даний момент «козирні карти» сучасної японської дипломатії. Японія зуміла не тільки подолати наслідки екологічної кризи після 2011 р., а й домогтися статусу «зеленої наддержави» і своєрідного «моста» між розвиненими і країнами, що розвиваються у сфері забезпечення екологічної безпеки. Цього вдалося досягти завдяки створенню ефективної законодавчої та інституційної бази екологічної безпеки та підвищення рівня еко-свідомості населення.

Підбиваючи підсумки, можна виділити такі фактори розвитку екологічних інновацій у сучасний час [8-9]:

1) підтримка з боку держави шляхом просування сприятливої податкової і торговельної політики та ефективної нормативно-правової бази, що стимулюватиме підприємства впроваджувати екоінновації;

2) зростання рівня обізнаності про сталий розвиток та екологічні інновації, оскільки виробництво і продаж екологічних товарів, а також конкурентоспроможність у значній мірі залежать від думки громадськості;

3) стимулювання науково-технічного прогресу, підвищення науково-кадрового потенціалу й будівництва «економіки знань»;

4) розширення сфери практичного втілення екоінновацій (використання у промисловості, сільському господарстві, освіті, охороні здоров'я тощо);

5) посилення процесів глобалізації та урбанізації, що дозволить більш тісно співпрацювати в області НДДКР.

Отже, у результаті загальної світової тенденції споживацького ставлення до природи і до всіх її ресурсів людство зіткнулося з чималою кількістю екологічних проблем, які впливають на усі сфери життя суспільства. Для подолання кризових явищ багато країн стають на шлях «зеленої економіки», розвиваючись саме в напрямку еко-інновацій. Використання зелених здобутків може забезпечити сталий розвиток і перетворитися на найважливішу конкурентну стратегію майбутнього покоління. Країни, які досягають зелених технологій, зеленого транспорту, енергії із низьким вмістом вуглецю, будинків із низьким енергоспоживанням, енергоефективних приладів, зелених матеріалів та систем утилізації відходів, стануть переможцями нової світової економіки. У той же час застосування підприємствами передових сучасних екологічно безпечних та економічно обґрунтованих технологій буде сприяти поступовому підвищенню економічності і ефективності виробництва. Екологічно орієнтована високоефективна система екологічного менеджменту на підприємстві забезпечить формування збалансованого розвитку, як підприємства, так і суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Косякова И. В. Экологические инновации на промышленных предприятиях как фактор достижения сбалансированного развития общества / И. В. Косякова, В. В. Капмар // Фундаментальные исследования. – 2017. – № 9-2. – С. 455-459

2. Похолкова М. Ю. Зеленые инновации или эко-инновации в экономике [Электронный ресурс] / М. Ю. Похолкова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – Режим доступа: <http://naukarus.com/zelenye-innovatsii-ili-eko-innovatsii-v-ekonomike>.

3. Buchanan E. Eco Technology now and in the future [Electronic resource] / E. Buchanan // Ecologist. – 2013. – Mode of access: <https://theecologist.org/2013/jul/11/eco-technology-now-and-future>.

4. Martiyenko A. Environmental innovations in the regional innovation system [Electronic resource] / A. Martiyenko, S. A. Bondarenko // Ефективна економіка. – 2015. – №8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4232>

5. Pansera M. The Origins and Purpose of Eco-Innovation / M. Pansera // Global Environment. – 2012. – №8. – С. 1–29.

6. Technology Ecology: Connections that Sculpt Our World [Electronic resource] // Vital Edge. – 2014. – Mode of access: <https://www.the-vital-edge.com/technology-ecology/>.

7. The Method and Model of Ecological Technology Evaluation / X. Hu, M. Si, H. Luo // Sustainability. – 2019. – №11. – С. 1–21.

8. Reznikova N. Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

9. Reznikova N. Global circular e-chain in overcoming the global waste [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, I. Zvarych, O. Shnyrkov // Procedia Environmental Science, Engineering and Management. – 2019. – Vol. 6 (4). – P. 641-647. – Mode of access: http://procedia-esem.eu/pdf/issues/2019/no4/72_Reznikova_19.pdf

Чарієв К.,
аспірант,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКО-ТУРКМЕНСЬКОГО ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Сьогодні транспортний сегмент виступає в числі визначальних напрямків сталого розвитку, безпосередньо впливаючи на стабільність і збалансованість світогосподарських зв'язків. Розвиток співробітництва в сфері транспорту стає найважливішим фактором глобальної геоeкономіки, покликаним надати їй нового змісту і потужного творчого імпульсу. Виходячи з об'єктивних реалій, в Туркменістані здійснюються послідовні кроки щодо докорінної модернізації галузевої матеріально-технічної бази, створення необхідних умов для підвищення ефективності взаємодії в сфері транзитно-транспортних перевезень.

Виступаючи за консолідацію зусиль з вирішення глобальних завдань в секторі транспорту, Туркменістан спільно із зарубіжними партнерами успішно реалізує масштабні проекти в різних галузях цієї сфери. Тут в якості наочних прикладів можна привести прокладку і введення в експлуатацію сталевий магістралі Казахстан-Туркменістан-Іран, будівництво залізної дороги Туркменістан-Афганістан-Таджикистан.

Реальні перспективи для нарощування плідної співпраці відкривають проекти створення міжнародних транспортних коридорів «Середня Азія – Близький Схід» (Узбекистан-Туркменістан-Іран-Оман), Афганістан-Туркменістан-Азербайджан-Грузія-Туреччина («Лазурит»).

Транспортна політика Туркменістану носить системний і довгостроковий характер, передбачаючи також модернізацію діючих автошляхів та будівництво нових сучасних високошвидкісних магістралей, зведення профільних

інженерно-технічних споруд – залізничних і автомобільних мостів, естакадних розв’язок і т.д.

Займаючи активну позицію в глобальному транспортному діалозі, Туркменістан постійно демонструє готовність до його поглиблення, насиченню новими конкретними планами і проектами, підкреслюючи необхідність більш тісного партнерства з ООН і її спеціалізованими структурами, іншими авторитетними міжнародними організаціями [1].

В травні 2018 року введений в експлуатацію Міжнародний морський порт – Туркменбаши. Його передова інфраструктура дозволяє задовольняти зростаючий попит на портові послуги за допомогою якісних пропозицій і висококласного сервісу.

В україно-туркменському діалозі транзитно-транспортна співпраця підкріплена на вищому рівні.

У вересні 2016 в Ашхабаді відбулися переговори делегації Міністерства інфраструктури України з міністрами залізничного та автомобільного транспорту Туркменістану. Зокрема, під час переговорів з міністром залізничного транспорту обговорювалося включення залізниці Туркменістану в Транскаспійський транспортний коридор і закупівля вагонів українського виробництва.

Для Укрзалізниці даний напрямок є перспективним, тому що відкриє можливість залучення вантажів для перевезення залізничним транспортом в напрямку Європа – Кавказ – Азія по коридору ТРАСЕКА (Великого Шовкового Шляху з країн Азії до Європи) і його складових частин, маршрутів контейнерних поїздів комбінованого транспорту «Вікінг» та «ZUBR» (рис. 1).

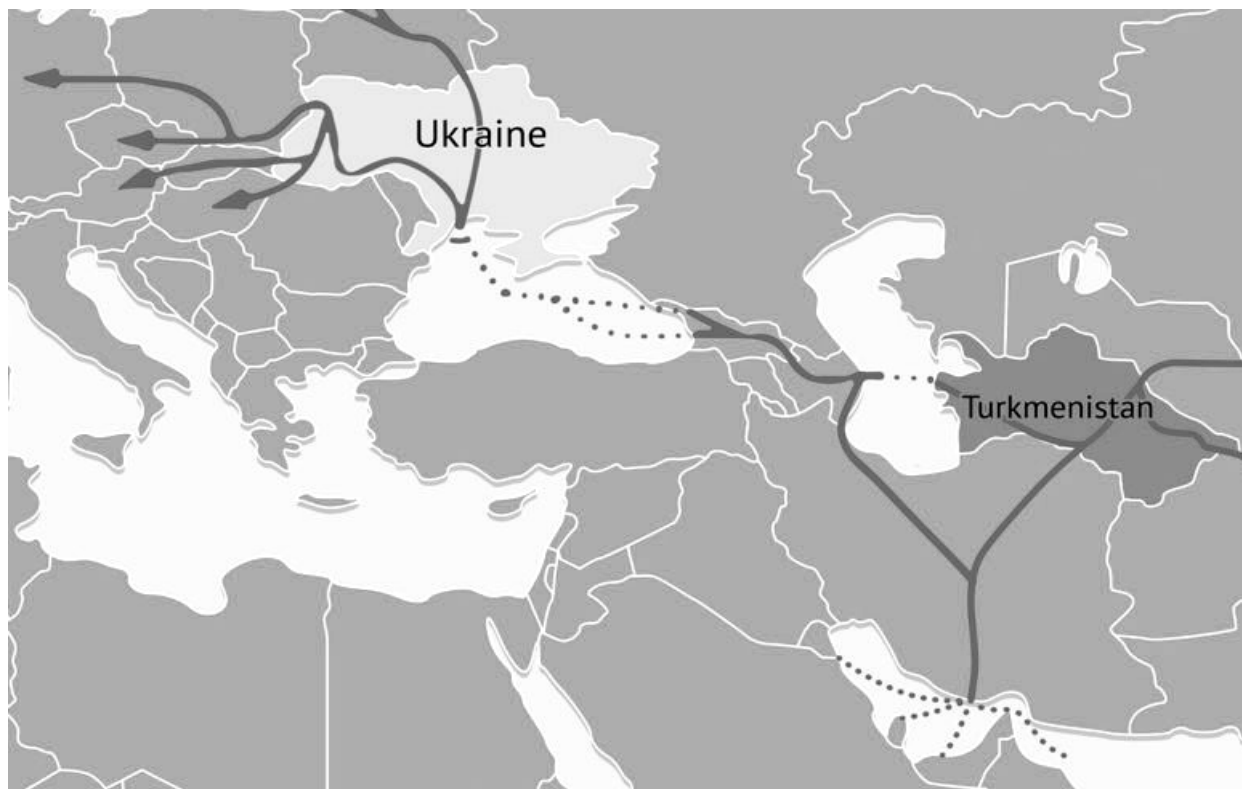


Рис. 1 Схема нового логістичного маршруту
Китай – Туркменістан – Україна – Європа

З відкриттям в 2018 міжнародного морського торгового порту в м Туркменбаші відкрилися перспективи нового логістичного маршруту Китай – Туркменістан – Україна – Європа. Запуск цього альтернативного транзитно-транспортного маршруту дозволило залучити істотні обсяги вантажоперевезень загальною товарною вартістю яких між Китаєм і Європою, за оцінками міжнародних аналітиків, може збільшитися з нинішніх 600 млрд дол. США до 1 трлн дол. США до 2025 року [2]. Для України відкриття нового морського порту Туркменбаші дає можливість формування нового альтернативного шляху доставки вантажів в країни Перської затоки, Індії та Китаю в рамках логістичного ланцюга: порти Чорного моря – Грузія – Азербайджан – Туркменістан. Саме на цій ділянці сформована інфраструктура морського поромного та залізничного сполучення [3].

Туркменістан може стати одним з основних воріт, які з'єднують на південному сході – Каспійське море з центральним коридором «нового шовкового шляху» і міжнародним коридором «Північ-Південь», що проходить через територію Ірану, в рамках транспортного коридору: Клайпеда-Білорусь-Україна-Грузія- Азербайджан-Туркменістан.

Введення в експлуатацію сучасного Міжнародного морського порту в місті Туркменбаші з численними спеціалізованими терміналами, побудованого за передовими технологіями, не тільки робить можливим багаторазове збільшення транзиту через територію Туркменістану, але і є інвестицією в інфраструктуру для всієї Євразії, базою для розвитку торгових відносин з прикаспійськими країнами. З відкриттям суперсучасної морської гавані на туркменському узбережжі Каспійського моря розширилися можливості міжнародних і туркменських логістичних компаній.

Список використаних джерел:

1. В Туркменистане созданы все условия для транзитно-транспортных перевозок [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://turkmenportal.com/blog/15634/v-turkmenistane-sozdany-vse-neobhodimye-usloviya-dlya-tranzitnotransportnyh-perevozok>

2. Алымова А. Украинско-Туркменский транспортный диалог [Электронный ресурс] / А. Алымова. – Режим доступа:

<https://image.ua/asia/ukrainian-turkmen-transport-dialogue/>

3. Украина волеется в транспортные маршруты через порт Туркменбаші [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ports.com.ua/news/ukraina-voletsya-v-transportnye-marshruty-cherez-port-turkmenbashi-miu>

ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ РЕКЛАМИ

Загальне ослаблення світової економіки призвело до уповільнення зростання витрат рекламодавців. Однак деякі сегменти, включаючи інтернет і out-of-home, забезпечують збільшення доходів індустрії.

За підсумками 2019 р. зростання глобального ринку реклами сповільниться і складе + 4,8% у порівнянні з 5,7 % в 2018 році. Такий прогноз, без урахування політичної реклами США, наводить рекламна група GroupM. Очікується, що динаміка в найближчі два роки складе 3,9 % в 2020 р. і 3,1 % в 2021 р [1].

Експерти прогнозують, що зростання рекламного ринку буде коливатися на рівні + 3-4% до 2024 року – такі темпи зростання аналогічні показниками 2012-2014 рр. Загальний обсяг глобального ринку реклами в 2020 р складе 628 млрд дол. США, але з урахуванням витрат брендів на поштову розсилку і каталоги по всьому світу вони можуть досягти 700 млрд дол. США. [2]

Найбільші ринки реклами очікує уповільнення динаміки:

1. Глобальний рекламний ринок буде рости повільніше з року в рік, що пояснюється загальним ослабленням світової економіки в 2019 р. незважаючи на позитивну економічну ситуацію в окремих країнах. Зниження темпів зростання очікується і в 2020 р.

2. США залишаються найбільшим рекламним ринком – його частка від загальносвітового становить близько 40%, а витрати – 246 млрд дол. США. Сполучені Штати стимулюють зростання глобальних показників витрат на медіа. Проте, глобальний спад економіки спровокує і уповільнення зростання ринку реклами в країні з + 7,6 % в 2019 р. до + 5 % в 2020 р., а потім – до + 3,4 % в 2021 р. У наступні роки також очікується зниження динаміки.

3. Уповільнення зростання медіазатрат очікується також на другому і третьому найбільших рекламних ринках: в Китаї та Японії. Динаміка зростання ринку в Китаї, на який сьогодні припадає 16 % світових рекламних витрат, складе + 3,7 % в 2019 р. + 1,4 % в 2020 р. Зростання витрат в Японії, частка якої від усього рекламного ринку становить 7 % , незначно прискориться в 2020 р. – з 1,8% до 1,9% – після чого динаміка в найближчі роки буде сповільнюватися.

4. Найвище зростання рекламного ринку, як очікують в GroupM, продемонструє Індія: динаміка з 2019 по 2024 рр. складе + 12-13% щорічно. Деякі країни, навпаки, знизять свої витрати на медіа. За підсумками 2019 р. негативну динаміку покажуть, зокрема, Італія (-0,4%), Мексика (-4,6%) і Швейцарія (-8%) [1-2].

Зростання ринку забезпечують інтернет і зовнішня реклама.

За оцінками GroupM, глобальна рекламна виручка телебачення в 2019 рпоказала зниження на 3,6 %, без урахування політичної реклами в США.

Щорічні доходи ТВ від реклами складуть менше 170 млрд дол. США., аж до 2024 р. Це пояснюється загальним скороченням витрат рекламодавців, а також тенденцією до переходу на цифрові медіа. Зараз на телебачення припадає близько 40 % медіабюджетів великих брендів, а в 2020 р. середня частка витрат всіх рекламодавців на ТВ складе 27 %. Нові формати телереклами, імовірно, призведуть до збільшення витрат на цей канал просування.

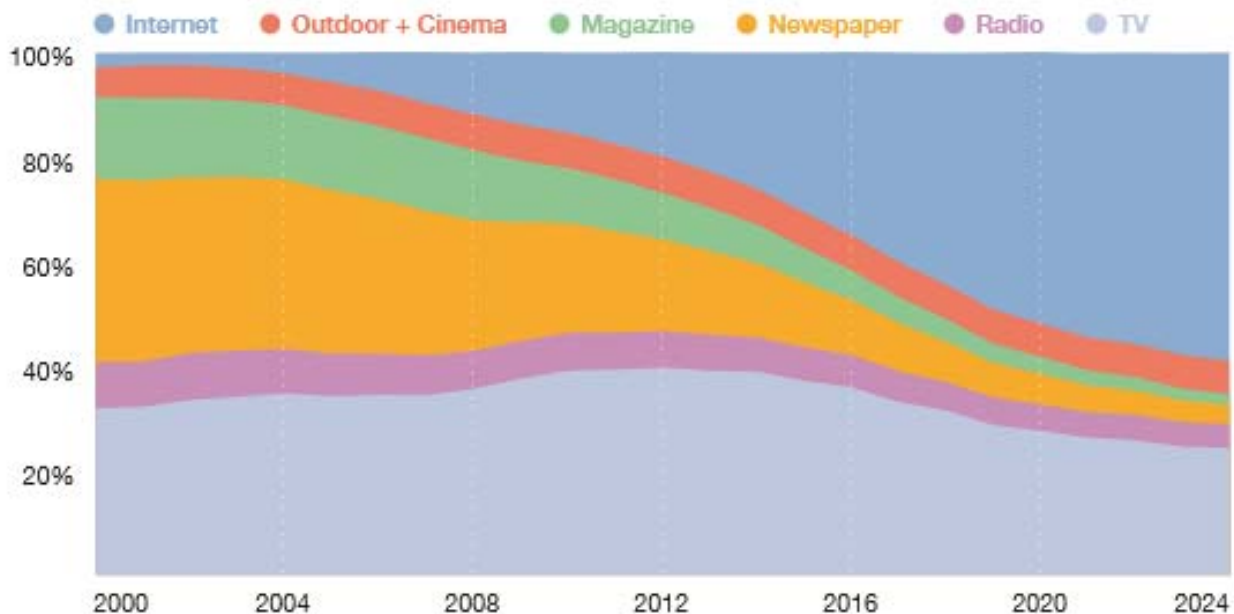


Рис. 1. Прогноз розподілу глобального ринку реклами за сегментами

Найзначніша частина витрат рекламодавців доведеться на інтернет. За прогнозом GroupM, витрати брендів на онлайн в 2020 р. виростуть на 11% – з 294 млрд дол. США до 326 млрд дол. США. – це 52% від глобальних обсягів рекламного ринку. Середня частка digital в медіазатратах в кожній країні складе 34 % і в подальшому вона зростатиме. Проте, в ряді країн, включаючи Данію, Швецію, Китай і Великобританію, на інтернет припадає понад 60% медіабюджетів [1].

Витрати брендів на зовнішню рекламу ростуть швидше, ніж на інші медіа, крім інтернету. За оновленими оцінками GroupM, в 2020 році обсяги глобальних витрат на сегмент out-of-home збільшиться на 2,5% і на 3-4% в більшості країн в наступні періоди. Найвищі темпи зростання ООН покажуть Китай і Японія: 4,9 % в 2020 р.

Витрати брендів на аудіорекламу в 2019 р. оцінюються в 31 млрд дол. США. Глобальна динаміка доходів сегмента була негативною (-1,1% у 2019 р.), але очікується, що вона підвищиться на 1,8 % в 2020 р. В основному радіо залишиться стабільним медіа, і витрати рекламодавців на нього будуть збільшуватися на 0-1% щорічно.

Список використаних джерел:

1. Темпы роста глобального рекламного рынка замедлятся до 3,9% в 2020 году [Электронный ресурс] / GroupM. – Режим доступа: <https://adindex.ru/news/researches/2019/12/9/277640.phtml>
2. Global Advertising Market: Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2019-2024 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.imarcgroup.com/global-advertising-market>

Червен А. М.,
студентка,

*Институт міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОЇ МІГРАЦІЇ: ДОСЯГНЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ СПІЛЬНОТИ ТА ПОЛЕ ДЛЯ ПОДАЛЬШОЇ СПІВПРАЦІ

Кліматичні зміни з самого початку існування людства були важливим рушієм міграції населення. З IV тис. до н.е. почалося велике переселення народів, основною причиною якого історики вважають саме зміни клімату. Проте в сучасних реаліях причини кліматичних змін стали все більш глибинними, масштаби – суттєвими, а прояви – все більш несподіваними (як природні катаклізми: повені, урагани, посухи, землетруси, так і антропогенні катастрофи, найяскравішим прикладом чого, напевно, є ядерні аварії). Оскільки проблема досягла загрозливих всьому людству масштабів, світовою спільнотою було на міжнародному рівні визнано необхідність скооперованих дій у напрямку зменшення негативних ефектів екологічних катаклізмів та допомоги їх жертвам.

Варто відзначити, що кліматичні зміни приносять як поступові, але всеосяжні зрушення у середовищі проживання людини, так і раптові природні катастрофи, що по-різному впливають на характер і ступінь міграцій населення. Наприклад, хоча природні катаклізми, що напливають раптово, призводять до масового переселення, постраждалі часто повертаються додому через деякий час. З іншого боку, катастрофи з повільним наступом і поступова ерозія навколишнього середовища, включаючи такі явища як опустелення, зниження родючості ґрунтів, прибережна ерозія та підвищення рівня моря, які можуть бути безпосередньо пов'язані зі зміною клімату, викликають тривалі чи навіть постійні міграції місцевого населення. І хоча усі ці явища зумовлені зміною клімату, проте потребують різних стратегій адаптації та міжнародної співпраці задля пом'якшення їх наслідків.

Саме тому розмови про проблему екологічної міграції велися ще з початку століття, а у 2005 році в ООН було запропоновано термін «екологічні біженці». Паралельно існує визначення «екологічні мігранти». За загальним визначенням Міжнародної організації з міграції, екологічні мігранти – особи

або групи осіб, котрі, з причин раптових або поступових змін навколишнього середовища, які негативно впливають на їхні умови життя та здоров'я, змушені лишати домівки або планувати такі дії і, на тимчасовій чи постійній основі, шукати прихистку в межах своєї країни або за кордоном. Всі особи, які мігрують з екологічних міркувань, захищені міжнародним законодавством з прав людини [4]. Проте, на думку автора, це визначення відноситься більше до категорії «екологічні біженці», адже саме слово «мігрант» на відміну від «біженця» передбачає наявність певного добровільного волевиявлення особи змінити місце проживання.

За показниками індексу Вразливості до Кліматичних Змін («Climate change vulnerability index»), що розробляється британською консалтинговою компанією «Maplecroft», найбільш екстремальна ситуація з кліматичним ризиком стабільно спостерігається у африканських країнах, далі – у Азії та Латинській Америці [1].

Досягненням міжнародного співробітництва світової спільноти є те, що наразі усі особи, які переїжджають на нове (постійне чи тимчасове) місце проживання екологічних причин, захищені міжнародним законодавством про права людини, а екологічні біженці прирівнюються за статусом до біженців унаслідок військових чи інших подій.

Вже в даний час у світі близько 64 мільйонів вимушених мігрантів, які рятуються від воєн, голоду, переслідувань та кліматичних змін – усе зростаючої сили. Проте слід зважати, що такі фактори міграції як приріст населення, бідність та конфлікти – локальні чи міжнародні часто доповнюються аспектом зміни клімату. Саме з цієї причини важко підрахувати точну кількість екологічних мігрантів у світі. Однак за прогнозами ООН, до 2050 року у світі налічуватиметься від 25 мільйонів до 1 мільярда екологічних мігрантів, переміщених у межах власної країни або через кордон, на постійній чи тимчасовій основі, причому фахівці здебільшого орієнтуються на позначку у 200 мільйонів осіб [2]. Ця кількість дорівнює поточним оцінкам загальної кількості мігрантів, які виїхали за кордон, і отже, є тривожним прогнозом, який повинен виступати як подальший заклик до пробудження громадської думки та політичних зусиль, спрямованих на подолання надзвичайних ситуацій у сфері клімату та екології.

Наведемо деякі конкретні приклади глобальних міграційних криз, пов'язаних зі зміною клімату. Можливо, найбільш широко висвітленою у медіа західного світу, що породжено закликком президента США Дональда Трампа до будівництва й укріплення стіни на американсько-мексиканському кордоні, є масова міграція населення Центральної Америки до Сполучених Штатів. Останні дослідження та доповіді з цього питання підкреслюють роль кліматичних змін у цій міграційній кризі. Середні температури в Центральній Америці зросли на 0,5°C з 1950 року, і вчені вважають, що вони піднімуться ще на 1-2 градуси до 2050 року. Крім того, кількість штормів, повеней та посух в регіоні продовжує зростати, і Агентство США з міжнародного

розвитку прогнозує, що кількість опадів зменшуватиметься одночасно зі зростанням тривалості посушливих періодів.

«The Guardian» також свідчить, що лише Сальвадор за прогнозами втратить 10-28% своєї берегової лінії до кінця століття. В останній публікації журналіста «The New Yorker» Дж. Бліцера окреслено становище гватемальського нагір'я, згідно з яким фермери не можуть вирощувати урожай на землях, які були врожайними століттями: «У більшості західних гірських районів, масова еміграція населення звідти є лише питанням часу». І це, звичайно, не лише латиноамериканська проблема. За результати останніх досліджень, підвищення рівня світового океану може бути гіршим, ніж очікувалося, і автори стверджують, що це може призвести до втрати суші 1,79 млн км², включаючи критичні райони виробництва продовольства, і переміщення до 187 мільйонів людей у всьому світі, що перекликується з прогнозами ООН [2].

З огляду на усе вищевказане, лідери світової спільноти вже давно вживають заходів для об'єднання людства перед лицем екологічних і кліматичних загроз та розробки комплексу ефективних заходів для протидії їм.

Чи не найбільше зустрічей було проведено, документів і планів дій складено, і рішень – досягнуто у рамках чи за сприяння Міжнародної організації з міграції (МОМ). Початок політичної та дослідницької діяльності організації в галузі екологічної міграції датується кінцем ХХ ст. Ще у 1992 році МОМ та Група з питань політики щодо біженців (Refugee Policy Group) провели конференцію з міграції та стану довкілля. Перша публікація МОМ на цю тему – «Міграція та навколишнє середовище» – була видана того ж року, і супроводжувалася наступними публікаціями в 1996, 1997 та 1998 роках та пізніше.

За активного сприяння МОМ було підписано Рамкову конвенцію Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату (РКЗК ООН) 1992 року. А в результаті Паризької конференції сторін Рамкової конвенції було визначено не тільки прагнення людства стримати глобальне потепління у межах «набагато нижче за 2°C» [5, с. 290], що має позитивно відобразитись на світовій екологічній ситуації загалом, але було офіційно окреслено й окреме питання екологічної міграції: в тексті прийнятого документа, а точніше у Преамбулі та пункті 50 Рішення COP21, де йде мова про «інтегровані підходи до запобігання, мінімізації та подолання проблеми переміщень населення, пов'язаних із несприятливими наслідками кліматичних змін».

А вже Нью-Йоркська декларація про біженців та мігрантів, прийнята 19 вересня 2016 року під час 71 сесії Генеральної Асамблеї ООН, чітко визнала важливість екологічних питань та факторів зміни клімату як рушія мобільності населення. В результаті прийняття Нью-Йоркської декларації про біженців і мігрантів держави-члени Організації Об'єднаних Націй взяли на себе зобов'язання спільними зусиллями відповідати на виклики сучасної міжнародної міграції.

Текст Глобального договору про міграцію, підписаний у грудні 2018 року в Марракеші, і прийнятий більшістю країн-членів ООН, містить безліч

посилань на проблему екологічної міграції, включаючи розділ, спеціально присвячений питанням стихійних лих, змінам клімату та ерозії навколишнього середовища. Договір формулює широке та всебічне розуміння окреслених проблем, включаючи необхідність співпраці держав у розробці дієвих рішень у випадках, коли адаптація або повернення мігрантів на рідну територію є неможливою.

За останні роки міжнародними зусиллями було також створено численні офіційні й напівофіційні робочі групи, альянси та асоціації у сфері протидії змінам клімату та допомоги їх жертвам (Альянс з питань зміни клімату, навколишнього середовища та міграції, Глобальна міграційна група, Міжурядова група з питань зміни клімату, Робоча група з питань ризику стихійних лих, Нансенська ініціатива тощо), проте їх діяльність має здебільшого декларативний характер [3, с.1-8].

Отже, як бачимо, стан розвитку міжнародної кооперації у екологічній сфері загалом та в галузі вирішення проблеми кліматичної та екологічної міграції зокрема є доволі прогресивним: на регулярній основі проводяться різноманітні конференції та зустрічі, досягаються певні взаєпорозуміння і узгоджені плани дій, проте скільки-небудь реального поступу у справі протидії причинам виникнення такої категорії осіб як екологічні біженці, ще досягнуто не було, адже такий крок потребує комплексних і згуртованих зусиль усієї світової спільноти, у першу чергу, у напрямку покращення глобальної екологічної ситуації, збереження навколишнього середовища та природної екосистеми особливо вразливих районів земної кулі, що наразі протирічить цілям економічного зростання – все ще пріоритетним для більшості країн світу.

Список використаних джерел:

1. Climate Change Vulnerability Index [Electronic resource] // Maplecroft. – Mode of access: <https://www.maplecroft.com/risk-indices/climate-change-vulnerability-index/>.
2. Environmental Migrants: Up to 1 billion by 2050 [Electronic resource] // CMCC Foresight. – 2019. – Mode of access: <https://www.climateforesight.eu/migrations/environmental-migrants-up-to-1-billion-by-2050/>.
3. IOM's Engagement in Migration Environment and Climate Change [Electronic resource] // International Organization for Migration. – 2018. – Mode of access: <https://publications.iom.int/books/ioms-engagement-migration-environment-and-climate-change>.
4. Ionesco D. Let's Talk About Climate Migrants, Not Climate Refugees [Electronic resource] / D. Ionesco // UNO. – 2019. – Mode of access: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2019/06/lets-talk-about-climate-migrants-not-climate-refugees/>.
5. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гума-

нітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289 – 291.

6. Резнікова Н. В. Глобальні і регіональні екологічні проблеми / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 324 с.

7. Reznikova N. Transnationalization as an aggravator of the nature use problem: challenges on the way to sustainable development [Електронний ресурс] / N. Reznikova // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – №7. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/issue/view/163

8. Reznikova N. (2016). Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security / N. Reznikova // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 23-26.

Чередниченко В.В.,

студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ТЕНДЕНЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА 2020 РІК

У 2020 році серед підприємців спостерігається тенденція обирати більш складні організаційні структури компаній. Це відбувається з тієї причини, що коли всі рішення підприємства приймаються однією особою, то бізнес стає дуже вразливим і може постраждати від конкуренції. Проте, такої ситуації можна уникнути, якщо делегувати рішення вниз по ієрархічному ланцюгу фахівцям у більш вузькій галузі, які мають кращі знання в цій сфері, ніж топ-менеджери. Для успішного функціонування такої структури необхідно створити культуру відповідальності та переконати працівників робити саме те, що від них вимагають. Тоді компанія досягне більшої ефективності та швидшого прийняття рішень.

Фахівців похилого віку – цінні кадри для підприємства, яких дедалі частіше потребують роботодавці. Вони мають величезний досвід та зв'язки у сфері своєї професійної діяльності. Однак, наймаючи на роботу літніх працівників, слід подумати про задоволення їхніх потреб у сфері охорони здоров'я, а також про соціальну підтримку для їхніх сімей. [1] Проте, надавши літнім працівникам необхідні для комфортної роботи умови, компанія здобуде унікальний досвід та новий погляд на своє функціонування.

Китайська робоча сила вже не буде однією з найбільш дешевих у світі. По-перше, населення Китаю старіє, а тому пропозиція робітників зменшується. Крім того, країна змінює своє положення та світовій арені, а. тому вже не може вважатися країною з недооціненою робочою силою. Ціни на китайські товари та послуги в наші дні є високими. Завдяки використанню сучасних технологій додана вартість на товари також зростає, а з неї і заробітні плати. Отже компанії, які виробляли свої товари в Китаї з причини економії на робочій силі, будуть змушені переносити своє виробництво у інші країни, такі, як

країни Південної Азії та Африки – вартість праці в яких тепер є найменшою. Проте існує вірогідність, що ці країни, з часом, скористаються досвідом Китаю та перестануть бути джерелом дешевої робочої сили.

Нові технології відіграватимуть все більшу роль у бізнесі. Однак вони можуть бути як можливістю, так і загрозою для підприємства, допомагати чи перешкоджати досягненню цілей [2]. Найбільш перспективними технологіями у цьому році стануть [3]:

- технологія 3-D друку, завдяки якій все більше підприємств отримують можливість друкувати деталі, що значно спростить процес переміщення та скоротить витрати;

- нанотехнології, які здійснюють революцію в сфері медицини – створити штучну шкіру або замінити серцеві клапани стає все більш можливо;

- мобільні додатки, які продовжують трансформувати всі галузі, починаючи з таксі і закінчуючи сільським господарством;

- мобільні платежі – стануть об'єктом конкуренції між банками, телекомунікаційними та ІТ-компаніями;

- соціальні мережі продовжуватимуть бути основним майданчиком для просування бізнесу, пошуку клієнтів та працівників [4];

- технології для обробки великих даних дадуть можливість компаніям зрозуміти, що допоможе компаніям виявити перспективні продукти та послуги та забезпечити краще обслуговування клієнтів.

Остання, але не менш важлива тенденція підприємницької діяльності у 2020 році – обов'язкове та регулярне підвищення кваліфікації робітників. Для того, щоб ефективно впровадити нові технології та методи роботи в організацію, слід переконатись, що працівники мають всі необхідні навички, щоб скористатися перевагами таких нововведень.

Отже, головними рисами ведення бізнесу у 2020 році стануть: складна організаційна структура та попит на досвідчених фахівців похилого віку. Підприємцям слід звернути увагу на подорожчання робочої сили в Китаї і продумати альтернативні місця виробництва своїх товарів, а також на обов'язкове регулярне підвищення кваліфікації своїх працівників. Крім того, особливо відчуватиметься вплив на бізнес таких технологій, як 3-D друк, нанотехнології, мобільні додатки і платежі, соціальні мережі та технології для обробки великих даних.

Список використаних джерел:

1. Cohan P. The 5 Most Important Business Changes Coming in 2020 and How You Should Lead Through Them [Electronic resource] / P. Cohan. – 2020. – Mode of access: <https://www.inc.com/peter-cohan/the-5-most-important-business-changes-coming-in-2020-how-you-should-lead-through-them.html>.

2. The 20 biggest business tech trends in 2020 [Electronic resource]. – 2020. – Mode of access: <https://www.mailguard.com.au/blog/business-tech-trends-in-2020/>.

3. Emmer M. Top 12 Business Trends For 2020 [Electronic resource] / M. Emmer. – 2020. – Mode of access: Top 12 Business Trends For 2020.

4. Тенденції бізнесу 2020: криза чи розквіт? [Електронний ресурс]. – 2020. – Режим доступу: <https://ria-ukraine.com/tendentsiyi-biznesu-2020-kryzachy-rozkvit/>.

Чиженко А. О.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ІНФРАСТРУКТУРНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ КНР

На сьогоднішній день Китай має значний досвід розбудови та експлуатації міжнародних транспортних коридорів (МТК), які ідентифікуються ним як крок на шляху подолання відносин залежності, які зачіпають як торговельну, так і фінансові й інвестиційну її складові [13]. В умовах становлення «нової норми» світової економіки [9] розвиток транспортної інфраструктури сприятиме економічній експансії КНР [8; 4] в умовах її агресивної реінституціоналізації системи міжнародних економічних відносин [10], яка окремими науковцями інтерпретується як своєрідний прояв деглобалізації або реглобалізації [2].

Перша швидкісна автомагістраль сучасного типу була побудована в Китаї в 1990 році. Станом на 2015 рік загальна довжина китайських високошвидкісних шосе складала 123000 км, що дозволило Китаю вийти на перше місце за цим показником. В 2007 році в Китаї була введена в експлуатацію перша високошвидкісна залізниця – її швидкість становила близько 200 км/год [5]. З показником у більше ніж 20000 км, Китай сьогодні є країною з найбільш широкою мережею високошвидкісних залізниць у світі. Протягом останньої завершеної дванадцятої п'ятирічки, яка завершилась в 2015 році, Китай побудував 82 нових аеропорти та розширив 101 існуючий. 7 з 10 найбільш завантажених портів у світі знаходяться в Китаї. Продовжують встановлювати світові рекорди також китайські нафто- і газопроводи, волокно-оптичні кабелі та лінії електропередач. В 2014 році Китай проклав 2,6 млн кілометрів волокно-оптичних кабелів. До кінця 2020 року 80% Інтернет-користувачів Китаю будуть використовувати широкопasmовий доступ, що дозволить КНР посісти перше місце серед частки людей, що використовують такий тип доступу на мобільних пристроях [1]. Поміж тим, Китай є першою країною в світі, яка побудувала сітку, засновану на широкопasmовій передачі енергії надвисокої напруги – і в сфері використання такої технології Китай став світовим лідером.

Вищевказані китайські досягнення застосовуються як для забезпечення високошвидкісного товаро- та пасажирообігу а також обміну інформацією всередині Китаю, так і між КНР та сусідніми державами Центральної, Південно-Східної Азії та Європи.

Одним з найбільш масштабних проектів розбудови транспортних коридорів за безпосередньої участі та значної підтримки КНР було будівництво МТК в рамках програми Центральноазійського регіонального

економічного співробітництва (ЦАРЕС), що почалось в 1997 році та мало на меті об'єднати чотири держави Центральної Азії з Афганістаном, Азербайджаном, Китаєм та Монголією. В листопаді 2008 року була анонсована програма інвестування в будівництво головних транспортних коридорів в регіоні, включаючи автомобільний коридор Західний Китай – Західна Європа, який нині будується Китаєм. Китай приймає активну участь у розбудові трьох з шести коридорів ЦАРЕС, а саме: Європа – Східна Азія; Середземномор'я – Східна Азія; Східна Азія – Середній Схід та Південна Азія. Китайські коридори ЦАРЕС відкривають перед КНР можливість ефективно освоювати величезні простори Євразії [6].

Серед залізничних коридорів одним з найбільш розвинених після Транссибірської магістралі є Північний Трансазійський коридор, який ще іноді називають «другим мостом через Євразію». Він бере свій початок в центральних та північно-західних районах Китаю і проходить через території Росії та Казахстану до Західної Європи. З 1992 року китайська частина залізниці, яка складає близько 4150 км поступово модернізується [11; 12]. Однак, подальша модернізація залежить від рівня розвитку західних районів Китаю, які, на сьогоднішній день, на жаль, є недостатньо розвиненими. Проблемою в функціонуванні залізничних коридорів також є різна ширина залізничних колій в країнах. Наприклад, ширина колії в Китаї складає 1,435 мм, в той час як ширина колії в Казахстані становить 1,520 мм [3]. Це призводить до вимушених затримок у зв'язку з переобладнанням вагонів.

Показовими також є транспортні коридори «Примор'я – 1» та «Примор'я – 2». МТК «Примор'я – 1» був створений в рамках «Розширеної Туманганської Ініціативи», яка була підписана в вересні 2005 року та мала на меті зробити регіон Північно-Східної Азії більш привабливим для міжнародного бізнесу та інвестування. Державами учасницями даної Ініціативи є КНР, Росія, Монголія та Південна Корея. Періодичну участь в ній бере і Японія, однак в статусі спостерігача. Коридор «Примор'я – 1» був створений задля полегшення вантажоперевезень з північних провінцій Китаю до країн Азійсько-Тихоокеанського регіону. Він бере свій початок в китайському місті Харбін, проходить через російські порти Владивосток та Східний і прямує до портів Південно-Східної Азії. Перший вантаж по даній магістралі було відправлено в 2014 році, однак розвиток проекту «Примор'я – 1» продовжується по сьогоднішній день. Даний транспортний коридор дозволяє не лише зменшити час доставки вантажу, шляхом обминання транзитних портів (так, довжина традиційного шляху через китайський порт Далянь довшо майже на тисячу кілометрів, порівняно з коридором «Примор'я – 1», що для транспортування товарів з півночі Китаю використовує російський порт Східний [7; 11; 12]), що в свою чергу зменшує й витрати вантажовідправників, а й сприяє формуванню позитивного інвестиційного клімату в регіоні.

Транспортний коридор «Примор'я – 2» буде з'єднувати китайську провінцію Цзілінь з російським портом Зарубіно. Сьогодні всі товари з Яньбянь-Корейського автономного округу (автономна одиниця в складі

провінції Цзілінь) вивозяться через китайські порти, однак відстань до найближчого китайського порту – Далянь – складає близько 1,5 тис. кілометрів. Введення в експлуатацію коридору «Примор'я – 2» дозволить значно скоротити час доставки товарів до порту, оскільки відстань від міста Хуньчунь, що є початковою точкою коридору, до російського порту Зарубіно складає близько 300 кілометрів, що в свою чергу дасть Китаю можливість організувати транзитний товаропотік з районів на півночі країни до отримувачів товару в США, Європі та країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону. Важливість даного коридору для Пекіну демонструє те, що всі витрати на побудову та експлуатацію МТК бере на себе китайська сторона. Перший вантаж з порту Зарубіно планується відправити в 2018 році. За оцінками експертів, сумарний об'єм вантажообігу коридорів «Примор'я –1» та «Примор'я – 2» складатиме близько 45 млн. тон на рік [12].

В січні 2015 року Китай анонсував будівництво високошвидкісної магістралі «Пекін – Москва», вартість якої складатиме 242 млрд. доларів [7]. Ця залізниця має стати частиною Євразійського високошвидкісного транспортного коридору «Москва-Пекін», будівництво якого було узгоджено в рамках підписання в жовтні 2014 року меморандуму щодо взаєморозуміння в сфері високошвидкісного залізничного сполучення між Міністерством транспорту РФ та російським залізничним монополістом «РЖД» з однієї сторони, та Держкомітетом КНР з розвитку та реформ і корпорації China Railway Construction Corporation з іншої. Вона проходить територіями Китаю, Монголії, Казахстану та Російської Федерації. Введення в експлуатацію цієї залізниці дозволить значно скоротити час в дорозі – замість 5 діб сьогодні, рухаючись Транссибірською залізницею, він становитиме лише близько 2 діб [11]. Багато в чому даний проект слугує «рекламою» китайських технологій в сфері будівництва високошвидкісних залізниць.

Список використаних джерел:

1. Freeman C. Jr. «One Belt, One Road:» What's in It for Us? [Electronic resource] / Jr. C. Freeman // Middle East Policy Council. – 2016. – Mode of access: <http://www.mepc.org/speeches/one-belt-one-road-whats-it-us>.
2. Ivashchenko O. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism / O. Ivashchenko, N. Reznikova // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2018. – Вип. 15. – С. 98-106.
3. Optimisation of Central Asian and Eurasian Trans-Continental Land Transport Corridors [Electronic resource] // EUCAM. – Mode of access: http://fride.org/descarga/EUCAM_WP_Optimisation_Transport_Corridors_ENG_dec09.pdf.
4. Reznikova N. Approaches to identifying the form of china's economic expansion in the context of global economy transnationalization: the commercial expansion case [Electronic resource] / N. Reznikova, R. Zvarych, O. Iavshchenko // Ефективна економіка. – 2019. – № 8. – Mode of access: <http://www.economy.nayka.com.ua/>

5. Sidaway J. D. Chinese Narratives on «One Belt, One Road» in Geopolitical and Imperial Contexts [Electronic resource] / J. D. Sidaway, C. Y. Woon // Professional Geographer. – 2017. – Vol. 69. – P. 591-603. Електронний ресурс // [Режим доступу]: <https://doi.org/10.1080/00330124.2017.1288576>
6. Swaine M. D. (2015) Chinese Views and Commentary on the «One Belt, One Road» Initiative [Electronic resource] / V. D. Swaine // China Leadership Monitor. – 2015. – Vol. 47. – P. 3-27. Електронний ресурс // [Режим доступу]: <https://www.hoover.org/sites/default/files/research/docs/clm47ms.pdf>
7. Выступление Председателя КНР Си Цзиньпина в Назарбаев университете (полный текст) «Укреплять дружбу народов, вместе открыть светлое будущее» [Электронный ресурс] // Посольство Китайской Народной Республики в Республике Казахстан. – Режим доступа: <http://kz.china-embassy.org/rus/zhgx/t1077192.htm>.
8. Іващенко О. А. Експансіоністські імперативи та детермінанти міжнародної економічної політики КНР [Електронний ресурс] / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова, Р. Є. Зварич // Ефективна економіка. – 2019. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7286>
9. Іващенко О.А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 9. – С. 5-10.
10. Іващенко О.А. Проблема реінституціоналізації світової економіки в умовах незалежності: нові виклики глобальному регулюванню / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 10. – С. 5-10.
11. Китай построит железную дорогу из Пекина в Москву стоимостью \$242 млрд [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: <https://ria.ru/east/20150122/1043745874.html>.
12. Развитие МТК «Приморье-1» продолжается [Электронный ресурс] // сайт Дальневосточного таможенного управления – Режим доступа: http://dvtu.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=15919:--1-1r-&catid=49:press-cat&Itemid=100.
13. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні засади визначення економічної залежності в умовах двополярного зонування світової економіки / Н. В. Резнікова / Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2012. – № 4 (63). – С.38-42.
14. Рубцова М.Ю. Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу [Електронний ресурс] / М. Ю. Рубцова, Н. В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2016. – № 8. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188

ПРОГНОЗ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Ринок інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) включає в себе сегменти послуг зв'язку та інформаційних технологій (комп'ютери, мережеве обладнання, програмне забезпечення, ІТ-послуги).

У 2019 обсяг світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) досяг 3,74 трлн дол. США, збільшившись на 0,5 % порівняно з 2018 р. Такі дані 15 січня 2020 року призвели до аналітичної компанії Gartner (табл. 1) [1].

За оцінками експертів, річні витрати на ІТ-послуги вперше в історії перевищили 1 трлн дол. США і склали 1,03 трлн дол. США. Цей сегмент показав зростання на 3,6 %, що стало майже найкращою динамікою серед всіх ІКТ-категорій. ІТ-послуги та консолідація постачальників входять в трійку найбільш ефективних методів оптимізації витрат.

Таблиця 1

Найбільші сегменти ринку ІКТ, млрд дол. США

	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	Витрати	Зростання %	Витрати	Зростання %	Витрати	Зростання %
Системи центрів обробки даних	205	-2,7	208	1,9	212	1,5
Корпоративне програмне забезпечення	456	8,5	503	10,5	556	10,5
ІТ-обладнання	682	-4,3	688	0,8	685	-0,3
ІТ-послуги	1030	3,6	1081	5,0	1140	5,5
Комунікаційні послуги	1364	-1,1	1384	1,5	1413	2,1
Всього	3737	0,5	3865	3,4	4007	3,7

Джерело: розроблено на основі [1]

Найбільше – на 8,5 % до 456 млрд дол. США – в 2019 році зросли річні продажі корпоративного програмного забезпечення.

Очікується, що корпоративні ІТ-витрати на хмарні технології до 2022 року будуть зростати швидше витрат на традиційні (локальні) ІТ-продукти. Також великі перспективи аналітики вбачають в сфері софтверних рішень для забезпечення кібербезпеки і захисту персональних даних.

Найбільшим сегментом глобальної ІКТ-галузі залишаються комунікаційні послуги, але попит на них падає. У 2019 році витрати в цій галузі в глобальному масштабі були на рівні 1,36 трлн дол. США., знизившись на 1,1% в порівнянні з 2018 роком.

Також падають продажі ІТ-обладнання. У 2019 виручка в цьому сегменті зменшилася на 4,3 % до 682 млрд дол. США, причому саме через високий курс долара. Цей фактор також негативно вплинув на попит на обладнання для дата-центрів в країнах, які в більшій мірі страждають від несприятливого коливання валютних курсів.

Наприклад, реалізація мобільних телефонів в Японії, швидше за все, скоротиться в 2020 році через подорожчання пристроїв, викликаного подорожчанням американської валюти. Продажі комп'ютерів, принтерів, серверів і зовнішніх систем зберігання даних в Британії впадуть на 3%, зазначено в дослідженні.

Аналітики вважають, що попит на ПК з боку корпоративного сектору, зміцніло завдяки переходу на ОС Windows 10, і продовжить рости якийсь час.

Світові продажі ПК, планшетів і мобільних телефонів показали найсильніший спад серед всіх ІКТ-категорій, вони повинні повернутися до зростання в 2020 році за рахунок появи нових менш дорогих моделей телефонів для ринків, що розвиваються.

Згідно з прогнозів Gartner, глобальні витрати на ІКТ в 2020 році зростуть на 3,4% і складуть майже 3,87 трлн дол. США, а в 2021-му вони вперше перевищать 4 трлн дол. США завдяки збільшенню на 3,7%.

За даними IDC, в 2016 році витрати на ІТ-рішення та телекомунікаційні послуги в світі досягли 4,3 трлн дол. США, що майже на 5 % більше, ніж роком раніше. При цьому реальний ВВП зріс приблизно на 2,2 %. Очікується, що в 2021 році обсяг ІКТ-ринку зросте на 6,5 %, а ВВП – на 2,5-2,6 % (рис.1).

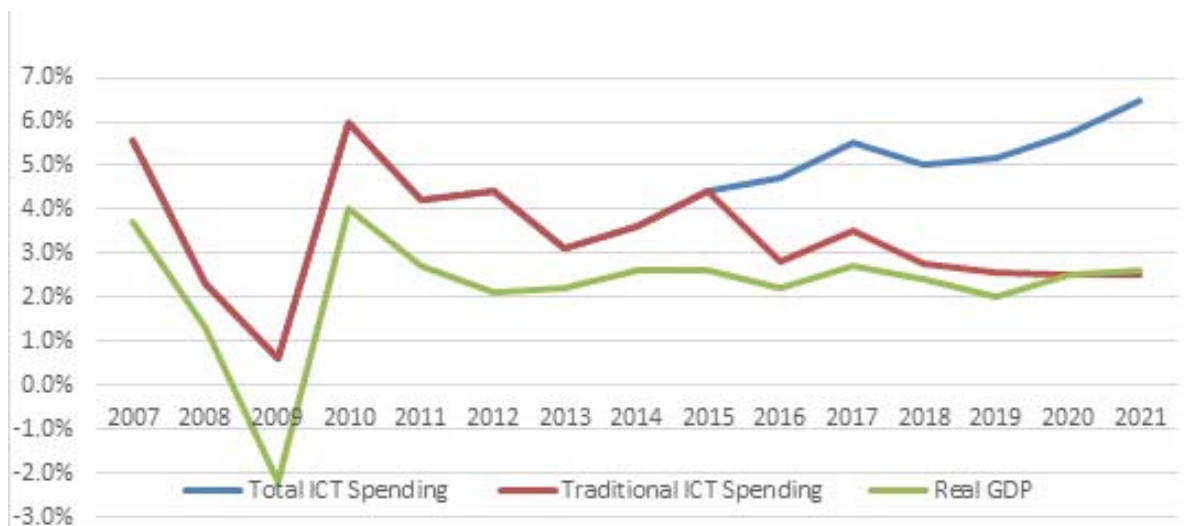


Рис. 1. Динаміка зростання ринку ІКТ та ВВП, 2007-2021 рр.

Джерело: розроблено на основі [2]

Головними драйверами індустрії ІКТ експерти називають «прискорювачі інновацій»: Інтернет речей (Internet of Things, IoT), роботів, доповнену (AR) і віртуальну (VR) реальності, 3D-принтери, когнітивні обчислення, штучний інтелект (ШІ) і наступне покоління технологій інформаційної безпеки (ІБ). У той час як світові витрати на традиційні ІТ-рішення будуть підвищуватися на

3-4% на рік в період з 2017 по 2021 роки, а витрати на телеком-сервіси – лише на 1 % [2].

Прискорювачі інновацій є важливим двигуном третьої платформи, швидко замінює другу платформу, до якої відносяться локальні дата-центри, пристрої та програмне забезпечення. Це не тільки створює нові швидкозростаючі категорії, на зразок пристроїв відтворення VR-контенту, дронів, 3D-принтерів і IoT-рішень, а й тягне за собою сильне зрушення в традиційних сегментах, в тому числі зростання ринків IoT-сервер і когнітивного П-софта [3].

Аналітики зафіксували різке зрушення в бік третьої платформи, що поєднує хмарні обчислення, мобільні технології, засоби аналізу даних, соціальні мережі і концепцію Big Data. За короткий час ці технології стали домінуючими з точки зору виручки. Прискорювачі інновацій здатні викликати нову хвилю зростання третьої платформи, в результаті чого на неї доведеться три чверті ІКТ-витрат до 2021 року.

Список використаних джерел:

1. Gartner Says Global IT Spending to Reach \$3.9 Trillion in 2020 [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-01-15-gartner-says-global-it-spending-to-reach-3point9-trillion-in-2020>

2. New Technologies Will Drive ICT Spending Back to Double the Rate of GDP Growth, According to IDC [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.businesswire.com/news/home/20171018005296/en/New-Technologies-Drive-ICT-Spending-Double-Rate>

3. New IDC Spending Guide Sees Consumer Spending on Technology Reaching \$1.69 Trillion in 2019 [Electronic resource]. – Mode of access:

<https://www.bloomberg.com/press-releases/2019-10-11/new-idc-spending-guide-sees-consumer-spending-on-technology-reaching-1-69-trillion-in-2019>

Шевченко Р. І.,

студент,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПОБІЧНІ ЕФЕКТИ ВІД ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ

В умовах глобалізації економіки на світових валютних ринках відбуваються зміни в грошово-кредитній політиці, які супроводжуються сплесками фінансової нестабільності та породжують проблеми зі встановленням валютного курсу.

Для вирішення найголовніших завдань, пов'язаних з забезпеченням стабільності економічного зростання, утриманням зростання безробіття та інфляції, підтримання рівноваги платіжного балансу держави всього світу застосовують свою валютну політику. Вона являє собою комплекс заходів, спрямованих на стимулювання зовнішньоекономічних позицій держави,

насамперед зрівноваження платіжного балансу й установлення курсу національної валюти.

У межах своїх повноважень Центральний Банк для підтримання стабільності національної валюти впливає на формування офіційного валютного курсу через купівлю-продаж іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку [4, с. 96]. Тому в залежності від умов розвитку економіки застосовуються, як правило, одна з форм валютної політики – ревальвація, що є підвищенням курсу національної валютно-грошової одиниці щодо валют інших країн, міжнародних валютно-грошових одиниць [5, с. 328].

Ревальвація являється інструментом не суто курсоутворюючої, а економічної політики, який має застосовуватись тоді, коли для цього є загально-економічні та фінансові передумови [6].

Варто відмітити, що ревальвація є не стихійним процесом підвищення вартості національної валюти, а розраховане і попередньо зважене рішення уряду. Хоча в сучасних умовах вона є більш рідкісним явищем в порівнянні з девальвацією.

Якщо розглядати причини, які супроводжують застосування такого методу, то насамперед необхідно назвати активне сальдо платіжного балансу країни, що сприяє підвищенню валютного курсу національної валюти, оскільки збільшується попит на неї з боку іноземних боржників для погашення їхніх зобов'язань перед національними експортерами і кредиторами [5, с. 94].

Ревальвацію може спричинити будь-яка велика валютна спекуляція, коли національна валюта обмінюється на суму іноземної валюти, що перевищує інтервентні можливості центрального банку.

Поштовхом до ревальвації може бути також значне фінансування у рамках допомоги з боку міжнародних валютно-кредитних організацій, оскільки збільшується пропорція іноземної валюти на міжбанківській валютній біржі [6].

Політику ревальвації найчастіше застосовується для боротьби з інфляцією. Дослідження свідчать, що застосування політика ревальвації до національної валюти на 10% зумовлює зменшення інфляції на 2% [3, с. 322]. Хоча це твердження є справедливим лише для ринкової економіки, а при застосуванні ревальвації для економіки з перехідним типом економіки може викликати її дестабілізацію.

У свою чергу ця політика стимулює розвиток імпорту. Це проявляється у тому, що імпортери після реалізації своєї продукції на ринку купують «дешеву» валюту, яка є результатом ревальвації національної грошової одиниці.

Ця ситуація призводить до збільшення пропозиція на товарних ринках, що у свою чергу дає позитивний ефект для стабілізації цін. Скорочуватимуться виробничі витрати на підприємствах з великим споживанням імпортованих енергії, сировини, матеріалів, комплектуючих. Через це маємо можливість запровадити у вітчизняне виробництво новітню техніку, технології, комп'ютерні системи, які були закуплені по імпорту [7, с. 220-221].

Хоча ревальвація має й достатньо позитивних моментів, але все ж таки існують недоліки ведення такої політики [11-15].

Насамперед ревальвація не вигідна для експортерів. Експорт стає не вигідним через зниження вартості міжнародних валют по відношенню до національної. Власне сприяння подорожчання національної грошової одиниці компенсує зниження вартості міжнародних валют через підвищення цін на національні товари на світовому ринку [3, с. 322]. Особливо відчують підприємства АПК зміцнення національної валюти, оскільки підприємства мають продавати продукцію за не вигідних умов і купувати імпортні товари (добрива та паливо), а також витратити більше коштів на логістику.

Це явище у кінцевому результаті може призвести до скорочення експортних поставок та до зменшення обсягів виробництва. Тому при тривалому проведенні ревальвації виникає потенційна загроза згортання національного виробництва, зростає безробіття й підвищується рівень інфляції.

Таким чином політика ревальвації призводить до того, що стимулює імпорт за рахунок експорту. Вона робить імпортні товари більш доступними за ціною для населення. Однак, це може мати зворотну дію для національного виробника, оскільки призводить до зниження його конкурентоспроможності та поступового витіснення з внутрішнього ринку.

Тобто на внутрішньому ринку країни збільшується кількість дешевих імпортних товарів, і таким чином негативно позначається на вітчизняному виробництві.

Внаслідок ревальвації формується курс валют, не вигідний для інвесторів. В результаті цього зменшується приплив у країну іноземних капіталів. Тобто при проведенні ревальвації валюти відбувається стримування зростання грошової маси.

Стабільність національної грошової одиниці, побудованої на її ревальвації, носить тимчасовий «ілюзорний» характер і згодом обертається реальним падінням її вартості [3, с. 322].

Проведення цієї політики можна розбити на три різних проміжки: короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий. Зокрема у довгостроковому періоді проведення політики ревальвації має найбільше ризиків та негативних моментів для економіки, що проявляється у зростанні інфляції, збільшенні надходжень спекулятивного капіталу та погіршення сальдо платіжного балансу. У цьому випадку ревальвацію слід припинити, причому якомога швидше. Адже потім вивести економіку із кризового стану набагато важче. Для порівняння в коротко- та середньостроковому періоді зростають обсяги кредитування та зменшуються темпи інфляції та виплати за зовнішнім боргом зменшуються.

Дослідження показують, що в короткостроковому періоді девальвація національної грошової одиниці часто призводить до погіршення сальдо торговельного балансу країни. Пояснюється це дією так званого ефекту J-кривої, який полягає в тому, що в короткостроковому періоді, коли суб'єкти зовнішньоекономічних відносин не встигають пристосуватися до валютно-курсних змін, а відтак попит на їхню продукцію є недостатньо еластичним,

зниження курсу національної валюти спричиняє погіршення сальдо зовнішньої торгівлі [1; 2].

Отже, можна зробити висновок, що в короткостроковому періоді ревальвація все ж має позитивні наслідки, а у довгостроковому – негативні, ними є втрата конкурентоспроможність національних виробників, зростання експортних цін; зниження обсягів інвестицій, зниження туристичного потоку та як наслідок падіння доходів, що отримуються за їх рахунок. Таким чином, ревальвація хоч і дає позитивні наслідки для економіки, але вести таку політику потрібно вкрай обережно.

Список використаних джерел:

1. Kulkarni K. Testing the J-Curve Hypothesis Case Studies from Around the World / K. Kulkarni, A. Clarke // *International Economics Practicum*. – 2009. – Р. 1-30.
2. Magee S. Currency Contracts, Pass-through, and Devaluation [Electronic resource] S. Magee. – Mode of access: https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/1973/01/1973a_brea_magee.pdf
3. Гудзь Т. П. Причини та наслідки зміни валютного курсу національної грошової одиниці / Т. П.Гудзь // *Наукові записки. Серія «Економіка»*. – 2012. – Вип. 19. – С. 321-326.
4. Журавка Ф. О. Валютна політика в умовах трансформаційних змін економіки України / Ф. О. Журавка. – Суми: Ділові перспективи: УАБС НБУ, 2008. – 333 с.
5. Загородній А. Г. Банківська справа: термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 508с.
6. Лозинська Л. Шляхи подолання ревальвації гривні під час економічної кризи / Л. Лозинська // *Студентська молодь і науковий поступ: матеріали VI Міжвузівської щорічної наукової студентської конференції / Львівський університет бізнесу і права; за редакцією доктора економічних наук, професора Л. А. Янковської*. – Львів, 2009. – С. 83–85.
7. Савлук М. І. Гроші і кредит: підручник / М. І.Савлук, А. М. Мороз, І. М Лазенко та ін.; за наук. ред М. І Савлука. – [6-те вид, перероб і доп.]. – К.: КНЕУ, 2011. – 589 с.
8. Центральний банк і грошово-кредитна політика: навч. посіб / за ред. Косової Т. Д., Папаїка О. О. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
9. Іващенко О. А. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2017. – №9. – С. 5-10.
10. Іващенко О. А. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності / О. А. Іващенко, Н. В. Резнікова // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2017. – № 11. – С. 5–9.
11. Іващенко О. А. Валютні війни ХХІ століття в контексті конкурентної боротьби за домінування // *Реструктуризація глобального простору: історичні*

імперативи та виклики: зб. тез доп. (19 трав. 2016 р., м. Київ) / за заг. ред. В. Г. Ціватого, Н. О. Татаренко. – К.: ДАУ при МЗС України, 2016. – С. 50–52.

12. Резнікова Н. В. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування / Н. В. Резнікова, О.А. Іващенко // Економіка і держава. – 2016. – № 4. – С. 4-8.

13. Резнікова Н.В. Економічна експансія в умовах становлення нового каркасу міжкrajінової взаємодії / Н.В. Резнікова / Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип.111 (2). – С.90-100.

14. Резнікова Н. В. Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові протекції неопротекціонізму / Н. В. Резнікова, З. О. Луцишин // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19). – С. 48–65.

15. Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь / Н. В. Резнікова // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і права. – 2012. – № 1. – С. 177–184.

Штепа А. А.,
студентка,

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ*

ПОГОДНІ ДЕРИВАТИВИ ЯК СПОСІБ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ЗМІН КЛІМАТУ

Людство в ХХІ столітті все більше стикається з невизначеністю світогосподарських процесів та складністю передбачити майбутні тенденції, що можуть повпливати як на економічне та соціальне життя населення, так і на бізнес, торгівлю та міжнародні фінанси. У сьогоднішніх умовах дедалі різкої і все більше непередбачуваної зміни клімату (температурних показників, кількості опадів, рівня снігового покриву тощо) ще гостріше постає питання управління ризиками, що пов'язані з показниками, зокрема погодними, на які людина не може повпливати в короткостроковій перспективі. Все більше зростає необхідність хеджування ризику, пов'язаного з кліматичними змінами.

У світовій практиці вже давно страхові компанії пропонують різноманітні поліси на страхування особистого майна фізичних та юридичних осіб, власного капіталу, основних засобів та прибутків підприємств від непередбачуваних кліматичних змін та різноманітних природних явищ. Компанії страхують різноманітні ризики, наприклад зменшення денної виручки через низьку відвідуваність покупцями в дощовий день, або знищення основних фондів підприємства через торнадо, повінь, землетрус тощо. Останні є прикладами катастрофічних погодних явищ. Компанії, що бажають захистити себе від фінансових наслідків таких явищ купують стандартизовані страхові поліси.

Що стосується несуттєвих та некатастрофічних явищ та змін клімату, таких як коливання температури, рівня опадів тощо, то управління ризиками,

що пов'язані з такими явищами, здійснюється за допомогою погодних деривативів. Погодні деривативи – це фінансові контракти, виплати за якими залежать від зміни показників погоди, таких як температура, кількість опадів, швидкість вітру тощо [1].

Погодні деривативи є відносно новим продуктом на глобальному фінансовому ринку. Виникнення такого фінансового інструменту пов'язують з американськими енергетичними компаніями, які зрозуміли, що їх виручка є нестабільною через високу кореляцію з показниками температури взимку і поставили собі за мету знайти такі фінансові інструменти, які допоможуть стабілізувати свої прибутки за умов непередбачуваного підвищення температури, зокрема ефект El Niño (тепла зима 1997 року), тоді і було укладено перший погодний дериватив, сума якого оцінювалась в 500 млн доларів США. Першою біржою, на якій торгували такими контрактами була Чиказька товарна біржа [2].

Погодні умови впливають на прибутки багатьох компаній у різних секторах економіки, а саме будівництва, агропромислового, паливноенергетичного та рекреаційного комплексів. Американські дослідники підраховали, що 20% економіки США напряду залежать від погодних умов [3].

Ефективність хеджування ризиків таких компаній за допомогою погодних деривативів пов'язують з тим, що менш волатильні показники прибутку допомагають залучати кредитні інструменти за менш низькими відсотковими ставками, ціна акцій компаній зі стабільним доходом є також менш волатильною і тому оцінюється краще, стабільний прибуток зменшує ризик банкрутства компанії. Погодні деривативи також використовуються для управління ризиком підприємств державного сектору, зокрема національних та місцевих державних адміністрацій, а також безприбуткових громадських організацій та благодійних фондів. Хеджування ризиків пов'язаних зі зміною погоди сприяє зменшенню витрат пов'язаних з сезоном і стабілізації витрат державного бюджету [4].

Оскільки майбутні компанії розробляють свої бізнес-плани та бізнес-моделі орієнтуючись на середні показники погоди, то різні аномальні явища можуть викликати ризик зміни об'єму продажів радше ніж ризик зміни ціни.

Найбільш поширеними з усіх видів погодних деривативів є свопи на температуру, базовим активом яких є різноманітні температурні індекси, що розраховуються на основі середніх значень температури в певному регіоні протягом певного проміжку часу. Найбільш відомими з них є Cooling Degree Day (CDD), що застосовується для змін температури влітку та Heating Degree Day (HDD), що використовується взимку. Ці індекси показують наскільки температура відрізняється від базової (18°C або 65°F) [4]. Прибуток по такому свопу на дату виконання зобов'язань розраховується як сума ставки за кожен наступний градус відхилення від базового показника.

У сучасному контексті погодні деривативи є ефективним інструментом хеджування ризику неврожаїв спричинених засухами та аномальним підвищенням температури в контексті різких екологічних змін та глобального потепління. Рекордні показники стовпчика термометра та як наслідок масштабні пожежі на початку січня 2020 року в Австралії призвели до серйозних

негативних економічних наслідків для всього фермерського господарства країни. Проте такі природні аномалії та збільшення середньої температури викликані стрімкими змінами клімату спостерігається вже з початку XXI століття. Середні прибутки агропромислового комплексу зменшились приблизно на 22% з 2000 року, що складає 1,1 млрд дол. США в рік для всієї галузі. Такі зміни клімату вимагають відповідних заходів як на політичному рівні, так і з боку австралійських фермерів, попит яких на хержування ризиків неврожаїв та як наслідок втрати очікуваних прибутків зростає [5].

Ринок передачі погодних ризиків, їх страхування та перестрахування в Австралії вже є досить зрілим. В 2019 році велика австралійська агропромислова компанія GrainCorp уклала 10-річний погодний дериватив вартістю 57,3 млн. доларів США про передачу ризику засухи з крупною перестраховою фірмою для захисту власних очікуваних прибутків [6].

Отже, погодні деривативи у сучасному контексті глобальних екологічних змін є ефективним інструментом перестрахування ризику зменшення обсягів продажів, хеджування волатильності прибутків компаній, діяльність яких є вразливою до кліматичних умов. Звісно, погодні деривативи не здатні вирішити проблему глобального потепління, погодних аномалій та катастрофічних природних явищ, проте вони є дієвим механізмом в рамках сек'юритизації ризиків, пов'язаних зі змінами клімату. Такі фінансові контракти забезпечують відносно стабільний прибуток незалежний від погодних умов для його сторін, що підвищує попит на такий екзотичний фінансовий інструмент. На даному етапі в умовах невизначеності, пов'язаної з екологічним станом нашої планети, очікується зростання ринку погодних деривативів і збільшення кількості учасників залучених до такого виду угод.

Список використаних джерел:

1. What are weather derivatives? [Electronic resource] / JBWere. – 2016. – Mode of access: https://www.jbwere.com.au/blog/2016/12/what_are_weatherder
2. Pígl J. Weather Derivatives [Electronic resource] / J. Pígl. – 2007. – Mode of access: <http://aop.vse.cz/pdfs/aop/2007/04/04.pdf>
3. Погодные деривативы [Электронный ресурс] – 2009. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/post/73186/>
4. Jewson S. Weather Derivative Valuation: The Meteorological, Statistical, Financial and Mathematical Foundations [Electronic resource] / S. Jewson, A. Brix. – 2005. – Mode of access: <https://books.google.com.ua/books?id=2VEwI0HgVtIC&printsec=frontcover&dq=weather+derivatives+market&hl=en&sa=X&ved=0ahUKEwjmq-fd4If0AhUtMewKНbM7AMIQ6AEIKDAA#v=onepage&q=weather%20derivative%20market&f=false>
5. Резнікова Н. В. Глобальні екологічні проблеми в сучасному світі: екологічна детермінанта міжнародних економічних відносин / Н. В. Резнікова. – К.: Вістка, 2016. – 216 с.
6. Evans S. Climate variability & Australian warm profits, why weather risk transfer is key [Electronic resource] / S. Evans. – 2020. – Mode of access:

Щербатюк Ю. М.,

студент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

РЕЙТИНГ НАЙПОПУЛЯРНІШИХ ТУРИСТИЧНИХ НАПРЯМІВ СВІТУ

За останні десять років в всьому світі спостерігаються економічні підйоми і спади, зростання конкуренції, утворення нових глобальних партнерств і постійний процес появи технологічних інновацій. Але одне залишалось незмінним: бажання людей подорожувати по світі, відкривати нові місця і занурюватися в інші культури. Дані рейтингу Mastercard Global Destination Cities Index (GDCI) це підтверджують – з 2009 року в усьому світі число іноземних туристів зросла на 76 %.

У серпні 2019 р. платіжна система Mastercard представила щорічний рейтинг Global Destination Cities Index (GDCI). Даний рейтинг проводить ранжування 200 міст світу, аналізуючи загальнодоступні дані про кількість мандрівників які приїхали з-за кордону і обсяг витрачених ними коштів [1].

Рейтинг Global Destination Cities Index 2019 року показує, що Бангкок залишається найпопулярнішим напрямком, куди вирушило понад 22 мільйони іноземних туристів в 2018 році. Париж і Лондон помінялися місцями і посіли другу та третю сходинки відповідно. Обидва міста відвідало понад 19 мільйонів мандрівників [2]. У всіх містах, що входять в топ-10, в 2018 році число іноземних туристів збільшилася в порівнянні з 2017 роком (табл. 1). Виняток склав Лондон – кількість іноземних туристів зменшилася на 4 %.

Таблиця 1

Топ-10 найпопулярніших міст світу за кількістю іноземних туристів в 2018 р.

№	Місто	Кількість іноземних туристів у 2018 році (млн. ос.)	Середня тривалість перебування (кількість ночей)	Середня сума витрат в день (дол. США)
1	Бангкок	22,78	4,8	184
2	Париж	19,10	2,5	296
3	Лондон	19,09	5,8	148
4	Дубай	15,93	3,5	553
5	Сінгапур	14,67	4,2	272
6	Куала Лумпур	13,79	5,7	142
7	Нью Йорк	13,60	7,9	152
8	Стамбул	13,40	5,8	106
9	Токіо	12,93	5,4	196
10	Анталья	12,41	14,0	44

Джерело: складено автором на основі [1]

Єдине, що залишалося незмінним в характері останнього десятиліття – це процес постійних змін. Число іноземних мандрівників і обсяг їх витрат збільшуються щороку. За всіма напрямками в рейтингу GDCI кількість іноземних туристів зросла в середньому на 6,5 % в порівнянні з 2009 роком, а зростання їх витрат склало в середньому 7,4 %.

Незважаючи на значне зростання числа туристів в невеликих містах, топ-10 популярних напрямків практично не змінюється. Лондон, Париж і Бангкок входять в трійку лідерів з 2010 року, при цьому Бангкок займав перше місце шість разів за останні сім років. Нью-Йорк також завжди в топ-10 GDCI, в 2019 році його відвідало 13,6 мільйонів туристів.

Спостерігалось зростання числа туристів, які подорожують за кордон з країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону. У містах цього регіону спостерігалось найбільше збільшення числа туристів, що виїжджають за кордон – з 2009 року зростання склало 9,4 %. Для порівняння, в Європі, яка показує другий за швидкістю темп зростання туристів, цей же показник – 5,5%, і в тому числі зростання пов'язане зі збільшенням кількості туристів з материкового Китаю. З 2009 року він піднявся на шість позицій і посідає другу сходинку в рейтингу країн, звідки більше всього відправляються в подорожі по всіх 200 напрямках, які потрапили в рейтинг. Поступився Китай в цьому тільки США [1-2].

Якщо дивитися на рейтинг міст за обсягом витрат мандрівників, то на першому місці знаходиться Дубай – там туристи витрачають в середньому 553 дол. США в день. Мекка увійшла в топ-10 в 2018 році і залишилася на другому місці другий рік поспіль. Завершує трійку лідерів Бангкок (табл. 2).

Таблиця 2

Топ-10 міст за кількістю витрат мандрівників в 2018 р.

№	Місто	Витрати іноземних туристів у 2018 році (млрд дол. США)	Середня сума витрат в день (дол. США)
1	Дубай	30,82	553
2	Мекка	20,09	135
3	Бангкок	20,03	184
4	Сінгапур	16,56	272
5	Лондон	16,47	148
6	Нью Йорк	16,43	152
7	Париж	14,06	296
8	Токіо	13,77	196
9	Пальма-де-Майорка	12,69	233
10	Пхукет	12,01	247

Джерело: складено автором на основі [1]

Варто відзначити, що Україна жодного разу у топ-20 Global Destination Cities Index не входила. Хоча в звіті Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) конкурентоспроможність туристичної галузі експерти оцінили досить пристойно: у списку з 140 держав Україна посіла 78-е місце, піднявшись із 2017 року одразу на десять позицій [3]. Країна опинилася на одному рівні з

такими визнаними центрами міжнародного відпочинку, як Домініканська Республіка, Шрі-Ланка, Туніс і Албанія, яка стрімко набирає бали популярності. Туристична конкурентоспроможність за версією ВЕФ – це не тільки галузеві показники на зразок культурної спадщини або авіа інфраструктури, але й оцінка стану бізнес-середовища, а також рівня безпеки.

Список використаних джерел:

1. Global Destination Cities Index 2019 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://newsroom.mastercard.com/wp-content/uploads/2019/09/GDCI-Global-Report-FINAL-1.pdf>

2. Бангкок четвертый год подряд возглавляет рейтинг Mastercard Global Destination Cities [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases/>

3. В зоні особливого тяжіння. Завдяки чому зростає кількість іноземних туристів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nv.ua/ukr/biz/markets/inozemniy-turizm-ukrajina-pidnyalasya-v-reytingu-turistichnoji-privablivosti-novini-ukrajini-50047420.html>

Юрченко О. А.,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та оподаткування

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах постійних змін, які мають місце у цивільному, господарському, податковому та митному законодавстві від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) вимагається постійний контроль за правильністю відображення господарських операцій щодо експорту, імпорту, купівлі-продажу іноземної валюти, тощо. Прогалини та протиріччя, які зустрічаються у законодавчих і нормативно-правових документах у сфері ЗЕД створюють несприятливі умови для здійснення підприємствам такої діяльності.

Ухилення суб'єктами господарювання від наявних правил, які прописані нормами чинного законодавства у сфері ЗЕД призводить до сплати значної суми штрафів, збитків, і в подальшому банкрутства. Наявність недоліків та прогалин у нормативно-правовому забезпеченні ЗЕД дозволяє експортерам та імпортерам уникати санкцій при здійсненні порушень у цій сфері.

На сьогоднішній день актуальною залишається проблема притягнення до відповідальності недобросовісних учасників у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Проведений аналіз судових рішень в частині порушень ЗЕД законодавства засвідчив, що більшість суб'єктів ЗЕД випадково попадають у халепу, не володіючи останні новинами в частині регулювання такої

діяльності. Однак серед порушників є і ті, які навмисне не виконують вимоги чинного законодавства з метою ухилення від сплати податків, виведення капіталу за кордон, збагачення своїх статків. Тому дане питання становить значний теоретичний інтерес і практичну цінність.

Відповідальність у сфері ЗЕД установа Кодексом України про адміністративні правопорушення [3] (далі – КУпАП), Кримінальним Кодексом [4] (далі – КК), статтею 33 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [7] (далі – ЗУ «Про ЗЕД») та іншими нормативно-правовими документами.

До суб'єктів ЗЕД та їх посадових осіб можуть застосовуватися такі види відповідальності, зокрема: фінансова, адміністративна та кримінальна.

Фінансова відповідальність полягає у відшкодуванні матеріальних прямих і непрямих збитків, упущеної вигоди, матеріального відшкодування моральної шкоди, майнові санкції.

Суб'єкти ЗЕД несуть фінансову відповідальність у повному обсязі, якщо їх дії призвели втрати вигоди (моральної шкоди) та виникнення збитків. Порядок притягнення до такої відповідальності і звільнення від неї може визначатися зовнішньоекономічним контрактом (далі ЗЕД-контракт), якщо це не суперечить чинному законодавству. У випадку, коли у ЗЕД-контракті нічого не сказано про відповідальність, тоді суб'єкт господарювання притягується до фінансової відповідальності на підставі V-го розділу Господарського Кодексу (далі – ГК). Фінансові санкції до порушників ЗЕД можуть бути встановлено у вигляді пені та штрафних санкцій (табл. 1).

Таблиця 1

Випадки нарахування пені суб'єктами ЗЕД за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Суть правопорушення	Санкції	Правова норма
1	2	3
Порушення строків зарахування виручки на валютні рахунки резидентів за експортні операції більше ніж на 180 календарних днів із дати митного оформлення експортної продукції, а випадку експорту робіт або транспортних послуг – із моменту підписання акта або іншого документа, що підтверджує факт виконання робіт, надання транспортних послуг	Пеня за кожний день прострочення в розмірі 0,3% недотриманої виручки (вартості недопоставленого товару) в інвалюті. При цьому загальний розмір пені не може перевищувати суму недотриманої виручки або вартості недопоставленого товару	Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 р.. 2473-VIII
Не вчинення операцій з імпорту товарів протягом 180 календарних днів із моменту проведення авансового платежу або виставлення векселя на користь постачальника імпортованої продукції (робіт, послуг).		

1	2	3
Порушення строків увезення товарів (виконаних робіт, наданих послуг), які імпортуються за бартерними договорами – не більше 180 календарних днів із дати митного оформлення (дата оформлення митної декларації на експорт) товарів, які фактично експортовані за бартерними договорами, а у разі експорту робіт і послуг – з дати підписання іншого документа, що підтверджує факт виконання робіт, надання транспортних послуг	Пеня за кожний день прострочення в розмірі 0,3% недотриманих товарів (робіт, послуг), які імпортуються за бартерними договорами. При цьому загальний розмір пені не може перевищувати розмір заборгованості	Частина 1, стаття 3 Закону України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 № 351-XIV
Ненадання або несвоєчасне надання інформації про здійснення експорту або імпорту робіт чи послуг за бартерними договорами органу Митної служби (для товарів) або органу Державної податкової служби (для робіт або послуг). Така інформація подається не пізніше 5 календарних днів із дня підписання акта або іншого документа	Пеня в розмірі 1% вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожний день прострочення. Загальний розмір пені не може перевищувати вартість експортованих товарів	Частина 4, стаття 3 Закону України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» від 23.12.1998 № 351-XIV

Джерело: узагальнено автором на основі [5, 6]

Розглянувши випадки нарахування пені за порушення у сфері ЗЕД, доцільно зосередити увагу на штрафних санкціях (рис. 1), які можуть накладатися органами Державної податкової служби (далі – ДПС) та Національним банком України (далі – НБУ).

Виходячи із норм Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», до суб'єктів ЗЕД можуть бути застосовувані спеціальні санкції, які можуть запроваджуватися Міністерством економічного розвитку згідно із заявою: ДПС; контрольно-ревізійних служб; правоохоронних органів; Антимонопольного комітету; НБУ; Національної комісії, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [7].

Слід зауважити, що суб'єкти ЗЕД у процесі своєї діяльності можуть потрапити на спеціальні санкції, які регламентовані Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність». До них належать:

1) штрафи за несвоєчасне виконання або невиконання суб'єктами ЗЕД своїх обов'язків;

2) індивідуальний режим ліцензування в разі порушення суб'єктом ЗЕД законодавства у сфері ЗЕД;

3) позбавлення права займатися усіма видами зовнішньоекономічної діяльності за винятком завершення розрахунків: за ЗЕД-операціями, за якими були перераховані кошти до застосування такої санкції; за продукцію, яка була відправлена за межі України вітчизняним суб'єктом господарювання або відправлена в Україну іноземним підприємством до застосування санкції [7].

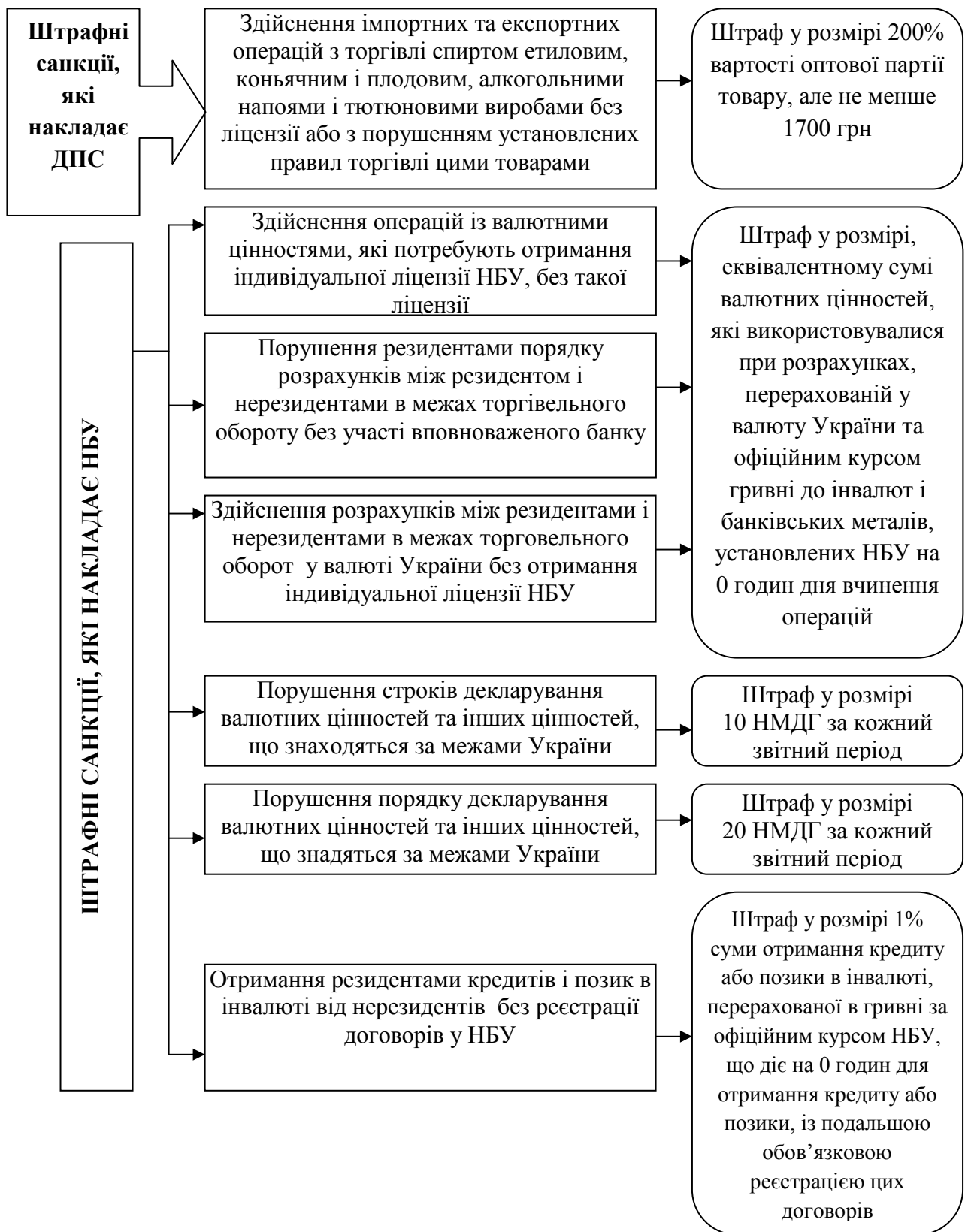


Рис. 1 Штрафні санкції порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: узагальнено автором на основі [8, 10]

Окрім фінансової відповідальності за порушення у сфері зовнішньоекономічної діяльності до посадових осіб підприємства передбачені адміністративні санкції (Табл. 2).

Таблиця 2

Адміністративна відповідальність за порушення у сфері ЗЕД

Суть правопорушення	Санкції	
	При вчиненні правопорушення вперше	При повторному порушенні протягом року
1. Порушення в частині проведення розрахунків при вченні операцій купівлі-продажу іноземної валюти	Штраф у розмірі від 3 до 6 НМДГ	Штраф у розмірі від 6 до 15 НМДГ
2. Порушення в частині незаконної купівлі, продажу, обміну та використання валютних цінностей як способу платежу або застави	Штраф у розмірі від 30 до 44 НМДГ з конфіскацією валютних цінностей	
3. Навмисне ухилення службових осіб підприємства або фізичних осіб-підприємців від повернення в Україну в передбачений строк виручки в іноземній валюті від реалізації на експорт товарів (робіт, послуг)	Штраф у розмірі від 600 до 1000 НМДГ	Штраф у розмірі від 1000 до 3000 НМДГ
4. Незаконне відкриття або використання за межами України валютних рахунків	Штраф у розмірі від 500 до 1000 НМДГ	Штраф у розмірі від 1000 до 3000 НМДГ
5. Приховування в обліку валютних або інших доходів	Штраф у розмірі від 8 до 15 НМДГ	Штраф у розмірі від 8 до 15 НМДГ

Джерело: узагальнено автором на основі [3]

Кримінальна відповідальність у сфері ЗЕД передбачена ст. 199 Кримінального Кодексу і може наступати за такі правопорушення:

– виготовлення, зберігання, придбання, перевезення, пересилання, увезення в Україну незаконно виготовлених, отриманих або підроблених марок акцизного податку;

– виготовлення підробленої національної валюти України у вигляді банкнот або металевої монети, іноземної валюти, державних цінних паперів.

Вчинення вище наведених правопорушень карається позбавленням волі на строк від 3 до 7 років. Учинення таких дій повторно у великому розмірі (сума підробки більше 3400 гривень) або за попередньою змовою групою осіб загрожує позбавленням волі на строк від 5 до 10 років із конфіскацією майна. За вчинення такого злочину організованою групою або в особливо великих розмірах передбачена кримінальна відповідальність у вигляді позбавлення волі на строк від 8 до 12 років із конфіскацією майна [4].

Враховуючи вище викладене, можемо зробити висновок, що за порушення законодавства у сфері ЗЕД передбачена фінансова, адміністративна і кримінальна відповідальності. Суб'єкти ЗЕД та їх посадові особи під час здійснення експортно-імпортних операцій мають знати наслідки, які можуть виникати у випадку порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Список використаних джерел:

1. Митний кодекс України від 13.03.2013 № 4495-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.05.2005 № 2747-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2747-15>
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2001-05>
5. Про валюту і валютні операції: Закон України від 21.06.2018 № 2473-VIII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
6. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності: Закон України від 23.12.1998 № 351-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/351-14>
7. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
8. Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів: Закон України від 19.12.1995 № 481/95-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>
9. Положення про валютний контроль: Постанова Національного банку України 03.01.2019 № 13 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0013500-19>

Яким'як С.-Д. С.,
студентка,

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКО-ІННОВАЦІЙ

Наразі широко обговорюване питання розвитку еко-інновацій як рушійної сили сталого майбутнього сучасних суспільств формується під впливом зростаючої в масштабі низки глобальних, регіональних та локальних екологічних, економічних і соціальних проблем, послідовно висвітлених у

Порядку денному XXI ст. [1], «Декларації тисячоліття» ООН від 2000 року [14], Підсумковому документі Саміту ООН зі сталого розвитку 2015 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [10], регіональних, національних і локальних доповідях тощо [15]. Вирішення поставлених проблем, зазвичай, відбувається за рахунок новітніх підходів, технологій і т. п. Саме тому створення та впровадження еко-інновацій є визначальним фактором на шляху досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР), перетворення економік у напрямку замкнених циклів, повторного споживання та підвищення ефективності використання ресурсів.

Однак враховують принципи сталого розвитку тепер не лише уряди, а й представники бізнесу. Так, нескладно помітити, що багато великих компаній змінюють деякі напрямки своєї корпоративної політики на користь принципів сталого розвитку [8]. Це явище отримало назву запровадження «корпоративної соціальної відповідальності». Інституційні причини зародження соціальної відповідальності бізнесу в розвинених країнах пов'язані не з прагненням до благодійності або соціального захисту, а насамперед з міркуваннями поліпшення інвестиційної привабливості, іміджу перед клієнтами, зміцнення репутації, підвищення комерційного успіху компаній [13].

Варто зазначити, що через підвищення попиту на соціально відповідальні практики, нагальні проблеми в екології та бачення концепції сталого розвитку суспільством як одного з найкращих наявних варіантів майбутнього людства, збільшується кількість стартапів та малих підприємств, основними ідеями яких є якраз вирішення проблем, що стоять на шляху до досягнення цілей сталого розвитку [12]. Зростає також кількість програм, хабів, конкурсів тощо, які діють в цьому напрямку та користуються підтримкою і держав, і бізнесу, і споживачів.

Еко-інновація має багато визначень та близьких за значення термінів (екологічна, стала, зелена інновація) та вирізняється такими ознаками, як:

- 1) це нововведення призводить до зменшення впливу на навколишнє середовище, незалежно від того, такий ефект був отриманий спеціально чи ні;
- 2) сфера дії еко-інновацій може виходити за рамки загальноприйнятих організаційних меж і включати широку спільноту, яка генерує зміни в межах існуючих соціокультурних норм та інституційних структур [4].

Фінансування еко-інновацій різноманітне, адже впровадження ефективних еко-ідей може принести вигоду різним стейкхолдерам. У цілому, можна виділити чотири основні групи фінансового капіталу за джерелами походження, що вливається в цей напрямок:

- 1) приватний капітал із країни походження еко-інновації (тобто вкладені особисті заощадження власників стартапів чи малих підприємств; фінансування окремими інвесторами (ангели т. ін.), приватними венчурними, дослідницькими фондами, акселераторами, інкубаторами; внутрішньо-фірмові інвестиції середніх та великих компаній в розвиток еко-інновацій тощо);

2) державний капітал із країни походження еко-інновації (державні програми, фонди, конкурси із грантами, акселератори, інкубатори і тому подібне);

3) приватний капітал не з країни походження еко-інновації (фінансування окремими іноземними інвесторами, міжнародними чи закордонними приватними венчурними, дослідницькими фондами тощо);

4) державний капітал не із країни походження еко-інновації (міжнародні фонди, грантові програми в інших державах і таке інше, що фінансується за рахунок державних коштів будь-якої держави, окрім тієї, звідки походить ідея).

Беззаперечно, також можна було виділяти так звані «змішані» групи, але якщо розглядати наявність вкладень фінансового капіталу з точки зору відкритості чи, навпаки, самодостатності економіки, то важливим є саме міжнародний характер діяльності, тому їх можна внести до третьої і четвертої категорій відповідно.

До першої групи джерел фінансування в Україні можна віднести такі приклади: акселератори Radar Tech, IoT Hub Accelerator, інкубатор 1991 Open Data Incubator, платформа інновацій у галузі сільського господарства AgroHub, венчурний фонд TA Ventures [6] тощо.

Особливої уваги, зважаючи на процес глобалізації та зростаючі популярність і значимість, заслуговують краудфандингові платформи з нарощення фінансових ресурсів за рахунок великої кількості малих інвесторів – приклад альтернативного фінансування. До них належать такі платформи, як Kickstarter, Indiegogo, Crowd Supply тощо. Краудфандингові платформи яскраві приклади третьої групи.

Такі програми, як Solar Towns Programme [2], Горизонт (HORIZON) 2020, COSME, ESIF [7], European Regional Development Fund [3], Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development [9] належать до другої чи четвертої категорії, залежно від того, ким втілювалась та чи інша еко-інновація.

Співвідношення джерел фінансування еко-інновацій за походженням, залежно від супутніх чинників, можуть свідчити про наступне:

а) якщо переважає внутрішньо приватний капітал (перша група): може вказувати про самодостатність приватного капіталу всередині країни, закритість до іноземних інвестицій, недостатність державної підтримки еко-інновацій, низький рівень участі в міжнародних конкурсах, програмах т. ін.;

б) якщо переважає внутрішньо державний капітал: про якісний рівень підтримки еко-інновацій державою, недостатність приватного капіталу всередині країни, закритість до іноземних інвестицій, неактивний рівень участі в міжнародних конкурсах, програмах т. ін.;

в) якщо переважає міжнародний приватний капітал: недостатність приватного капіталу всередині країни, малу державну підтримку еко-інновацій, відкритість до іноземних інвестицій, неактивний рівень участі в міжнародних конкурсах, програмах т. ін.;

г) якщо переважає спільно державний капітал: недостатність приватного капіталу всередині країни, малу державну підтримку еко-інновацій, відкритість до іноземних інвестицій, активний рівень участі в міжнародних конкурсах, програмах т. ін.

Варто зазначити, що для втілення однієї еко-інновації може використовуватись фінансовий капітал із різних джерел. Так, наприклад, український стартап SolarGaps, який займається виробництвом жалюзі, що повертаються за сонцем, зберігаючи потрібну температуру в приміщенні та продукуючи сонячну електроенергію, заснований Євгеном Еріком у 2016 році, залучав фінансовий капітал із, фактично, всіх груп.

Команда SolarGaps брала участь в IoT Hub-акселераторі в Україні і двох найбільших програмах акселерації стартапів в США: НАХ Growth і Singularity University [5]. Так виглядає шлях залучення коштів та розвитку цього стартапу: травень-червень 2017 року – стартувала кампанія Kickstarter, де було залучено понад 100 000 дол. США; жовтень 2017 року – стартувала кампанія Kickstarter, зібрано 142 000 дол. США; серпень-вересень 2018 р. – отримано грант на конкурсі «Горизонт 2020» (1 фаза в розмірі 50 тис. євро; січень-квітень 2019 р. – «Горизонт 2020» (2 фаза – отримано 1 млн євро) [11].

Таким чином, було розглянуто передумови розвитку еко-інновацій, чотири основні групи джерел фінансування впровадження екологічних технологій та інновацій. Також наведено платформи, інкубатори, програми та інші приклади до кожної з груп джерел фінансового капіталу, проілюстровано застосування різних джерел фінансування українською компанією-стартапом.

Список використаних джерел:

1. United Nations Conference on Environment and Development, Agenda 21 [Electronic source]. – Mode of access: <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf>
2. Australian Government. Department of Agriculture, Water and Environment. Solar Towns [Electronic source]. – Mode of access: [https://www.environment.gov.au/climate-change/government/renewable-energy/solar-towns\](https://www.environment.gov.au/climate-change/government/renewable-energy/solar-towns/)
3. European Regional Development Fund [Electronic source]. – Mode of access: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/funding/erdf/
4. Hrabynskiy I. Barriers and Drivers to Ecoinnovation: Comparative Analysis of Germany, Poland and Ukraine. *Ekonomicko-manažerske spektrum / I. Hrabynskiy, N. Horin, L. Ukrainets // Economic and Managerial Spectrum*. – 2017. – Vol. 11. – P. 13-24.
5. Hromadske. Український стартап SolarGaps, який розробляє «розумні» жалюзі, отримав грант в €1 млн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/ukrayinskij-startap-solargaps-yakij-rozroblyaye-rozumni-zhalyuzi-otrimav-grant-v-euro1-mln>
6. Tech Ecosystem Guide to Ukraine 2019 [Electronic source]. – Mode of access: https://data.unit.city/tech-guide/Tech_Ecosystem_Guide_To_Ukraine_En-1.1.pdf

7. European Commission, Environment, Eco-innovation, Action Plan Policy and Funding, Funding programmes [Electronic source]. – Mode of access: <https://ec.europa.eu/environment/ecoap/about-action-plan/union-funding-programmes>

8. McKinsey Compony. The business of sustainability. Survey [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/the-business-of-sustainability-mckinsey-global-survey-results#>

9. SEED – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development, [Electronic source]. – Mode of access: <http://seed.mg.gov.br/>

10. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic source]. – Mode of access: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/70/1&Lang=E

11. How Ukrainian Startups Conquer the World: SolarGaps to Reduce Your Electricity Bills [Electronic source]. – Mode of access: <https://8allocate.com/article/how-ukrainian-startups-conquer-the-world-solargaps/>

12. What investment. Disruptive technologies' rising popularity in sustainable startups – Seedrs [Electronic source]. – Mode of access: <https://www.whatinvestment.co.uk/disruptive-technologies-rising-popularity-in-sustainable-startups-2555264/>

13. Головінов О. М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми [Електронний ресурс] / О. М. Головінов. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/88596/27-Golovinov.pdf?sequence=1>

14. Декларація тисячоліття Організації Об'єднаних Націй, Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_621

15. Іващенко О.А. Концепція сталості у фокусі цілей сталого розвитку / Іващенко О.А. // Стратегія розвитку України: фінансово-економічний та гуманітарний аспекти: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: «Інформаційно-аналітичне агентство», 2019. – С. 289-291.

Яковчук І. В.,
студентка,

Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ТА ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

На сьогоднішній день гостро постає проблема в удосконаленні бух галтерського обліку. У сучасних умовах, особливо це стосується великих підприємств, на яких здійснюється дуже велика кількість промислових і господарських операцій. Ці підприємства потребують правильний облік малоцінних та швидкозношуваних предметів (далі – МШП), так як від його напрямку залежить результат діяльності підприємства.

Малоцінні і швидкозношувані предмети займають окреме місце в бухгалтерському обліку, так як вони є предметом праці дешевої вартості, що має невисокий термін експлуатації і його відносять до класу запасів. Ці предмети та засоби мають особливий характер зносу, вони використовуються безліч разів в процесі виробництва та зберігають свої властивості до кінця строку свого корисного використання.

Завданням МШП є створення необхідних умов для виконання трудової та промислової діяльності, виконуючи роль додаткових допоміжних засобів виробництва. Вони представлені численними номенклатурами, різними за призначенням і функціоналом: інструменти, інвентар, спецодяг, меблі, канцтовари, посуд, столова білизна тощо. Вартість таких засобів є досить малою, в порівнянні з масштабом підприємства, а також такі промислові одиниці входять в зону ризику для зловживань, коли інструмент починають використовувати в власних потребах, які не відносяться до промислового процесу підприємства, що є наслідком попередчасного зносу МШП, зменшуючи термін корисного використання. Це призводить до купівлі нових засобів, на які виділяються додаткові кошти і постає додаткове питання, щодо своєчасного оновлення, поповнення зношених предметів [1, с. 267]. Визначення правильної стратегії обліку та ролі малоцінних швидкозношуваних предметів має велике значення в життєвому циклі підприємницької діяльності.

Існує велика кількість проблем з достовірним відображенням надходжень МШП на рахунки бухгалтерського обліку та перерахунку їх вартості в період експлуатації, а також гостро постає питання, що має дискусійний характер, щодо вірного обліку використаних засобів і їх списання з рахунків. З точки зору економічного призначення МШП аналогічні основним засобам праці, але їх облік виконується окремо. Завдяки цьому можливо поліпшення планування та обліку, а також вирішуються питання фінансового характеру, які відносяться до приховування в обліку МШП, непродуктивного використання МШП, запис неправдивих даних у фінансову звітність, неорганізована процедура інвентаризації МШП. Як предмет, який безпосередньо приймає участь в процесі виробництва, він передає з часом свою цінність знов виробленим одиницям продукції, але в рамках операційного циклу. Завдяки цьому до МШП використовують дещо інші – специфічні методи обліку [2, с. 235].

Розглянемо як трактують МШП різні автори. Найбільша кількість авторів (37 %) розглядають МШП як актив, що використовується протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більший від одного року. Інша група дослідників трактують МШП як засіб праці (27 %) та предмет праці (27 %). І найменшу питому вагу серед визначень МШП займає їх інше трактування (9 %).

Переважна кількість існуючих трактувань не розкривають сутність МШП в повній мірі, є досить неточними, неповними або в своєму тлумаченні висвітлюють тільки одну з сторін питання. Через це, визначення «малоцінні швидкозношувані предмети» потрібно розкривати як матеріальні активи, термін корисної експлуатації яких становить менше одного року і на протязі

часу використання вони не втрачають свої функціональні властивості, тобто їх фізичні, експлуатаційні характеристики зберігаються на протязі всього часу корисного використання. Якщо підприємство має змогу в майбутньому отримати економічну вигоду, використовуючи МШП, тоді ці предмети визнаються активом, вартість яких в подальшому може бути достовірно розрахована.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» [3], малоцінні та швидкозношувані предмети визнаються активом, якщо:

- існує імовірність того, що в майбутньому підприємство отримає економічні вигоди, пов'язані з їх використанням;
- вартість МШП може бути достовірно визначена.

У Методичних рекомендаціях, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 (із останніми змінами та доповненнями від 30.12.2013 р.) [4] вказані ще два критерії визнання МШП активом:

- підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності або з правом повного господарського оперативного управління на придбані (отримані) запаси;
- підприємство здійснює управління та контроль за МШП.

Віднесення промислових одиниць до основних засобів і МШП має вплив на ціноутворення собівартості продукції та складності обліку. Якщо порівнювати з синтетичним і аналітичним обліком основних засобів, то облік МШП має більш складний та трудомісткий характер. Підприємства мають на вибір безліч варіантів як організовувати списання вартості на витрати виробництва, обігу, адміністративні витрати, собівартості продукції, якщо відносять об'єкти до МШП.

Існує декілька місць, де можуть знаходитись швидкозношувані предмети, а саме – на складських приміщеннях підприємства, в експлуатації на виробництві на матеріальній відповідальності окремих працівників. За своїм складом малоцінні предмети поділяються (класифікуються) таким чином: інструменти та пристосування, спеціальний та фірмовий одяг, постільні речі, знаряддя лову, тара, предмети напрокат, тимчасові споруди та пристрої терміном служби до 1 року (рис. 1). Запропонована класифікація МШП в залежності від їх видової ознаки та найменування, без виокремлення ознак класифікації.

Схожий підхід до класифікації МШП пропонує застосовувати Лисюк О. стверджуючи, що “запасами, які можуть вважатись малоцінними та швидкозношуваними є: недорогі інструменти і приладдя; господарський інвентар; спеціальний одяг, спеціальне взуття, термін використання яких коротший за рік; столовий посуд, сервірувальне приладдя; інвентар для проведення спортивних та культурно-масових заходів” [5, с. 32].

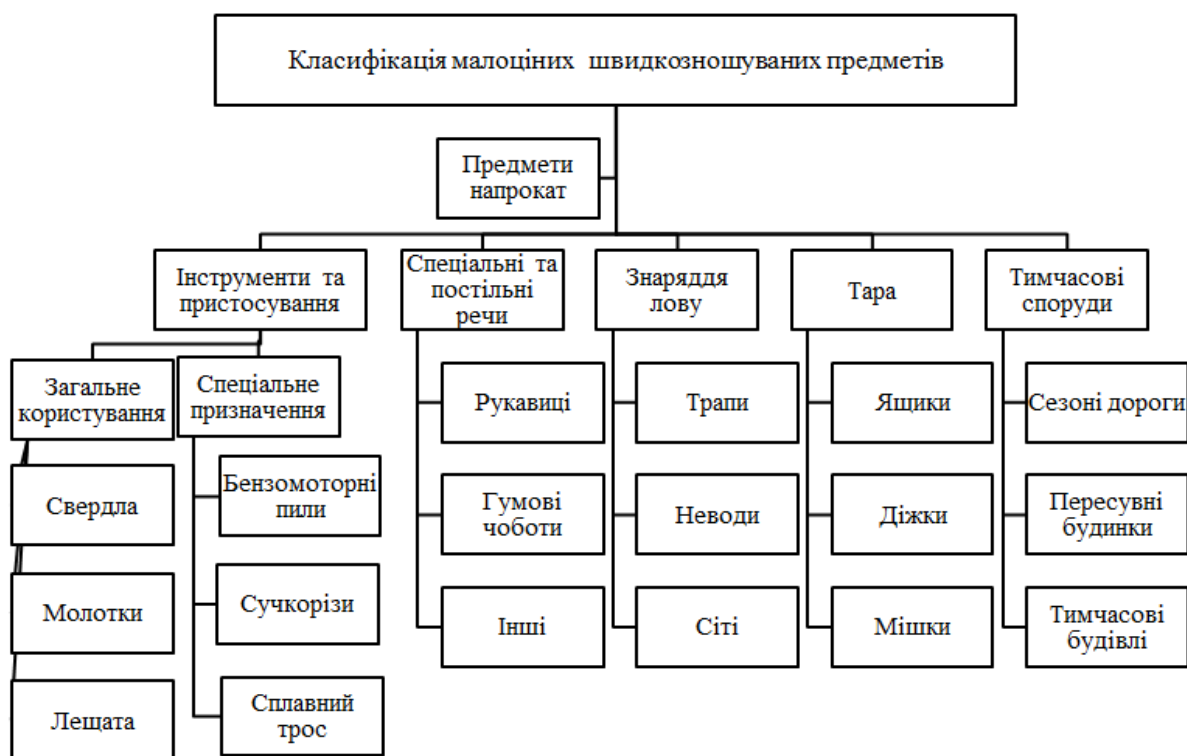


Рис. 1. Класифікація МШП запропонована Ткаченко Н.М

Джерело: [6, с. 325]

Інший підхід до класифікації МШП виділяють Кесарчук Г.С., Машика М.В., які зазначають, що «в загальному, малоцінні активи можна поділити на дві групи:

оборотні та необоротні. Основним та єдиним критерієм віднесення активів до МШП чи малоцінних необоротних матеріальних активів в бухгалтерському обліку є строк їх корисного використання» [7, с. 224].

Ми можемо відзначити, що у визначенні МШП, наведеному в П(С)БО 9 «Запаси», немає вартісного критерію і немає посилання ні на який перелік предметів. В ньому передбачається один критерій віднесення промислових одиниць і засобів до МШП, а саме: предмети повинні використовуватися на протязі не більш одного року.

Шваб В.М. вважає, що «при розмежуванні засобів праці між основними засобами і малоцінними необоротними матеріальними активами з однієї сторони, і малоцінними та швидкозношуваними предметами з іншої, слід застосовувати єдиний критерій – строк експлуатації об'єктів. Вартісну ознаку можна встановлювати тільки для розмежування предметів серед основних засобів і малоцінних необоротних матеріальних активів. При цьому віднесення засобів праці до малоцінних необоротних матеріальних активів необхідно законодавчо обмежити певним строком експлуатації цих об'єктів [8, с. 312].

Тотожну класифікацію МШП пропонує застосовувати Беляєва Л.А., зазначаючи, що «всі малоцінні активи поділяють на дві групи. До першої групи входять МШП, строк використання яких менше одного року (операційного циклу). До другої групи включають малоцінні активи, строк використання яких перевищує один рік [9, с. 289-290].

Отже можна зробити висновок, що авторами переважно наводяться дві класифікаційні ознаки МШП: за видами; за термінами використання. Класифікація МШП дає змогу структурувати їхнє видове та змістовне розмаїття та дає можливість здійснювати контроль, управління їх використанням на основі класифікаційних ознак. Вважаємо за доцільне використовувати наступну класифікацію МШП (рис. 2).

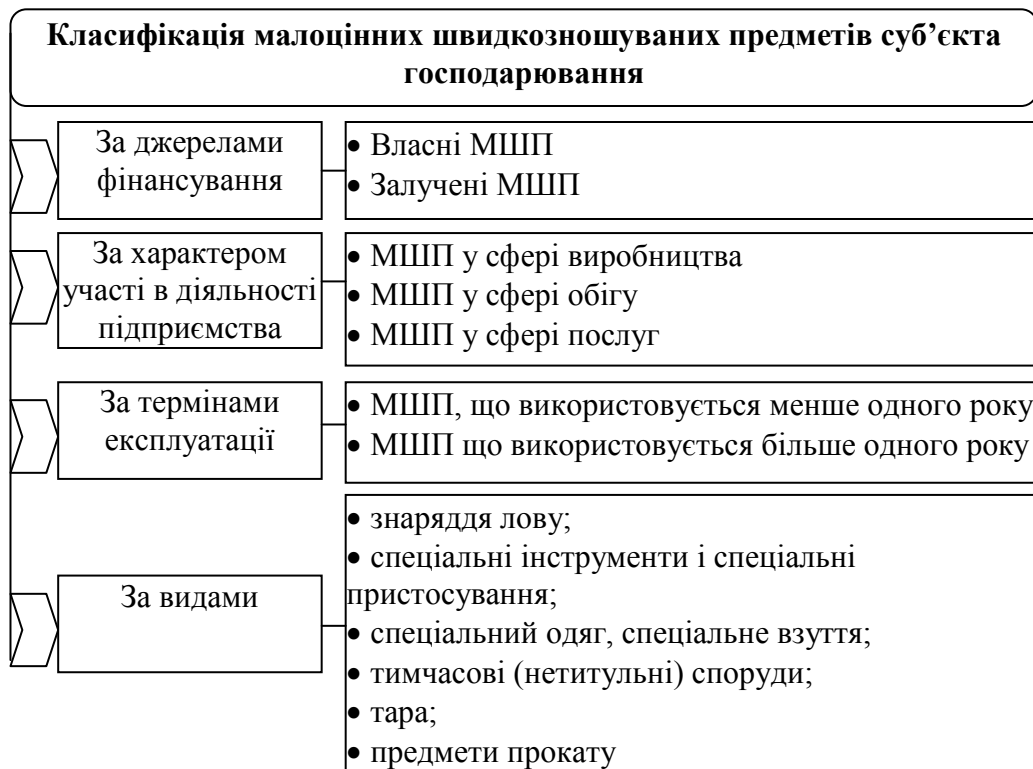


Рис. 2. Класифікація МШП суб'єкта господарювання

Така класифікація дає змогу оцінити структуру, та виокремити напрями діяльності, які вимагають перегляду системи управління МШП.

Наведена класифікація МШП забезпечує здійснення необхідних завдань обліку та контролю запасів на підприємстві, серед яких: правильне визначення одиниці обліку МШП та утворення номенклатури-цінника; постановка і нала-годження складського господарства; правильне визначення первісної вартості МШП; визначення у примітках до фінансової звітності інформації про МШП.

Всі наведені методи і пропозиції сприяють формуванню інформації для ефективного управління МШП, вирішуючи необхідні завдання для покращення ефективності обліку таких предметів. Тому вдосконалення бухгалтерського обліку МШП слід здійснювати в напрямі розширення аналітичних рахунків відповідно до запропонованої класифікації. Внесені пропозиції суттєво підвищать рівень організації і методик обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів на підприємстві (рис. 3).

Пропозиції з удосконалення облікової політики щодо обліку МШП

- чітке визначення номенклатури малоцінних швидкозношуваних предметів;
- порядок встановлення строку корисного використання (експлуатації) малоцінних швидкозношуваних предметів;
- організація оперативного кількісного обліку МШП за місцем експлуатації і відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання;
- облік спецодягу (перелік, строк експлуатації, оплата);
- оцінка надлишків МШП при інвентаризації;
- форми первинних документів, що використовуються для оформлення руху МШП, які не передбачені типовими формами первинного обліку;
- правила документообігу і технологію обробки інформації щодо МШП, порядок контролю за рухом МШП та відповідальність посадових осіб;
- порядок аналітичного обліку МШП

Рис. 3. Напрями удосконалення облікової політики з питань обліку МШП

Список використаних джерел:

1. Білик М.С. Облік, аналіз та аудит: навч. посіб. / М.С. Білик, А.Г. Загородній, Г.І. Кіндрацька, М.В. Корягін та ін. – К.: Кондор, 2008. – 618 с.
2. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А.М. Коваленко. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. – 1024 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України 20.10.99 № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/246/>
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів затверджені наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF07002.html
5. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник. – [3-є вид., перероб та допов.] / Н. М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2008. – 926 с.
6. Лисюк О. Організація обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів в системі управління активами підприємства / О. Лисюк / Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку: матеріали II Міжнародна науково-практична конференція (Чернігів, 30 листопада 2016 р.). – Чернігів: ЧНТУ, 2016. – С. 31-32.
7. Кесарчук Г.С. Облік МШП: актуальні проблеми та шляхи вдосконалення / Г.С. Кесарчук, М.В. Машика // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1 (42). – С. 223-227.
8. Шваб В.М. Проблеми обліку малоцінних необоротних матеріальних активів і малоцінних та швидкозношуваних предметів / В.М. Шваб // Вісник

Житомирського національного агроекологічного університету. – 2010. – № 1. – С. 310-315.

9. Беляєва Л. А. Вплив на здійснення контрольних функцій сучасного стану обліку малоцінних активів / Л. А. Беляєва // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2012. – Вип. 6. – С. 289-292.

Наукове видання

**БІЗНЕС-АНАЛІТИКА В УПРАВЛІННІ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ**

*МАТЕРІАЛИ VII МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ*

В авторській редакції

Відповідальні за випуск:
кандидат економічних, доцент О. А. Іващенко
кандидат економічних наук О. М. Мотузка
Комп'ютерна верстка: І. О. Грищенко

Підписано до друку 27.03. 2019.
Формат 60x84¹/₁₆. Папір офісний.
Гарнітура Times New Roman.
Ум.друк. арк. 16,22. Обл.-вид. арк. 22,80.
Тираж 100 прим. Зам. № 00

ДП «Інформаційно-аналітичне агенство»
вул. Еспланадна 4-6, м. Київ, 01601,
Україна тел./факс 287-03-79, 289-77-62
E-mail: info@iaastat.kiev.ua