

Щоб розвиватися, містам необхідно конкурувати за краще населення: талантів, креативний клас: учених, художників, інженерів, дизайнерів, письменників, творчих професіоналів широкого спектру діяльності, заснованого на знаннях. Таких людей не так багато. Містам прийдеться боротися за приваблення цих талантів. Для цього знадобиться якісна інфраструктура, конкурентні ринкові умови і ділове середовище, кластери, критична маса талантів з відмінними можливостями для взаємодії і співпраці, чудові умови життя, включаючи клімат, культурне середовище, безпеку і легкий доступ до послуг з охорони здоров'я та освіти.

Саме у цьому аспекті варто будувати стратегію розвитку України на наступні десять років.

Перелік використаних джерел :

1. Лук'яненко Д. Г. Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 5-43.
2. Щеглюк С. Морфологія цифрової економіки: особливості розвитку та регулювання цифрових технологічних платформ (науково-аналітична записка) URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20190301.pdf>
3. Жмеренецький О. Глобальні економічні тренди та Україна без майбутнього. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2017/07/17/627005/>

Сохацька Олена, Приймич Андрій

Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль

ТОРГОВЕЛЬНІ КОНФЛІКТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації конкуренція між ними набуває особливого характеру. В таких умовах країни-суперники все частіше стають на шлях торговельних конфліктів, щоб забезпечити збут своїх товарів, саме тому ця тема є надзвичайно актуальною. Лише за останні кілька років в світі відбулася незліченна кількість торговельних конфліктів і суперечок. З огляду на це, ознайомлення з методами ведення та можливими позитивними і негативними наслідками торговельних конфліктів є надзвичайно важливим для прогнозування ймовірних дій зі сторони країни-суперника та розрахунку власних.

Коли відносини між країнами погіршуються, вони проходять декілька стадій суперечливих торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик. Розглянемо їх детальніше:

– суперечлива ситуація у торгівлі – наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає;

– торговельна суперечка – наявна напруга у відносинах, пов’язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними одною країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших);

– торговельний конфлікт – високий рівень напруги у відносинах, пов’язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній;

– торговельна війна – найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов’язаний з використанням інтенсивних заборонних заходів торгової політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні.

Основними негативними наслідками від торговельних конфліктів та суперечок є: зменшення конкурентоспроможності продукції; обмеження міжнародної торгівлі; зростання бюджетних видатків; втрата встановлених торговельних зв’язків.

Варто зазначити, що для мінімізації негативних результатів торгового конфлікту між країнами потрібно вжити таких засобів: підвищити ефективність державної політики; підвищити загальну конкурентоспроможність продукції; уникати продажу сировини, створюючи додану вартість; знайти нові ринки та способи видобування енергоресурсів; переорієнтуватися на нові ринки збуту.

Найнадійнішим способом вирішення таких конфліктів є звернення до СОТ чи арбітражного суду. Але, у випадку коли дані дії не мають потрібного ефекту, потрібно намагатися мінімізувати негативні наслідки від торговельної війни.

Однак варто зазначити, що останні п’ять років спостерігаються торговельні конфлікти, які уже можна віднести до торговельних воєн. Зокрема це стосується торговельних конфліктів між США та Китаєм, між США та ЄС під час президентства Д. Трампа, який вважав, що торговельну війну можна легко виграти. Виграти не вдалося, надто значним для економіки цієї країни є китайський імпорт та той факт, що Китай є найбільшим кредитором США, оскільки володіє

Будь-які торговельні війни мають бути предметом торгів, переговорів і компромісів. І це не дивно, адже на практиці кожна з країн має переслідувати свій національний інтерес, тому може поступатися виключно в обмін на поступки другої сторони. Тому чия позиція в переговорах щодо конкретної торговельної війни виявляється сильнішою, та країна фактично виграє і політично, і економічно.

Варто відзначити, що лібералізація торгівлі є вигідною для глобальної економіки та кінцевих споживачів. Але в даних ситуаціях розвинені країни виграють від неї більше за інших, тому що для великих виробників повна лібералізація вигідніша з точки зору збуту їх продукції. Якщо ж говорити про розвиток глобальної економіки, то у взаємних торговельних відносинах країн оптимальним варіантом є дотримання балансу і врахування інтересів усіх сторін.

В якості прикладу можна навести торговельні війни Росії проти України, що відбувалися і до 2014 року. Йдеться про заборону на ввезення сирів,

«закручування» газового вентиля тощо. Варто відзначити, що проміжні підсумки цієї торговельної війни призвели до зниження частки Росії в товарообігу України з 30-35% до 10-12%.. У 2019 році РФ вперше опустилася на 2-е місце в рейтингу країн – торговельних партнерів України (на 1-е місце вийшла Польща).

Підсумовуючи, зазначимо, що для України варто у таких випадках розуміти національні економічні інтереси на кожному із ринків безпосередньо в конкретній країні, для чого попередньо необхідно готувати ґрунтовні аналітичні матеріали, що допоможуть дипломатам прийняти правильне рішення при підписанні міжнародних торговельних угод.

Перелік використаних джерел:

1. Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок https://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_019#Text.

2. Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» зі змінами від 2005 р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4002-12#Text>.

Чумаченко Лілія

Західноукраїнський національний університет
м. Тернопіль

ШЕРИНГОВА ЕКОНОМІКА ЯК СУЧАСНИЙ СВІТОВИЙ ТРЕНД РОЗВИТКУ РИНКУ ПОСЛУГ

В умовах розгортання четвертої промислової революції і в розпал світової фінансової кризи виникла нова модель товарних відносин, вбудованих в систему відносин цифрової економіки – так звана шерінгова економіка (*sharing economy*), що включає сучасний обмін речами і послугами та не обмежується вузьким колом спілкування конкретної людини, а розширився до глобальних масштабів. Вперше, науково обґрунтовану концепцію спільного споживання запропонували економісти Р. Ботсман і Р. Роджерс, очікувалося, що результатом її розвитку буде відповідальне зниження гіперспоживання і побудова соціальних зв'язків [1]. У той же час розвиток її основних пріоритетів змістилися в бік зручності, цін і трансакційної корисності, завдяки чому економіка спільного споживання більшою мірою стала відповідати терміну економіка, що підтверджує успішність і економічну ефективність даної концепції.

Згідно з прогнозом PricewaterhouseCoopers, зробленому в 2020 р. онлайн-платформи, що дозволяють людям і компаніям спільно використовувати належні їм ресурси, до 2025 р. створять ринок з обсягом в 335 млрд. дол. США, охопивши половину секторів економіки (проти 5% в 2013р.) [2]. Однак, незважаючи на великий потенціал шерінгову економіки, у міру її розвитку посилювалися і дискусії щодо пов'язаних з нею проблем і методів їх