

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**СПЕЦИФІКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКАХ КРАЇН
ПІВНІЧНОЇ ТА ПІВДЕННОЇ АМЕРИКИ**

(за матеріалами Міністерства закордонних справ України , м. Київ)

Студентки 4 курсу, 13 групи,
факультету міжнародної
торгівлі і права
спеціальності 292
«Міжнародні економічні
відносини» спеціалізації
«Міжнародний бізнес»

Паляничко Анни
Вікторівни

підпис

Науковий керівник
доктор економічних наук,
професор

Дугінець Ганна
Володимирівна

підпис

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
доцент

Лежепьоква Вікторія
Генадійівна

підпис

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права Кафедра світової економіки

Спеціальність, 292 «Міжнародні економічні відносини»,
спеціалізація «Міжнародний бізнес»

Затверджую

Зав. кафедри Дугінець Г.В.

«__» _____ 2022 р

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів

Паляничко Анни Вікторівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Специфіка економічної діяльності на ринках Північної та Південної Америки
(за матеріалами Міністерства Закордонних Справ України)

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту)

23.05.2022

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту)

Дослідження специфіки економічної діяльності українських підприємств на
ринках країн Північної та Південної Америки

Об'єкт дослідження - Економічна діяльність українських підприємств на
міжнародних ринках

Предмет дослідження - Теоретичні та практичні аспекти здійснення
економічної діяльності українських підприємств на ринках Північної та
Південної Америки.

4. Перелік графічного матеріалу – 10

Рисунків – 4, Таблиць - 6

5. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

Вступ

Розділ 1. Теоретичні та практичні аспекти міжнародної економічної діяльності

1.1. Сутність та ключові особливості економічної діяльності на міжнародних ринках.

1.2. Аналіз найбільш привабливих міжнародних ринків в ХХІ ст географічна чи галузева специфіка

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Роль Міністерства закордонних справ України у розвитку міжнародної економічної діяльності.

2.1. Оцінка сприятливості економічної діяльності на ринках країн Північної і Південної Америки

2.2. Напрямки співробітництва Міністерства закордонних справ України та країн Північної і Південної Америки.

Висновки до розділу 1

Висновки

7. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Визначення напрямку дослідження та затвердження теми ВКР	до 20.12.2021	
2	Узгодження плану ВКР з науковим керівником	до 31.01.2022	
3	Подача науковому керівнику на рецензування 1-го розділу ВКР	до 30.04.2022	
4	Подача науковому керівнику на рецензування 2-го розділу ВКР	до 10.05.2022	
5	Подача готової ВКР на кафедру	до 30.05.2022	
6	Попередній захист ВКР	за графіком (30.05.– 17.06.2022)	
7	Захист ВКР	за графіком (20.06 – 30.06.2022)	

8. Дата видачі завдання «___» _____ 20__ р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Дугінець Г.В. _____

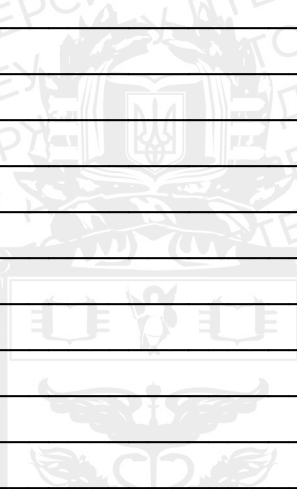
10. Керівник освітньої програми

Лежешко В.Г. _____

11. Завдання прийняв до виконання студент

Паляничко А.В. _____

12. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

The image shows the official coat of arms of Ukraine, which is a golden trident (trident) on a black background. The trident is a three-pronged fork, a symbol of the Ukrainian people and their state. It is centered on the page.

Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

$(nidnuc, data)$

13. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу (проект)

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента Паляничко А.В. може бути допущена до публічного захисту.

Керівник освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Паляничко Анна Вікторівна. «Специфіка економічної діяльності на ринках країн Північної та Південної Америки» (на матеріалах Міністерства закордонних справ України)

Випускна кваліфікаційна робота присвячена актуальній темі специфіки економічної діяльності на іноземних ринках, а саме в країнах Північної та Південної Америки.

Проаналізовано найбільш привабливі ринки за допомогою основних економічних показників міжнародної торгівлі та рейтингів Глобального індексу конкурентоспроможності 4.0 та Doing Business. Здійснено детальний аналіз ринків Північної та Південної Америки, структуру зовнішньої торгівлі та сприятливість ведення бізнесу. Особливу увагу приділено співробітництву Міністерства закордонних справ України із зазначеними ринками, динаміку об'ємів торгівлі та характер зв'язків. На основі проведеного аналізу запропоновано напрямки розвитку міжнародних економічних зв'язків з окремими країнами Північної Америки та Південної Америки, які складаються з нарощення експортно – імпорتنих операцій з країнами Латинської Америки та науково – освітньої співпраці з країнами Північної Америки.

Ключові слова: міжнародний ринок, економічна діяльність, міжнародне співробітництво, експорт, імпорт, Міністерство закордонних справ України.

ANNOTATION

Anna Palianychko. "Specifics of economic activity in the markets of North and South America" (based on the materials of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine)

The final qualifying work is devoted to the current topic of the specifics of economic activity in foreign markets, namely in the countries of North and South America.

The most attractive markets are analyzed using the main economic indicators of international trade and the Global Competitiveness Index 4.0 and Doing Business rankings. A detailed analysis of the markets of North and South America, the structure of foreign trade and the favorableness of doing business. Particular attention is paid to the cooperation of the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine with these markets, the dynamics of trade and the nature of relations. Based on the analysis, the directions of development of international economic relations with some countries of North America and South America are proposed, which consist of increasing export - import operations with Latin American countries and scientific - educational cooperation with North American countries.

Keywords: international market, economic activity, international cooperation, export, import, Ministry of Foreign Affairs of Ukraine.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	5
1.1. Сутність та ключові особливості економічної діяльності на міжнародних ринках	5
1.2. Аналіз найбільш привабливих міжнародних ринків в XXI ст географічна чи галузева специфіка	11
Висновки до розділу 1.....	17
РОЗДІЛ 2 РОЛЬ МІНІСТЕРСТВА ЗАКОРДОННИХ СПРАВ УКРАЇНИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	18
2.1. Оцінка сприятливості економічної діяльності на ринках країн Північної та Південної Америки	18
2.2. Напрямки співробітництва Міністерства закордонних справ України та країн Північної та Південної Америки	22
Висновки до розділу 2.....	29
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	32

ВСТУП

Економічна діяльність на міжнародних ринках сьогодні розглядається як важлива галузь національної економіки, яка має значний вплив на економічний розвиток країни. На даний момент практично немає галузі, яка б прямо чи опосередковано не мала контактів із зовнішніми ринками. Швидко розвиваються прямі зв'язки і створюються спільні підприємства, зростає кількість бартерних операцій. У цих умовах питання ефективності міжнародної економічної діяльності набувають все більшої актуальності. Для ефективної роботи на зовнішніх ринках необхідно дуже гнучке використання різноманітних маркетингових прийомів з урахуванням коливань ринку та прогнозу розвитку зовнішніх ринків, звичаїв торгівлі та особливостей навколишнього маркетингового середовища. Успіх або невдача у зовнішній торгівлі значною мірою пов'язані з конкурентоспроможністю та пропозицією на світовому ринку товарів. Активне проникнення на міжнародні ринки американських, японських, західноєвропейських компаній перетворило світовий ринок на арену гострих битв і гострого суперництва. Це пояснює важливість того, що стратегією міжнародної маркетингової політики є досягнення конкурентних переваг.

Метою даної роботи є дослідження специфіки економічної діяльності українських підприємств на ринках країн Північної та Південної Америки.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- Визначити сутність та ключові особливості економічної діяльності на міжнародних ринках;
- Проаналізувати найбільш привабливі міжнародні ринки в XXI ст.;
- Оцінити сприятливість економічної діяльності на ринках країн Північної та Південної Америки;

— Запропонувати напрямки співробітництва Міністерства закордонних справ України та країн Північної та Південної Америки.

Об'єкт дослідження - економічна діяльність українських підприємств на міжнародних ринках.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти здійснення економічної діяльності українських суб'єктів міжнародного бізнесу на ринках Північної та Південної Америки.

Теоретико-методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, економістів, спеціалістів із зовнішньої торгівлі, міжнародного менеджменту, систем управління підприємством; практичний досвід управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємствах; методичні матеріали науково-практичних конференцій та семінарів за темою дослідження.

Під час дослідження застосовувалися такі методи: економічний, системний та порівняльний аналіз.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Сутність та ключові особливості економічної діяльності на міжнародних ринках

Актуальним питанням економічної діяльності на міжнародній арені присвячено велику кількість наукових праць, котрі говорять про різні сторони управління нею. Однією з підстав для цього можемо назвати спрямованість еволюції теорії міжнародного бізнесу, що визначає етапи, коли відбувався розвиток ідей теорії порівняльних переваг у напрямку створення еклектичної теорії міжнародне виробництво за моделлю Дж. Даннінга та динамічною моделлю конкурентних переваг М. Портера. Варто зазначити, що у літературі поняття зовнішньоекономічна діяльність та міжнародна економічна діяльність часто ототожнюється.

Отже, насамперед слід зазначити, що визначення в Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] не охоплює конкретні сфери такої діяльності, а розкриття зовнішньоекономічної діяльності визначається поняттям «господарська діяльність», під яким розуміють будь-яку діяльність, зокрема, й підприємницьку, котра зв'язана з продукуванням та обміном матеріальних і нематеріальних благ, які відображаються у формі товарів. Даний закон окреслює окремі види зовнішньоекономічної діяльності, які, хоча й розкривають її досить змістовно, все ж не визначають її сутності. Такий висновок ґрунтується на тому, що перелік відповідних видів діяльності, з точки зору правових основ їх проведення, визначений досить ретельно, більшість з яких, тим не менш, мають спільні економічні ознаки.

Поряд з цим під зовнішньоекономічною діяльністю українських та іноземних суб'єктів господарювання Н.Я. Сай визначає експорт та імпорт товарів, капіталу та робочої сили, проте дане визначення не характеризує сутності такого поняття, а розкриває лише певні складові економічної діяльності на міжнародних ринках [11, с. 34]. Поруч з цим, В. В. Коломієць

розуміє зовнішньоекономічну діяльність як підґрунтя розвитку експортного потенціалу країни. На думку автора, така діяльність розглядається з огляду на побудову конкурентних переваг у різних галузях національної економіки. Таким чином, уточняється мета проведення зовнішньоекономічної діяльності, котра визначається в рамках підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Визначення терміну зовнішньоекономічна діяльність, подане в дослідженні Ю.Є. Кирилова [5, с. 14], досить цікаво. Він визначає, що зовнішньоекономічна діяльність – це заходи щодо здійснення зовнішньоекономічних зв'язків, тобто це діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності інших держав, що відбувається у процесі виробництва, реалізації, діяльності, зовнішньоекономічної діяльності. розподіл і споживання продукції на основі взаємної вигоди для всіх учасників. Більше того, саме в результаті співпраці та спільної діяльності двох країн формуються зовнішньоекономічні зв'язки. Ключовим до цього розгляду є узагальнення спорідненості між такими термінами, як зовнішньоекономічна діяльність та зовнішньоекономічні зв'язки.

Бестужева С. В у своєму підручнику наводить декілька визначень терміну міжнародна економічна діяльність, серед яких: «сукупність економічних відносин між національними та іноземними суб'єктами господарювання в торговельній, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній і фінансовій сферах, регулювання яких здійснюють у межах національного законодавства та укладених міждержавних угод» [3, с. 14].

Міжнародна економічна діяльність створює співпрацю між національними економіками країн на основі системи господарських зв'язків, які відповідають суб'єктам господарювання. Дана система базується на міжнародній спеціалізації виробництва та інтернаціоналізації економічних процесів. Завдяки можливостям та перспективам міжнародної економічної

діяльності, відбувається поглиблення міжнародного поділу праці та перехід до найвищих його видів.

На міжнародну економічну діяльність мають вплив існуючі (природні, географічні, демографічні тощо) та набуті (виробничі, технологічні) фактори, а також соціальні, національні, етнічні, політичні та етико-правові умови. Вищезгадані чинники міжнародної економічної діяльності розкривають її основні форми: міжнародний бізнес, торговельна, інвестиційна та фінансова діяльність.

Наведемо також визначення міжнародного ринку, географічно він визначається як ринок поза міжнародними кордонами країни громадянства компанії. Компанія, якщо вона є юридично відмінною від своїх власників, як корпорація, зазвичай є громадянином країни, де вона організована [15]. IBM, наприклад, була створена в США. Таким чином, будь-яка географічна область за межами територіальних кордонів Сполучених Штатів, де IBM веде бізнес, є міжнародним ринком IBM. Концептуальною протилежністю міжнародного ринку є внутрішній ринок компанії, який є географічним регіоном у національних кордонах країни походження компанії.

У міжнародній економічній діяльності діють різні суб'єкти, серед яких: держави, інтеграційні об'єднання країн, транснаціональні корпорації, міждержавні організації, спілки підприємців, фірми та окремі особи [3]

Розрізняють такі види ЗЕД [7, с. 25]:

- Зовнішньоторговельна діяльність;
- Виробнича кооперація;
- Міжнародне інвестиційне співробітництво;
- Валютні та фінансово-кредитні операції.

Зовнішньоторговельною діяльністю є міжнародний обмін цінностями та послугами. Для здійснення такого обміну, потрібно: знайти покупця; укласти з ним угоду-договір, який обумовлюватиме зазначені умови; виконати договір; Такі дії носять комерційний характер, і коли угода здійснюється з іноземними

контрагентами, вона розглядається як зовнішньоекономічна діяльність фірми [6, с. 32].

Зовнішньоекономічний комплекс будь-якої країни становить сукупність галузей, підгалузей, об'єднань, підприємств і закупівельних організацій, систематично які виробляють і реалізують експортні ресурси всіх видів, споживають імпорتنі товари (послуги) і здійснюють всі види зовнішньогосподарської діяльності.

Зовнішньоекономічна діяльність реалізується лише на рівні як державних органів влади та управління, так і господарських організацій. У першому випадку вона спрямована на встановлення міждержавних основ співробітництва, створення правових та торговополітичних механізмів, що стимулюють розвиток та підвищення ефективності економічних зв'язків. У другому проявляється у укладанні та виконанні контрактів та інших договорів у межах цивільного права.

Основними напрямками зовнішньоекономічної діяльності взаємовигідного характеру є зовнішня торгівля, техніко-економічне та науково-технічне співробітництво.

Вибираючи країну, крім міркувань економічного характеру враховується, насамперед, характер торговельно-політичних відносин із нею. Перевага надається тим країнам, з якими є нормальні ділові відносини, підкріплені договірною-правовою основою, та які не допускають по відношенню до нашої країни дискримінації.

Отже, вибір міжнародного ринку повинен розпочинатися з ґрунтовного аналізу країн, які мають хорошу концентрацію або потенційну концентрацію цільового ринку підприємства. Далі слідує аналіз набору змінних для кожної країни [2, с. 37]:

— Зростання ВВП — включаючи перспективи зростання інфраструктури країни та попиту на туристичні продукти

- Ризик країни – включаючи політичні чи соціальні заворушення, нестабільність та девальвацію валюти
- Політичні фактори, включаючи ступінь політичного втручання в бізнес-рішення, політичну та соціальну стабільність, а також можливі союзи або торгові угоди з країною походження
- Інші фактори, зокрема географічна близькість та подібність до вихідного ринку з точки зору бізнесу та соціальної культури

На цьому першому етапі попереднього відбору необхідно розглянути країни, які цікавлять або мають хороший ринковий потенціал. Далі їх потрібно розташувати в порядку:

- ринкової привабливості – включаючи попит на конкретний продукт та пов'язані з ним ризики
- можливих операційних труднощів – включаючи ринкове законодавство, протекціонізм на державному рівні, легкість ведення бізнесу, процедури відкриття бізнесу, податки, адміністративні витрати та інтенсивність місцевої конкуренції

Наступний крок це аналіз рівня конкуренції, його етапи наступні [3, 48]:

1. Визначення основних конкурентів
2. Аналіз їх економічної еволюції та продажі за останні 3-5 роки
3. Виявлення їх відмінних факторів, включаючи ціни, канали, зрілість ринку, фінансове становище, потенціал розвитку та плани та/або стратегії розширення

Проведений аналіз допоможе краще зрозуміти майбутній ринок та обрати оптимальний канал розповсюдження. Вибір каналу дистрибуції визначатиме, як підприємство буде розширюватися на ринку.

Існує кілька можливих каналів дистрибуції:

- міжнародне розповсюдження з власного ринку
- місцевий дистриб'ютор на цільовому ринку
- власний комерційний агент

- інтернет
- дочірня або делегована компанія
- створення спільного підприємства з місцевим партнером

Заключний етап це дослідження рівня попиту на продукцію. Потрібно буде проаналізувати поточний і потенційний попит на продукт на вихідному ринку, а також його профіль і очікуваний потенціал. Ця інформація має підтвердити, що процес попереднього відбору пройшов успішно і що вибрані ринки підходять для просування обраного продукту [15].

Вибір підприємства повинен ґрунтуватися на вивченні різних аспектів діяльності можливих партнерів. До таких аспектів можуть відноситися:

- а) технологічний – ознайомлення з технічним рівнем продукції підприємства, його технологічною базою та виробничими можливостями;
- б) науково-технічний – дані про організацію науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та про розходи на них;
- в) організаційний – дослідження організації управління фірмою;
- г) економічний – аналіз фінансового стану та можливостей підприємства;
- д) правовий – ознайомлення з нормами і правилами, які діють у країні майбутнього партнера і мають пряме чи опосередковане відношення до співробітництва.

Узагальнюючи практичний досвід та загальноприйняті методи оцінки контрагента, їх надійності та економічної вигоди від співпраці, можна виділити низку положень, які дозволять ефективно вести роботу з вибору потенційного партнера.

Перший принцип - потрібно оцінити міру респектабельності майбутнього контрагента. Під ступенем респектабельності підприємства розуміються кількісні показники діяльності, масштаб операцій, що здійснює фірма, ступінь платежо- та кредитоспроможності, а також ступінь довіри, який їй надають банки.

Іншим важливим принципом у виборі потенційного партнера є власне ділова репутація. Репутація підприємства визначається ретельністю та сумлінністю виконання зобов'язань, наявністю досвіду у певній сфері бізнесу, прагненням враховувати пропозиції та бажання контрагента та розв'язувати всі складні ситуації, що виникають завдяки переговорам.

Ділова репутація підприємства не є наслідком показників солідності, а в більшості визначається досвідом, який має та чи інша фірма, яка веде комерційну діяльність тривалий час [2].

Також до принципів вибору контрагента відносять облік досвіду минулих угод. За наявності інших рівних умов підприємствам доцільно віддавати перевагу тим фірмам, які добре зарекомендували себе у минулому.

Вагоме значення під час вибору партнера відіграє його становище на конкретному ринку та в цілому: чи він відіграє роль посередника чи є власне виробником (споживачем) продукції, який імідж має підприємство, чи воно є соціально відповідальним перед суспільством, чи не фігурувало в гучних скандалах.

1.2. Аналіз найбільш привабливих міжнародних ринків в XXI ст географічна чи галузева специфіка

Рубіж XXI ознаменувався посиленням процесів глобалізації інтеграції як для світової спільноти, так і нашої країни, що сприяло розширенню кордонів світового ринку товарів та послуг активному переміщенню факторів виробництва, насамперед капіталу, технологій та трудових ресурсів. Стрімке взаємодія країн найбільше відбилося у розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Зі зростанням глобального процвітання незабаром половина світу увійде в економіку споживання, ринки розвиваються в місцях за межами багатих промислово розвинених країн. Саме в цьому середовищі змінюється роль корпорації в суспільстві та глобальній економіці, що створює нові виклики для генеральних директорів. Це особливо актуально для великих компаній, що

формують ринок, які прагнуть отримати вигоду з інновацій, які змінюють обличчя глобального капіталізму.

Сучасні компанії стикаються з радикально зміненим середовищем. Технології справили глибокий вплив на бізнес та економіку. Наприклад, за останні 30 років Інтернет сприяв глобальному зв'язку між майже всіма — і майже всім. Те ж саме стосується цифровізації: дослідження в Глобальному інституті McKinsey [18] показує, що оцифрування не завершилося, навіть у країнах з розвинутою економікою в Сполучених Штатах і Європі. Штучний інтелект, біологічна революція та багато інших інновацій, що формують світ, все ще знаходяться в зародковому стані.

Разом із цією технологічною хвилею прийшло зростання глобального процвітання, що вивело мільярд людей із крайньої бідності за останні 30 років, 730 мільйонів з яких лише в Китаї. Це сприяло не тільки покращенню людського розвитку з точки зору базових послуг, а й дало можливість появи великого середнього та заможного класів. До 2025 року вперше в історії більше половини населення світу буде належати до класу споживачів, тобто людей, у яких залишився певний дохід після задоволення основних потреб [18]. Не менш вражаючим є те, що більша частина цього зростання буде зосереджена в країнах, що розвиваються.

Ці дві зміни допомогли розширити участь у світовій економіці за межі кількох великих країн і найбільших транснаціональних корпорацій. Навіть дрібні підприємці в провінційних глухих місцях світу тепер можуть виходити на глобальний ринок за допомогою цифрових платформ, перетворюючи свій бізнес на «мікро-мультинаціональні компанії». Потoki товарів, послуг і фінансового капіталу зростали, коли світ увійшов у 21 століття, завдяки розбудові корпоративних ланцюгів поставок і арбітражу низької вартості робочої сили.

Фінансова криза 2008 року стиснула це зростання. Але сьогодні глобалізацією є новий фактор: експоненційне збільшення потоків даних. Справді, транскордонні потоки даних зросли в 148 разів з 2005 по 2017 рік [17].

Цей зсув, у свою чергу, створює можливості, навіть якщо він ставить під сумнів широко поширену догму про фізичні ланцюги поставок. Загалом, це плідний час, щоб стати лідером ринку, або сприятливий час, щоб стати ним — за умови, що ви можете адаптуватися до цього середовища, що швидко змінюється.

Нерівність у доходах між країнами зменшується, оскільки доходи на душу населення починають зближуватися. Але, як це здається парадоксальним, нерівність зросла в країнах з розвинутою економікою за останні кілька десятиліть. Невдоволення посилює той факт, що більшість домогосподарств у зрілому індустріально розвинутому світі майже не досягають матеріального прогресу. З 2005 по 2014 рік реальні доходи стагнували або впали в країнах з розвинутою економікою для 65-70 відсотків домогосподарств [17]. Будь-який приріст номінального доходу був значною мірою компенсований зростанням витрат на житло, охорону здоров'я та освіту, внаслідок чого багато домогосподарств у багатих країнах не мають можливості заощаджувати.

Термін «ринки, що розвиваються» відноситься до економіки країн, які зазнають індустріалізації, оскільки вони стають більш розвиненими, і частка світового ВВП цих країн швидко зростає. Станом на 2020 рік на 35 ринках, охоплених OBG (Oxford Business Group) [19], припадало близько 21,6% населення світу і приблизно 9,6% світового ВВП, що представлено на рис 1.1.

Це, як правило, найбільш динамічні ринки, що розвиваються, і, отже, представляють захоплюючі можливості для інвесторів з високим ризиком і високою прибутковістю. Спочатку передбачалося, що ВВП у сірій частині зростатиме приблизно на 4,4% на рік між 2021 і 2023 роками; Однак спалах пандемії Covid-19 зупинив зростання в усіх економіках. Згідно з оновленим прогнозом світової економіки МВФ від жовтня 2020 року, ВВП країн, що розвиваються, скоротиться на 3,3% у 2020 році, а потім відновиться до 6% і 5,1% у 2021 і 2022 роках відповідно [19].

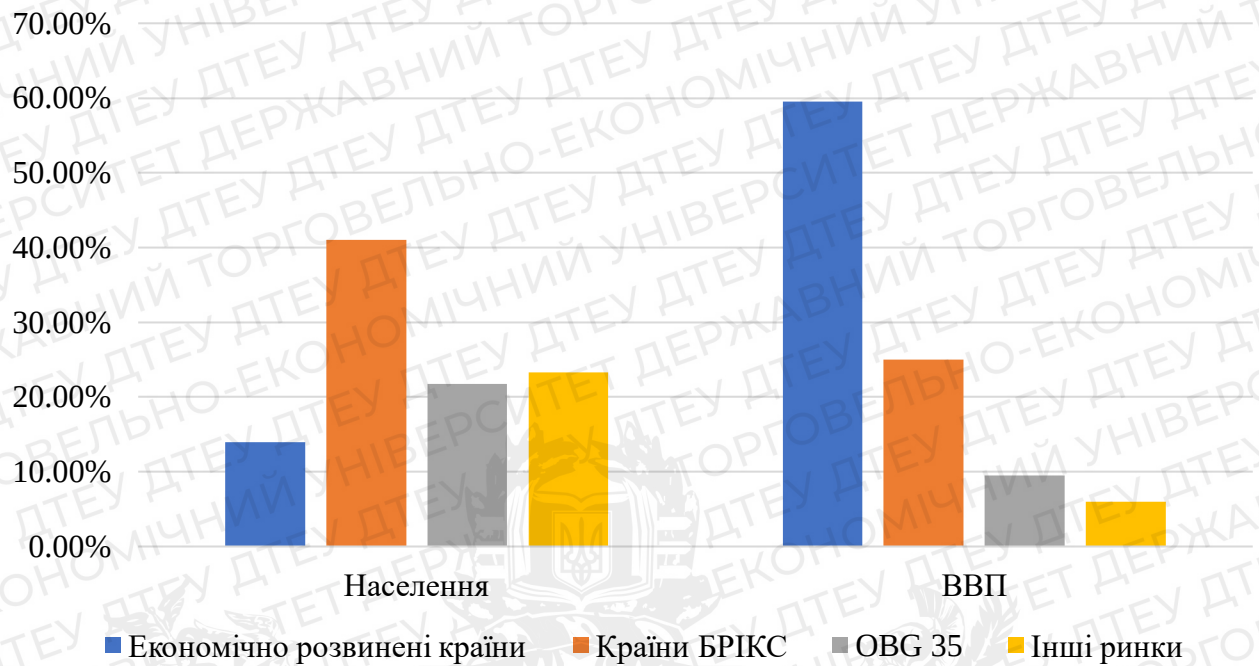


Рис. 1.1 Розподіл населення та ВВП у 2020 році, %

Джерело: створено автором на основі [19]

Фактори, що впливають на зростання на ринках, що розвиваються, змінилися в 21 столітті. Важливо те, що торгівля була ключовою рушійною силою зростання ринків, що розвиваються, в останні роки, чому сприяло падіння виробничих витрат. Це буде продовжуватися на тлі зниження транспортних та логістичних витрат.

Проаналізуємо найбільш привабливі ринки за допомогою Глобального індексу конкурентоспроможності 4.0 (табл. 1.1), який охоплює 141 економіку, вимірює національну конкурентоспроможність і визначається як набір інститутів, політики та факторів, що визначають рівень продуктивності [24].

Відповідно до запропонованого індексу оцінки конкурентоспроможності міжнародних ринків, найбільш привабливим є ринок Сінгапуру, який набрав 84,8 балів зі 100 можливих, до першої десятки також входять США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія, Японія, Німеччина, Швеція, Великобританія та Данія. Як бачимо, серед країн Північної та Південної Америки лише США потрапило до найбільш привабливих. Серед

інших, Канада займає 14 місце і має 79,6 балів, при цьому найнижчу кількість балів країна отримала саме в категорії продуктового ринку – 64. Чилі посіла 33 місце, Мексика -48, Уругвай 54, Колумбія – 57, а Бразилія лише 71 місце. При цьому Україна в даному рейтингу зайняла 85 місце з кількістю балів 57 [24].

Таблиця 1.1

Глобальний індекс конкурентоспроможності 4.0, 2017-2019 рр.

Рейтинг	Країна	Оцінка				Рейтинг	
		2019	2018	2019/2018	2018/2017	2019/2018	2018/2017
1	Сінгапур	84,8	83,5	+1,3	+0,5	+1	-
2	США	83,7	85,6	-2,0	+0,5	-1	-
3	Гонконг	83,1	82,3	+0,9	+0,3	+4	-
4	Нідерланди	82,4	82,4	-	+0,2	+2	-1
5	Швейцарія	82,3	82,6	-0,3	+0,2	-1	-
6	Японія	82,3	82,5	-0,2	+0,9	-1	+3
7	Німеччина	81,8	82,8	-1,0	+0,2	-4	-
8	Швеція	81,2	81,7	-0,4	+0,1	-1	-
9	Великобританія	81,2	82,0	-0,8	-0,1	-1	-2
10	Данія	81,2	80,6	+0,6	+0,7	-	+1
14	Канада	79,6	79,9	-0,3	-0,1	-2	-2
33	Чилі	70,5	70,3	+0,3	-	-	-2
48	Мексика	64,9	64,6	+0,3	+0,5	-2	-2
54	Уругвай	63,5	62,7	+0,8	-	-1	-3
57	Колумбія	62,7	61,6	+1,1	+0,1	+3	-3
71	Бразилія	60,9	59,5	+1,4	-0,2	+1	-3
85	Україна	57,0	57,0	-	+3,1	-2	+6

Джерело: [24]

Ще один рейтинг Doing Business (табл. 1.2), котрий говорить про легкість ведення бізнесу в різних країнах світу та охоплює 294 регуляторні реформи, свідчить про те, що 115 економік у світі впродовж 2018 - 2019 років спростили ведення бізнесу.

Економіки з найбільш помітним покращенням у Doing Business 2020 – це Саудівська Аравія, Йорданія, Того, Бахрейн, Таджикистан, Пакистан, Кувейт, Китай, Індія та Нігерія. У 2018/19 році ці країни здійснили п'яту частину всіх реформ, зафіксованих у всьому світі. Економіка країн Африки на південь від Сахари, Латинської Америки та Карибського басейну продовжує відставати в плані реформ. Лише дві країни Африки на південь від Сахари

входять до 50 кращих за простотою ведення бізнесу; жодна латиноамериканська економіка не входить до цієї групи.

Таблиця 1.2

Рейтинг Doing Business, 2016-2020 pp

Рейтинг	Країна	Оцінка				
		2016	2017	2018	2019	2020
1	Нова Зеландія	86,79	86,01	86,55	86,59	86,8
2	Сінгапур	87,34	85,05	84,57	85,24	86,2
3	Гонконг	83,67	84,21	83,44	84,22	85,3
4	Данія	84,40	84,87	84,06	84,64	85,3
5	Корея	83,88	84,07	83,92	84,14	84,0
6	США	82,15	82,45	82,54	82,75	84,0
7	Грузія	77,45	80,20	82,04	83,28	83,7
8	Великобританія	82,46	82,74	82,22	82,65	83,5
9	Норвегія	81,61	82,82	82,16	82,95	82,6
10	Швеція	81,72	82,13	81,27	81,27	82,0
23	Канада	80,07	78,57	79,29	79,26	79,7
59	Чилі	71,49	69,56	71,22	71,81	72,6
60	Мексика	73,72	72,29	72,27	72,09	72,4
64	Україна	63,04	63,90	65,75	68,25	70,2
67	Колумбія	70,43	70,92	69,41	69,24	70,1
101	Уругвай	61,21	61,85	61,99	62,60	61,5
124	Бразилія	57,67	56,53	56,45	60,01	59,1

Джерело: [23]

Більше тенденцій впливає зі списку 50 кращих економік. На регіональному рівні майже 60% з 50 найбільших економік належать до групи з високим рівнем доходу ОЕСР, за нею йдуть Європа та Центральна Азія (24%) і Східна Азія та Тихий океан (12%). Південна Азія та Латинська Америка та Карибський басейн – два регіони, які відсутні у рейтингу 50 найкращих. Країни з рівнем доходу вище середнього становлять майже 26% з 50 найбільших економік. Грузія, Косово та Молдова є трьома країнами з низьким рівнем доходів у списку, а Руанда – єдиною економікою з низьким рівнем доходу. Однак існує велика різниця між ефективністю регулювання в регіонах та якістю регулювання.

Висновки до розділу 1

Міжнародна економічна діяльність створює співпрацю між національними економіками країн на основі системи господарських зв'язків, які відповідають суб'єктам господарювання. Дана система базується на міжнародній спеціалізації виробництва та інтернаціоналізації економічних процесів. Завдяки можливостям та перспективам міжнародної економічної діяльності, відбувається поглиблення міжнародного поділу праці та перехід до найвищих його видів.

Сучасні компанії стикаються з радикально зміненим середовищем. Технології справили глибокий вплив на бізнес та економіку. Найбільш привабливими ринками на даний момент є Сінгапур, США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія та Японія. Натомість країни Південної Америки лише починають свій шлях до розвитку.

РОЗДІЛ 2 РОЛЬ МІНІСТЕРСТВА ЗАКОРДОННИХ СПРАВ УКРАЇНИ У РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Оцінка сприятливості економічної діяльності на ринках країн Північної та Південної Америки

У 2021 році в Латинській Америці відбулося стабільне економічне відновлення, але в 2022 році може спостерігатися помірне зростання, оскільки ефект низької бази розсіється, а монетарна та фіскальна політика посилюються в умовах високої інфляції. Пандемія COVID-19 справила руйнівний вплив на Латинську Америку. Вона спричинила дедалі глибшу економічну кризу, яка призвела до скорочення ВВП регіону на 6,8% протягом 2020 року¹ і зростання бідності з 30,5% у 2019 році до 33,7% у 2020 році [12].

Шлях до стійкого економічного зростання, тим не менш, повний ризиків як на внутрішньому, так і на зовнішньому фронтах. У межах регіону потреба у фіскальній консолідації та посилення монетарної політики, для покращення фіскальних рахунків та подолання інфляції, тяжітиме на економічні перспективи. На глобальній арені країни з розвинутою економікою, швидше за все, почнуть посилювати свою монетарну політику, що призведе до підвищення процентних ставок за кредитами. Ця зміна монетарної політики чинитиме тиск на валюти ринків, що розвиваються.

За цих обставин існує реальна ймовірність того, що основні структурні проблеми регіону, такі як великий неформальний сектор, низька продуктивність і глибока залежність від цін на сировину, знову опиняться в центрі дебатів, враховуючи, що зовнішній сектор ймовірно, залишиться менш сприятливим для Латинської Америки на кілька років вперед. Однак винятком з цього є те, що вищі ціни на сировину частково пом'якшать негативний вплив глобальної обмежувальної економічної політики [26]. Обмеження, введенні на початку пандемії для стримування поширення вірусу, зменшили споживання товарів і послуг, оскільки доходи домогосподарств і зайнятість скоротилися. Це зниження попиту сповільнило інфляцію, і до кінця 2020 року річний рівень

інфляції був значно нижче 5% у більшості країн Латинської Америки (за винятком Аргентини, Венесуели та Уругваю).

Однак споживчі ціни відновилися з початку 2021 року, і в багатьох країнах, таких як Бразилія, Мексика, Чилі, Колумбія, Перу та Уругвай, річна інфляція перевищила цілі центральних банків. Інфляційні очікування також почали підніматися вище середини цільового діапазону в більшості основних регіональних економік із схемами інфляційного таргетування. Лише в окремих випадках, наприклад у Коста-Ріці та Гватемалі, рівень інфляції все ще знаходиться в межах цільового діапазону

На внутрішньому фронті невизначеність політики, політичні потрясіння та соціальні заворушення загрожують зростанню в кількох країнах. У багатьох випадках ці проблеми посилюються через брак простору для фінансової політики, оскільки уряди продовжують боротися зі значними державними дефіцитами та підвищеним борговим тягарем.

Проаналізуємо структуру експорту продукції з країн Латинської Америки та Карибського басейну на рис. 2.1, 2.2.

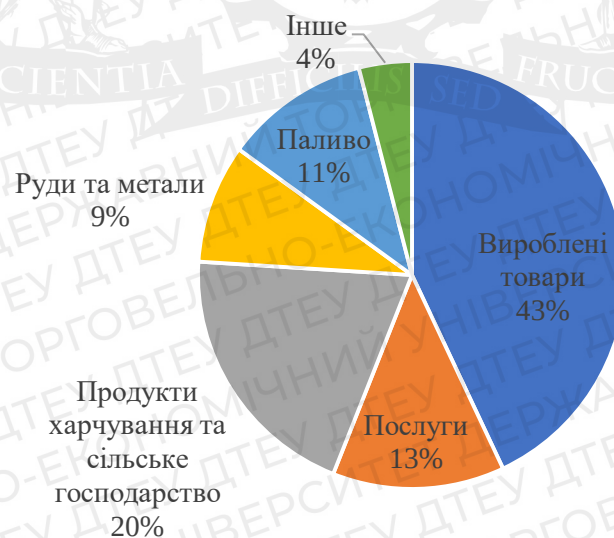


Рис. 2.1 Структура експорту країн Латинської Америки та Карибського басейну у 2019 році [25]

Як бачимо, 42% від усього експорту країн Латинської Америки становлять вироблена продукція, 17% припадає на товари харчування та сільське господарство, експорт послуг становить 14%, паливо – 10%, на руди

та метали припадає 12% експорту в регіоні, у 2020 році. Структура експорту країн Латинської Америки та Карибського басейну у 2019 році не сильно відрізнялася, експорт готових продуктів становив 43%, продукти харчування – 20%, паливо – 11% тобто у 2020 році їх частка у загальній структурі експорту зменшилась, натомість частка руди та металів (9%) та послуг (13%) збільшилася.

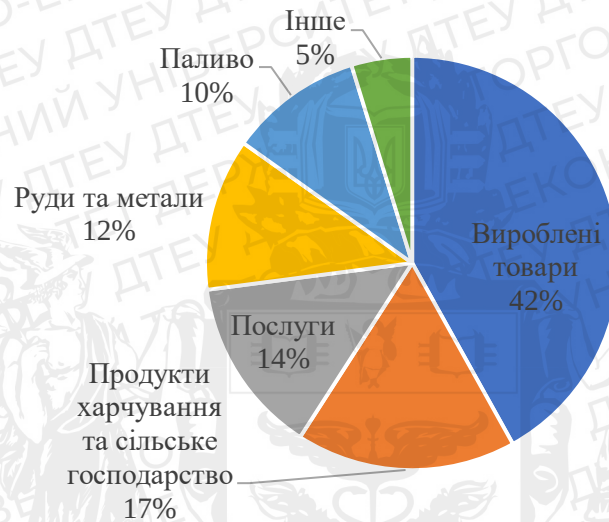


Рис. 2.2 Структура експорту країн Латинської Америки та Карибського басейну у 2020 році [25]

Відповідно до рейтингу Doing Business, який згадувався раніше, Мексика, яка у 2020 році займає 60-е місце в глобальному рейтингу, займає найвищий рейтинг у Латинській Америці та Карибському регіоні, за нею йдуть Пуерто-Ріко (США) (65) і Колумбія (67), Бразилія (124) та Аргентина (126). Регіон найкраще працює в сферах отримання електроенергії та отримання кредитів. Підприємцю потрібно 67 днів, щоб отримати нове підключення до електромережі, у порівнянні з середнім у світі 83 днями. Пуерто-Ріко (США) (чотири), Колумбія (11), Мексика (11), Коста-Ріка (15), Ямайка (15) і Гватемала (15) увійшли в першу двадцятку за показником отримання кредиту [13].

Незважаючи на недоліки та виклики перед економічною діяльністю в Латинській Америці, в регіоні існує величезний бізнес-потенціал. Маючи

достатню проникливість і правильний підхід до латиноамериканського ринку, інвестори здатні скористатися численними можливостями, що виникають [14].

Гідне розуміння змін у Латинській Америці може лише сприяти покращенню трансатлантичних відносин. Ця книга прагне об'єднати ці паралелі в одному томі в стислий та інформативній формі експертами з ведення бізнесу в регіоні.

Північна Америка є найбільш економічно конкурентоспроможним регіоном у світі. З лише 6,5% населення світу, Канада, США та Мексика разом створюють 27% світового ВВП. Сполучені Штати залишаються великим магнітом для інвесторів, згідно з 10-ю річницею видання Індексу привабливості країн венчурного капіталу та приватного капіталу. Індекс ранжує 125 країн за якістю їхнього інвестиційного середовища для авантюрих венчурних та приватних інвесторів. Країни аналізуються та ранжуються за тисячами зважених точок даних, які охоплюють шість ключових факторів: економічну активність, глибину ринків капіталу, оподаткування, захист інвесторів і корпоративне управління, людське та соціальне середовище, і, нарешті, підприємницьку культуру та можливості угоди [21].

Виходячи з високих показників у всіх шести сферах, Сполучені Штати продовжують залишатися еталоном індексу з оцінкою 100. Канада у свою чергу замикає першу п'ятірку лідерів. З точки зору регіонів, найбільш привабливими для розміщення капіталу є Північна Америка, Австралія та Західна Європа.

Відповідно до рейтингу Doing Business США займає 6 позицію, а Канада – 23, це свідчить про простоту ведення економічної діяльності, про привабливості регіону та перспективи. Отже, регіон Північної Америки суттєво відрізняється від Південної Америки, своєю стабільністю, силою та конкурентоспроможністю на міжнародному рівні. США та Канада є впливовими силами на економічній та геополітичній карті світу, тому співпраця з ними може мати значний потенціал. Країни Латинської Америки

та Карибського басейну у свою чергу є країнами, що розвиваються, вони не відрізняються політичною стабільністю, в цих країнах можуть виникати різні заворушення на місцевому рівні, панує доволі високий рівень злочинності, однак попри це, впродовж останніх років даний ринок стає більш перспективним.

2.2. Напрямки співробітництва Міністерства закордонних справ України та країн Північної та Південної Америки

Співробітництво України та країн Південної Америки та Карибського басейну не є пріоритетним напрямком розвитку міжнародних зв'язків для Міністерства Закордонних справ України. В короткостроковій перспективі на період 2017 – 2021 років не згадувалися країни Латинської Америки не згадувалися. Однак в цей період відбувалися зустрічі міжурядових та міжпарламентських представників України та даного регіону [10].

Для детального аналізу співпраці України та країн Південної Америки дослідимо структуру та динаміку експортно – імпортних операцій (табл. 2.1, 2.2).

Таблиця 2.1

Експорт товарів з України в країни Латинської Америки та Карибського басейну, млн дол США

Категорія товару	2016	2017	2018	2019	2020	2019 /2018	2020 /2019
Чорні метали	112,0	82,16	171,81	165,23	324,47	-3,83	96,37
Електричні машини та обладнання	22,09	34,0	84,56	55,86	37,87	-33,94	-32,21
Удобрення	11,17	21,59	9,41	0	30,3	-100	-
Жири і масла тваринного походження	13,05	9,86	15,37	24,85	26,07	61,68	4,91
Руди, шлак і зола	10,92	3,64	20,87	39,11	21,82	87,4	-44,21
Ядерні реактори	20,01	19,54	25,48	32,42	17,93	27,24	-44,69
Продукція мукомольної промисловості	0,86	1,34	16,3	13,74	14,65	-15,71	6,62
Вироби чорних металів	5,86	6,27	12,05	12,79	14,06	6,14	9,93
Разом	366,2	368,69	529,92	505,55	584,32	-4,6	15,58

Джерело: [22]

Частка експорту в країни Латинської Америки та Карибського басейну становить 1,18%, тобто можемо зробити висновок, що співпраця України з даним регіоном є практично непомітною. Товари, котрі мають найбільшу величину експорту це чорні метали, у 2020 році було експортовано продукції вартістю 324,47 млн дол США, що удвічі більше за попередні роки. Однак зменшився експорт таких товарів як електричні машини та обладнання з 84,56 млн дол США у 2018 році, 55,86 млн дол США у 2019 році до 37,87 млн дол США у 2020 році. Така ж ситуація спостерігається з експортом руди та ядерних реакторів [22].

Таблиця 2.2

Імпорт товарів з країн Латинської Америки та Карибського басейну в Україну, млн дол США

Категорія товару	2016	2017	2018	2019	2020	2019 /2018	2020 /2019
Фрукти та горіхи	73,68	101,57	98,32	110,46	120,65	12,35	9,23
Руди, шлак і зола	57,64	109,47	114,82	71,50	60,75	-37,73	-15,03
Риба і ракоподібні	21,79	22,0	22,30	25,55	30,39	14,57	18,94
Живі дерева та інші рослини			14,34	23,30	28,52	62,48	22,4
Харчові продукти	31,16	15,65	21,19	22,91	25,57	8,12	11,61
Олійне насіння та плоди	3,69	5,32	3,94	13,02	23,98	230,46	84,18
Ядерні реактори	19,12	31,04	23,65	23,51	20,31	-0,59	-13,74
Табак	53,72	46,97	30,94	25,04	20,28	-19,07	-19,01
Кава, чай і мате	6,15	5,05	12,12	12,98	19,22	7,1	48,07
Разом	343,17	428,52	423,88	425,43	442,13	0,37	3,93

Джерело: [22]

Частка імпорту з країн Латинської Америки та Карибського басейну становить 0,81%. Станом на 2020 рік найбільшу частку імпорту становили фрукти та горіхи – 120,65 млн дол США, темп приросту при цьому становив 9,23%, а у 2019 році – 12,35%. Ще одна категорія товарів, що імпортується у великих кількостях це руди, шлаки і зола, проте за останні 3 роки імпорт зменшився від 114,82 млн дол США до 60,75 млн дол США, на 37,73% у 2019 році та ще на 15,03% у 2020 році. До категорій товарів, котрі імпортуються на суму більш як 20 млн дол США входять живі дерева та рослини, харчові продукти, олійне насіння та плоди, ядерні реактори і табак [22].

Співпраця України з країнами Латинської Америки та Карибського басейну не є тісною, та з більшістю країн активізувалася лише декілька років тому. Прикладом цього є двосторонні україно – бразильські відносини, поштовх яким дала зустріч Президентів Володимира Зеленського та Жаїра Болсонаро в довітні 2019 року. Відповідно до даних Держкомстату у 2020 році в Бразилію було експортовано товару вартістю 330,1 млн дол США, натомість імпортовано – 266,6 млн дол США. У 2001 році розпочала свою роботу Міжурядова українсько – бразильська комісія по торговельно – економічному співробітництву, а також відкриваються представництва українських компаній на території Бразилії. Між країнами налагоджена культурно – гуманітарна співпраця, так в День Незалежності України статуя Христа в Ріо-де-Жанейро підсвічується синьо-жовтими кольорами, а в Україні проходить тиждень бразильського кіно [4].

В іншій Латиноамериканській країні – Перу міжурядова комісія з питань торговельно – економічної співпраці діє лише з 2008 року, а експорт в Перу в 2020 році склав 73,1 млн дол США, імпорт в свою чергу дорівнював 52,51 млн дол США [8]. Перу була єдиною країною Південної Америки, котра надіслала гуманітарну допомогу для переселенців з Донбасу після початку АТО. Між країнами відбувається культура, наукова та освітня співпраця.

Співпраця між Міністерствами закордонних справ України та Чилі відбувалася у 4 раунди в 1998, 2002, 2013 та 2018 роках, при цьому активізація відносин спостерігається останні декілька років. В російсько-українському конфлікті Чилі виступає за підтримку цілісності та суверенітету України. Між країнами від’ємне торговельно – економічне сальдо, експорт в Чилі у 2020 році склав 6,2 млд дол США, натомість імпорт в становив 55,3 млн дол США [8].

Для детального аналізу співпраці України та країн Південної Америки дослідимо структуру та динаміку експортно – імпортних операцій (табл. 2.3, 2.4). З табл. видно, що впродовж 2018 – 2020 років відбулося скорочення експорту товарів з України в країни Північної Америки (США, Канаду та Мексику), з 1743,31 млн дол США до 1581,90 млн дол США [22]. Експорт

продукції в дану групу країн становить 3,2% від загального експорту України. Експорт в Північну Америку в основному представлений чорними металами, електричними машинами та обладнанням, жирами і маслом тваринного походження, виробами з чорних металів та ін.

Таблиця 2.3

Експорт товарів з України в країни Північної Америки, млн дол США

Категорія товару	2016	2017	2018	2019	2020	2019 /2018	2020 /2019
Чорні метали	318,91	607,79	916,38	648,5	667,83	-29,23	2,98
Електричні машини та обладнання	49,99	62,91	88,52	131,4 6	127,45	48,51	-3,05
Жири і масла тваринного походження	13,51	24,26	34,59	37,89	124,42	9,54	228,3 7
Вироби чорних металів	31,28	76,36	141,47	176,2 1	64,24	24,56	- 63,54
Руди, шлак і зола	19,70	28,56	40,25	53,77	59,5	33,59	10,66
Ядерні реактори	31,92	54,37	40,29	53,01	50,55	31,57	-4,64
Насіння та плоди	46,07	30,76	53,69	30,15	40,07	-43,84	32,9
Разом	880,59	1352,5	1743,3	1648, 67	1581,9	-5,43	-4,05

Джерело: [22]

Найбільші зміни відбулися в експорті чорних металів, у 2018 році він становив 916,38 млн дол США, а у 2020 році лише 667,83 млн дол США, що на 27,1% менше. Зменшення відбулося і в експорті виробів із чорних металів, з 176,21 млн дол США у 2019 році до 64,24 млн дол США у 2020 році, тобто на 63,54%. При цьому зростання експорту було зафіксовано у постачанні жирів і масла тваринного походження від 34,59 млн дол США у 2018, 37,89 млн дол США у 2019 до 124,42 млн дол США у 2020 році, приріст становив 228,37% [22].

Імпорт продукції з країн Північної Америки в Україну також знизився з 2689,29 млн дол США у 2018 році до 2051,06 млн дол США у 2020 році, і становить 3,8% від загального імпорту. Україна імпортує наземний транспорт, паливо, ядерні реактори, рибу та ракоподібні та інші товари. Найбільший приріст імпорту можна було спостерігати в категорії наземний транспорт, з 420,88 млн дол США у 2018 році, 687,52 млн дол США у 2019 році до 778,99

млн дол США у 2020 році, тобто приріст становив 63,35% та 13,3% відповідно. При цьому відбулося різке зменшення імпорту палива з країн учасниць НАФТА, у 2018 році імпорт палива становив 917,06 млн дол США, у 2019 році – 824,78 млн дол США, а у 2020 році знизився на 43,19% і дорівнював 468,55 млн дол США [22].

Таблиця 2.4

Імпорт товарів з країн Північної Америки в Україну, млн дол США

Категорія товару	2016	2017	2018	2019	2020	2019 /2018	2020 /2019
Наземний транспорт	181,11	311,81	420,88	687,52	778,99	63,35	13,3
Паливо	321,02	765,79	917,06	824,78	468,55	-10,06	-43,19
Ядерні реактори	189,44	196,74	218,87	207,62	151,78	-5,14	-26,9
Риба та ракоподібні	71,31	85,37	102,16	115,37	102,83	12,93	-10,87
Електричні машини та обладнання	32,59	44,20	49,63	50,57	80,85	1,89	59,88
Інструменти та оптичні апарати	32,20	36,37	46,65	57,95	54,7	24,22	-5,61
Готові текстильні вироби	19,45	18,72	35,94	37,54	43,64	4,45	16,25
Разом	1296,10	2,01	2689,2	2601,6	2051,0	-3,26	-21,16

Джерело: [22]

На сьогоднішній день найбільша увага міжнародного співробітництва між Україною та США приділяється російсько – українському конфлікту, котрий може перерости в повноцінну війну. Активні зустрічі та співпраця розпочалися з телефонної розмови президентів В. Зеленського та Дж. Байдена 2 квітня 2021 року. Після цього відбулася ще не одна зустріч та розмова між представниками двох країн.

США були і залишаються найбільшими постачальниками технічної допомоги для України, з проголошення Незалежності її обсяг становить близько 5 млрд дол США. У 2021 році США планувала витратити 390 млн дол США на національну безпеку та оборону України [4].

Комісія стратегічного партнерства до якої входять Міністр закордонних справ України та Державний секретар США координує роботу 3 груп з питань

безпеки та протидії російській агресії, верховенства права та гуманітарних питань, економіки та енергетики.

Співробітництво між Україною та Канадою є доволі вираженим, адже Канада є одним з найбільших союзників України в продовж багатьох років, вона підтримує інтеграцію України в НАТО та ЄС. Країна займається підготовкою українських бійців відповідно до місії Unifier, яку до січня 2021 року пройшло більше 20,5 тис українських військових. Між країнами постійно відбуваються двосторонні діалоги. Особливого значення має культурно – гуманітарна співпраця України та Канади, а також науково – освітнє співробітництво. Однією з причин цього є надзвичайно велика українська діаспора, котра становить більш як 1,4 млн осіб. У країні постійно відбуваються українські фестивалі, та виставки [4].

Отже, як бачимо в Міністерства закордонних справ України неоднорідні зв'язки з країнами Північної та Південної Америки. Співробітництво з Латинською Америкою та країнами Карибського басейну лише починає активізовуватися і має незначні покращення. Натомість співпраця та діалог з країнами Північної Америки є значно тіснішим, йдеться не стільки про торговельно – економічні зв'язки, скільки про підтримку на міжнародному рівні.

Проведений аналіз свідчить про те, що країни Південної Америки мають доволі непоганий потенціал для економічної діяльності, Україні варто звернути увагу на можливість розширення торговельно – економічної співпраці з даним регіоном (рис. 2.3). Останніми роками збільшується експорт чорних металів в Латинську Америку та країни Карибського басейну, що свідчить про попит на їхньому ринку, тобто Україна може розвивати цей напрям діяльності, укласти договір з декількома країнами про стабільні поставки на 2-3 роки враховуючи довгострокову перспективу. При цьому важливим є нарощення експорту готової продукції, тобто виробів з чорних металів. Міністерство закордонних справ може налагодити кооперацію між

країнами та виготовляти готову продукцію в Україні та постачати її на ринки Південної Америки відповідно до попередніх замовлень.

Північна Америка	Південна Америка
• Розвиток торговельно - економічних відносин • Експорт чорних металів та виробів з них • Договори на стабільні поставки на 2-3 роки з перспективою довготривалих відносин • Кооперація між країнами, виконання конкретних замовлень • Обмін досвідом та знаннями	• Наукова та освітня кооперація • Співпраця між університетами • Можливість проходження практики та стажування для українських студентів в США та Канаді, з обов'язковою умовою повернення в Україну • Обмін досвідом та стажування між українськими та північноамериканськими компаніями

Рис. 2.3 Напрямки співробітництва Міністерства закордонних справ та країн Північної та Південної Америки

Джерело: створено автором на основі [9]

Співробітництво з Північною Америкою може мати зовсім інший напрям розвитку. США та Канада це високорозвинені країни, які є лідерами на світовому ринку (рис. 2.3). Одним з можливих шляхів посилення міжнародної співпраці з Україною є наукова та освітня кооперація. Загально відомим є те, що українці є дуже розумною нацією, багато відомих вчених, програмістів, розробників є вихідцями з України. Значну частину Силіконової долини становлять українці, котрі виїхали в пошуках кращого життя та більшого фінансового достатку. Дане явище є великим ударом для майбутнього країни, адже відтік розумної трудової сили лише знижуватиме можливості для розвитку та конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку. Саме тому доцільно укласти договори на співпрацю українських університетів з американськими та канадськими, надавати можливість проходження практики для українських студентів та випускників в

міжнародних компаніях з частковим покриттям витрат та умовою повернення після завершення програм. Також важливо створювати кооперацію між українськими та північноамериканськими компаніями, котра забезпечить обмін досвідом та розвиток українського підприємництва.

Висновки до розділу 2

Регіон Північної Америки суттєво відрізняється від Південної Америки, своєю стабільністю, силою та конкурентоспроможністю на міжнародному рівні. США та Канада є впливовими силами на економічній та геополітичній карті світу, тому співпраця з ними може мати значний потенціал. Країни Латинської Америки та Карибського басейну у свою чергу є країнами, що розвиваються, вони не відрізняються політичною стабільністю, в цих країнах можуть виникати різні заворушення на місцевому рівні, панує доволі високий рівень злочинності, однак попри це, впродовж останніх років даний ринок стає більш перспективним.

В Міністерства закордонних справ України неоднорідні зв'язки з країнами Північної та Південної Америки. Співробітництво з Латинською Америкою та країнами Карибського басейну лише починає активізуватися і має незначні покращення. Натомість співпраця та діалог з країнами Північної Америки є значно тіснішим, йдеться не стільки про торговельно – економічні зв'язки, скільки про підтримку на міжнародному рівні.

Напрями можливої міжнародної співпраці з країнами Північної та Південної Америки носять різний характер. Країни Південної Америки можуть слугувати розширенням ринку збуту української продукції, а Північна Америка має перспективу до кооперації наукового та виробничого характеру, а також важливим є посилення міжпарламентського співробітництва.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Міжнародна економічна діяльність створює співпрацю між національними економіками країн на основі системи господарських зв'язків, які відповідають суб'єктам господарювання. Дана система базується на міжнародній спеціалізації виробництва та інтернаціоналізації економічних процесів. Завдяки можливостям та перспективам міжнародної економічної діяльності, відбувається поглиблення міжнародного поділу праці та перехід до найвищих його видів.

Сучасні компанії стикаються з радикально зміненим середовищем. Технології справили глибокий вплив на бізнес та економіку. Найбільш привабливими ринками на даний момент є Сінгапур, США, Гонконг, Нідерланди, Швейцарія та Японія. Натомість країни Південної Америки лише починають свій шлях до розвитку.

Шлях до стійкого економічного зростання, повний ризиків як на внутрішньому, так і на зовнішньому фронтах. У межах регіону Латинської Америки та Карибського басейну потреба у фінансовій консолідації та посилення монетарної політики, для покращення фінансових рахунків та подолання інфляції, тяжітиме на економічні перспективи. На глобальній арені країни з розвинутою економікою, швидше за все, почнуть посилювати свою монетарну політику, що призведе до підвищення процентних ставок за кредитами. Ця зміна монетарної політики чинитиме тиск на валюти ринків, що розвиваються.

Незважаючи на недоліки та виклики перед економічною діяльністю в Латинській Америці, в регіоні існує величезний бізнес-потенціал. Маючи достатню проникливість і правильний підхід до латиноамериканського ринку, інвестори здатні скористатися численними можливостями, що виникають.

Натомість Північна Америка є найбільш економічно конкурентоспроможним регіоном у світі. З лише 6,5% населення світу, Канада, США та Мексика разом створюють 27% світового ВВП. Відповідно

до рейтингу Doing Business США займає 6 позицію, а Канада – 23, це свідчить про простоту ведення економічної діяльності, про приваблення регіону та перспективи.

Співробітництво України та країн Південної Америки та Карибського басейну не є пріоритетним напрямком розвитку міжнародних зв'язків для Міністерства Закордонних справ України. В короткостроковій перспективі на період 2017 – 2021 років не згадувалися країни Латинської Америки не згадувалися. Країни Латинської Америки були одними з перших, хто підтримав Україну під час проголошення Незалежності, однак співпраця між країнами так і не набула значного масштабу. На сьогоднішній день торговельно – економічні зв'язки між регіоном та Україною становлять лише 1%.

У свою чергу співпраця між Україною та Північною Америкою є доволі тісною. Найбільша увага міжнародного співробітництва між Україною та США приділяється російсько – українському конфлікту, котрий переріс в повноцінну війну з 24 лютого 2022 року. Активні зустрічі та співпраця розпочалися з телефонної розмови президентів В. Зеленського та Дж. Байдена 2 квітня 2021 року. Після цього відбулася ще не одна зустріч та розмова між представниками двох країн. Співробітництво між Україною та Канадою є доволі вираженим, адже Канада є одним з найбільших союзників України в продовж багатьох років, вона підтримує інтеграцію України в НАТО та ЄС.

Напрями можливої міжнародної співпраці з країнами Північної та Південної Америки носять різний характер. Країни Південної Америки можуть слугувати розширенням ринку збуту української продукції, а Північна Америка має перспективу до кооперації наукового та виробничого характеру, а також важливим є посилення міжпарламентського співробітництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ
2. Бестужева С. В. Б 53 Міжнародна економічна діяльність України : навчальний посібник, Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 268 с
3. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України: навчально-практичний посібник Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 194 с.
4. Двостороннє співробітництво. URL: <https://mfa.gov.ua/dvostoronnye-spivrobitnictvo/3-td>
5. Кирилов Ю. Є. Вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік. Ефективна економіка. 2016. № 12. С. 14-18.
6. Князь С. В., Георгіаді Н. Г., Сапронов О. М., Мацук В. М. Сутність і класифікація чинників міжнародної економічної діяльності в системі координат організаційного розвитку, Scientific notes of Lviv University of Business and Law, 2019, № 23, с. 30-37
7. Котиш О. М., Мілько І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління, Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 196 с.
8. Латинська Америка Та Карибський Басейн: Інтереси України. URL: <http://prismua.org.tilda.ws/lac>
9. Офіційна сторінка Міністерства закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/>
10. Оцінка зовнішньої політики України 2018: Латинська Америка. URL: <http://fpp.com.ua/otsinka-zovnishnoyi-polityky-ukrayiny-2018-latynska-ameryka/>
11. Сай Н.Я. Імплементация міжнародних стандартів домітного законодавства України. Порівняльно-аналітичне право. 2016. № 2. С. 33-37.
12. Barcena A., The prolongation of the health crisis and its impact on health, the economy and social development, presentation, ECLAC, October 14, 2021

13. Doing Business 2020 Fact Sheet: Latin America and the Caribbean.
URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/pdf/db2020/DB20-FS-LAC.pdf>
14. Doing Business in Latin America. URL: <https://saiaa.org.za/research/doing-business-in-latin-america/>
15. International market selection. URL: https://ec.europa.eu/growth/sectors/tourism/business-portal/internationalisation-tourism-businesses/international-market-selection_en
16. International Market: Definition & Explanation. URL: <https://study.com/academy/lesson/international-market-definition-lesson-quiz.html>
17. Manyika J., Tuin M. It's time to build 21st century companies: Learning to thrive in a radically different world, 2020. URL: <https://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/its-time-to-build-21st-century-companies>
18. McKinsey&Company. Digital America: A Tale of The Haves And Have-Mores, 2015. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/technology%20media%20and%20telecommunications/high%20tech/our%20insights/digital%20america%20a%20tale%20of%20the%20haves%20and%20have%20mores/digital%20america%20full%20report%20december%202015.pdf>
19. Oxford Business Group. Guide to top emerging markets for 2021. URL: <https://oxfordbusinessgroup.com/guide-top-emerging-markets-2021>
20. State of Trade 2021 - A Closer Look at Foreign Direct Investment. URL: <https://www.international.gc.ca/transparency-transparence/state-trade-commerce-international/2021.aspx?lang=eng>
21. The Venture Capital and Private Equity Country Attractiveness Index 2021. URL: <https://blog.iese.edu/vcpeindex/files/2021/06/report2021.pdf>
22. Trademap. URL: <https://www.trademap.org/>
23. World Bank Group. Doing Business 2020, 2019, 2018, 2017, 2016

24. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2019, 2018.
25. World Economic Situation Prospects. United Nations. 2020. 214 p.
URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/WESP2020_FullReport.pdf
26. Zaga D., Mina A., Belen-Olaiz M., Sesman D. Latin America. Inflationary pressures and monetary policy in the postpandemic era. Deloitte. 2021.
URL: <https://www2.deloitte.com/us/en/insights/economy/americas/latin-america-economic-outlook.html>

