

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

**ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО СТУДЕНТІВ ТА АСПІРАНТІВ**



**«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН 2019»**

**МАТЕРІАЛИ**

*Міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених  
до 75-річчя Інституту міжнародних відносин*

**ЧАСТИНА ІІІ**

**Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»**

24 жовтня 2019 року

Київ-2019

## ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

### Голова оргкомітету:

**Копійка В.В.**, директор Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, доктор політичних наук, професор.

### Заступник голови оргкомітету:

**Чижик О.С.**, голова Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студент 4 курсу спеціальності «міжнародне право».

### Члени оргкомітету:

**Нанавов А.С.**, заступник директора з науково-педагогічної роботи, кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин.

**Штогрин К.**, співголова Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студент магістратури спеціальності міжнародні економічні відносини;

**Білас І.Г.**, завідувач кафедри порівняльного і європейського права, доктор юридичних наук, професор;

**Дайнеко В.В.**, завідувач кафедри іноземних мов, кандидат філологічних наук, професор;

**Даниленко С.І.**, завідувач кафедри міжнародних медіакомунікацій та комунікативних технологій, доктор політичних наук, доцент;

**Дорошко М.С.**, завідувач кафедри країнознавства, доктор історичних наук, професор;

**Мицик В.В.**, завідувач кафедри міжнародного права, доктор юридичних наук, професор;

**Калакура В.Я.**, завідувач кафедри міжнародного приватного права, кандидат юридичних наук, доцент;

**Манжола В.А.**, завідувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики, доктор історичних наук, професор;

**Матвієнко В.М.**, завідувач кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби, доктор історичних наук, професор;

**Расшивалов Д.П.**, завідувач кафедри міжнародного бізнесу, кандидат економічних наук, доцент;

**Рижков М.М.**, завідувач кафедри міжнародної інформації, доктор політичних наук, професор;

**Рогач О.І.**, завідувач кафедри міжнародних фінансів, доктор економічних наук, професор;

**Шнирков О.І.**, завідувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор;

**Бойко В.**, заступник голови Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студентка 3 курсу спеціальності «міжнародне право»;

**Алско К.**, голова Секретаріату Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студентка 2 курсу спеціальності «міжнародні відносини»;

**Примак Я.**, голова відділу SMM Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Городенко М.**, голова Редколегії Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Кунда М.**, голова відділу івентів Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Катрага К.**, членкиня Секретаріату Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Кириленко М.**, членкиня Секретаріату Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Краснікова Е.**, членкиня Секретаріату Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Рудницька А.**, членкиня відділу SMM Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Гоц Б.**, членкиня відділу SMM Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин;

**Василенко Я.**, членкиня відділу SMM Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин.

**Актуальні проблеми міжнародних відносин 2019:** Матеріали міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин 2019», 24.10.19. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2019. – Ч. 3 (Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»). – 47 с.

Proceedings of International Scientific Conference «Actual Problems of International Relations», 24.10.2019. – Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, Institute of International Relations, 2019. –Vol. 3 (Section «Actual Problems of International Finance»). – 47 p.

До збірника увійшли тези аспірантів та молодих вчених, представлені на міжнародній науково-теоретичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених « Актуальні проблеми міжнародних відносин 2019», яка відбулася 24 жовтня 2019 року в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Роботи опубліковані в авторській редакції. Оргкомітет не несе відповідальності за достовірність інформації та будь-яких відомостей, поданих у рукописах.

Papers are published in author's edition. Organizing Committee is not responsible for the accuracy of the information in the submitted manuscripts.

ЗМІСТ

1.	<b>Buz A.</b> <b>RESHORING POLICY: CASE OF THE MAJOR ECONOMIES</b>	5-7
2.	<b>Geiko O.</b> <b>OFFSHORING AND OUTSOURCING IN GLOBAL VALUE CHAIN</b>	7-9
3.	<b>Hamaian K., Hladysh V., Gorbach O.</b> <b>DISTINCTIVE FEATURES OF GOVERNING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN JAPAN</b>	9-12
4.	<b>Lesyk M.</b> <b>RECESSION IMPLICATIONS ON VENTURE FUNDS ACTIVITIES</b>	12-14
5.	<b>Pavlenko V.</b> <b>TRADING OF CURRENCY ON THE BLACK MARKET: UKRAINIAN PERSPECTIVE</b>	14-15
6.	<b>Rudooy M.</b> <b>CHALLENGES OF RESOURCE EXTRACTION FROM THE OCEAN FLOOR</b>	16-17
7.	<b>Бабиц О.</b> <b>МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІ В КНР</b>	17-19
8.	<b>Балабасва К.</b> <b>ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ</b>	19-20
9.	<b>Барановський Б.</b> <b>ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ</b>	20-21
10.	<b>Білько І.</b> <b>ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА СУЧАСНОГО СВІТУ</b>	22-23
11.	<b>Брегедя О., Савлук І.</b> <b>СИСТЕМА ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ</b>	23-25
12.	<b>Грод М.</b> <b>СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВАЛЮТНА ВІЙНА»</b>	25-26
13.	<b>Гунда А.</b> <b>ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ: КЕЙС NEOM</b>	26-28
14.	<b>Малюга А.</b> <b>ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО АУТСОРСИНГУ У КІНОІНДУСТРІЇ: КЕЙС КОМПАНІЇ WALT DISNEY</b>	28-30
15.	<b>Налбандян Н.</b> <b>ПОНЯТТЯ ХЕДЖУВАННЯ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИНКОВИМ РИЗИКОМ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ</b>	30-32
16.	<b>Науменко А.</b> <b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ</b>	32-33
17.	<b>Погляд В.</b> <b>ЗОВНІШНЄ ФІНАНСУВАННЯ ІТ СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</b>	34-35
18.	<b>Рудницька А.</b> <b>ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН МІНТ: СТАН, ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ</b>	35-37
19.	<b>Смірнов М.</b> <b>ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА СВІТОВУ НАФТОГАЗОВУ ПРОМИСЛОВІСТЬ</b>	38-39
20.	<b>Сорока В.</b> <b>ВПЛИВ BREXIT НА ФОНДОВИЙ РИНОК ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ</b>	39-40
21.	<b>Сурсаєва А.</b> <b>ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ R&amp;D МЕРЕЖ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇН ЄС</b>	41-42
22.	<b>Шандиба С.</b> <b>ВПЛИВ BREXIT НА ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ТА ІНШИХ КРАЇН ЄС</b>	43-44
23.	<b>Штогрін К.</b> <b>СХИЛЬНІСТЬ ДО ІНВЕСТУВАННЯ НА МІСЦЕВИХ РИНКАХ</b>	45-47

## RESHORING POLICY: CASE OF THE MAJOR ECONOMIES

Increasingly, turbulent global market factors and the mature domestic market conditions dictate firms from the advanced nations to pursue reshoring strategy, gradually abandoning offshoring. Rising labour cost unreliable quality performance of suppliers in emerging economies and the added burden of logistics cost have contributed to this changing emphasis [1].

As the first consideration, the Trump administration has consistently urged American global firms to return to the United States through visible media coverage and providing respective economic stimuli. According to the *Reshoring Initiative* 2018 data report, the combined reshoring and related foreign direct investment (FDI) announcements remained strong, adding more than 145,000 jobs, with an additional 36,000 in revisions to the years 2010 through 2017. This brings the total number of announced manufacturing jobs brought to the US from offshore to over 757,000 since the manufacturing employment low of 2010. Additionally, the number of companies reporting new reshoring and FDI was at the highest level in history, up 38% from 2017 to 1389 companies [2].

However, significant changes to US trade policy, aimed at bringing manufacturing back to America, are not having the desired impact, according to a new report from A.T. Kearney. Manufacturers continue to view low-cost-countries (LCCs) as a more desirable location than the US to produce or purchase a wide variety of goods, notwithstanding the trade measures emanating from Washington. That policy has led manufacturers to shift operations in recent years to LCCs such as Vietnam and India. So rather than incentivizing manufacturers to reshore, the trade spat with China has just accelerated this ongoing shift toward those countries.

In Canada, reshoring is less pronounced — namely because few Canadian companies have taken advantage of global supply chains — yet a shift in manufacturing is still evident. The “*Take Back Manufacturing*” initiative was started by the Society of Manufacturing Engineers (SME) in Toronto. Reshoring is particularly important in Ontario since this is the province that has suffered the largest loss of manufacturing jobs [3].

In the case of Japan, Japanese firms overseas have considered reshoring as an attractive strategic option in response to Abenomics. The exporters face rising labour costs across Asia, negating the benefits of producing offshore. At the same time, they are finding that automation can make domestic operations cost-competitive.

The latest reshoring example is Casio Computer, whose output is split roughly equally among four plants: two in China, one in Thailand and the Japanese site in Yamagata Prefecture [4]. Casio reckons that it will need less than a fifth of the plant's current workforce after the investments, which the company says will bring manufacturing costs in line with Thailand, where they are now a quarter of those in Japan. Most Japanese apparel manufacturers are moving production out of China – but to places like Southeast Asia rather than Japan.

The reshoring discussion is less prominent in Europe than in the United States. One of the underlying reasons is that European manufacturing, unlike the US, is generally less prone to offshore activities, especially in China. In Germany, the government has developed the “*Industry 4.0*” program and offered financial incentives in order to strengthen manufacturing sectors, which indirectly facilitates reshoring. German “*Industrie 4.0*” ensures that unit labour costs remain profitable and “*Made in Germany*” becomes attractive again for companies. Production in the factory is now digitally networked with technical helpers

---

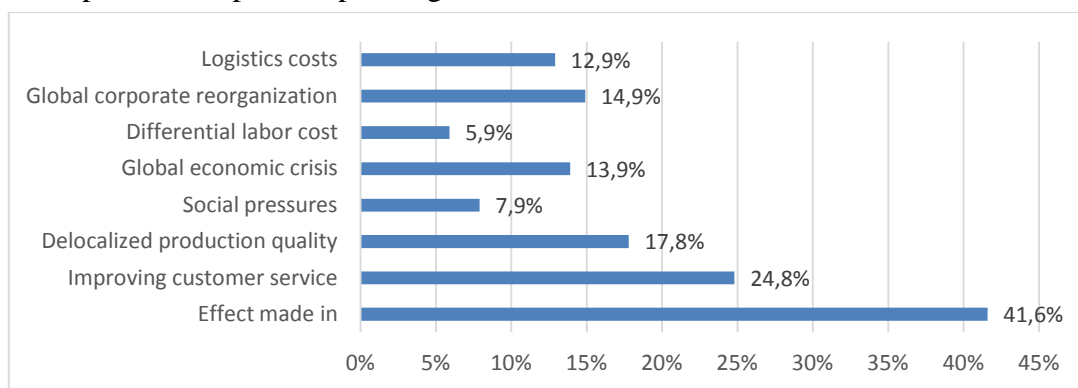
<sup>1</sup> 3<sup>d</sup> year student, “International Economic Relations”, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

who work precisely and independently. There is currently one backshoring company on every three offshoring companies [5].

Reshoring obtains increasing importance in France. France’s Ministry for Industrial Renewal has developed the *Colbert 2.0* tool, which has been available since July 2013. This tool draws its inspiration from the American Reshoring Initiative and enables companies to examine the wisdom of bringing some of their operations back to France. However, it applies a qualitative rationale, in contrast to the Reshoring Initiative’s focus on cost comparisons. But for now, the phenomenon remains marginal. Over the period from May 2014 to September 2018, the General Directorate of Enterprises identified only 98 reshoring cases [6].

The reshoring phenomenon is also of interest to the production system in Italy, characterized more by significant reconsiderations of the production models and internationalization strategies also as an answer to the recent crisis. Recent studies on reshoring, focus on companies operating in the Textile, Clothing, Leather and Footwear Industry, whose products are often sensitive to the *"Made In" effect* (Fig. 1), show a frequent motivation which pushes companies operating in these areas to return [7].



**Figure 1. Italian reshoring motivations (2016)**

Source: Uni-CLUB MoRe Back-Reshoring.

When considering the United Kingdom, a still-EU member state, it is worth noting that the government agency UK Trade & Investment and the Manufacturing Advisory Service (MAS) have launched a project called *"Reshore UK"*, which aims to help companies to bring production back home and identifies reshoring as a phenomenon that may help to rebalance UK economy.

Besides, the *Brexit* vote has fuelled the reshoring trend, with a slump in the pound since then making imported goods, ingredients and parts cost a lot more. According to the report by Ernst and Young in 2015, bringing manufacturing back to the UK was a *"once in a generation"* opportunity that could provide a £15billion boost to the economy and create 315,000 jobs. For instance, conforming to the Automotive Council, 44% of all parts used in cars manufactured in the UK are now from British suppliers; that is up from 41% in 2016 [8]. Nevertheless, while the referendum temporary result brought benefits for manufacturers, quitting the EU also poses a big threat to UK businesses. The UK places a comparatively greater emphasis on reshoring in terms of the necessity to strengthen economic self-sufficiency outside the EU.

All things considered, decision-makers involved in reshoring might be guided by understanding the different types of reshoring and how they relate to various drivers of these decisions. Just as offshoring was never meant to be a permanent business solution, so is reshoring in the current circumstances. Given the enormous growth potential in emerging economies, many global reindustrialized firms may soon make a legitimate business case for offshoring their vital business processes again – primarily for market proximity.

## REFERENCES

1. Shnyrkov, O., Filippenko, A., Reznikova, N. et al. (2018). *Processes of economic disintegration in the modern world economy*. Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, pp.136-157.

2. Reshoring Initiative (2019). *Reshoring Initiative 2018 Data Report: A Record 1389 Companies Announce the return of 145,000 Jobs*. [online] Available at: [http://reshorenw.org/content/pdf/Reshoring\\_Initiative\\_2018\\_Data\\_Report.pdf](http://reshorenw.org/content/pdf/Reshoring_Initiative_2018_Data_Report.pdf) [Accessed 19 Oct. 2019].
3. Peters, D. (2018). *Why more small manufacturers are choosing to stay in Canada*. [online] The Globe and Mail. Available at: <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/small-business/going-global/why-more-small-business-manufacturers-are-staying-in-canada/article23823026/> [Accessed 18 Oct. 2019].
4. Ikeshita, Y. (2018). *Robots persuade Japanese manufacturers to bring production home*. [online] Nikkei Asian Review. Available at: <https://asia.nikkei.com/Business/Trends/Robots-persuade-Japanese-manufacturers-to-bring-production-home> [Accessed 14 Oct. 2019].
5. Clement, S. (2019). *"Reshoring" – Wieso Arbeitsplätze nach Deutschland zurückkommen*. [online] Erstes Deutsches Fernsehen (ARD). Available at: <https://www.daserste.de/information/wirtschaft-boerse/plusminus/sendung/hr/industrie-vier-null-100.html> [Accessed 16 Oct. 2019].
6. Bellanger, E. (2018). *Relocalisation en France: encore un effort!*. [online] EcoRéseau Business. Available at: <https://www.ecoreseau.fr/entreprendre/enquete-entrepreneuriale/2018/12/18/relocalisation-en-france-encore-un-effort/> [Accessed 16 Oct. 2019].
7. Talamo, G. and Sabatino, M. (2018) *Reshoring in Italy: A Recent Analysis*. Contemporary Economics, Vol. 12, No. 4 (special issue), pp. 381-398. Available at: <https://ssrn.com/abstract=3377315>
8. Hiscott, G. (2017). *Britain is back in business as firms start 'reshoring' manufacturing to the UK*. [online] Mirror. Available at: <https://www.mirror.co.uk/news/business/britain-back-business-firms-start-10738604> [Accessed 15 Oct. 2019].

*Geiko O.<sup>2</sup>*

## **OFFSHORING AND OUTSOURCING IN GLOBAL VALUE CHAIN**

In modern economic and business literature, the terms “global outsourcing”, “international outsourcing”, “global offshoring” and “offshoring” are often used as synonyms.

The development of the transport system and the reduction in the cost of transportation, the rapid breakthrough in communications and information technology, and the strengthening of horizontal links have made it possible to divide many intra-firm processes into separate functions or operations that can be carried out absolutely independently of others. As a result, it became possible to delegate these functions to an external executor in order to save costs.

These processes are part of a worldwide trend that affects all modern organizations – the transition from the vertical to the network model of their construction. As a result of the growth of communication technologies, it became possible to perform certain services or functions not directly within the company itself (traditionally) or in its geographical proximity (which was often assumed at the first outsourcing experiments), but virtually anywhere in the world.

The objects of outsourcing became functions, auxiliary, technical processes that could be easily transferred to a specialized firm (database maintenance, accounting and financial accounting, back office functions, support of information networks). Offshoring is any transfer of functions abroad, both intra-company and external contractor. Outsourcing also implies any transfer of functions to an external contractor either in the home country or abroad.

---

<sup>2</sup> PhD Student, Department of International Finance, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.  
Scientific Supervisor: Rogach O., Ph.D. (Economics), Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of International Finance.

Initially, the motivation for offshoring for companies was two key factors – reducing production costs (mainly through the use of a lower-cost, low-skilled labor force) and ensuring strategic development of companies through access to new markets in service provider countries.

First, it turned out that the labor markets of many Asian and Eastern European countries are able to provide competitive highly skilled labor at a relatively low price.

Secondly, more and more complex functions are transferred abroad. This process proceeds in two ways. On the one hand, the traditional functions that are the object of offshoring are becoming more complex. If originally only simple technical functions were transferred abroad, then gradually their collection and level of complexity increases. Companies are beginning to transfer to other countries more complex financial and accounting functions, such as financial planning and analysis, and even investigation of accounting errors.

On the other hand, those business processes inside companies that previously were considered mainly technical and one of the first to move beyond the US, are now beginning to play an increasingly important strategic role.

The geography of the host countries is also changing: the financial and accounting functions of American companies are now being transferred not only to traditional India, but also to Latin America – Costa Rica, Mexico, Brazil and Argentina, which a year ago seemed unlikely. Rapidly improving the technology of communications, processing and data transfer, minimizing the need for air travel. In these conditions, the role of the latter in the mutual relations of American companies with foreign partners is growing, they play an increasingly equal role.

Modern offshoring has acquired new quality features, the most significant of which is not just a mechanical transfer of functions abroad, but the creation of a new, flexible system of organization and interaction between US and foreign companies globally that qualitatively transforms all internal business processes of the company and the most active influence its strategic component.

To create mechanisms for ensuring flexibility of interaction with foreign partner companies and the possibility of rapid changes, some new forms of interaction of US companies with foreign partners arise. One of them was called the model of strategic outsourcing. In the framework of this more flexible model, it is assumed that there are different suppliers located in any geographical locations for various operations and functions.

Thus, the crisis affects the global outsourcing of goods and services in different ways. Global outsourcing of services is in demand during the crisis as one of the ways to reduce costs and in some cases is one of the means of implementing a strategic breakthrough. It can be expected that the demand from US companies for offshoring services, especially in the areas of IT, business services and client services, will even increase and become one of the tools for many companies to overcome the crisis. Offshore production of goods is more vulnerable in crisis conditions, as it relies on material flows of goods, and therefore less flexible and dynamic.

Value chain analysis allows the firm to understand which parts of its operations create value and which do not. Most companies create a major portion of their incremental value and draw their real competitive advantage from relatively few activities, which are generally services. In addition, the authors add: “At each stage, technology has increased the relative power of services to the point where they dominate virtually all companies’ value chains”.

The value chain can be explained and explored in many ways, depending on the focus of the analysis. Recently, some radical perspectives have been proposed: to fragment the value chain into as many parts as possible. This obviously has an impact on the chain. If one looks at the value chain with its building blocks, imagines a generic firm and thinks of it as a set of systems, then how many subsystems can a system be fragmented into? In which system(s) lie(s) its core competence? Supposing the core competence is in the



operations link, one might ask: does the core competence involve the entire operations link or only a part (parts) of it? If the answer is parts of it, other operation link subsystems could be outsourced.

In addition, the value chain should be seen as a dynamic model. Moori and Zilber in a survey with 100 companies found that there is a movement of activities among primary and support tasks and vice-versa as a fluidic perspective.

Another question is: where do innovations occur in this firm? Innovations can happen in any system of the chain, probably; therefore the ensuing question would be: do innovations happen in all systems or in some subsystems of this system? If the answer is in some subsystems, the others can be outsourced. However, is this firm recognized for its innovations? If it is, subsystems can contain core competencies, if it is not, why not outsource to best-in-class companies around the world?

This is a simple way to think strategically about the value chain in connection with outsourcing (and offshoring), to identify possible opportunities and, of course, to identify the real core competencies and protect them.

## REFERENCES

1. Value chains, linking producers to the markets [Электронный ресурс] // Livestock Thematic Papers – December, 2013. – Режим доступа: <https://www.ifad.org/documents/10180/65cc8da1-d0f9-41d8-acb5-1175850b768f>
2. Todeva E., Rakhmatullin R. Global Value Chains Mapping: Methodology and Cases for Policy Makers [Электронный ресурс] / E. Todeva, R. Rakhmatullin // JRC Science for Policy Report, European Union – 2016. – Режим доступа: [http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/154989/JRC102803\\_ifna28085enn.pdf/cbb7bdd0-7f35-43c6-84e2-c9d5becae104](http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/154989/JRC102803_ifna28085enn.pdf/cbb7bdd0-7f35-43c6-84e2-c9d5becae104)
3. Rooyen J., Boonzaaier J. Competitiveness in the Agribusiness Environment (from analysis to cooperative strategy development - a South Africa case study) [Электронный ресурс] / J. Rooyen, J. Boonzaaier // Centre for Agribusiness Stellenbosch University – November, 2016. – Режим доступа: [https://www.ucy.ac.cy/pr/documents/%CE%91rticles\\_speeches/2016/Speeches\\_/2016/JOHAN\\_VR\\_PAPER\\_22\\_Oct\\_16.pdf](https://www.ucy.ac.cy/pr/documents/%CE%91rticles_speeches/2016/Speeches_/2016/JOHAN_VR_PAPER_22_Oct_16.pdf)
4. Puri N. Sustainable agri value chains: Lessons for the private sector [Электронный ресурс] / N. Puri // BusinessLine – 2017. – Режим доступа: <http://www.thehindubusinessline.com/specials/sustainable-agri-value-chains-lessons-for-the-private-sector/article9483194.ece>

*Hamaion K., Hladysch V., Gorbach O.*<sup>3</sup>

## DISTINCTIVE FEATURES OF GOVERNING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN JAPAN

Japan welcomes foreign investment and has quite ambitious goals for doubling its inbound foreign direct investment (FDI) by 2020. The policies introduced by the Prime Minister Shinzō Abe are aimed at the reforming and revitalising the Japanese economy have yet proved their efficiency, since FDI reached a peak in 2017 (see Figure 1). Nevertheless, inbound FDI stocks expressed as a share of Japan's GDP are the lowest within the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Future changes in Japan's investment climate are largely dependent on the success of structural reforms to the Japanese economy.

The Bank of Japan plays the leading role in the country's efforts to intensify private consumption by means of quantitative and qualitative monetary easing with a negative interest rate, as well as trying to improve debt position and to boost the competitiveness of Japanese economy through large-scale

---

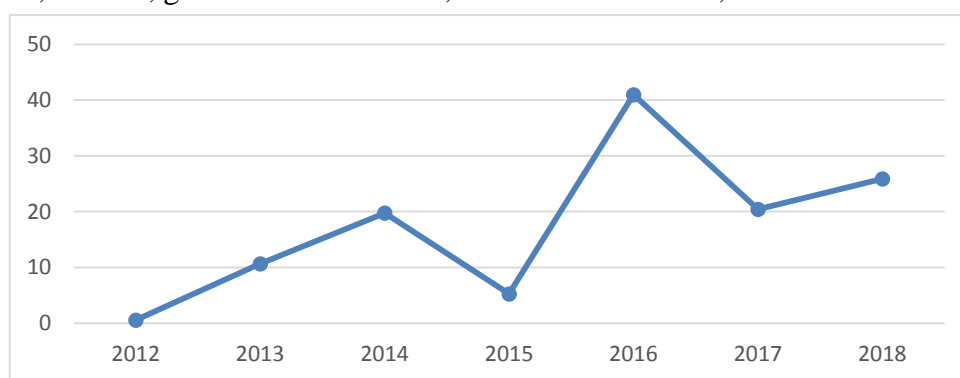
<sup>3</sup> 4<sup>th</sup> year students, "International Economic Relations", Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

investment. Therefore, in April 2014, the government established an FDI Promotion Council consisting of private sector advisors and government ministers.

Japan was previously known for its limits and restrictions regarding foreign capital. However, it has gradually eliminated most formal restrictions governing FDI. One remaining restriction restrains foreign ownership in Japan's former landline monopoly telephone operator, Nippon Telegraph and Telephone, to 33%. Furthermore, Japan's Radio Law and separate Broadcasting Law also limit foreign investment in broadcasters to 20%. These limits do not apply to communication satellite facility owners, programme suppliers or cable television operators. communication satellite facility owners, programme suppliers or cable television operators that may be owned by foreigners.

The Foreign Exchange and Foreign Trade Act governs investment in sectors deemed to have national security or economic stability implications and sometimes requires investors to comply with procedural formalities. If a foreign investor wishes to acquire more than 10% of the shares of a listed company in the particular sector, he or she must provide prior notification and obtain approval from the Ministry of Finance and the ministry that regulates that specific industry. Designated sectors include agriculture, aerospace, forestry, petroleum, electric, gas and water utilities, telecommunications, and leather manufacturing [1].



**Figure 1. FDI to Japan, net inflows (billions of dollars, 2012-2018)**

Source: World Bank Open Data

In recent years, issues of further liberalization of Japan's investment climate have increasingly become the subject of intergovernmental negotiations. In Japan, they are already striving not to "liberalize" the investment regime, but to bring the rules into line with generally accepted norms of state regulation of foreign investment in most developed countries.

In the process of general liberalization of the Japanese economy, a significant easing of state regulation of investments for foreign entrepreneurs in accordance with generally accepted principles and norms of developed countries was made relatively recently. On December 1, 1980, the Foreign Exchange and Foreign Trade Control Act abolished the provisions of the restrictive foreign investment law.

Foreign investors in Japan include not only foreign individuals and entities, but also companies and organizations located in Japan but operating under the control of foreign capital. This situation arises with the ownership of more than 50% of the shares.

There is a rather extensive system of state regulation of foreign investments in the country, namely stimulation of investment activity, aimed at promoting structural changes in the economy - in the technological structure of investments and in their uniform regional distribution.

It should be emphasized that since foreign capital has never enjoyed a particularly preferential regime, but rather, its inflow has been constantly restrained, the investment incentive system in Japan is practically not differentiated by national capital. All available benefits for Japanese companies are generally the same for foreign firms. Japan's investment policy is based on the need to create favorable conditions for further development of structural changes in the economy, as well as to accelerate the economic development of backward regions. In this approach, all economic entities operating in the economic space of Japan enjoy the right to benefits.

Foreign entrepreneurs are encouraged to invest in the country. In Japan, the subsidy mechanism for foreign investors is widely used, which provides for the creation of preferential conditions for industrial conglomerates located in the periphery, as well as the stimulation of foreign investment in the development of social infrastructure and environmental protection measures. The expansion of regional employment of the population is subsidized – depending on the number of newly created jobs, annual financial grants are given to foreign businessmen from 18 to 28 thousand yen per month for each employee of a newly created or expanded enterprise. Tax incentives are also applied to encourage the development of backward regions and are reduced or exempted from local taxation.

Government financial institutions (Japan Development Bank, Japan Regional Development Corporation, Tohoku and Hokkaido Development Corporation, etc.) provide financial benefits to both national and foreign investors in the form of low-interest loans that are used to develop priority areas of business, such as , creation of science parks, technopoles, implementation of energy and resource-saving technologies, as well as regional development needs.

Japan's Development Bank finances a special foreign investment incentive program for companies with a foreign capital stake of more than 50%, which allows to cover up to 40% of the value of construction works with preferential credit resources. The credits are given at preferential rates, especially in fields such as electronics, fine chemistry, new materials, biotechnology, high-tech engineering, for up to 25 years.

In addition, public authorities apply their own preferential credit schemes within their competence and financial capacity, which can be of great interest to potential foreign entrepreneurs.

Japan has concluded a lot of international investment agreements and taxation treaties to facilitate the flow of investments between countries and to prevent the levying of tax by two jurisdictions on the same time. By March 2019, Japan had concluded bilateral investment treaties with 33 states, including Ukraine. Also Japan has a trilateral investment agreement with China and South Korea. In addition, Japan has concluded multilateral treaties, including investment chapters, the most recent are Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) and Japan – EU Economic Partnership Agreement (EPA). Japan has 62 conventions on prevention of double taxation applicable to 72 jurisdictions and Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters applicable to 116 jurisdictions.

The regulatory system in Japan is extremely centralized due to a dominant role of ministries and government organs. This is the major concern among foreign enterprises, that feel disadvantaged to local enterprises, because of lack of deep relationships with local regulators. The other hindrance for foreign firms is the standardization. The Japanese Industrial Standards Committee harmonized only 58% of standards with international rules. The other 42% of standards are specific and complicate the introduction of new products to the country. Nevertheless highly regulated system and low ratings for some criteria, like 97 for paying taxes or 94 for starting a business, Japan is on the 39-th position in Doing Business 2019 with first position worldwide for resolving insolvency.

Legal framework for protection of property rights is robust and Japan provides enforcement to rights holders. But due to bureaucracy, fees for purchasing property and common practice of underpricing appraisal value, which is used for receiving a loan, in comparison with the actual sale price Japan has 52-nd rank in the category of Ease of Registering Property. As for intellectual property Japan has one of the best worldwide according to US Chamber of Commerce. IP High Court was established in 2005 to resolve intellectual property cases. CPTTP and Japan – EU EPA include provisions relating to intellectual property and harmonizes its rights among members of these treaties.

Financial system in Japan is resilient and trustworthy. Free permission of financial such financial operations as transfers of profits and dividends, interest, royalties and fees, repatriation of capital, and repayment of principal encourages foreign companies to invest in Japan. Exchange rate in Japan is floating since 1971 and didn't experienced intervention for 8 years. Establishing of bank accounts and receiving a

loan for businesses are easy procedures for foreigners, however the main problem may be language barrier. The peculiar feature of Japanese financial system is negative interest rates introduced in 2016.

There also exists a customary barrier for foreign business. Japan tackle corruption, but historically close relations between national businesses, banks and government usually lead to bid rigging, mostly on government public works projects. Japan introduced Act on Elimination and Prevention of Involvement in Bid-Rigging in 2003, that resulted in bid rigging decrease over the last years. Japan also ratified the OECD Anti-Bribery Convention and has resources to report corruption, but there are still concerns over the effectiveness of such measures.

Japan tries to welcome foreign investments and in recent years introduced a lot of measures to encourage investors. But there are still a lot of problems from the past, customary and language barriers, close ties between business and government, bureaucracy, these facts are the main reason why Japan's inbound FDI stocks expressed as a share of Japan's GDP are the lowest within the OECD. So Japan has to improve its investment environment to reach its ambitious FDI targets.

### REFERENCES

1. Japan: Market Profile – [electronic resource] – Access at: <http://developed-markets-research.hktdc.com/business-news/article/Asia-Pacific/Japan-Market-Profile/mp/en/1/1X000000/1X0AA5TS.htm>
2. World Investment Report 2019 - Investment and the Digital Economy [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2019. – Режим доступа до ресурсу: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_overview\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_overview_en.pdf)
3. Doing Business 2019 [Электронный ресурс] // Doing Business. – 2016. – Режим доступа до ресурсу: [https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)
4. 2019 Investment Climate Statements: Japan [electronic resource] – Access at: <https://www.state.gov/reports/2019-investment-climate-statements/japan/>
5. Japan's Tax Convention Network [electronic resource] – Access at: [https://www.mof.go.jp/english/tax\\_policy/tax\\_conventions/international\\_182.htm](https://www.mof.go.jp/english/tax_policy/tax_conventions/international_182.htm)

*Lesyk M.*<sup>4</sup>

### RECESSION IMPLICATIONS ON VENTURE FUNDS ACTIVITIES

VC industry firms traditionally compete in two key aspects: they compete for the finite amount of investment capital allocated to the venture capital asset class (“capital competition”), and they compete for available investment opportunities (“deal competition”), in each case in their area of expertise and geographical coverage. Until the early twenty-first century, it was commonly assumed that VCs did not operate in a truly competitive marketplace, either for capital or for deals, and that it was relatively straightforward for a venture capital fund to remain in business for many years, irrespective of performance. In many aspects, this was a misconception, even through the years of a surfeit of available investment capital and investment opportunities.

However, the advent of the prolonged worldwide recession in the VC marketplace in 2000 proved it wrong as access to capital shrank and attractive deal opportunities became few and far between. The situation repeated itself in 2008. As such, in the third quarter of 2008 there were 2157 funding rounds levelling off at the point of 1246 in the first quarter of 2009. With an inverted yield curve appearing after a decade in a bullish market, many economists are predicting an economic downturn to strike in the near term.

---

<sup>4</sup> 4<sup>th</sup> year student, “International Economic Relations”, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

Startup industry is considered risky and through this bears a rather high profitability. It produces up to 10 percent of the total annual revenue in the US. In this view, it is clear that it is extremely important to understand the implications the upcoming recession will have on the venture funds activities, especially in the US with it being a global hub of investment [1; 2].

#### *Fewer Funding Sources*

Over the past years venture capital has become a hot industry, and a large number of seed stage funds have opened up with sub-\$10 million in capital. However, startup industry is considered to be extremely risky and demands great amounts of investment. Startup companies tend to produce less revenue during the recession years. For these reasons many VC firms tend to turn out non-profitable. During the Dot-Com bubble in 2000 the number of VC funds in the US dropped from 585 to 396, and again dropped from 443 to 388 after the Great Recession in 2008. Similarly, capital raised by funds dropped from \$88.4B to \$49.9B after 2000, and \$53.2B to \$22.7B after 2008 [1; 3 ; 4].

#### *Lower M&A Volume*

Public valuations will be the first visible impact caused by the recession. Dollars are currently flooding into investments in overvalued technology companies, but if we look at stock prices of leading public technology companies in the last two economic downturns, stocks dropped on average by 37%. As public valuations decline, downward pressure on private valuations ensues, and overall value of annual M&A transactions decreases. When analyzing overall M&A performance after recessions, we can see that M&A value decreased from \$1,965M to \$520.54 between 2000 and 2002, and the number of M&As decreased from 14,114 to 8,571 during the same period after the Dot-Com crash. After the Great Recession in 2008, the pattern repeats as M&A annual value decreased by \$337B, and transactions dropped by over 2,200 M&A deals, suggesting that we can expect similar patterns in M&A activity after the upcoming recession [2; 5].

#### *Fewer IPOs*

The number of IPOs (a key indicator of venture capital success) over the last 20 years hits a low peak after both the Dot-Com Crash and Great Recession, and the value of the exits drops accordingly during the same period. With a smaller exit value, startups will have increased pressure to raise on smaller round sizes if they are pursuing follow-on funding. By compiling IPO data year over year, we can see that the number of IPOs after 2000 dropped from 445 to 88, and dollar value of IPOs fell from \$108.1B to \$41B. We again see a significant shift in 2008, as the number of IPOs fell from 193 to 27 and dollar value of IPOs fell over \$20B. Given the data points from 2000 and 2008, and a record number of exits in 2018, we can presume there will be fewer IPOs in the market after the next predicted recession [6; 7].

#### *Tighter Investment Criteria*

With fewer and smaller predicted IPOs, venture capitalists will begin to tighten their investment criteria. Funds will expect startups to become more efficient in their customer acquisition costs and shorten their sales cycles. Venture capitalists will be centered on startups that can maintain cashflow, meaning that startups dependent on high marketing costs will suffer as capital allocation tightens. Funds will also require startups to focus on utilizing low cost distribution channels, and startups dependent on manufacturing and capital goods will be expected to make larger upfront investments. Early stage businesses will need to prepare realistic contingency plans to present in pitch decks in addition to aggressive financial targets, and VCs will be focused on KPIs that drive sustainable profitability instead of excessive growth. Lastly, by focusing on driving profitability, VCs will expect that businesses can operate with a shorter beta test window for products and go to market sooner rather than later [2; 7].

Considering the abovementioned VC funds must promptly react to the upcoming possibility of a recession and create models which would predict the course of action to be taken by them in varying

circumstances. Swift action should be carried out to eliminate possible risks. However, the industry is surely to suffer great losses due to its risky nature and great internal demand for high levels of capital inflows.

## REFERENCES

1. Sherman A. Raising Capital: Get the Money You Need to Grow Your Business / Andrew Sherman..
2. What Will Happen to Venture Capital When the Recession Hits? [Електронний ресурс] // Bowery Capital. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://bowerycap.com/blog/insights/what-will-happen-to-venture-capital-when-the-recession-hits/>.
3. Pearce R. Raising Venture Capital / Rupert Pearce., 2006. – 258 с.
4. The "Crisis" In Venture Capital [Електронний ресурс] // TechCrunch. – 2008. – Режим доступу до ресурсу: <https://techcrunch.com/2008/07/01/the-crisis-in-venture-capital/>.
5. Finkel R. The Masters of Private Equity and Venture Capital / Robert Finkel., 2009. – 384 с.
6. Ramsinghani M. The Business of Venture Capital: Insights from Leading Practitioners on the Art of Raising a Fund, Deal Structuring, Value Creation, and Exit Strategies, Edition 2 / Ramsinghani., 2014. – 432 с.
7. The Impact of Recessions on Investors [Електронний ресурс] // 2020 – Режим доступу до ресурсу: <https://www.investopedia.com/insights/recession-what-does-it-mean-investors/>.

*Pavlenko V.*<sup>5</sup>

## TRADING OF CURRENCY ON THE BLACK MARKET: UKRAINIAN PERSPECTIVE

Black currency market has always existed with its peak activity during the times of political and economic instability. It is especially seen in Ukraine, where high inflation rates left national currency unable to hold its value making millions of consumers resort to black currency market operations. Thus, black market rates often provide a more accurate reflection of the economic conditions in a country than official exchange rates. They are often more informative, as they are future-oriented, sensitive to news and better represent people's views on the prospects of their currencies. Fixed official rates, on the contrary, usually change only when required.

Among prerequisites for the establishment and functioning of black currency markets there are:

- Weak economic fundamentals such as high inflation rates and limited foreign exchange reserves;
- Strict foreign exchange controls that limit the amount of foreign currency available to residents;
- A fixed exchange rate regime in which the national currency is tied to an unrealistically high exchange rate against the US dollar or other world currency.;
- Lack of citizens' confidence in the value of the national currency [1];
- Difficulties with registering exchange offices, as well as complicating the exchange process itself;
- Bank fees and, accordingly, the complete absence of additional expenses in the shadow foreign exchange market;
- Obligatory payment of taxes and their complete absence in the black business segment;
- State control over the citizens earnings [2].

---

<sup>5</sup> 4<sup>th</sup> year student, "International Economic Relations", Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

In February 2019, according to the official data, Ukrainian citizenry sold 64 million more currency to banks than they bought. On practice the NBU financial statistics can be distorted for several reasons: errors in the initial collection of data, incorrect methodology for assessing data sets, incorrect interpretation of the results etc. However, there is another major reason for that. In the context of the cash currency market, distortion began after 2010, when the passportization of currency exchange transactions was introduced. At that time a significant part of transactions with currency transferred to the shadow market.

As of 2019, 70% of currency exchange operations in Ukraine were carried out within the black market. The black currency market in Ukraine accounts for approximately \$120 billion per year (more than \$500 million per day), with an average daily profit margin of 2% and a total annual income of \$2-2.5 billion.

In Ukraine the major reason for the functioning of the shadow banking system and, especially, shadow currency transactions comprises in strict exchange regulations. There is the so-called control triad: up to 15,000 UAH can be deposited into the banking system without identifying the client. From 15,000 to 150,000 UAH must go through the identification procedure (passport, tax identification code). If the transaction amount exceeds 150,000, then it is required to fill out the client's questionnaire and, most importantly, confirm the sources of funds that are entered into the banking system, that is, submit tax declarations to the bank for a three-year period, in which income must not be less than the amount of a financial transaction.

Considering that the income level of the population is shadowed by 50% or more, and the salary market is even higher, it turns out that about 1 trillion UAH in equivalent is cut off by the above filters from the national banking system. If they were not, then the balances on the bank accounts of the population now could be at least 1.5-2 times higher than the current ones. It would be a significant influx of liquidity.

The introduction of a fee to the Pension Fund from foreign exchange operations cut off from the official market those who did not want to overpay for large operations. Passportization cut off a group of buyers and sellers of currency who did not want to register transactions. And the use of filters to enter the system cut off those who can't confirm their income sources. Today, only fees at PFU have been removed from the set of the above factors. But the key factors for the formation of the shadow currency market remain [3].

Given such deeply distorted financial fundamentals, there has also been a change in behavioral patterns in the foreign exchange market. Where the population used to buy and sell currency in banks (this is much more reliable), nowadays purchases occur mainly in the shadow market or in grey exchange spots, and sales are partly carried out through banks.

The solution to the problem of the black currency market is most likely liberalization. Of course, the shadow foreign exchange market will not disappear completely (only if all types of activities that are illegal today are legalized), but the demand for shadow services will definitely reduce after currency liberalization.

## REFERENCES

1. Currency Trading On The Black Market [Electronic resource] // Investopedia – Access at: <https://www.investopedia.com/articles/investing/031213/currency-trading-black-market.asp>.
2. Теневой валютный рынок [Electronic resource]. – 2019. – Access at: <https://newsvo.ru/tenevoy-valyutnyy-rynok.dhtm>.
3. Закупиться по-черному. Где украинцы находят дешевые доллары [Electronic resource]. – 2019. – Access at: <http://www.dsnews.ua/economics/zakupilis-po-chernomu-gde-ukraintsy-zagrebayut-deshevye--14032019220000>.

## CHALLENGES OF RESOURCE EXTRACTION FROM THE OCEAN FLOOR

Humanity has existed on the Earth for over 100000 years, and has been extracting it's resources for the aid of the development of the science, economy and general welfare for 1/10 of that period. The vast mining period began over 250 years ago with the industrial evolution and scientific progress it has brought upon the human kind. Yet, after all that time, we have barely tapped the enormous treasure of minerals that the ocean conceals, which, by the estimation of many accomplished scientists, greatly surpasses anything that the upper levels of dry land may provide, which is why it's important, no, it is essential to facilitate and promote the exploration of the ocean floor in order to expand the the horizon of raw material sources mankind has access to.

### *Resources of the ocean floor*

Scientists concluded ocean floor houses such resources as:

- Black smokers – hydrothermal springs, containing 600 billion tons of sulfates, of which 30 billion tons are pure valuable metals including gold, silver, mercury, zinc, nickel, kobold and lead;
- 300 billion tons of ferromanganese nodules containing same valuable metals;
- 1.5 trillion tons of oil, of which we have access to but 3% or less, which is still enough to meet 40% of the annual need;
- Trillions of cubic meters of gas;

These numbers are humongous even for the annual needs of the entire planet, and shouldn't be taken lightly. What's more, one should take in the account that these are only the confirmed sources of resources, which means that actually, the numbers may easily surpass the given ones.

### *Problems faced while extracting resources:*

- Legal

International companies need to acquire a number of special permissions from governments of other countries, to which the territories on which the sources of ocean floor are situated belong. What's more, such area belongs not to a single, but numerous countries, complicating the matter and increasing the time consumption on the acquisition of permits.

International collisions and overall character of the matter contributes to a list of problems regarding the extraction of resources from the ocean floor. If the company is situated in the country conflicting with that to which the territory with resources belongs, it is going to be harder, if not impossible to receive a permit for the extraction. What's more, a number of special risks arise because of that, for example, the recipient country may make the permission void due to international matter, or the institutions of the recipient country such as ecological ones might challenge the desirability of measures taken by the company (deeming them too harmful), dooming the entire operation. Last but not least, international treaties on the international waters are rather rudimentary, with many holes and imperfection, adding the unwanted risks.

- Technological

Lack of the level of development needed. Most countries having the resource base just don't possess the machinery and experience to extract the resources on their own, which blocks their way to mining on the ocean floor.

Insufficient scientific progress regarding the matter. There are just not enough research facilities contributing to the extraction of the resources from the ocean floor, which hampers the resolution of matters.

---

<sup>6</sup> 4<sup>th</sup> year student, "International Economic Relations", Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.



- **Financial**

Most countries lack the financial resources needed for the extraction of resources from the ocean floor, which are quite costly due to nature of the matter and scientific requirements essential for the operation.

*Possible solutions:*

- Renovation of the legal framework – facilitation of international cooperation through international economic treaties, agreements regarding the international waters and simplification of the permit acquiring process through, for example, standardized procedures through competent institutions agreed upon by the global society.
- Drawing attention to the need of developments in this field and the creation of new opportunities by governments, including international cooperation and programs within states:
  - a) Distribution of technologies among the developing countries by special leasing programs;
  - b) Expanded implementation of scientific breakthroughs from other fields, like IT or engineering;
  - c) More research programs founded by governments, international organizations and companies.

### **REFERENCES**

1. <http://www.waterencyclopedia.com/Mi-Oc/Mineral-Resources-from-the-Ocean.html>
2. <https://study.com/academy/lesson/natural-resources-obtained-from-the-ocean-floor.html>
3. <http://www.oceanfloorgeophysics.com/services-technology-1>
4. United Nations Convention on the Law of the Sea

*Бабич О.<sup>7</sup>*

### **МЕХАНІЗМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ В КНР**

На сьогоднішній день КНР є другою економікою у світі, яка продовжує зростати з високими темпами. Будучи світовим центром виробництва, Китай продовжує нарощувати свій експорт до інших країн. В структурі виробництва все більшу частку займають високотехнологічні товари, що свідчить про якісну трансформацію економіки. Такі значні результати стали можливими завдяки вдалій політиці по залученню ПІІ, запровадженій урядом КНР в 1979 р., яка полягала в створенні системи пільг для іноземних інвесторів, втілених у спеціальних економічних зонах (СЕЗ).

Спеціальна економічна зона (СЕЗ) – географічно обмежена територія, на якій уряд сприяє виробничій діяльності на основі фізичного розташування в зоні, за рахунок фіскальних та регуляторних стимулів та інфраструктурної підтримки, також СЕЗ має окрему митну область (безмитні пільги) та спрощені процедури. Крім того, СЕЗ, як правило, діє за ліберальнішими економічними законами, ніж ті, які зазвичай переважають в країні. Створення СЕЗ приносить країні два основних типи економічної вигоди, що пояснює їх широке використання: «прямі», такі як валютні надходження, ПІІ, збільшення зайнятості, державних доходів, зростання експорту; і більш невловимі «непрямі» вигоди, такі як оновлення навичок, тестова сфера для більш широкої економічної реформи, передача технологій, ефект демонстрації, диверсифікація експорту, підвищення ефективності торгівлі вітчизняних фірм.

СЕЗ стали результатом реформи Відкритих Дверей 1978 року, і були спробою уряду Китаю трансформувати економіку, поступово відкриваючи окремі її сегменти. Таким чином, пілотними стали 4 СЕЗ: Шеньчжень, Чжухай, Сямень, Сучжоу – що дали, майже, миттєвий результат. У 1981 р. на чотири СЕЗ припадало 59,8% від загального обсягу ПІІ в КНР. Отримавши блискучий результат від реформи, урядом КНР було прийнято рішення щодо розширення практики запровадження СЕЗ, поступово почали з'являтися нові типи спеціальних зон.

---

<sup>7</sup> Студент 1-го курсу Магістерської програми «Міжнародні Фінанси та Інвестиції», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Спеціальні економічні зони КНР мають наступну класифікацію: 1) Спеціальні економічні зони (СЕЗ), створенні в 1979 р. для залучення ПІІ, нарощування виробничих потужностей та промислової кооперації; 2) Зони економічного і технологічного розвитку (ЗЕТР) були впроваджені в 1984 р. та мали на меті створення індустріальних парків, промислових вузлів та підприємств що займаються кінцевою обробкою; 3) Високотехнологічні зони промислового розвитку (ВЗПР), що були створені в 1988 р. з метою використання технологічного потенціалу та ресурсів науково-дослідних інститутів, університетів, великих та середніх підприємств для розробки нової та високотехнологічної продукції та прискорення комерціалізації досліджень та розробок; 4) Зони вільної торгівлі (ЗВЛ) були запуснені в 1990 р., мають три цільові функції: обробка експорту, зовнішня торгівля, логістика та складське зберігання. Хоча вони фізично знаходяться в межах китайського кордону, вони функціонують за межами митних правил Китаю (компанії, що знаходяться в ЗВЛ, мають право на відшкодування податку з експорту, звільнення від ввізного мита та пільговий податок на додану вартість); 5) Зони експортної переробки (ЗЕП), що були створені в 2000 р. для розвитку експортно орієнтованих галузей та підвищення валютних надходжень.

Спеціальні економічні зони, як механізм залучення ПІІ та економічного зростання стали успішними завдяки ряду особливостей, що були впроваджені урядом КНР. Для заохочення іноземних компаній інвестувати в СЕЗ, був запроваджений ряд пільгових програм: недорога земля, податкові пільги, швидке митне оформлення, можливість репатріації прибутку та капітальних вкладень, безмитний імпорт сировини та проміжних товарів, призначених для виробництва експортної продукції, звільнення від сплати податку на експорт.

Крім того, СЕЗ отримали більшу політичну та економічну самостійність. Їх діяльність регулювалася окремими законодавчими нормами, місцеві органи влади мали право встановлювати структуру та ставки місцевих податків, а також керувати та адмініструвати ці зони. Місцевими органами влади було створено не тільки ефективну регуляторну та адміністративну системи, а й необхідну інфраструктуру, що включала дороги, каналізацію, зв'язок та порти, а також доступ до води, електроенергії та газу. Крім базової інфраструктури, також надавалися різні бізнес-послуги в рамках багатьох СЕЗ (особливо ЗЕТР та ВЗПР). Серед них, зокрема, бухгалтерський облік, правова допомога, бізнес-планування, маркетинг, допомога в експорті та управлінський консалтинг.

В рамках СЕЗ була встановлена система преференцій для іноземних інвесторів, що включала: спрощений адміністративний контроль; пільгові ставки податку, податкові знижки та звільнення від податків; пільгові збори за користування землею чи спорудами; знижене мито на імпорт; безкоштовне або орендне ділове житло; гнучкість найму та звільнення працівників; норми амортизації; та гнучкість домовленостей, що стосувалися тривалості проекту, розміру інвестицій, місця розташування та форми власності. Таким чином, ставка корпоративного податку в СЕЗ становила 15%, і вона діяла для іноземних підприємств, разом зі звільненням від місцевого податку на прибуток, в той час як на материковому Китаї ставка корпоративного податку становила 30%.

Відповідно до World Investment Report 2019, в Китай надійшло 139 млрд дол. США ПІІ за 2018 р., а накопиченні ПІІ склали 1,627 трлн дол. США, понад 80% яких, припадає на СЕЗ. Для порівняння, в 1979 р. в КНР надходило менше ніж півмільярда доларів ПІІ.

Отже, можна підсумувати що створення сприятливих умов та системи преференцій для іноземного інвестора в рамках СЕЗ для залучення ПІІ стало основою для стрімкого економічного зростання та перетворення КНР у світовий центр виробництва і торгівлі.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. World Investment Report 2019 – UNCTAD / [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf)

2. Douglas Zhihua Zeng China's Special Economic Zones and Industrial Clusters: Success and Challenges / Douglas Zhihua Zeng // Lincoln Institute of Land Policy. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: [https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/2261\\_1600\\_Zeng\\_WP13DZ1.pdf](https://www.lincolninst.edu/sites/default/files/pubfiles/2261_1600_Zeng_WP13DZ1.pdf)

3. Understanding Development Zones in China – China Briefing / [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <https://www.china-briefing.com/news/understanding-development-zones-in-china/>

*Балабаєва К.<sup>8</sup>*

## **ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ**

Інвестиційні рішення приймаються на підставі аналітичних викладок, які зіставляють реальні ризики і потенційну прибутковість конкретного активу. Даний процес можна поділити на декілька етапів:

- 1) Виявлення підходящої ситуації, в якій вкладення грошей буде максимально доцільним.
- 2) Другий етап пов'язаний з проведенням глибокого і всебічного аналізу інвестиційного рішення. На заключному етапі інвестор на підставі інформації та конкретних висновків, які зробили аналітики, приймає... Стоп. Глибокий і всебічний аналіз? Виявлення підходящої ситуації? В теорії так, але що ж відбувається на практиці.

Інвестори, і навіть професійні інвестори, підвладні впливу різноманітних упереджень, сформованих на основі попереднього досвіду і поведінки інших акторів інвестиційного ринку. Упередження, ефекти, поведінкові впливи, не важливо, як назвати екстерналиї, що дають імпульс серед величезної кількості варіантів вибрати єдиний, не завжди виправданий. Нам знайомі дані впливи: стадна поведінка, статус-кво, самовпевненість, упереджене ставлення до недавніх подій і багато інших.

Детальніше зупинимося на ефекті ореолу (гало-ефекті), що є когнітивним упередженням або стереотипом, який впливає на одну область, ґрунтуючись на враженні, створеному в іншій пов'язаній області. Основною причиною гало-ефекту є притаманна потреба людей приймати швидкі рішення, зіштовхуючись з незнайомими ситуаціями.

Наприклад, сильним учням, що встигли закріпити свою репутацію, вірять на слово, ще до того, як вони дадуть відповідь на іспиті. І оцінюють частіше не знання, а особистість учнів. З цієї причини оцінки не можуть бути в повній мірі достовірними і об'єктивними.

Що стосується інвестування, ефект ореолу проявляється в наступних ситуаціях:

- 1) Інвестори копіюють поведінку своїх більш досвідчених колег і вкладають кошти у неперевірені активи. Зачекайте, не схоже, що б був проведений глибокий аналіз, чи не так?
- 2) Створення ефекту таємниці, секретної інформації. На зустрічі інвесторів, так званий «експерт» тихо промовить назву маловідомої компанії, акції якої ось-ось почнуть стрімко зростати. Інформація секретна, отже, спираючись на те, що кожна людина вважає себе унікальною і такою, що ні в якому разі не слідує стадному ефекту, скоріше за все, тригер спрацює
- 3) Знайомство з засновниками або генеральними директорами компанії. Якщо на вас справили гарне враження люди, які управляють компанією, то автоматично сама компанія здається успішною і надійною.
- 4) Страх після попередньої невдачі. Втрата власних коштів справляє болючий відбиток і навіть у вдалі часи для активної діяльності, інвестор стає більш обачливим, і інколи навіть занадто.

Принстонський університет провів дослідження, в якому респондентам потрібно було прочитати інформацію про двох біржових маклерів, один з яких був випускником університету, що

---

<sup>8</sup> студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

належить до Ліги плюща, а інший випускником невідомого коледжу. Звичайно, упередженість зіграла свою роль, вищий рівень довіри висловили першому маклеру, навіть не поцікавившись додатковими фактами його біографії, такими як стаж, відгуки, результати роботи.

Людський фактор ще довго буде досліджуватися в економічних працях, мабуть, до тих пір, поки інвестиційні рішення не будуть прийматись штучним інтелектом. Помиляються абсолютно всі. Навіть Дональд Трамп, магнат ринку нерухомості, власник казино, офісних хмарочосів і готелів, з 1991 року був чотири рази визнаний банкрутом.

*Барановський Б.<sup>9</sup>*

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ КРИПТОВАЛЮТ**

У результаті нестійкості системи грошового обігу, яка виявилася після фінансово кризи 2008-2009 рр. зросла популярність ідеї створення нових валют і набув поширення термін «криптовалюта», що трактується науковцями, як цифрова система платежів та грошових переказів, заснована на новітніх технологіях за принципами криптографії з метою функціонування як безпечної, анонімної, децентралізованої, стабільної віртуальної валюти [1, с. 634].

Криптовалюта – віртуальні гроші або цифрова валюта, представляє собою децентралізовану мережу платежів та є цифровим активом. Існує за використання криптографічних методів та асиметричного шифрування. Криптографія забезпечує конфіденційність та захист інформації, унеможливує шахрайства і засновується на технології блокчейн (англ. blockchain), принцип якої – формування будь-якої операції у вигляді програмного ланцюга, який складається з блоків, які, у свою чергу, формують криптовалютні транзакції.

Звідси і принцип генерації валюти: з певної мережі, яка є системою з усіх активованих та підключених комп'ютерів, надходить завдання – з мільйону різноманітних операцій підібрати правильний хеш-код (англ. hash-code), що зайнявши місце в заголовку блоку, закриває транзакцію чи емісійну операцію. Процес емісії криптовалют називається майнінг (англ. mining), охарактеризувати який можна так: криптовалютна мережа, що видає завдання, за його виконання нагороджує майнерів певною кількістю криптовалютних одиниць. Тобто, як операції з криптовалютою в мережі, так і майнінг є вершиною піраміди, для операції з якими необхідно повторити весь ланцюг з блокчейнів – фундаменту, що унеможливує повторне використання криптокоштів після проведення транзакції та генерації за одним блоком, з кожним разом усе тривалішої. Тобто, децентралізована емісія криптовалюти доступна кожному, хто заведе свій криптогаманець (англ. wallet).

Популярні криптовалюти з понад 1500 різних видів, які успішно функціонують у світі: Bitcoin (рік появи 2009); Ethereum 2015; Ripple 2012; BitcoinCash 2017; EOS 2017; Litecoin 2011; Stellarlumens 2015; Neo 2017; Dash 2014; TRON 2017 [2, с. 1]. Найбільш поширений та дорогий на ринку криптовалют – біткоїн (Bitcoin) (його частка у загальній кількості цифрової валюти складає ~20%). Власне, «bit» – це одиниця пам'яті комп'ютера і «coin» - монета. У суботу, 19 жовтня 2019 року, майнери видобули 18-мільйонний біткоїн. Проте, так добре всім відома монета має обмеження емісії максимальної кількості у 21 млн., після чого майнінг нових стане неможливим.

Переваги криптовалюти: 1) відкритий код алгоритму дає змогу добувати криптовалюту кожному; 2) анонімність транзакцій. Інформація про володаря крипто гаманця відсутня (є тільки номер гаманця); 3) відсутність єдиного цифрового банку; 4) відсутність контролю за транзакціями та платежами; 5) гроші зберігаються децентралізовано, тобто на гаманцях мільйонів користувачів у всьому світі; 6) емітується обмежена кількість монет; 7) неможливо скопіювати.

<sup>9</sup> Студент; 3-го курсу, Фінанси, банківська справа та страхування, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: Циганова Н.В., к.е.н., доцент кафедри банківської справи.

Недоліки криптовалюти: 1) через відсутність регулюючих механізмів немає гарантії збереження електронних криптогаманців; 2) висока мінливість криптовалюти; 3) можливі обмеження та заборони з боку національних регуляторів; 4) неможливість поновити гроші у гаманці у разі втрати паролю; 5) з часом майнінг перестає бути рентабельним для окремих користувачів [3, с. 773].

Сьогодні нормативно-правова база України не дає ґрунтовних пояснень щодо регулювання ринку криптовалют. Це породжує закономірний дисбаланс, який полягає в тому, що економічні нововведення випереджають розвиток законодавства, що регулює взаємовідносини суб'єктів у сфері розрахунків та платежів. Відсутність правової бази призводить до посилення можливих валютних ризиків суб'єктів національної системи господарювання [4, с. 718].

Звичайно, зараз в Україні використання криптовалют не досягло таких показників, як у США, країнах Західної Європи чи Південно-Східної Азії. Однак, незважаючи на те, що широка громадськість ще і досі мало знає про криптовалюту, у тому числі біткоїн, сьогодні Україна входить у топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоїн –гаманцями [5, с. 23]. Криптовалюту в Україні майнять, купують та дарують, хоча це поки не дуже законодавчо визнане та врегульоване.

Отже, криптовалюти – це об'єктивно цікаве явище, проте маючи ряд позитивних якостей – децентралізація, можливість майнити кошти будь-кому, надійна система криптографічного захисту та інші, такі недоліки, як відсутність національних регуляторів, ризики втрати паролю чи комп'ютера, що означає втрату коштів і доступу до рахунку, можливість використання анонімності транзакцій кримінальними та терористичними організаціями, яким невидимість їх розрахунків з боку держави тільки на руку, створюють суттєві перешкоди їх поширення. Отже, проаналізувавши вищезазначені дані, можна дійти висновку, що найближчого часу криптовалюти не замінять гроші, проте, наприклад, Центральний банк Швеції вже запровадив криптовалюту державної емісії. Я вважаю, що саме шлях державної емісії та контролю дає більше шансів та можливостей крипто валюті стати валютою майбутнього.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галушка Є.О., Пакон О.Д. (2017) Сутність криптовалют та перспективи їх розвитку. Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/147.pdf>
2. Топ-10 найпопулярніших криптовалют у світі: <https://www.slovoidilo.ua/2018/02/05/infografika/finansy/top-10-najpopulyarnishyx-kryptovalyut-sviti>
3. Федорова Ю.В. (2018) Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/15\\_ukr/116.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/116.pdf)
4. Момот І.О., Момот Ю.Г., Козенков Д.Є. (2018) Сутність та особливості функціонування криптовалют : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://economyandsociety.in.ua/journal/15\\_ukr/107.pdf](http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/107.pdf)
5. Криптовалюти та їх місце у фінансовій системі (2019) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/02d193b6b501a0fd82d6798fc841e70b.PDF>

## ЕНЕРГЕТИЧНА БЕЗПЕКА СУЧАСНОГО СВІТУ.

Міжнародне Енергетичне Агентство (МЕА, латинська аббревіатура IEA), метою діяльності якого є забезпечення світової енергетичної безпеки і поліпшення екології планети, поступово стає головним координатором політики впровадження теплонасосних технологій. На базі МЕА проводяться конференції «Теплові насоси у сучасному світі». Відзначається стабільне збільшення використання ТН у світовому масштабі. Світовий ринок ТН у 2019 році вже досяг 47 млрд.дол.США. Прогнозується, що темпи приросту світового ринку ТН до 2029 року будуть на рівні 12%. Очікується, що сумарний обсяг світового ринку енергоефективного опалення на 2023 рік становитиме 130 млрд.дол.США. Східна Азія, на яку в 2018-2019 роках припадає практично 33% всього виробництва ТН (виробництво ТН у Північній Америці та Європі разом) й надалі буде залишатися головним гравцем у даному сегменті міжнародного ринку енергозберігаючих технологій. У деяких країнах масштаби використання ТН дуже вражають. Так, наприклад, країни Європи протягом багатьох років з успіхом використовують в повсякденному житті теплові насоси.

На першому місці щодо впровадження ТН в повсякденному житті знаходиться Швеція. Питанням енергоефективності та екології приділяється особлива увага. Більше половини будинків в країні обігріваються з використанням ТН. Першим містом, яке перевели на опалення за допомогою ТН, став Стокгольм, який обігрівається за рахунок морських ТН (джерелом теплової енергії є Балтійське море). Населені пункти, розташовані на узбережжі, також користуються цією перевагою. В інших регіонах широке застосування знайшли повітряні ТН. Велику популярність набуло поєднання системи «тепла підлога» з ТН. Завдяки цьому енергія, що постачається ТН, використовується з максимальною ефективністю. Надзвичайно важливим є те, що в Швеції діють програми державних дотацій при установці ТН. Це дозволило в короткі терміни значно скоротити витрати на опалення.

Німеччину також можна сміливо назвати найбільш просунутою країною щодо використання ТН. Щоб підтримати населення в переході на більш зручне і вигідне опалення, уряд надається фінансова допомога тим, хто хоче встановити тепловий насос. Споживачі швидко зрозуміли всю вигоду при використанні ТН – економічного і ефективного опалювального обладнання. Особливим попитом у Німеччині користуються насоси «повітря-вода». Теплові насоси стали доступні для більшості родин Німеччини. Німці відзначають переваги цього типу опалення: автоматика працює справно, атмосфера не забруднюється, тепло для будинку отримується фактично безкоштовно.

Японці виступають новаторами в галузі застосування ТН. Свого часу уряд країни ініціював програму з вивчення наслідків застосування ТН. Не було виявлено жодного негативного фактора впливу на навколишнє середовище і на безпеку для людини. Далі для забезпечення максимальної ефективності в цій сфері бізнес і влада почали працювати разом. У країні було створено фонд «Теплові насоси», який показав результативність своєї роботи, створивши власний ринок ТН EcoCute. Сьогодні в Японії найбільш популярними є насоси «повітря – вода». До цього підштовхнули кліматичні умови в цьому регіоні. Уряд впроваджує програми, які дозволяють отримувати населенню субсидії під час установки ТН.

Декілька років тому у Китаї була запроваджена державна програма «Електрика замість вугілля» для подолання проблеми забруднення повітря, зокрема на півночі країни. Ця програма завдяки різним методам державної підтримки сприяла розвитку ринку ТН, особливо ТН «повітря – вода». З 2017 р. на світовому ринку ТН «повітря-вода» основним гравцем стає Китай з часткою 68,8% загального обсягу світових продаж чи 1833000 штук ТН [18]. З аналізу доповідей МЕА з питань ТН [17; 19] можна зробити висновок, що останнім часом вектор виробництва теплонасосного

---

<sup>10</sup> Учень 11-го класу, ПГ-75.

Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

обладнання поступово переміщується на азійський континент. Китайські компанії (Midea і Gree), японські (Daikin, Mitsubishi Electric і Hitachi), південно-корейські (LG і Samsung) вже успішно вийшли на і європейський ринок.

Отже, в країнах з розвинутою економікою з розумом підходять до розробки нових програм щодо впровадженню зелених технологій, а також до різних енергоресурсоефективних проєктів. Така перспектива має всі шанси на створення в майбутньому «розумних» будинків, які забезпечать людей фактично безкоштовним теплом і електрикою. Головну роль в прискоренні розвитку ринку ТН «повітря – вода» відіграють ініціативи європейських країн щодо заохочення використання енергоефективного обладнання і скорочення парникових викидів. Програма «20-20-20», прийнята Євросоюзом, передбачає знизити до 2020 року парникові викиди на 20% в порівнянні з рівнем 1990 року, збільшити на 20% кількість енергії, що отримується з поновлюваних джерел, і на 20% підвищити енергоефективність. На даний час попит на ТН збільшується не стільки за рахунок державного стимулювання, скільки за рахунок посилення вимог до енергоефективності нових будівель.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. IEA Topic Page. / International Energy Agency. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.iea.org/subjectqueries/index.asp>.
2. Heat Pumping Technologies Magazine. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [https://issuu.com/hptmagazine/docs/hpt\\_magazine\\_no1\\_2019](https://issuu.com/hptmagazine/docs/hpt_magazine_no1_2019)
3. Reports at the IEA Heat Pump Conference, 2011. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/search?ei=UEINWp-7BMbMgAa12K3oDg&q=reports+iea+heat+pump+conference+2011>
4. Reports at the IEA Heat Pump Conference, 2017. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/search?ei=UEINWp-7BMbMgAa12K3oDg&q=reports+iea+heat+pump+conference+2017>

*Брегедда О., Савлук І.<sup>11</sup>*

### **СИСТЕМА ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ: СВІТОВИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ**

Для стабільного функціонування банківської системи та всієї економіки важливого значення набуває побудова ефективної системи гарантування вкладів. В Україні створений і функціонує фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який регулюється Законом України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [1]. Таку назву крім України використовує ще ряд Європейських країн, в інших країнах, наприклад США, використовують поняття “система страхування депозитів”. Такі відмінності не впливають на призначення даних структур у світі – гарантування вкладів у фінансових установах, а також розробка механізму надання допомоги установам, які мають проблеми з ліквідністю, їх реструктуризація, виведення з ринку.

Світові кризи 1990-х років, а також 1997-1999, 2007-2009 років показали актуальність існування систем гарантування вкладів та їх дієвість, сприяли пошуку та впровадженню більш ефективних заходів захисту вкладників та розробці міжнародних рекомендацій щодо удосконалення систем страхування. В результаті таких заходів відбулось поширення повноважень систем гарантування не тільки на діяльність банківських фінансових установ, а й інших фінансових посередників (страхові компанії, кредитні спілки), що забезпечує кращі умови для конкуренції на

---

<sup>11</sup> Доцент кафедри банківської справи, к.е.н., ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Студентка магістерського рівня, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

ринку, підвищує фінансову стабільність, сприяє зростанню суми відшкодування, поширенню гарантування на всю суму вкладу, незалежно від виду валюти, уніфікація правил, що особливо важливо в умовах євроінтеграції. Після виходу з кризи окремі заходи переглядалися, але в цілому в результаті споживачі фінансових послуг залишались більш захищені ніж до кризи.

Окремим напрямком вдосконалення системи є розширення кола вкладників, на які поширюється система страхування. Крім традиційно фізичних осіб страхуванню підлягають малий і середній бізнес, неприбуткові організацій, а в окремих країнах і інші підприємства, крім фінансових компаній, тобто система гарантування охоплює всіх суб'єктів, які не можуть самостійно оцінити ризики вкладних операцій. При цьому максимальна сума відшкодування не змінюється, тому для великих компаній гарантовані суми є незначними.

Іншим важливим напрямком уніфікації є перехід до диференційованої системи внесків установ в залежності від ризикованості їх діяльності. Незважаючи на значне розмаїття підходів до визначення ставок ціла низка країн таких як США, Канада, країни ЄС, Гонконг, Малайзія, Росія, Казахстан використовують дану систему.

Проблемою залишається визначення оптимального розміру фонду гарантування вкладів. Відбулось підвищення гарантованої суми та її уніфікація з боку ЄС з метою недопущення перетоку великих вкладів з однієї країни в іншу для пошуку більш привабливих умов. З іншого боку з'явилися негативні наслідки даного процесу, які пов'язані з недостатнім зв'язком суми відшкодування з рівнем доходів населення, з зростанням економіки, що спостерігається в країнах із більш низьким рівнем добробуту.

Міжнародні рекомендації стосуються також посилення відповідальності власників банків, керівництва та пов'язаних з ними осіб за фінансовий стан банку. В більшості країн дані особи не мають права на відшкодування своїх вкладів у випадку банкрутства банків, що створює стимули для підвищення відповідальності в прийнятті управлінських рішень.

Реформування системи гарантування вкладів залишається актуальним для України, особливо в умовах частих фінансових і банківських криз. Україна вже підписала ряд міжнародних угод, зокрема про асоціацію між Україною та ЄС, якими взяла на себе зобов'язання запровадити кращі міжнародні стандарти і принципи роботи. Зміни стосувались розширення вимог до інформування клієнтів банку про систему гарантування, прискорення виплат вкладникам та підвищення ефективності управління і реалізації майна неплатоспроможних банків. З 2017 року до вкладників, на яких розповсюджується система гарантування вкладів фізичних осіб ввійшли і фізичні особи-підприємці. Але юридичні особи, як і раніше залишаються поза дією системи гарантування вкладів.

Розширення дії системи гарантування вкладів на роботу інших небанківських кредитних установ, в першу чергу на кредитні спілки, поки залишається не актуальним для України, вимагає реформування системи нагляду за діяльністю фінансових установ. Не все гаразд і в системі самих банків. Ощадбанк України поки залишається поза межами учасників фонду. І хоча в «Засадах стратегічного реформування державного банківського сектору» ще в 2016 році було визначена необхідність його приєднання до Фонду, але на практиці воно не почалось. Однією з причин затримки є внесення значної суми до Фонду гарантування вкладів від суми статутного капіталу.

З метою підвищення відповідальності перед вкладниками акціонерів, керівників банків і пов'язаних з ними осіб Фонд гарантування вкладів розробив цілий ряд законодавчих ініціатив. Фонд може отримати можливість продовжити ліквідацію банку до тих пір, поки всі його активи не будуть продані, а кошти спрямовані на розрахунки з кредиторами. Якщо після продажу активів залишаться незадоволеними вимоги кредиторів, в тому числі і вклади більше 200 тис.грн. Фонд гарантування вкладів фіксує збитки і буде вживати заходів щодо стягнення сум з колишніх власників, керівників та пов'язаних осіб.



В планах Фонду гарантування вкладів є також підвищення максимальної суми відшкодування. Відповідний законопроект вже розробляється. Така сума, за словами голови Фонду Светлани Рекрут, може збільшитись до 100 тис. євро в гривневому еквіваленті до 2027 року, і буде підвищуватись поетапно. Перше підвищення може відбутись вже в кінці 2019 року» [2].

Згідно з даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на 1.09.19 року учасниками фонду є 75 банків, загальна сума вкладів склала 448,2 млрд. грн., з них 252,9 млрд. грн. гривневі вклади і 195,4 млрд. грн. вклади в іноземній валюті. Загальна кількість вкладників 42,5 млн осіб, з яких 98,4% - вкладників повністю захищені фондом» [3].

В Україні створена і працює система гарантування вкладів фізичних осіб, яка постійно удосконалюється і поступово наближається до міжнародних стандартів. Тим не менш ще залишається багато не вирішених питань, розв'язання яких забезпечить умови для підвищення фінансової стабільності країни.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб Закон України від 23 лютого 2012 р., № 4452-17 / [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
2. Банковские вклады украинцев существенно выросли: названа сумма. *Payospace magazine* від 26.09.2019 / [Електронний ресурс]/ Режим доступу:  
<https://psm7.com/money/bankovskie-vklady-ukraincev-sushhestvenno-vyrosli.html>
3. <https://psm7.com/money/bankovskie-vklady-ukraincev-sushhestvenno-vyrosli.html>
4. За даними Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. 2019 / [Електронний ресурс]/ Режим доступу: [https://ua.news.ua/fond-garantuvannya-vkladiv-novi-povnovazhennya-klyuchovi-rishennya-pidsumky-diyalnosti/?gclid=CjwKCAiAh5\\_uBRA5EiwASW3IauxW5GxXqyQ18ts0sTv4UmBlxW62lTJ8Lmsk8PKATBq0ggQYUMGxoC6PEQAvD\\_BwE](https://ua.news.ua/fond-garantuvannya-vkladiv-novi-povnovazhennya-klyuchovi-rishennya-pidsumky-diyalnosti/?gclid=CjwKCAiAh5_uBRA5EiwASW3IauxW5GxXqyQ18ts0sTv4UmBlxW62lTJ8Lmsk8PKATBq0ggQYUMGxoC6PEQAvD_BwE)

*Грод М.<sup>12</sup>*

### СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВАЛЮТНА ВІЙНА»

Валютна війна являється не спекулятивним нападом на грошву одиницю ззовні. Це спроба свідомої маніпуляції валютного ринку, яка є цілеспрямованою. За нею стоїть центральний банк чи керівництво країни, що здійснюють дані дії для отримання конкурентних переваг у зовнішній торгівлі. В результаті даних маніпуляцій, як наслідок, виникає девальвація національної валюти.

*Сутність «валютних воєн»* (або «конкурентна девальвація») полягає у тому, що усі країни намагаються занизити курс власної валюти по відношенню до валют країн-торгівельних партнерів з метою покращення цінової конкурентоспроможності власної економіки, стимулювання експорту товарів та послуг.

Країни Азії у міжнародних валютних війнах, ключові гравці та союзники проти США. Китай на сьогодні володіє \$2,5 трлн (або майже 30% світових запасів цієї валюти). Унаслідок торгової війни китайський фондовий ринок втратив 2,4 трлн дол. США. Окрім того, темпи зростання ВВП Китаю впали з 6,8 до 6,6 %, що є найнижчим показником за останні 28 років. Китай максимально розширює близьке співробітництво з Японією, така співпраця є доречною і завбачливою, адже президент США Д. Трамп заявив, що наступною ціллю його торгової війни може стати Японія, так як вона є прямим союзником КНР.

*Наслідки «валютної війни».* Фінансово-валютна система світу є складним «організмом» що тісно взаємопов'язаний з економікою різних країн. Валютні війни – це прямий шлях до дестабілізації

<sup>12</sup> Студент 1-го курсу Магістерської програми «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.  
Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

економіки, як своєї так і світу загалом. Головний негативний наслідок валютної війни, що виділяють науковці – це девальвація валюти, яка знижує успішну продуктивність економіки у довгостроковій перспективі.

Гунда А.<sup>13</sup>

## ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА БЛИЗЬКОМУ СХОДІ: КЕЙС NEOM

За умов динамічного розвитку глобалізаційних процесів та неухильного зростання співробітництва й розбудови взаємозв'язків національних економік, заслуговують уваги особливості регіональної політики та кооперації країн Близького Сходу. Важливу роль економічного і політичного актора як на міжнародній арені в цілому, так і у зазначеному регіоні, відіграє Королівство Саудівська Аравія (КСА).

З метою звільнення країни від нафтової залежності, диверсифікації економіки та структурної перебудови відповідно до викликів сучасності, у 2016 р. уряд КСА оприлюднив новий амбітний план «Саудівська Аравія: Бачення-2030» [1].

Серед довгострокових цілей сучасної стратегії розвитку країни одним із ключових проєктів є

спорудження футуристичного міста NEOM, яке стане так званим «вікном можливостей» у регіоні Червоного моря та першою у світі незалежною міжнародною зоною, що охоплюватиме три країни – Саудівську Аравію, Йорданію та Єгипет [2].



Таке стратегічне розташування сприятиме швидкому виникненню глобального вузла, який з'єднуватиме Азію, Європу та Африку.

Загальною площею 26,5 тис. км. кв., NEOM буде повністю живитися відновлюваними джерелами енергії та вектор його розвитку буде спрямований на 16 ключових секторів економіки: енергетика та опріснення води, біотехнології, продовольство, високі технології, туризм та розваги.

Даний проєкт, покликаний перетворити КСА на провідний світовий інноваційний та торговельний центр, дасть імпульс для якісного економічного зростання країни, збільшення частки ненафтового експорту та прямих іноземних інвестицій у структурі ВВП, створення нових робочих місць. Серед найбільш стратегічно важливих цілей є переорієнтація споживання товарів та послуг, які до цього споживались за кордоном, на територію NEOM (зокрема, туризм, охорона здоров'я, освіта, частина прямих іноземних інвестицій).

Фонд державних інвестицій КСА планує проінвестувати проєкт на загальну суму 500 млрд. дол. США та у подальшому активно залучати іноземні інвестиції [3]. За різними оцінками внесок NEOM у ВВП країни до 2030 сягне щонайменше 100 млрд. дол. США.

Внаслідок активного впровадження новітніх технологій, NEOM повинен стати одним із найбільш захищених регіонів світу, що буде залучати висококваліфікованих спеціалістів з прогресивними та інноваційними ідеями [2]. З метою підвищення ефективності використання трудових ресурсів, стандартні повторювані операції будуть повністю автоматизовані, а також відбудеться роботизація в галузі інвестиційної та юридичної діяльності, створення електронного уряду. Технології майбутнього складають основу плану NEOM: новітні рішення для транспортування

<sup>13</sup> Студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

від автоматизованого водіння до безпілотних літальних апаратів; кардинально інші способи вирощування та переробки їжі; нові принципи охорони здоров'я; бездротовий високошвидкісний Інтернет як безкоштовне благо під назвою «цифровий ефір»; безкоштовна безперервна онлайн-освіта світових стандартів. Все це дозволить сформувати новий життєвий устрій, який враховує новий світогляд людства у поєднанні з найкращими прогресивними технологіями [4].

Уряд уклав угоди з двома компаніями на фінансування, будівництво та експлуатацію трьох житлових районів місткістю 30 000 осіб, які згодом будуть розширені для розміщення понад 100 000 жителів [5]. Керівництво проекту NEOM повідомляє, що до 2025 року планується завершити першу фазу спорудження міста. Наразі було успішно завершено будівництво аеропорту Neom Bay, що обслуговуватиме регулярні перевезення інвесторів та тих, хто працює над високотехнологічним проектом NEOM [6].

На нашу думку, перспективи реалізації плану NEOM у найближчому майбутньому є досить неоднозначними у зв'язку з наступними причинами:

*по-перше*, згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду (МВФ) зростання світового ринку в цьому році складе лише 3%, що свідчить про глобальне економічне уповільнення та можливість кризової ситуації [7]. Такими чином, на тлі глобальної кризи інвестиційна привабливість такого ризикового проекту як NEOM, зазнає значного зниження;

*по-друге*, для регіону Близького Сходу характерною є нестабільна геополітична ситуація, яка за умови зміни сучасного світового порядку, внаслідок потужної конкуренції між глобальними (США, КНР, РФ) та регіональними (Іран, Туреччина, КСА, Ізраїль) центрами силами, набула особливих масштабів. Так, 14 вересня відбулися атаки на нафтовий об'єкт у Абкайку та нафтове родовище у Хураїсі Saudi Aramco у КСА. У результаті спричиненої пожежі, довелося тимчасово скоротити видобуток нафти на 50%, спричинило серйозний резонанс на світовому нафтовому ринку. Ця ситуація продемонструвала присутність високого рівня ризику для потенційних іноземних інвесторів та нестабільність, викликану характерними процесами у регіоні [8].

Таким чином, ідея створення першої міжнародної зони, що охоплюватиме три країни, є дуже привабливою та слугує прикладом транскордонного співробітництва країн Близького Сходу і, незважаючи на велику кількість ризиків, має право на існування. Проте слід зауважити, що перспективи її реалізації будуть прямо залежати від раніше зазначених факторів.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Mohammad bin Salman. Saudi Arabia's Vision for 2030 / Mohammad bin Salman. – Kingdom of Saudi Arabia, 2016. – (Council of Economic and Development Affairs).
2. HRH the Crown Prince Mohammed bin Salman announces: NEOM – The Destination for the Future [Електронний ресурс] // NEOM Press Release. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.neom.com/>.
3. Saudis set \$500 billion plan to develop zone linked with Jordan and Egypt [Електронний ресурс] // Reuters with CNBC.com. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cnbc.com/2017/10/24/saudis-500-billion-plan-to-neom-business-city.html>.
4. Bill Bostock. Everything we know about Neom, a 'mega-city' project in Saudi Arabia with plans for flying cars and robot dinosaurs [Електронний ресурс] / Bill Bostock // Business Insider. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.businessinsider.com/neom-what-we-know-saudi-arabia-500bn-mega-city-2019-9>.
5. Vivian Nereim. Saudi Arabia Awards Contracts for Megacity Neom's Worker Housing [Електронний ресурс] / Vivian Nereim // Bloomberg. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-09-08/saudi-arabia-awards-contracts-for-megacity-neom-s-worker-housing>.

6. First flight leaves from Saudi Arabia's new Neom Bay Airport [Електронний ресурс] // The National AE. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thenational.ae/world/mena/first-flight-leaves-from-saudi-arabia-s-new-neom-bay-airport-1.881098>
7. IMF warns world growth slowest since financial crisis [Електронний ресурс] // BBC. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/news/business-50047929>.
8. Saudi oil production cut by 50% after drones attack crude facilities [Електронний ресурс] // CNBC. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cnbc.com/2019/09/14/saudi-arabia-is-shutting-down-half-of-its-oil-production-after-drone-attack-wsj-says.html>.

*Малюга А.*<sup>14</sup>

## **ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО АУТСОРСИНГУ У КІНОІНДУСТРІЇ: КЕЙС КОМПАНІЇ WALT DISNEY**

Компанія Walt Disney – друга за величиною корпорація у сфері масової інформації та розваг у світі після Time Warner [1]. Окрім виробництва кінострічок та мультфільмів підприємство продає ліцензії на використання своєї торгової марки, персонажів та візуальних ефектів [2]. Корпорація Walt Disney посідає 7 місце у рейтингу «Найпопулярніші компанії 2019», 8 сходинку у рейтингу «Найдорожчі бренди світу 2019» та 9 місце у «ТОП 100 цифрових компаній 2019» за оцінкою Форбс [3].

У 2018 році дохід компанії склав понад 59 млрд. доларів США, ціна акцій досягла позначки у 131 долар, а показник ринкової капіталізації становив 240 млрд доларів. У своєму штаті компанія налічує близько 200 тисяч співробітників [2].

У липні 2019 року компанія заявила про те, що 2019 рік є найбільш касовим за історію існування студії. Цього вдалося досягти завдяки лінійці блокбастерів від деяких брендів, якими володіє корпорація, а зокрема – завдяки фільму «Месники: Завершення». Медіа-аналітики вважають, що глобальне домінування компанії Walt Disney у сфері кіноіндустрії є наслідком того, що студія володіє низкою найбільших брендів у кіно (Marvel, Lucasfilm, Pixar) [4].

На додачу, студія отримує великі касові збори, наново екранізуючи свої старі сюжети і знаходячи для них нове втілення («Аліса в країні чудес», «Попелюшка», «Аладдін», «Король Лев»). Крім того, вихід нового повнометражного мультфільму завжди супроводжується випуском лінійки одягу, іграшок та книжок із зображенням головних героїв. Популярність бренду серед дітей досягає високого рівня, а бізнес-стратегія компанії Walt Disney є доволі вдалою.

Корпорація має власну стратегію аутсорсингу, що пов'язано з прагненням знизити собівартість продукції, адже в США високий рівень заробітної плати. Продукція Walt Disney виробляється приблизно на 29 000 фабриках у більш ніж 100 країнах світу, причому трохи менше третини всіх заводів знаходиться у Китаї. Китайські фабрики в основному займаються виробництвом іграшок, одягу та книжок [5].

Серед останніх тенденцій, які впливають на рішення компанії щодо аутсорсингу є зростання сектору анімації в Індії. Компанія Walt Disney передає на зовнішній підряд своїх анімаційних персонажів і спецефекти індійським фірмам. Це пов'язано з тим, що вартість створення анімації в Індії в чотири рази нижча, ніж у США. Крім того, індійські анімаційні студії є недорогими та високоякісними розробниками програмного забезпечення, а робоча сила вільно володіє англійською [6].

---

<sup>14</sup> Студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

*Disney Interactive* регулярно передає партнерам з Латинської Америки творчі проекти по створенню віртуальних ігор. Головною країною-підрядником виступає Аргентина, яка була обрана завдяки талановитим працівникам у сфері створення дизайну інтерфейсу, веб-сайтів та відео-ігор [7].

Компанія співпрацює також із французькими анімаційними фірмами. Як приклад, мультсеріал «Елена з Авалору» був створений з допомогою французької анімаційної студії. Вигідність аутсорсингу анімації до Франції полягає не стільки у меншій заробітній платі, а у сприятливому податковому кліматі та податкових пільгах [8].

Стратегія аутсорсингу корпорації Walt Disney часто піддається критиці. Прикладом може слугувати скандал, який стався у 2015 році: 250 співробітників компанії, які працювали у відділенні в Орландо та займалися обробкою систем даних були звільнені. Багато з їхніх робочих місць було передано іммігрантам, що приїхали до США за тимчасовими візами для висококваліфікованих технічних працівників, які були залучені аутсорсинговою фірмою з Індії. Протягом наступних трьох місяців деякі співробітники Walt Disney повинні були навчати працівників, які їх замінять [9].

Така ситуація стала можливою через візи H-1B, близько 70% яких видаються індійським громадянам. Дані візи створили для виробників вигідну бізнес-модель залучення у країну дешевої робочої сили для заміни американців. Звільнені робітники подали позов до суду, звинувачуючи компанію у дискримінації та расизмі, але позов було відхилено. Ситуація привернула увагу Дональда Трампа, який в ході своєї передвиборчої кампанії пообіцяв переглянути міграційне законодавство США.

Існує думка, що на сучасному етапі компанія занадто багато функцій перекладає на зовнішніх підрядників, що не співпадає з ідеологією корпорації, закладеної ще Уолтом Діснеєм. Раніше американці асоціювали корпорацію з такими постатями як Марк Девіс, Марті Склар та Мері Блер, які займалися розробкою атракціонів для тематичних парків Walt Disney [10]. Наразі компанія має все менше впізнаваних обличь у своєму штаті, а більшість функцій виконується нікому не відомими працівниками з-за кордону. У майбутньому корпорація матиме ризик перетворитися на «безлику торгову марку».

Кейс Walt Disney демонструє те, що аутсорсинг можна вдало використовувати не тільки для винесення за межі країни ІТ-сервісів, бухгалтерських та інших послуг, але і для виконання творчих проектів. Але, в даному випадку необхідно знаходити баланс. У випадку даної компанії основними ризиками аутсорсингу є не так зменшення якості продукції, нижча кваліфікація працівників чи менший контроль над операціями, які виконуються за кордоном, як негативна оцінка громадськості, яка може вплинути на зменшення популярності та унікальності бренда.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Walt Disney Company Analysis [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukessays.com/essays/marketing/multinational-company-analysis-of-walt-disney-marketing-essay.php>.
2. The Walt Disney Company [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://craft.co/the-walt-disney>.
3. Walt Disney [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/companies/walt-disney/#6784e0475730>.
4. Disney sets record for highest-grossing year for a studio with five months to spare [Електронний ресурс] // By Frank Pallotta, CNN Business. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://edition.cnn.com/2019/07/28/media/disney-box-office-record-year/index.html>.
5. Scandal Inside the global supply chains of 50 top companies [Електронний ресурс] // International trade union confederation. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/pdffrontlines\\_scandal\\_en-2.pdf](https://www.ituc-csi.org/IMG/pdf/pdffrontlines_scandal_en-2.pdf).

6. Animation "India as the outsourcing hub" [Електронний ресурс]. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.animation-boss.com/India\\_as\\_outsourcing.html](http://www.animation-boss.com/India_as_outsourcing.html).
7. Why Would Disney Interactive Prefer to Work with Latin America Partners? [Електронний ресурс] // Nearshoreamericas by Kirk Laughlin – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nearshoreamericas.com/interview-disney-software-executive-outsourcing/>.
8. French Animators Lure U.S. Studios With Tax Rebates, Diverse Talent [Електронний ресурс] // By JOHN HOPEWELL and ELSA KESLASSY. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://variety.com/2016/film/global/disney-sends-animation-projects-to-france-1201795423/>.
9. Pink Slips at Disney. But First, Training Foreign Replacements. [Електронний ресурс] // The New York Times By Julia Preston. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nytimes.com/2015/06/04/us/last-task-after-layoff-at-disney-train-foreign-replacements.html>.
10. Outsourcing Magic: Where have the Disney Imagineers gone? [Електронний ресурс] // DIS By Stephen Porter. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.wdwinfo.com/walt-disney-world/outsourcing-magic-where-have-the-disney-imagineers-gone/>.

*Налбандян Н.<sup>15</sup>*

### **ПОНЯТТЯ ХЕДЖУВАННЯ ЯК ОДНОГО З ОСНОВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РИНКОВИМ РИЗИКОМ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ТОВАРАМИ**

У процесі своєї господарської діяльності, зокрема в рамках міжнародних торговельних відносин, економічні агенти неминуче зіштовхуються з явищем невизначеності в контексті власних очікувань стосовно майбутніх подій.

Категоризація явища невизначеності, зокрема виокремлення поняття ризику за Ф. Найтом, формує структурне бачення даної проблематики, яке значно розширює теоретичний та практичний інструментарій, що мають у своєму розпорядженні економічні агенти для підвищення ефективності процесу прийняття рішень. Характеристика поняття ризику, що є невизначеністю, яка підлягає квантифікації, передбачає не лише можливість пасивного реагування на його існування в економічній системі, але також і можливість управління ним, тобто активних цілеспрямованих дій щодо його уникнення або мінімізації втрат від настання несприятливих наслідків [1, с. 287-288].

Отже, якщо визначити ризик як очікуваний наслідок від події, настання якої має певну ймовірність, і який може бути квантифікований, тоді управління ризиком є координованою сукупністю принципів, процесів, дій, ролей та відповідальностей, а також інфраструктури, поєднаних у систему та взятих на озброєння економічними агентами задля контролю над діяльністю в умовах невизначеності [2, с. 2-3].

Явища інтернаціоналізації та глобалізації, в контексті прискорення інтеграційних процесів світової економіки, вивели дискусію стосовно співвідношення понять ризику та невизначеності на новий рівень. Вони змусили переоцінити ставлення до системного ризику (systemic risk), що полягає у існуванні вірогідності настання колапсу у системі загалом, на відміну від порушення нормального механізму функціонування в індивідуальних її елементах (idiosyncratic risk); та географічного або просторового ризику (spatial risk), що безпосередньо пов'язаний із завищеною концентрацією агентів, яка може призводити як до загроз біологічного характеру (розповсюдження вірусів за інших захворювань), так і до зростання нерівності у регіональному контексті через створення обмеженої кількості промислових, фінансових або культурних хабів, які непропорційно випереджатимуть решту світу за своїм розвитком та можливостями [3, с. 26-27].

---

<sup>15</sup> Аспірант кафедри міжнародних фінансів, Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Рогач О.І., д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародних фінансів.

У науковій літературі широко представлені численні класифікації ризиків, але, на наш погляд, у контексті сучасної економічної думки однією з найвичерпніших та найактуальніших є класифікація, запропонована у Звіті з глобальних ризиків (The Global Risks Report), який щорічно публікується під егідою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum). Мова йде про п'ять основних категорій ризиків, а саме: економічні ризики; геополітичні ризики; соціальні та політичні ризики; ризики, пов'язані з навколишнім середовищем; технологічні ризики [4, с. 9].

Серед базових економічних (фінансових) ризиків, з якими неминуче зіштовхуються економічні агенти в рамках міжнародних економічних відносин, зокрема своєї міжнародної торговельної діяльності, є ціновий (ринковий) ризик.

Розуміючи важливість впливу змін ціни та її волатильності на торговельно-фінансову діяльність економічних агентів, приходимо до висновку, що управління ціновим ризиком є ключовим елементом у побудові ефективного механізму мінімізації негативних наслідків від настання несприятливих подій в умовах невизначеності [5, с. 9-10].

Одним із основних методів управління ринковим (ціновим) ризиком, про який піде мова далі, та який, на нашу думку, виступає одним з найдієвіших у контексті міжнародних торговельно-фінансових відносин, є хеджування (hedging) [6, с. 40].

У широкому сенсі, хеджування представляє собою набір елементів і технік, які направлені на передачу або мінімізацію цінового ризику за допомогою визначеного порядку дій. А оскільки ціна у ринковому середовищі постійно змінюється, що може суттєвим чином впливати на фінансові результати діяльності економічних агентів, ефективне хеджування у кінцевому рахунку захищає цінність активів фірми та її чисту вартість. Хеджування стабілізує потік доходів, вносить у функціонування компаній прогнозованість на тлі невизначеності, допомагає бізнесам досягати сталого існування у довгостроковій перспективі [7, с. 431].

Для кращого розуміння поняття хеджування важливо усвідомлювати наявний зв'язок між традиційним ринком, на якому відбувається обмін матеріальних товарів на готівку та який так і називають готівковим ринком (cash market) або спотовим ринком (spot market), і ринком, який передбачає ціни у майбутньому, тобто форвардним ринком (forward market).

Обидва ринки оперують згідно з відповідною сукупністю правил, цін та покупців і продавців, але що їх однозначно поєднує – це те, що на них торгуються ті самі товари і активи. Завданням ефективного хеджу є встановлення протилежних позицій щодо цінового ризику на кожному з цих ринків [8, с. 7].

Дієвим фінансовим інструментом в рамках операції хеджування на міжнародних сировинних ринках виступає ф'ючерсний контракт, адже ф'ючерсні ринки – це місце, де усі економічні сили ретранслюються у ціні відповідного біржового товару [9, с. 28].

Найбільші БНП, які ведуть свою діяльність на ринках сировинних товарів по всьому світу, без жодних сумнівів приділяють особливу увагу управлінню ціновим ризиком та неодмінно мають у своїй структурі підрозділи ризик-менеджменту, базовим завданням яких є передача або мінімізація цінового ризику, що досягається, зокрема, за допомогою хеджування як одного з основних методів управління ринковим ризиком у контексті міжнародної торгівлі сировинними товарами.

#### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Knight F. Risk, Uncertainty and Profit / F. H. Knight // 31 East 2nd Street, Mineola, New York 11501: Dover Publications, Inc. – 2006. – 450 p.
2. Green P. Enterprise Risk Management / P. E. J. Green // 225 Wyman Street, Waltham, MA 02451: Elsevier Inc. – 2016. – 242 p.

3. Goldin I. The Butterfly Defect: How Globalization Creates Systemic Risks, and What to Do about It / I. Goldin, M. Mariathasan // 41 William Street, Princeton, New Jersey 08540: Princeton University Press. – 2014. – 320 p.
4. The Global Risks Report 2019, 14th Edition. – Geneva: World Economic Forum. – 2019. – 107 p.
5. Skoglund J. Financial Risk Management: Applications in Market, Credit, Asset and Liability Management, and Firmwide Risk / J. Skoglund, W. Chen // Hoboken, New Jersey: John Wiley Sons Inc. – 2015. – 576 p.
6. Understanding Derivatives: Markets and Infrastructure. – Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago. – 2015. – 54 p.
7. Guay W. How Much do Firms Hedge with Derivatives? / W. R. Guay, S. P. Kothari // Journal of Financial Economics. – 2003. – Vol. 70. – № 3. – pp. 423-461.
8. Bishop T. Hedging Demystified: How to Balance Risk and Protect Profit / T. Bishop // United States of America: Open Road Press. – 2014. – 192 p.
9. Налбандян Н. А. Фундаментальні основи торгівлі базисом на міжнародних ринках сировинних продовольчих товарів / Н. А. Налбандян // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2016. Вип. 20 (1). – С. 27-30.

*Науменко А.<sup>16</sup>*

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ**

Розвиток електромобілів зараз є досить актуальною темою для автовиробників та автовласників по всьому світу. Стрімкий розвиток ринку електромобілів пророкували ще 5 років тому, однак, тоді цього не сталося.

Сьогодні ж ми бачимо зовсім нову картину. Розвиток технологій літій-іонних батарей та сильна підтримка з боку держав (в основному шляхом субсидування як виробників, так і споживачів), підвищили обсяги продажів та загальну кількість електромобілів на дорогах високорозвинених країн.

Існує ряд класифікацій електромобілів, однак найрозповсюдженіша, хоч і досить загальна, це розподіл електромобілів на BEV та PHEV. Battery Electric Vehicle (BEV) – повністю електричний транспортний засіб, який приводиться до руху одним або кількома електродвигунами з живленням від акумуляторів. Plug-In Hybrid Electric Vehicle (PHEV) – гібридне авто, яке рухається завдяки системі «електродвигун-двигун внутрішнього згорання», споживаючи як пальне, так і заряд електроакумулятора. Головна перевага гібридного авто – зменшення споживання пального та шкідливих викидів. Його включати у розетку не обов'язково, але у власника є і така можливість.

Ринок електромобілів швидко розширюється. У 2018 році світовий парк електромобілів перевищив позначку 5,1 мільйона, додавши до свого складу 2 мільйони авто порівняно з попереднім роком, збільшивши майже вдвічі кількість продажів нових електромобілів.

Китайська Народна Республіка залишається найбільшим світовим ринком електромобілів, зокрема з точки зору елетроавтобусів, зосередивши 379 100 одиниць повністю електричного муніципального транспорту, що складає 99% такого виду транспорту всього світу. За КНР ідуть Європа (2200) та США (300) [1]. Норвегія є лідером у Європі за часткою ринку електричних легкових автомобілів. Станом на 2019 рік приблизно кожен 13 легковий автомобіль на дорогах Норвегії є повністю електричним [2].

---

<sup>16</sup> Студент 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.



Важливим поштовхом до електрифікації також стало розповсюдження зарядних станцій для електромобілів. Нижче наведена таблиця порівняння загальної кількості зарядних станцій до числа BEV [2]:

Країна	Кі-сть зарядних станцій	Кі-сть BEV
Нідерланди	40769	64288
Німеччина	27239	131739
Франція	25046	144041
Великобританія	22246	74126
Норвегія	11773	199535
Іспанія	5073	22047
Швеція	7551	27874
Австрія	4327	26213
Швейцарія	5578	25538
Польща	806	2003
<b>Європа загалом:</b>	<b>168613</b>	<b>801169</b>

Отже, ми можемо бачити, що перші 5 країн концентрують більш ніж 75% електромобілів всієї Європи та 75% зарядних станцій.

Незважаючи на глобальні позитивні тренди, продажі електромобілів скоротилися вперше в історії. Про це свідчать дані аналітиків Sanford C. Bernstein, оприлюднені 3 вересня 2019 року. Так у липні по всьому світу було реалізовано близько 128 тис. легкових транспортних засобів з електродвигунами, що на 14 % менше, ніж місяцем раніше. Попит на електрокари знизився у Китаї і Північній Америці, але виріс в Європі.

Падіння ринку експерти пов'язали зі скороченням програм субсидування покупок електричного транспорту в Китаї. Влада обмежила підтримку 26 червня, пояснивши це бажанням сприяти розвитку інновацій в автопромі шляхом посилення конкуренції.

Незважаючи на липневий спад, за перші сім місяців 2019 року обсяг світового ринку електромобілів показав 35-відсоткове зростання. Дослідники очікують, що річні продажі таких машин за підсумками 2019-го піднімуться на 23-48% і досягнуть 2,4-2,9 млн. одиниць.

Незважаючи на передбачуване короткострокове послаблення ринку в другому півріччі 2019 року, експерти Sanford C. Bernstein зберігають позитивний прогноз з приводу довгострокового попиту на електромобілі.

Хоча на електрокари припадає невелика частина автомобільного ринку, виробники роблять ставку саме на цей сегмент, вбачаючи в ньому зростаючу нішу. Уповільнення попиту на конвенційні типи авто призвело до падіння автомобільних ринків по всьому світу, а в Китаї стався найсильніший обвал в історії [3].

Стрімкий розвиток EV та пов'язані з цим вимоги до виробництва акумуляторів передбачають більший попит на нові матеріали в автомобільному секторі, що вимагає посилення уваги до постачання сировини. Відсутність змін діючих схем оподаткування, пов'язаних з транспортом, зростаюча популярність електричних транспортних засобів може потенційно змінити розподіл податкових надходжень від транспортних засобів та пального. Поступово зростаючі податки на викопні палива в поєднанні з використанням локальних зборів у перспективі можуть підтримувати довгостроковий перехід до транспортної системи з нульовими викидами, зберігаючи дохід від податків для держави [1].

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global EV Outlook 2019 [Електронний ресурс] // International Energy Agency. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2019>.
2. European Alternative Fuels Observatory [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eafo.eu/countries/european-union-efta-turkey/23682/summary>.

3. Electric Car Sales Fall for First Time After China Cuts Subsidy [Електронний ресурс] // Bloomberg. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-09-03/electric-car-sales-fall-for-first-time-after-china-cuts-subsidy>.

*Погляд В.<sup>17</sup>*

### **ЗОВНІШНЄ ФІНАНСУВАННЯ ІТ СЕКТОРУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Питання зовнішнього інвестування ІТ-сектору досі залишається актуальним, оскільки саме ця галузь економіки залишається пріоритетною для нашої держави. Саме ІТ-сфера є досить привабливою для інвесторів, а це є позитивною особливістю для створення стартапу саме в цій галузі України. Щорічно ІТ-сектор України залучає понад 250 млн. доларів іноземних інвестицій, хоч цей показник постійно зростає, незалежно від військово-політичних та інших макроекономічних факторів, які не свідчать про покращення інвестиційного клімату в Україні.

Сьогодні в Україні спостерігається стрімке зростання інвестицій в сферу ІТ, зростає кількість суб'єктів господарювання, а це формує сприятливі умови для створення стартапів саме в цій галузі. Близько 90 % усіх вітчизняних ІТ-компаній є аутсорсинговими, тобто займаються виготовленням продукції за зовнішнім замовленням та не мають на неї жодних прав власності [1]. Українські венчурні фонди не мають досвіду, необхідних фінансових ресурсів і комунікаційних зв'язків, щоб розвивати вітчизняний стартап-бізнес і поширювати свою діяльність зі збуту і просування продуктів глобально. Якщо брати до уваги, що стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій: посівну стадію (seed stage), стадію запуску (startup stage), стадію зростання (growth stage), стадію розширення (expansion stage) і стадію «виходу» (exit stage), то венчурні фонди в Україні активно підтримують стадію «seed», а подальші інвестиції для розширення діяльності стартапів залишаються проблематичними. На стадії «expansion» з 2010 р. до сьогодні не було укладено жодної угоди. Це не дає українським стартапам можливостей для подальшого розвитку, не випадково вони змушені шукати подальші інвестиції для свого зростання за кордоном [2].

У сучасних умовах експерти виділяють такі основні проблеми, які перешкоджають активному зовнішньому фінансуванню ІТ-сектору України [3]:

- складний бізнес-клімат, непередбачуваність змін у законодавстві, що ставить під загрозу розвиток ІТ-галузі та надійність відповідних заходів бізнес-планування;
- застарілість нормативно-правової бази, несприятливе податково-правове середовище, що перешкоджає відкриттю головних офісів ІТ-компаній в Україні та присутності тут глобальних компаній, а отже, й міжнародних експертів;
- недостатній захист прав інтелектуальної власності, відсутність відповідного регулювання цієї проблеми, це призводить до того, що продукція реєструється за кордоном і часто не належить українським компаніями, які фактично її створили;
- обмежена фінансова та інфраструктурна підтримка, відсутність сприятливого середовища для заохочення стартапів, обмежена наявність таких механізмів фінансування, як краудфандингу, ризикового фінансування на ранніх етапах, венчурного капіталу, підтримки бізнес-ангелів;
- недостатній маркетинг країни та загальне глобальне позиціонування, які не відповідають іміджу технологічної та наукомісткої економіки, що викликає неправильне сприйняття України з боку нових клієнтів та інвесторів.

Оцінюючи перспективи зовнішнього інвестування, можемо стверджувати, що ІТ-сектор

<sup>17</sup> Студентка 2 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Дзюба П.В., д.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

України для налагодження фінансової підтримки ззовні потребує докорінних змін, до основних із них віднесемо такі [3]:

- інституційні зміни, популяризація ІТ-сектору України серед стейкхолдерів, міжнародних партнерів, представників індустрії;
- зміни в податково-регулятивному середовищі, а саме сприяння створенню сприятливого податкового середовища для окупності інвестицій;
- запровадження преференційного режиму оподаткування для компаній, що отримують прибуток від продажу продукції інтелектуальної власності, подібний механізм уже практикується в ОАЕ, Мальті, на Кіпрі та ін.;
- пом'якшення валютного регулювання, забезпечення вільного потоку грошей, оскільки наразі існують законодавчі обмеження на використання валютних надходжень від зовнішньоекономічної діяльності, діє вимога на продаж частини валютної виручки, а це негативно впливає на можливість довгострокового планування та знижує привабливість для інвесторів;
- підвищення ефективності інвестиційної політики; державне страхування інвестицій, що передбачає надання державних гарантій для інвестицій залежно від суми та ступеня ризику;
- створення спеціальної програми інвестування, за якою приватні підприємці можуть використати певний відсоток своїх річних податкових платежів для інвестування в будь-які інноваційні підприємства чи стартапи, успішний досвід у цьому вже мають ряд країн, приміром, Велика Британія;
- удосконалення законодавства в частині обігу електронних грошей, останні зміни в якому датуються ще 2010 роком, що полегшить міжнародні транзакції;
- створення Фонду фондів в Україні, інструменту, який діє в усьому світі для залучення капіталу у венчурну та інвестиційну економічні системи, забезпечуючи доступ до інвестування стартапів на ранньому етапі їх діяльності.

Отже, в Україні існує багато перспектив для динамічного розвивати ІТ-сфери. Зовнішнє фінансування цієї галузі активізується тільки в тому випадку, якщо держава змінить свою інвестиційну політику, покращить законодавчу базу та податкове регулювання, які б сприяли надходженню іноземних інвестицій.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Катренко А. В. Системні аспекти інвестування в галузі інформаційних технологій / А. В. Катренко, О. В. Пастернак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 805 : Інформаційні системи та мережі. – С. 402–411
2. Литвин І. В. Особливості заснування та розвитку ІТ- стартапів / І. В. Литвин // Електронний журнал «Ефективна економіка». – 2017. – № 4.
3. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. Дослідження щодо секторальної стратегії розвитку інформаційно-комунікаційних технологій - [www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=9d01f8ec-af38-4b84-8d638d5714041bc&tag=SektorInformatsiinokomunikatsiiniTekhnologii](http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=9d01f8ec-af38-4b84-8d638d5714041bc&tag=SektorInformatsiinokomunikatsiiniTekhnologii)

*Рудницька А.<sup>18</sup>*

### ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН МІНТ: СТАН, ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Економічне зростання різних країн та регіонів відбувається нерівномірно, тому існують групи, об'єднані схожими показниками. МІНТ – це нова аббревіатура, що використовується, починаючи з

<sup>18</sup> Студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини» Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

2013 року, для позначення таких країн, як: Мексика, Індонезія, Нігерія та Туреччина. Вперше це поняття ввів і згодом популяризував британський фінансист Джим О'Нілл, який у 2001 році створив поняття БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай) [1]. Країни МІНТ було віднесено до однієї групи як такі, що мають великий потенціал для швидкого економічного зростання протягом наступних 30 років. У перекладі з англійської «mint» – «мята», тобто ці країни мають стати новими лідерами та «освіжити» світову економіку.

Попри те, що країни МІНТ мають різну історію, культуру та геополітичне розташування, є низка спільних рис у їхньому економічному розвитку, які водночас є їхніми конкурентними перевагами.

Кожна з цих країн виграє від свого географічного розташування, зокрема в контексті змін, що відбуваються в структурі світової торгівлі. Мексика розташована поруч із США та країнами Латинської Америки. Індонезія, маючи тісні економічні зв'язки з Китаєм, знаходиться в центрі Південно-Східної Азії та є лідером у своєму регіоні. Туреччина розташовується на перетині торгових шляхів між Європою та Азією. Нігерія – одна з найбільш економічно розвинених країн Африканського континенту, а внаслідок поглиблення інтеграційних процесів та зміни торгової політики сусідніх країн має потенціал стати потужним центром африканської економіки.

Демографічна ситуація в країнах МІНТ відрізняється позитивною динамікою. У 4 країнах проживає 665,8 млн. осіб (Мексика – 124,7 млн., Індонезія – 265,3 млн., Нігерія – 193,9 млн., Туреччина – 81,9 млн.) [2]. Кількість населення швидко зростає, при цьому найбільшою є частка економічно активного населення, яке розвиває економіку, у той час як у більшості економічно розвинених країн існує проблема старіння нації та скорочення кількості населення протягом довгого періоду часу. Середній вік населення країн МІНТ (Індонезії – 30.2 років, Мексики – 28.3 р., Нігерії – 18.4 р., Туреччини – 30.9 р.) значно нижчий, ніж у Китаї (37.4 р.) та Росії (39,6 р.), не кажучи вже про Європейські країни (40-47 р.) [3]. За різними прогнозами, до 2050 року населення Нігерії становитиме 397 млн. осіб, а Індонезії – 366 млн. осіб, що свідчатиме про демографічний вибух [4].

Зростання чисельності населення МІНТ є потужним поштовхом для розвитку внутрішніх ринків та їх розширення в межах національної та світової економіки. Внутрішні ринки країн МІНТ мають значні розміри та більшою мірою задовольняють потреби населення. Три з цих країн – Мексика, Індонезія та Нігерія – є великими товаровиробниками. Усі країни, крім Нігерії, входять до G20 [5]. ВВП Мексики є найбільшим (1212 млн. дол. США), за нею слідує Індонезія (1074 млн. дол. США) та Туреччина (910 млн. дол. США), значно відстає Нігерія (409 млн. дол. США) [2]. За прогнозами, у 2050 році країни МІНТ увійдуть до першої 15-ки найбільших економік, при цьому Індонезія займе 8 місце, Мексика – 9, Туреччина – 14, а Нігерія – 15 [6].

За рівнем життя населення Мексика та Туреччина перебувають приблизно на одному рівні, з річним заробітком близько 10 000 дол. США на одну людину, відстаючи від Росії (14 000 дол. США на людину) і Бразилії (11 300 дол. США), але випереджаючи Китай (6 000 дол. США). В Індонезії показник майже втричі менший – 3 500 дол. США на людину, а в Нігерії – лише 1 500 дол. США [6].

Три з чотирьох країн МІНТ (Індонезія, Мексика й особливо Нігерія) є експортерами природних ресурсів. Нігерія повністю залежна від експорту нафти, оскільки це фактично єдине, що вона експортує в значній кількості. Індонезія – єдина з Азійських країн, яка входить до ОПЕК. У той же час, Туреччина імпортує сировину, успішно експортує промислові товари [7].

У рейтингу легкості ведення бізнесу Doing business 2019 Нігерія значно поступається решті країн групи, займаючи 146 місце [8]. Однією з перешкод для ведення бізнесу усіх країн МІНТ є корупція та недостатньо розвинена інфраструктура. На відміну від України та інших країн Європи, жителі країн МІНТ вважають корупцію наслідком минулого, а не перешкодою до економічного розвитку в майбутньому. У Нігерії голова Центрального банку Ламідо Санусі сказав, що корупція

рідко коли заважає економічному зростанню – натомість вона, разом із покращенням освіти, приведе до кращого управління й більшої прозорості. Усе ж, корупція є менш пріоритетною, ніж розвиток інфраструктури, висока ціна на енергетичні ресурси та їхня доступність. Майже кожне підприємство має виробляти для себе енергію самостійно, що підвищує витрати на це та знижує рівень споживання. Наприклад, у Нігерії близько 170 мільйонів людей споживають стільки ж енергії, скільки 1,5 мільйони британців [6]. Якщо енергетична політика, яку започаткували Мексика та Нігерія, буде успішно доведена до кінця, вона приведе до пришвидшення темпів економічного зростання. Вищеперераховані спільні риси можуть стати ключовою причиною створення економіко-політичного блоку країн МІНТ подібно до БРІКС.

Отже, країни МІНТ мають численні переваги, зокрема позитивну динаміку економічних показників, швидке зростання кількості населення та вигідне геополітичне розташування, що дозволить їм займати провідні позиції у своєму регіоні, хоча не дозволить обійти США, країни БРІКС, Японію та деякі європейські країни. У той же час, суттєвим недоліком для цієї групи країн є відсутність координації в зовнішній політиці. Досі не було проведено жодної зустрічі МІНТ та не створено таких інституцій, як, наприклад, Банк розвитку БРІКС. Повністю відсутня кооперація між даними країнами. За умови налагодження соціоекономічних та політичних взаємозв'язків усередині групи, економічне зростання прискориться в довгостроковій перспективі.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. O'Neill J. These 11 countries could be the future of the global economy [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/these-11-countries-could-be-the-future-of-the-global-economy/>.
2. IMF: World Economic Outlook Database [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
  1. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx>
  2. Countries by Median Age 2018 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://worldpopulationreview.com/countries/median-age/>
  3. Mint: The New Emerging Economies [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bankpedia.org/index.php/en/114-english/m/23933-mint-the-new-emerging-economies-encyclopedia>
4. Durotoye A. A. The MINT Countries as Emerging Economic Power Bloc: Prospects and Challenges [Електронний ресурс] / Adeolu A. Durotoye. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.semanticscholar.org/paper/The-MINT-Countries-as-Emerging-Economic-Power-Bloc%3A-Durotoye/f44bdeadb9b32be3a0e6ea9c16b8022e6632b90a>.
5. O'Neill, J. The Mint countries: Next economic giants? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bbc.com/news/magazine-25548060>.
6. Kokotović F. The Mint Countries: A Regression Analysis Of The Selected Economic Features [Електронний ресурс] / F. Kokotović, P. Kurečić – Режим доступу до ресурсу:
  7. [https://www.researchgate.net/publication/303264978\\_The\\_MINT\\_Countries\\_A\\_Regression\\_Analysis\\_of\\_the\\_Selected\\_Economic\\_Features](https://www.researchgate.net/publication/303264978_The_MINT_Countries_A_Regression_Analysis_of_the_Selected_Economic_Features).
  8. Doing Business 2019: Training for Reform [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf).

**ВПЛИВ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ НА СВІТОВУ НАФТОГАЗОВУ ПРОМИСЛОВІСТЬ**

Розвиток нової промислової епохи ХХІ століття спричиняє все більших перетворень у зв'язку з впровадженням інноваційних, технологічних інструментів, вдосконалюючи процеси пошуку, дослідження та розробки нафтогазових родовищ.

Революційна концепція інтеграції AI (англ. Artificial Intelligence, укр. штучний інтелект) та ML (англ. Machine Learning, укр. машинне навчання) в енергетичному секторі надає безумовні переваги традиційним моделям ведення промислової діяльності. Необхідно зазначити, що дані технології не мають чіткого призначення, а отже потенційні можливості штучного інтелекту простягаються далеко за межі моногалузевих процесів, охоплюючи актуальні світові проблеми екологічного, економічного та енергетичного характеру. Технології ExxonMobil та Belmont Technology – лише деякі з багатьох прикладів застосування системи машинного самонавчання та когнітивного обчислення.

ExxonMobil співпрацює з Брайаном Вільямсом (професором MIT та розробником програмного забезпечення AI, який допоміг створити Mars Curiosity Rover NASA ) та понад 80 університетами з усього світу, над впровадженням у нафтогазовій промисловості надсучасних технологій.

Першочергово перед науковою спільнотою постало питання, яким чином глибоководні процеси утворюють значні шельфові поклади нафти та газу. Для відповіді на це питання асоціація провідних наукових інститутів почала розробку технологій пошуку родовищ під водою та системи їх оцінки. Для цього вони спільно з ExxonMobil використовують робота, оснащеного передовою гібридною системою аналізу [1], що здатен змодельовати детальну віртуальну мапу підводного рельєфу [2], тим самим скорочуючи витрати на процеси пошуку родовищ та дослідження потенційних запасів вуглеводнів.

Компанія BP Ventures [3] інвестувала близько 10 мільйонів доларів у рішення Belmont Technology для подальшого розширення концепції застосування штучного інтелекту та цифрових технологій у секторі пошуку та видобутку вуглеводнів. Метою робіт є прискорення життєвого циклу проекту – від розвідки до моделювання пластів. Технологія спрямована на 90% скорочення збору, інтерпретації та моделювання даних [4]. Платформа на базі AI, яка отримала назву “Sandy” [5; 6], значно прискорить темпи розвитку централізованого менеджменту нафтогазових підприємств. Висококваліфікована група інженерних фахівців у режимі віддаленого доступу до промислових об'єктів матиме можливість у повній мірі отримати відповіді на найважливіші стратегічні проблеми у вигляді конкретних формалізованих даних. “Sandy” – уніфікована моделююча система, принцип роботи якої полягає в обчисленні та аналізі трильйонів можливих ймовірностей. На базі отриманих даних Physic Based AI формалізує правильну траєкторію напрямку прийняття відповідних рішень, враховуючи специфіку попередніх розрахунків, тим самим оптимізуючи процеси.

Розвиток AI, ML та інших систем, що самовдосконалюються призводить до суттєвого переосмислення ідей точкового впровадження моделей класу “Sandy” та ExxonMobil у сучасній нафтогазовій галузі в рамках усіх трьох етапів промислового виробництва: пошуку та видобутку, транспортування та зберігання, а також маркетингу та збуту [7]. Виходячи з досліджених прикладів, простежується тенденція до поступового впровадження технологій штучного інтелекту в нафтогазовій індустрії, при цьому можна говорити про етап її початкового впровадження, порівняно зі сферами охорони здоров'я та фінансів. На нашу думку така ситуація буде стимулювати провідні

---

<sup>19</sup> студент 4-го го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

державні та приватні підприємства інвестувати в інноваційні рішення в нафтогазовій галузі у майбутньому.

### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ExxonMobil offers \$60K for 'Reverse Pitch' Robotics Energy Challenge [Електронний ресурс] // RBR Staff. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.roboticsbusinessreview.com/energy-mining/exxonmobil-offers-60k-for-reverse-pitch-robotics-energy-challenge/>.
2. Sennaar K. Artificial Intelligence in Oil and Gas – Comparing the Applications of 5 Oil Giants [Електронний ресурс] / Kumba Sennaar // EMERJ. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://emerj.com/ai-sector-overviews/artificial-intelligence-in-oil-and-gas/>.
3. BP Invests in New AI Technology [Електронний ресурс] // Offshore Engineer. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oedigital.com/news/462218-bp-invests-in-new-ai-technology>.
4. Mesika E. Security Issues in the Upstream Oil Industry [Електронний ресурс] / Eyal Mesika // OilVoice. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [www.oilvoice.com](http://www.oilvoice.com).
5. Sandy – a new AI investment by BP Ventures [Електронний ресурс] // BP. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.youtube.com/watch?v=9gSw-gw-zb8>.
6. Stark A. 'Sandy' Is to Bring Artificial Intelligence to BP's Upstream Business [Електронний ресурс] / Alexander Stark. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.process-worldwide.com/sandy-is-to-bring-artificial-intelligence-to-bps-upstream-business-a-794137/>.
7. Petroleum industry [Електронний ресурс] // the Petroleum Services Association of Canada (PSAC). – 2013. – Режим доступу до ресурсу: <https://archive.is/20130412005647/http://www.trencome.com/petroleumindustry.htm>.

*Сорока В.<sup>20</sup>*

### ВПЛИВ BREXIT НА ФОНДОВИЙ РИНОК ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

23 червня 2016 року Велика Британія на основі референдуму, який був підтриманий 51,9% виборцями, вирішила вийти з Європейського Союзу (Brexit). Очікувалося, що держава залишить ЄС 29 березня 2019 року, проте в результаті суперечок між ЄС та ВБ щодо подальшої співпраці, Brexit відклали до 31 жовтня 2019 року. За не досягнення згоди Євросоюз погодився перенести дату виходу Великої Британії з ЄС на три місяці – на 31 січня 2020 року.

Невизначеності з приводу виходу ВБ з ЄС породжують спад на фондовому ринку. Лондонська фондова біржа в I кварталі пережила найнижчу активність за останні 15 кварталів на фоні політичних та геополітичних очікувань. У третьому кварталі 2019 року відбулась найменша кількість первинних публічних пропозицій у Великій Британії за останнє десятиліття. За перші дев'ять місяців 2019 року у ВБ було вкладено 24 IPO на суму 4,8 млрд фунтів стерлінгів. Це являє собою падіння обсягу на 55% порівняно з аналогічним періодом минулого року - коли відбулось 53 IPO, а також зменшення фінансування на 4 млн фунтів.

Британський основний фондовий індекс FTSE 100, що розраховується на основі акцій найбільших компаній Великої Британії, зменшився за останні 2 тижні. Після підняття з мінімуму близько 6650 в кінці 2018 року до максимуму 7686 в липні цього року, протягом жовтня провідний британський індекс опустився до 7150 – рівень, який не спостерігався з лютого [1].

Це можна пояснити тим, що економіка в США (у результаті торгової війни з Китаєм) та ЄС (у результаті Brexit) в даний час погіршується, а будь-який економічний шок зможе призвести до спаду

---

<sup>20</sup> Студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.  
Науковий керівник: Матей В.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

цих економік. Оскільки переважна більшість компаній, що входить до FTSE 100 орієнтована на експорт, і майже 70% прибутків FTSE 100 отримано за межами ВБ, то економічні умови за кордоном мають негативний вплив на фондовий ринок ВБ.

Компанії, що продемонстрували найбільший спад: InterContinental Hotels Group plc (-4,58%), Evraz plc (-4,58%), RELX plc (-2,55%), Rolls Royce Holdings Plc (-2,47%), Ocado Group plc (-2,28%) [2].

В цілому наразі всі акції найбільших компаній ВБ стикаються з негативними економічними явищами, а саме зі зростанням бар'єрів для вільної торгівлі, а також з глибокими змінами в управлінні цих компаній.

Розглянувши британський фондовий індекс FTSE 250, що розраховується на основі акцій починаючи з 101-ї до 350-ї найбільших компаній, що котируються на Лондонській фондовій біржі, можна зробити висновок, що за жовтень FTSE 250 виріс приблизно на 5% і досягнув позначки 20228 в очікуванні досягнення угоди про вихід Британії з Євросоюзу. Підйом індексу з початку 2019 року становить близько 15,6% проти 6,4% у FTSE 100. FTSE 250 може додати ще 5% в тому випадку, якщо нова угода по Brexit пройде без змін, оскільки більшість компаній, що входять до FTSE 250 отримують прибутки всередині країни. Проте якщо угоди не буде досягнуто, британський фондовий індекс FTSE 250 може впасти на 10%.

Компанії, що продемонстрували найбільше зростання: Avast plc (+8,61%), Grafton Group (+5,25%), WH Smith Plc (3,53%), Drax Group plc (3,05%), Watches Of Switzerland Group plc (2,89%), Domino's Pizza Group plc (+1,96) [3].

Можна зробити висновок, що невизначеності щодо Brexit та торгова війна США з Китаєм спричиняють розпродаж акцій на світових фондових ринках, оскільки трейдери занепокоєні щодо глобальної рецесії виробництва. У зв'язку з цим світові індекси падають. Такий спад характерний не тільки для Британського фондового індексу FTSE 100, що знизився в середньому на 2,55% (188 позицій) до рівня 7150,57, а й для таких світових індексів [4]:

- індекс Dow Jones знизився на 1,12% (300 позицій) до рівня 26276,37;
- індекс Nasdaq – на 1,24% (98 позицій) до 7810,56;
- німецький Dax – на 1,88% (230 позицій) до 12033,58;
- італійський FTSE Mib – на 1,61% (352 позицій) до 21573, 23;
- S&P 500 – на 1,19% (35 позицій) до 2905, 23.

Отже, проаналізувавши фондовий ринок Великої Британії можна стверджувати, що невизначеність щодо Brexit та інші економічні явища негативно впливають на торгівлю акціями у компаніях, що орієнтуються на експорт – індекс FTSE 100, а компанії, що отримують прибуток в межах своєї країни не отримують такого значного впливу, прикладом є FTSE 250, що показує ефективність економіки Великої Британії.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Home - London Stock Exchange. Londonstockexchange: веб сайт. URL: <https://www.londonstockexchange.com/home/homepage.htm>(дата звернення 20.10.2019).
2. FTSE 100: Top 20 fallers. Hargreaves Lansdown: веб сайт. URL: веб сайт. URL: <https://www.hl.co.uk/shares/stock-market-summary/ftse-100/fallers>(дата звернення 20.10.2019).
3. FTSE 250: Top 20 risers. Hargreaves Lansdown: веб сайт. URL: <https://www.hl.co.uk/shares/stock-market-summary/ftse-250/risers>(дата звернення 20.10.2019).
4. Stock Market Index - Major World Indices. Investing: веб сайт. URL: <https://www.investing.com/indices/major-indices>(дата звернення 20.10.2019).



## ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ R&D МЕРЕЖ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРАЇН ЄС

Глобальні інновації в сучасній економіці, заснованій на знаннях, є постійним рушієм зростання багатонаціональних підприємств. Як наслідок, управління цими інноваціями має вирішальне значення для сприяння їх ефективності. Структурування та організація потоків внутрішніх знань між штаб-квартирою та дочірніми компаніями або між дочірніми компаніями становлять головну мету діяльності БНП. Таким чином, ключовим питанням корпоративного управління є пошук найбільш ефективних організаційних структур для глобального інноваційного процесу.

*Драйвери інтернаціоналізації R&D в Європейському Союзі* глибоко пов'язані з мотивами розміщення підрозділів науково-дослідної діяльності за кордоном. Дві основні причини інтернаціоналізації технологічної діяльності є такими:

1. Адаптація продукції та процесів до іноземних умов, квазіобов'язкове правило проникнення на ринки закордону (гіпотеза Вернона). Пристосування товару до місцевих ринків відповідає технологічній адаптації [1].

2. Отримання знань в іноземних науково-дослідних центрах та університетах, що є мотивацією «пошуку знань» прямих іноземних інвестицій БНП. При такому підході фірми прагнуть створити міцну мережу із зарубіжними виробниками знань з метою отримання нових.

Розміщення стає дедалі важливішим визначальним фактором сфери, структури, форми та зростання БНП. Стратегічний вибір розташування R&D підрозділів за кордоном базується на індексі виявлених технологічних переваг (RTA) [2].

Це дає змогу визначити чотири різні *стратегії інтернаціоналізації НДДКР*: розширення домашньої бази (НВА), експлуатація домашньої бази (НВЕ), технологія пошуку (TS) та стратегія пошуку ринку (MS) [3].

1) Розширення домашньої бази (НВА) ПП в науково-дослідних розробках полягає в орієнтації на технології, в яких фірма має відносну технологічну перевагу у своїй країні базування і в якій приймаюча країна також є відносно спеціалізованою.

2) Стратегія інтернаціоналізації експлуатації домашньої бази (НВЕ). Фірма, яка має конкурентну перевагу в галузі технологій на своєму внутрішньому ринку, прагне використовувати її за кордоном, особливо в регіонах, які є нерозвинутими у даній галузі технологій.

3) Технологія пошуку (TS). Фірма компенсує свою національну недостатню спеціалізацію з даної технології шляхом пошуку зарубіжних навичок у країнах, що приймають, які також спеціалізуються на цій технології.

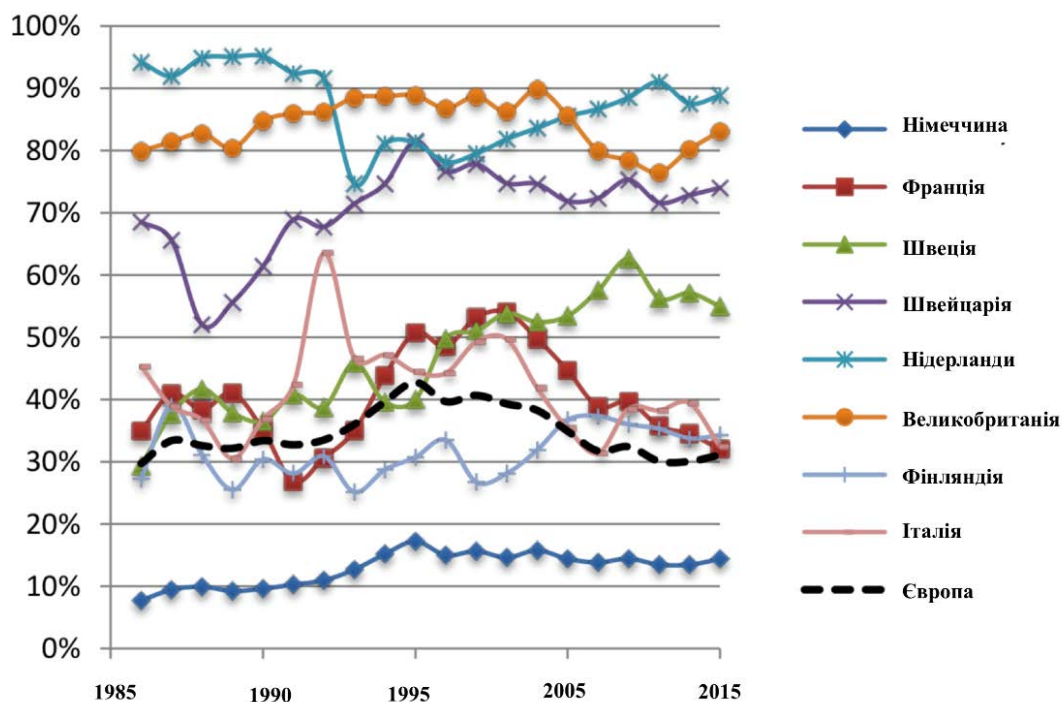
4) Стратегія пошуку ринку (MS). Така стратегія має місце, коли фірма інвестує за кордон технологічну діяльність, в якій вона є відносно слабкою у своїй країні, а країна перебування також є відносно слабкою.

Порівняно з підприємствами, що мають штаб-квартиру на інших континентах, фірми ЄС часто інтернаціоналізуються в більш широкому масштабі протягом більш тривалого часу. Корпоративна науково-дослідна діяльність за межами національних кордонів розпочалася в Європі в 60-х роках у малих європейських країнах (Нідерланди, Бельгія та Швейцарія), а також у Великобританії. У невеликих, але динамічних країнах, рання інтернаціоналізація НДДКР зумовлена обмеженим внутрішнім ринком та довгою інтернаціоналізованою промисловою історією. Це частково пояснює

<sup>21</sup> Студентка 1-го курсу Магістерської програми «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

регіональні відмінності між європейськими країнами на рівні інтернаціоналізації та схемах досліджень та розробок фірм.



**Рис 1. Рівень інтернаціоналізації R&D в підприємствах країн ЄС**

Джерело: [4].

Для пояснення процесів інтернаціоналізації європейських фірм важливою є не лише географічна, а й культурна близькість. Загальна європейська регуляторна база, спільний ринок та інноваційна політика позитивно вплинули на міжнародне співробітництво та інтернаціоналізацію БНП в Європі [4].

У 2018 році держави-члени Європейського Союзу витратили разом майже 320 мільярдів євро на дослідження та розробки. Інтенсивність наукових досліджень і розробок, тобто витрати на НДДКР у відсотках від ВВП, становила 2,07%. Для порівняння, у 2008 році інтенсивність науково-дослідної діяльності складала 1,77% [5].

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ghoshal, S., & Bartlett, C. The multinational corporation as an interorganizational network. *Academy of Management Review*, – 2015. – 15(4), 603-603.
2. D'Agostino L. M., Santangelo G. D. Do overseas R&D laboratories in emerging markets contribute to home knowledge creation? // *Management International Review*. – 2017. – Т. 52. – №. 2. – С. 251-273.
3. Piscitello, Lucia. «Strategy, location, and the conceptual metamorphosis of the MNE», – 2016. – *Global Strategy*, vol. 1, p. 127-131.
4. Gammeltoft, Peter (2006). «Internationalisation of R&D: trends, drivers and managerial challenges », *International Journal of Technology and Globalisation*, vol. 2, n° 1-2, – 2019. – p. 177- 199
5. R&D expenditure in the EU increased slightly to 2.07% of GDP in 2017. // Eurostat. [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/9483597/9-10012019-AP-EN.pdf/856ce1d3-b8a8-4fa6-bf00-a8ded6dd1cc1>

## ВПЛИВ BREXIT НА ФІНАНСОВИЙ СЕКТОР ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ ТА ІНШИХ КРАЇН ЄС

Brexit (англ. злиття слів «Britain» (Британія) та «exit» (вихід)) – вихід Великої Британії з Європейського Союзу, за що у 2016 році на референдумі висловились 52% населення Сполученого Королівства. З тих пір набуває актуальності проблема впливу Брекситу на економіку Сполученого Королівства та країн Європейського Союзу. Одним з найбільш обговорюваних секторів є фінансова галузь з кількох причин.

Причина № 1 полягає в тому, що фінансова галузь є надзвичайно впливовим сектором британської економіки, складаючи 12% у загальному ВВП Великої Британії. Причина №2 полягає в тому, що фінансовий сектор є одним з головних "донорів" спільного ринку ЄС [1].

Незважаючи на те, що законодавство ЄС буде застосовуватися у Великій Британії протягом тривалого переговорного періоду та можливого перехідного періоду (принаймні до кінця 2020 року), невизначеність для учасників ринку буде продовжуватися до тих пір, поки не будуть допрацьовані та ратифіковані умови виходу Великої Британії. Ця невизначеність створює особливу проблему в контексті фінансових послуг: фінансовий ринок Великої Британії в даний час виступає оптовим центром для ЄС і становить до 80% активності ЄС у сегментах фінансових ринків. Фінансові компанії, що базуються у Великій Британії, втратять існуючі паспортні права ЄС для ведення бізнесу з клієнтами, які базуються в інших 27 країнах, якщо Сполучене Королівство та ЄС не домовляться про угоду щодо виходу, яка буде включати перехідні положення або договори, які б зберігали ці права.

Учасники ринку не можуть дозволити собі будувати свої бізнес-плани на невизначеності. Щоб зменшити цю невизначеність, деякі учасники ринку, що базуються у Великій Британії, вже розробляють або навіть виконують плани ведення надзвичайних ситуацій в межах ЄС після Брекситу (наприклад, запити щодо видачі відповідних ліцензій, переселення людських ресурсів) [2].

Перспектива масової дезорганізації ринку після жорсткого Брекситу означає, що фінансові послуги є однією з небагатьох областей, де регулятори, такі як Європейський центральний банк та Банк Англії, співпрацювали з ризиком до очікуваного виходу Британії. У той час як компанії мають справу з підготовкою до виходу без угоди, Брюссель вжив важливих заходів щодо надзвичайних ситуацій. Сюди входить тимчасовий доступ до клірингових будинків, що працюють у Великій Британії, який закінчиться у березні 2020 року, 18 місяців для центральних депозитаріїв цінних паперів, та шестимісячне вікно, що дозволить змінити договірні зміни на позабіржові деривативи. У довгостроковій перспективі, з угодою про вихід або без неї, Лондон буде намагатися отримати обмежені права доступу до ринку за системою ЄС, відомою як «еквівалентність» після Брекситу. Дані права надаються компаніям, які не є членами ЄС, якщо Європейська комісія вирішить, що фінансові регламенти країн, в яких знаходяться дані компанії, такі ж жорсткі, як і брюссельські. Але навіть якщо сторони домовляться, фінансовий сектор вже не буде мати таку глибину доступу до ринку, якою він користувався, поки Велика Британія була державою-членом – і «еквівалентність» може бути відкликана комісією за короткий термін [3].

Окрім того, ринки капіталу є переважним механізмом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в європейську економіку. Станом на 2017 рік ЄС отримав інвестиції у розмірі 304 мільярдів доларів. Основними імпортерами капіталу в ЄС були Нідерланди (58 млрд дол. США), Франція (50 млрд дол. США), Німеччина (35 млрд дол. США) [4]. Важливим питанням є, яка кількість з цих ПІІ проходить через Лондон. У звіті Європейського парламенту підраховано, що приблизно половина всіх

<sup>22</sup> Студент 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Матей В.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

надходжень ПІІ між Великою Британією та ЄС складається з інвестицій у фінансові послуги. ПІІ у фінансові послуги в основному складаються із нарощування фінансових активів та зобов'язань у компаніях. Це означає, що частка глобальних прямих іноземних інвестицій, які надходять через Лондон до решти ЄС, дуже велика. Якщо припустити, що створити механізми для негайного заміщення міста буде важко, то перешкоджання потокам ПІІ в економіку ЄС може стати суттєвою проблемою [5].

За даними Управління з контролю за фінансовою діяльністю Великої Британії (FCA) 8008 фірм на території ЄПІ, використовують 23532 паспорти для надання фінансових послуг у Великій Британії. Ці паспорти використовуються такими компаніями, як Deutsche Bank та Commerzbank.

Крім того, з 2229 компаній із загальною ринковою капіталізацією у 4 трлн британських фунтів 112 компаній з інших країн-членів ЄС внесені котируються на Лондонській фондовій біржі з ринковою капіталізацією 378 млрд британських фунтів. Як компанії з ЄС, що котируються на Лондонській фондовій біржі, так і фірми, які використовують паспорти у Британії, свідчать про те, що доступ до фінансового ринку Сполученого Королівства також представляє інтерес для фірм, що базуються в ЄС.

У січні 2017 року HSBC та UBS озвучили плани перевести близько 1000 робочих місць з Великої Британії до ЄС. Про це також оголосили Citigroup, Deutsche Bank та JPMorgan Case [6].

Таким чином, точна форма майбутніх правових відносин між Великою Британією та ЄС все ще не є зафіксованою. Деякі фінансові фірми планують заздалегідь і готові перенести робочі місця та діяльність незалежно від результату переговорів. Інші ж застосовують підхід очікування. Велика Британія розробляє свої плани на випадок надзвичайних ситуацій внаслідок Брекситу. Для протидії можливому відтоку фінансових послуг Сполучене Королівство може створити «офшорний фінансовий центр».

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Clarence-Smith T. The Impact of Brexit on the Financial Services Sector [Електронний ресурс] / Toby Clarence-Smith // Finance Processes. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.toptal.com/finance/market-research-analysts/brexit-and-its-effect-on-the-uk-european-and-global-financial-sector>.
2. The Brexit process and its impact on financial markets [Електронний ресурс] // Deutsche Börse Group. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.deutsche-boerse.com/resource/blob/149080/69d3a700fcb63274fb25ba4d2c213f98/data/brexit-process-december2018.pdf>.
3. Khan M. No-deal Brexit: how prepared are the EU and UK? [Електронний ресурс] / M. Khan, J. Pickard, C. Janina // Financial Times. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ft.com/content/3a35dfd6-b2cd-11e9-8cb2-799a3a8cf37b>.
4. World Investment Report 2018 [Електронний ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf).
5. Should the EU shut out the City of London? [Електронний ресурс] // Centre for European Reform. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.cer.eu/sites/default/files/pbrief\\_cmu\\_faull\\_gleeson\\_10.7.19.pdf](https://www.cer.eu/sites/default/files/pbrief_cmu_faull_gleeson_10.7.19.pdf).
6. Implications of Brexit on EU Financial Services [Електронний ресурс] / M. Haentjens, R. Repasi, M. Markakis, J. Tegelaar // European Parliament's Committee on Economic and Monetary Affairs. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.researchgate.net/publication/318041634\\_Implications\\_of\\_Brexit\\_on\\_EU\\_Financial\\_Services](https://www.researchgate.net/publication/318041634_Implications_of_Brexit_on_EU_Financial_Services).

## СХИЛЬНІСТЬ ДО ІНВЕСТУВАННЯ НА МІСЦЕВИХ РИНКАХ

Згідно з теорією та практикою портфельного інвестування, інвестори завжди виграють від міжнародної диверсифікації портфеля, оскільки вона дозволяє значно підвищити його ефективність. Однак інвестори не завжди застосовують цей тип диверсифікації. Фактичні портфелі, якими володіють інвестори, відрізняються від портфелів, рекомендованих теоріями міжнародного портфельного інвестування. Інвестори тримають значні частки своїх портфелів у інструментах національного ринку. Така практика дістала назву «схильність до інвестування на місцевих ринках» (home bias). Міра, якою інвестори до неї вдаються, різниться від національної приналежності інвестора [1]. Із табл. 1 можна побачити яка частка від загальних обсягів портфельних інвестицій припадає на фінансові інструменти місцевого ринку для різних країн.

Таблиця 1

### Схильності до інвестування на місцевих ринках для різних країн

Країна	Частка країни від капіталізації світового ринку, у %	Середня кількість інвестиційних фондів	Частка активів фондів країни у інструментах місцевого ринку за 1997-2007 рр., у %
Аргентина	0,158	62	60,461
Австралія	1,701	244	78,914
Австрія	0,152	202	22,914
Бельгія	0,627	436	17,713
Бразилія	0,710	539	100,000
Канада	2,674	1276	28,667
Чилі	0,233	44	55,310
Китай	1,841	139	99,395
Чехія	0,061	15	58,589
Данія	0,370	207	23,690
Фінляндія	0,547	144	66,198
Франція	4,131	1238	55,480
Німеччина	3,208	4511	29,349
Греція	0,329	144	91,937
Гонконг	2,078	267	22,506
Індія	0,706	230	99,508
Ірландія	0,261	101	2,512
Італія	1,956	585	40,763
Японія	9,286	756	98,501
Люксембург	0,116	402	12,205
Малайзія	0,432	117	99,899
Мексика	0,444	87	77,729
Нідерланди	1,568	233	31,183
Нова Зеландія	0,088	35	61,383
Норвегія	0,288	162	52,269
Перу	0,051	12	89,006
Філіппіни	0,121	10	99,518
Польща	0,118	17	82,459
Португалія	0,184	142	42,945
Сінгапур	0,510	283	19,995
ПАР	0,802	211	79,918
Іспанія	2,088	3192	38,887
Швеція	1,001	434	48,364
Швейцарія	2,237	673	21,081
Тайвань	1,095	242	100,000
Тайланд	0,228	78	100,000
Великобританія	7,641	2306	42,946
США	44,856	6253	86,877

*Примітка.* Джерело: Lau S. T. The world price of home bias / S. T. Lau, L. Ng, B. Zhang. // Journal of Financial Economics. – 2010. – №97. – p. 191–217.

<sup>23</sup> Студент 1-го курсу Магістерської програми «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Дзюба П. В., д.е.н, доцент кафедри міжнародних фінансів.

Приміром, американські інвестори інвестують майже 87 відсотків своїх коштів у місцеві цінні папери, при цьому на американський фондовий ринок припадає 38,7 відсотків світової капіталізації. Німецькі інвестори більше диверсифікують свої портфелі на міжнародному рівні, але, враховуючи, що частка Німеччини на світовому ринку лише 3,2 відсотки, їх рівень схильності до інвестування на місцевих ринках також доволі високий.

Для кількісного вираження схильності до інвестування на місцевих ринках застосовують декілька формул. Наведемо дві з них [2, 5].

По-перше, Індекс схильності до інвестування на місцевих ринках акцій

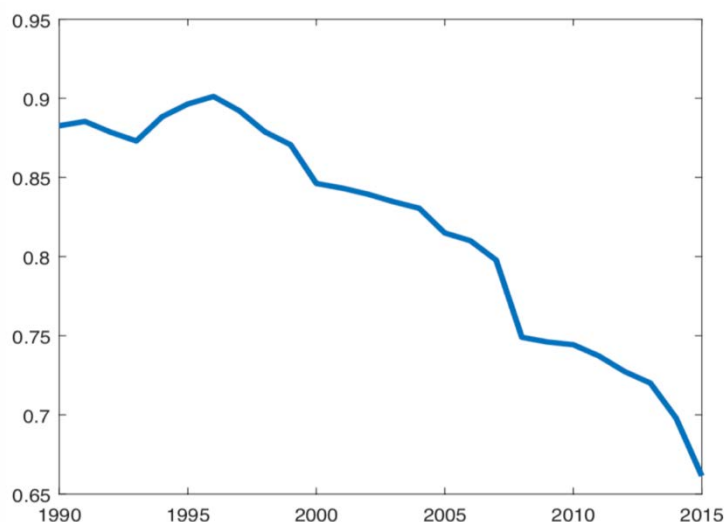
$$ICIMPA = 1 - \frac{\text{Частка іноземних акцій у портфелі акцій країни } i}{\text{Частка іноземних акцій у світовому портфелі акцій}} \cdot (1)$$

По-друге, Індекс схильності до інвестування на місцевих ринках облігацій

$$ICIMPO = 1 - \frac{\text{Частка іноземних облігацій у портфелі облігацій країни } i}{\text{Частка іноземних облігацій у світовому портфелі облігацій}} \cdot (2)$$

Показник індексу дорівнює нулю, коли частка іноземних активів у портфелі країни  $i$  дорівнює їх відповідній частці у світовому портфелі. Цей показник приймає позитивне значення, коли у портфелі переважає частка активів місцевого ринку. У випадку, якщо портфель складається виключно з активів місцевого ринку, то показник дорівнює 1.

Динаміка змін індексу схильності до інвестування на місцевих ринках акцій зображена на рис. 1. Зміни охоплюють період з 1990 по 2015 рр. для 53 країн. Як це видно з рис. 1 середнє значення індексу становить 0,8 пункти, що означає досить високу схильність до інвестування на місцевих ринках акцій по всьому світу.



**Рис. 1 Динаміка змін індексу схильності до інвестування на місцевих ринках акцій**

*Примітка.* Джерело: Valchev R. Dynamic information acquisition and portfolio bias / Rosen Valchev. // Boston College Department of Economics. – 2017. – № 941. – р. 122 – 146.

Існує декілька причин для інвестування на місцевих ринках. По-перше, місцеві національні фінансові інструменти можуть бути забезпечені певними послугами або перевагами. До прикладу, такою перевагою буде хеджування проти ризику інфляції. По-друге, інституційно-правові обмеження на іноземне інвестування. Деякі категорії інституційних інвесторів, такі як пенсійні або страхові фонди не можуть вкладати понад певної частки коштів у іноземні фінансові інструменти. По-третє, більшість інвесторів не мають відповідної освіти або досвіду для оцінювання переваг міжнародної

диверсифікації. Їх також можуть зупиняти транзакційні витрати, у тому числі інформаційні, для отримання доступу на іноземні ринки [3].

Розглядаючи розвиток схильності до інвестування на місцевих ринках у часі можна виділити дві особливості. По-перше, хоча її рівень до сих пір досить високий, він постійно знижується з початку 1990-х. Середня частка інструментів іноземних ринків у активах інвестиційних фондів зросла з 12% у 1990 році до 34% у 2015 році. По-друге, цей приріст іноземних інвестицій не був рівномірним по усіх країнах, а був спричинений діяльністю фондів лише кількох країн ОЕСР. Таким чином, хоча інвестори тримають більшу частку своїх активів на іноземних ринках, ці активи досить сильно сконцентровані.

Зниження рівня схильності до інвестування на місцевих ринках частково пояснюється зростанням можливостей інвесторів отримувати інформацію. Таке зниження протягом останніх двох десятиліть збіглося із проривом у інформаційних технологіях. Дослідження цього взаємозв'язку для широкої вибірки з п'ятдесяти трьох країн довело, що у країнах з вищим рівнем розвитку ІТ-сектору схильність до інвестування на місцевих ринках є нижчою.

Підсумовуючи, необхідно вказати на недостатній рівень використання інвесторами переваг міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів. Більшість інвесторів використовують цінні папери місцевих ринків для вкладення коштів через ряд причин, одна з яких – ще досі погана обізнаність про інвестиційні можливості на міжнародному рівні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Рогач О. І. Дзюба П. В. Міжнародний інвестиційний менеджмент: підручник / О. І. Рогач, П. В. Дзюба. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2011. – 495 с.
2. Coeurdacier N.. Home bias in open economy financial macroeconomics / Nicolas Coeurdacier, Helene Rey // *Journal of Economic Literature*. – 2013. – №. 1. – p. 45 – 67.
3. Eun C. S. International Financial Management / Cheul S. Eun, Bruce D. Resnick. – [6<sup>th</sup> ed.]. – Boston, London, Toronto: McGraw-Hill/Irvin, 2012. – 551 p.
4. Lau S. T. The world price of home bias / S. T. Lau, L. Ng, B. Zhang. // *Journal of Financial Economics*. – 2010. – №97. – p. 191–217.
5. Valchev R. Dynamic information acquisition and portfolio bias / Rosen Valchev. // Boston College Department of Economics. – 2017. – № 941. – p. 122 – 146.

---

#### Матеріали до друку підготували:

к.е.н. доцент кафедри міжнародних фінансів Кузнецова Н.В.,

к.е.н. доцент кафедри міжнародних фінансів Підчоса О.В.

#### Технічна редакція:

Гунда А.Б.