

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к выявлению причин изменений резервов ожидаемых или понесенных убытков для группы активов «кредиты клиентам». С целью выявления причин изменений резервов проведен факторный анализ на уровне группы активов и индивидуальном уровне. Элиминирован ряд факторов (портфель неподконтрольной отечественному правительству территории), которые могли существенно исказить данные о качестве кредитного портфеля. Выделен ряд факторов первого и второго порядков, имеющих различное влияние на резервы. В результате проведенного исследования выявлен ряд факторов, которые оказывают существенное влияние на изменение резервов, в частности ожидаемые поступления, вероятность дефолта и курс валют.

Ключевые слова: факторный анализ, анализ резервов банка, резервы под кредиты, курс валют, вероятность дефолта, экспозиция под риском, ожидаемые денежные потоки.

Summary. The author examines the approaches of identification of causes of changes in amount of loss allowance for a group of assets - loans to customers. In order to identify the causes of changes in loss allowance the author conducted a factor analysis at group and individual level. When conducting the factor analysis of bank's loss allowance the author eliminated a number of factors (the portfolio of the territories uncontrolled by national government) which could significantly distort the data about the quality of loan portfolio. A number of factors of first and second order, which have different effects on allowance, are displayed. In the result of the study a number of factors that have a significant effect on the change of allowance are revealed, including: expected cash flow, the probability of default and exchange rate.

Key words: factor analysis, analysis of bank reserves, exchange rate, probability of default, exposure at default, expected cash flow.

УДК 336.72

Солодковська Г. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Solodkovska G. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of International Trade Department
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

ПЕРСПЕКТИВИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

PERSPECTIVES OF EUROPEAN UNION TRADE POLICY MODERNIZATION

Анотація. У статті досліджено передумови виникнення та домінуючі чинники трансформації спільної торговельної політики Європейського Союзу. Визначено структуру розподілу повноважень між суб'єктами формування торговельної політики ЄС. Структуровано основні принципи, інструменти та завдання спільної торговельної політики. Проаналізовано специфіку функціонування Генеральної системи преференцій Європейського Союзу як інструменту сприяння розвитку країн через поживлення зовнішньої торгівлі. Виявлено перспективні напрями модернізації торговельної політики ЄС у відповідь на зростаючу нестабільність міжнародного середовища.

Ключові слова: ЄС, торговельна політика, Генеральна система преференцій, регіональна торговельна угода, інтеграційне угруповання.

Постановка проблеми. Європейський Союз являє собою повноцінний єдиний ринок, який спирається на єдину систему регулювання процесів економічного розвитку. Складовою частиною цієї системи є єдина торгова політика, яка являє собою унікальний досвід взаємодії. Саме на основі узгодження заходів торгової політики багато в чому стала можлива інтеграція в інших сферах. Вона відрізняється різноманітністю інструментів регулювання та специфікою їх застосування щодо окремих груп країн. У новому тисячолітті торгова політика ЄС не втратила свого значення з погляду забезпечення конкурентоспроможності угруповання. Вироблення єдиної торгової

політики ЄС стало одним із найважливіших напрямів і досягнень інтеграційної взаємодії. За довгі роки ця політика зазнала серйозних реформ, і в даний час єдина торгова політика ЄС є її важливою перевагою й інструментом інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання спільної європейської політики, особливо її торговельний аспект, і надалі залишаються актуальними як для закордонних, так і для вітчизняних науковців серед яких слід відзначити І. Бурковського, Д.Г. Лук'яненко, Т. Мельник, Т. Циганкову, Н. Черкас, В.І. Чужикова, А. Крюгер, Дж. Оделл.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нестабільність глобального економічного середовища, пов'язана з ризиками змінами в торговельній доктрині певних країн – партнерів Європейського Союзу, стимулює країни-учасниці модернізувати політику регіонального угруповання. Визначення основних напрямів можливої зміни торговельної політики ЄС на даний момент є ще недостатньо дослідженим.

Мета статті полягає в ідентифікації основних переваг та недоліків єдиної торговельної політики Європейського Союзу для бенчмаркінгу досвіду до вітчизняної практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Населення ЄС становить лише 7% від світового, однак на Євросоюз припадає 25,8% світового ВВП. На торгівлю ЄС із рештою країн світу припадає близько 20% світового експорту та імпорту (без урахування торгівлі всередині ЄС). Через це Євросоюз називають одним із найбільших торговельних гравців у світі [2, с. 22].

Тривалий час відособленість національних ринків і різноманітність уживаних ними захисних та стимулюючих заходів була головною причиною низької конкурентоспроможності європейських фірм. Відмінності в правилах ужиття заходів щодо захисту інтересів європейських виробників давали змогу конкуруючим фірмам проникати на ринки одних країн через ринки інших, менш захищених від іноземної конкуренції, а неузгодженість заходів стимулюючого характеру збільшувало число дрібних конкурентів на ринку, що суттєво посилювало конкурентні позиції американських та японських ТНК. В умовах гострої конкуренції та виходу на новий рівень протекціоністського захисту, а також у зв'язку з розширенням сфери конкуренції і залученням до неї послуг і науково-технічних знань ще більш нагальною стала необхідність вироблення єдиного підходу до захисту національного європейського ринку. Закладені в основу Римського договору принципи і правила формування єдиної зовнішньоторговельної політики були перероблені і доповнені, що отримало відображення в Маастрихтському договорі та Амстердамському пакті. Поняття «зовнішньоторговельна політика» було розширено, і узгоджені дії стали поширюватися на всі сфери зовнішньоекономічної діяльності. У рамках ЄС була розроблена єдина комерційна політика щодо третіх країн, узагальнюючи досвід захисту конкурентних переваг європейського ринку [1].

Уніфікація торгової політики ЄС сприяла посиленню контролю над відповідністю норм національного права принципам єдиного ринку. Спочатку механізм приведення цих норм у відповідність до положень Римського договору передбачав односторонність держав-членів у Раді, що була наділена правом приймати законодавчі акти. Проте даний механізм прийняття рішень досить часто або уповільнював процес уживання заходів, або взагалі не давав результату. Внаслідок цього після прийняття Єдиного європейського акту було здійснено перехід до прийняття рішень більшістю голосів членів Ради. Торгова політика на наднаціональному рівні ЄС формується і реалізується за допомогою норм європейського законодавства, тобто згідно з установчими договорами ЄС, договорами, що вносять до них зміни (ревізійні договори); договорами про вступ нових держав – членів ЄС [5, с. 10].

Таким чином, регулювання відносин із третіми країнами та іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин здійснюється на рівні ЄС. Компетенція єдиної торгової політики поширюється на торгівлю товарами, послугами і, відповідно до Договору Ніцци, на торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Інші питання, що частково належать до компетенції єдиної торгової політики, включають: непряме оподаткування, застосування стандартів та заходів технічного регулювання, патентну політику та дотримання зобов'язань щодо прав на інтелектуальну власність. Якщо безпосереднє регулювання зовнішньої торгівлі (наприклад, установлення митних правил і мит) належать до сфери виняткової компетенції органів ЄС (прийняті ними рішення обов'язкові для всіх держав-членів), то у сферах, що надають непрямий вплив на здійснення зовнішньоторговельних операцій, повноваження ЄС досить обмежені. Саме тому в цих сферах між членами ЄС нерідко виникають протиріччя та суперечки.

Нині основним документом, що регулює розподіл повноважень між наднаціональними органами ЄС та національними урядами у сфері торгової політики є Лісабонський договір, який набрав чинності в грудні 2009 р. (табл. 1).

У тому, що стосується укладення торгових відносин із третіми країнами, Римський договір, наприклад, ніякої участі для Європейської Асамблеї (попередниці Європейського Парламенту) у даній сфері не передбачав. Згодом Європейський Парламент підключили до ратифікації угод

Таблиця 1

Повноваження ЄС у сфері торгової політики

Повноваження	Визначення	Сфери використання
Виняткові повноваження ЄС (стаття 3)	Тільки ЄС має право узаконювати та приймати забороняючі акти. Країни-члени мають затверджувати такі акти	Митний союз, спільна комерційна політика, сільськогосподарська політика, конкурентна політика, міжнародні угоди, монетарна політика
Підтримуючі повноваження (стаття 4)	ЄС може втрутитися тільки для підтримки, координації та доповнення дій держави-учасниці. Немає законодавчої влади і не може втручатися у здійснення цих компетенцій, що належать до виняткової сфери дії національних урядів	Адміністративна співпраця, цивільний захист, культура, освіта, професійне навчання, молодь та спорт, здоров'я людини, промисловість, туризм
Координаційні повноваження (стаття 5)	ЄС має право розробляти та приймати керівництва стосовно здійснення координації даних політик національних урядів у рамках функціонування ЄС	Економічна політика, політика у сфері зайнятості, соціальна політика
Інші повноваження	ЄС має повні повноваження стосовно всіх питань Спільної зовнішньої політики та політики безпеки. Крім того, Суд ЄС не має права давати судження у цій сфері	Спільна зовнішня політика та політика безпеки

Джерело: складено автором на основі [3]

про асоціацію (переважно двосторонніх), які він повинен був схвалити простою більшістю голосів.

Окрім того, за Маастрихтським договором 1992 р. якщо торгові переговори з третіми країнами вимагали внесення змін до «внутрішнього» законодавства ЄС, Європарламент повинен був дати на це свою згоду. Таким чином, він міг заблокувати торговельну угоду вже після того, як його схвалили всі уряди країн ЄС та відповідні торговельні партнери останнього. Тепер за Лісабонським договором усі торгові угоди (і двосторонні, і багатосторонні), які укладаються ЄС, потребують парламентському схваленню. Крім того, Комісія повинна регулярно звітувати перед Європарламентом (точніше, перед парламентським Комітетом із міжнародної торгівлі) про ведення нею торгових переговорів.

Отже, можна зробити висновок, що нині наднаціональні органи ЄС мають досить значні повноваження у сфері формування та реалізації спільної торгової політики даного інтеграційного угруповання.

Сферою наднаціонального регулювання є і застосування заходів технічного характеру, а також застосування санітарно-ветеринарних норм під час допуску товарів на ринок ЄС. Як і в усіх сферах торгової політики ЄС, у галузі технічного регулювання необхідно виділити два аспекти. Перший пов'язаний з обігом європейських товарів на ринку ЄС, тобто функціонуванням внутрішнього ринку ЄС. Другий, зовнішній аспект, пов'язаний із використанням заходів технічного регулювання для захисту ринку ЄС від імпорту товарів, що не відповідають досить суворим нормам якості і високим санітарно-ветеринар-

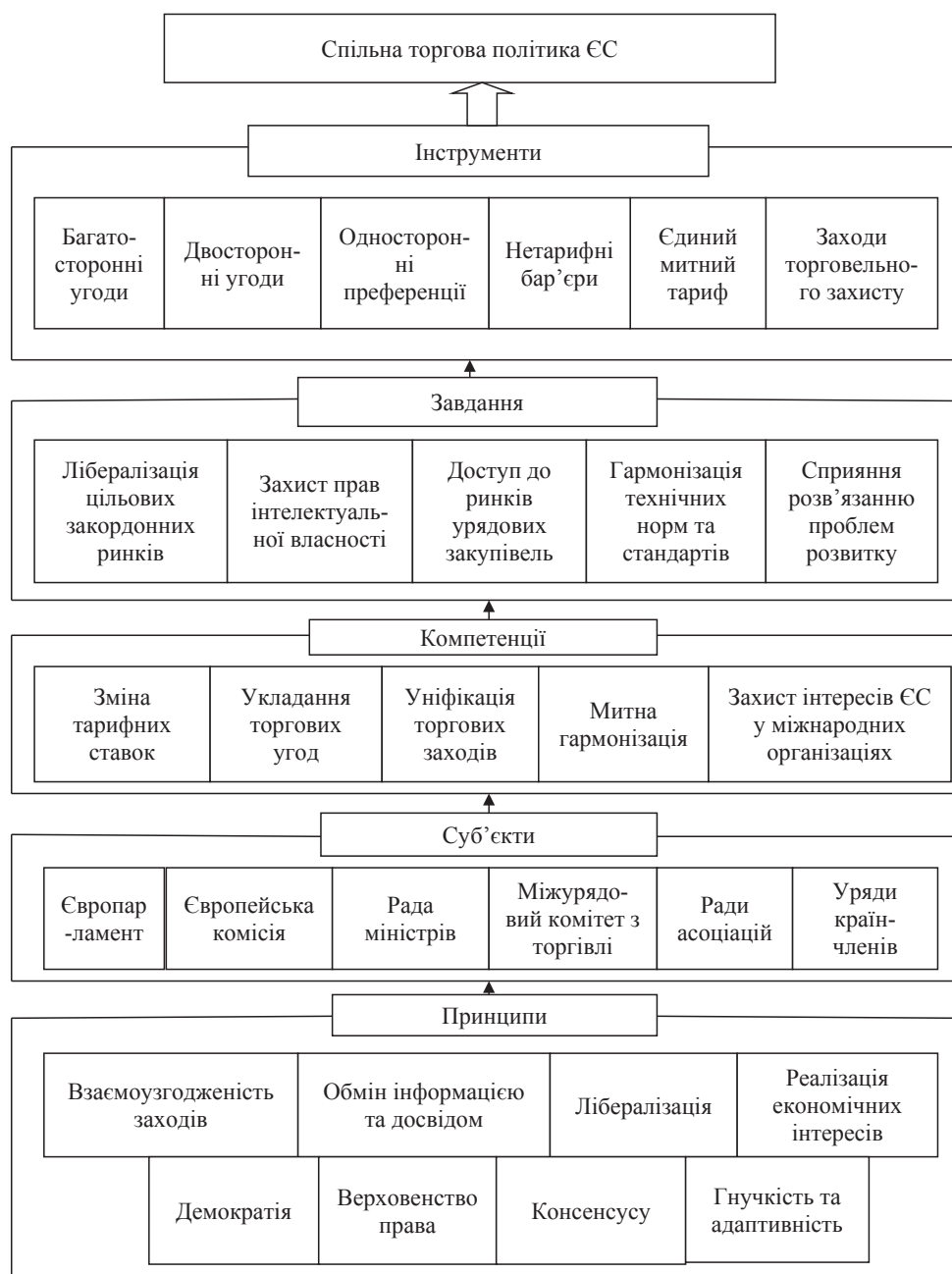


Рис. 1. Компонентна структура спільної торгової політики ЄС

Джерело: складено автором на основі [7; 8]

ним вимогам ЄС. Обидва аспекти важливі для аналізу проблеми, оскільки дають змогу оцінити можливості вступу та обігу товарів на європейському ринку, будь то імпортовані або вироблені всередині угруповання товари. Із розвитком інноваційних процесів у світі в цілому і в ЄС зокрема питання технічного регулювання та санітарної безпеки продовольства та кормів набуватимуть ще більшого значення. У цьому зв'язку можна зробити висновок про те, що необхідна тісна співпраця в рамках багатосторонньої торгової системи для недопущення використання стандартів як заходів протекціонізму.

Розглядаючи торгову політику ЄС із погляду інструментального підходу, то треба виділити три її основних складника: участь у багатосторонніх торгових переговорах (на глобальному рівні), підписання двосторонніх регіональних торгових угод та активне використання інструментів торгового захисту (рис. 1).

Як зазначалося раніше, здійснюючи свою торгову політику, ЄС прагне до подальшої лібералізації міжнародної торгової політики і для цього активно використовує двосторонні угоди, зокрема угоди про вільну торгівлю. Забезпечення успішної реалізації чинних угод є пріоритетним завданням для Євросоюзу, адже ЄС уклав понад 200 угод про вільну торгівлю, що охоплюють більше 35% світової торгівлі. Окрім головних обов'язків, двосторонні угоди можуть також передбачати співпрацю щодо державних закупівель, прав інтелектуальної власності, прозорого регулювання, збалансованого та довготривалого розвитку, послуг та інвестицій. Разом ці заходи сприяють здешевленню та пришвидшенню торгівлі, а також роблять її більш передбачуваною [4].

Особливим елементом торгової політики ЄС є використання нею генералізованої системи торгових преференцій.

Основа даної практики була закладена ще за часів формування ЄС унаслідок активної співпраці багатьох європейських країн із їх колишніми колоніями. Узагальнена схема преференцій ЄС (GSP), створена відповідно до рекомендацій ЮНКТАД у 1971 р., допомагає країнам, що розвиваються, спрощуючи умови для здійснення експорту для таких країн.

У рамках ГСП існує три режими преференцій (рис. 2):

- загальний (general arrangement GSP) – охоплює 6 200 (66%) тарифних ліній, які поділяються на «чутливі» (3 785) та «нечутливі» (2 415) категорії. Для «нечутливих» продуктів застосовується нульова ставка ввізного мита, для «чутливих» ставка ввізного мита в середньому на 3,5% нижча за ставку мита відповідно до «Режиму найбільшого сприяння» СОТ. Нині 34 країни та території користуються цим режимом;

- спеціальний (special incentive arrangement for sustainable development and good governance – GSP+) – охоплює 6 270 тарифних ліній. Головною відмінністю від «загального» режиму ГСП є те, що нульова ставка ввізного мита застосовується й до окремих «чутливих» продуктів, а також зняття попередньо накладених обмежень у вигляді виключень із режиму (для України це колісні пари), нині нараховується 13 бенефіціарів даних преференцій;

- «усе, крім зброї» (special arrangement for the least-developed countries – Everything But Arms (EBA)) – охоплює більше 7 000 тарифних ліній, до яких застосовується нульова ставка ввізного мита за винятком зброї та товарів військового призначення. Вказаний режим застосовується до країн, що були класифіковані ООН як найменш розвинені країни, 49 країн можуть використовувати названі пільги.

З 1 січня 2014 р. прийняті серйозні зміни до цієї системи. Нині діюча схема сфокусована на односторонніх



Рис. 2. Генералізована система преференцій ЄС

Джерело: складено автором

преференціях ЄС для країн, що розвиваються, найбільш нужденним в секторах, де вони потрібні (рис. 2). Число бенефіціарів таких преференцій було знижено, тим самим створюючи більш простору для експорту саме з найменш розвинутих країн. Новий GSP далі сприяє сталому розвитку та ефективному управлінню, даючи змогу більшому числу країн отримати право на GSP +, що забезпечує додаткові преференції для вразливих країн, які ратифікували й ефективно здійснювати основні міжнародні конвенції в галузі навколишнього середовища, праці та прав людини. Новий GSP також підтримує схему «все, крім зброї (EVA)», яка забезпечує безмитний доступ до всіх видів продукції з усіх найменш розвинутих країн за винятком зброї та боєприпасів. Загальна кількість країн, яким будуть надаватися пільги, відповідно до реформованої ГСМ, скоротилася зі 177 до 88.

Розглядаючи домінуючі особливості європейської торговельної політики, треба відзначити, що Європейський Союз виступає також помітним суб'єктом формування глобальної торговельної політики. Так, протягом останніх років представники угруповання активно виступають за скасування використання експортних податків. Така активність частково пояснюється прагненням ЄС забезпечити для себе більш широкий та надійний доступ до більш дешевої сировини з країн, що розвиваються. Представники ЄС наголошують на необхідності скасування будь-яких експортних бар'єрів або принаймні їх мінімізації. Супротивники такого підходу зазначають, що такі обмеження найчастіше застосовують країни, що розвиваються, для розбудови місцевої переробної галузі або для захисту навколишнього середовища [6]. Яскравим прикладом такої дискусії є лобіювання ЄС відміни заборони на експорт українського лісу-кругляку.

Невід'ємною частиною дипломатії сучасного світу є використання інструментів торговельної політики для здійснення мирного тиску або демонстрації могутності держави. Європейський Союз не є винятком із цієї тенденції через можливість використання економічних санкцій проти третіх країн. Проте нині використання даного інструменту економічної дипломатії є ускладненим через використання країнами конвенційно-процесуальної моделі торговельної політики, що є системою ресурсно та організаційно забезпечених заходів із моніторингу, переговорів, імплементації, перегляду, захисту та оновлення торговельних заходів, інститутів та практики зовнішньої торгівлі товарами, послугами, правами інтелектуальної власності з урахуванням постійно зростаючої кількості вимог

та обмежень, що накладаються мультисторонніми торговельно-економічними домовленостями та угодами.

Висновки. Європейський Союз являє собою повноцінний спільний ринок, що спирається на наднаціональну систему регулювання торгово-економічних процесів. Базовим складником цієї системи є єдина торгова політика, що являє собою унікальний досвід взаємодії країн, що відрізняється ступенем зрілості ринкових відносин, різноманітністю інструментів регулювання, специфікою їх застосування щодо окремих країн за значної гармонізації законодавчих норм. Одночасно з поглибленням інтеграційних процесів відбувається й розбудова наднаціональних інституцій та компетенцій у сфері зовнішньої торгівлі ЄС, що, з одного боку, консолідує потенціал конкурентоспроможності країн-членів, захищає європейський ринок від недобросовісної конкуренції, а з іншого – призводить до певних суперечностей унаслідок економічної та торгової асиметричності всередині інтеграційного угруповання.

Основним питанням, яке стоїть на порядку денному глобальної торгової системи, є відповідь найбільших учасників міжнародного торговельного обігу на потенційну зміну торговельної політики США. Більшість дослідників відзначає можливість трансформації наявної системи регулювання міжнародних торговельних відносин, особливо в реалізації регіональних домовленостей про вільну торгівлю. На тлі загальносвітових побоювань стосовно потенційного посилення протекціоністських тенденцій у світі представники Європейського Союзу наголошують, що офіційний курс зовнішньоторговельної політики ЄС є незмінним – просування ідеї ліберальної торгівлі у світі, зокрема через активний розвиток дво- та багатосторонніх угод. Звісно, можна говорити про певну лукавість таких заяв, особливо враховуючі наміри ЄС щодо розроблення нових правил проведення антидемпінгових процедур як можливої реакції на виклики з боку КНР, проте факт продовження та інтенсифікації переговорів із країнами МЕРКОСУР, Японією, Філіппінами, Мексикою, Індонезією, Австралією, Новою Зеландією демонструють дійсне продовження цього курсу. Функціонуюча в Європейському Союзі модель формування та реалізації торговельної політики, незважаючи на існування певних недоліків, зумовлених передусім значною кількістю різних сторін інтеграційного угруповання, все ж таки демонструє світові прозорий та демократичний механізм урахування інтересів країн-учасниць та, звісно, прагне відповідати основним вимогам сучасного світу – прозорості та високої адаптивності.

Список використаних джерел:

1. Захарова О.Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия «региональная система» в контексте регионализации экономики / О.Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46–51.
2. Мельник Т.М. Нетарифный протекционизм у країнах ЄС та Україні / Т.М. Мельник, К.С. Пугачьовська // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 20–27.
3. Division of competences within the European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/lisbon_treaty/ai0020_en.htm.
4. Meunier S., Nicolaidis K. The European Union as a conflicted trade power. International relations and the European Union. New York: Oxford University Press, 2011. – P. 275–298.
5. Стрєжнева М.В., Руденкова Д.Э. Европейский Союз: архитектура внешней политики / М.В. Стрєжнева, Д.Э. Руденкова. – М. : ИМЭМО РАН, 2016. – 135 с.
6. CurtisMark. The New Resource Grab: How EU Trade Policy on Raw Materials is Undermining Development. Aitec/Comhlámh / Oxfam, Germany/Traidcraft/WEED, November 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : new-resource-grab-how-eu-trade-policy-is-undermining-development/.
7. Communication From the Commission to the Council and the European Parliament Wider Europe – Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours / Brussels, 11.03.2003 COM (2003) 104 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com03_104_en.pdf.
8. EU and South Korea sign free trade deal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=443&serie=273&langId=en>.

Аннотация. В статье исследованы предпосылки возникновения и доминирующие факторы трансформации общей торговой политики Европейского Союза. Определена структура распределения полномочий между субъектами формирования торговой политики ЕС. В ходе исследования структурированы основные принципы, инструменты и задачи совместной торговой политики. Проанализирована специфика функционирования Генеральной системы преференций Европейского Союза как инструмента содействия развитию стран через активизацию внешней торговли. Определены перспективные направления модернизации торговой политики ЕС в ответ на растущую нестабильность международной среды.

Ключевые слова: ЕС, торговая политика, Генеральная система преференций, региональное торговое соглашение, интеграционная группировка.

Summary. The preconditions of emergence and modern dominants in transforming the common commercial policy of the European Union are defined in the article. The structure of the division of powers between the players participating in EU trade policy is defined in the paper. The study proposes the structure of basic principles, tools and objectives of the common commercial policy. The author analyzes the specific operation of the General System of Preferences of the European Union as a tool to promote the development of economic recovery through foreign trade. Perspective directions of EU trade policy modernization in response to the growing instability of the international environment are disclosed in the research.

Key words: EU, trade policy, GSP, regional trade agreement, integration group.

УДК 339.56

Ставицька А. В.
*старший викладач кафедри економіки
та управління національним господарством
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара*

Stavytska A. V.
*Senior lecturer of Department of Economics
and Management of National Economy of
Oles Honchar Dnipro National University*

ОЦІНКА ПОЗИЦІОНУВАННЯ КРАЇН НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: СТАТИСТИЧНІ ВИМІРИ ІНДЕКСНОГО АНАЛІЗУ

EVALUATION OF COUNTRIES POSITIONING IN THE WORLD INFORMATION TECHNOLOGY MARKET: STATISTICAL MEASURES OF INDEX ANALYSIS

Анотація. У статті розглянуто інтегральні характеристики світового ринку інформаційних технологій, проведено аналіз індексних показників, які найбільше використовуються для з'ясування глобальної конкурентоздатності країн на світовому ринку ІТ. З'ясовано рейтингові позиції окремих економік світу на підставі індексного спостереження. Визначено позиціонування країн на світовому ринку ІТ на підставі індексу мережевої готовності на основі розроблення трендів субіндексу «використання ІТ». Через індекс розвитку ІКТ розроблено рейтинг ТОП-5 провідних економік кожного регіону світу, що в підсумку надало можливість визначити групи світових лідерів на ринку ІТ.

Ключові слова: світовий ринок інформаційних технологій, індекс мережевої готовності, рейтинг, індикатор, субіндекс, індекс розвитку ІКТ, позиціонування країн.

Постановка проблеми. Глобалізація світового ринку інформаційних технологій призводить до зростання попиту і пропозиції розширеного спектру ІТ-продуктів на ньому із різних економік світу. Під впливом НТП межі та структури світового ринку ІТ розмиваються, тому для визначення пріоритетних позицій учасників ринку необхідний постійний моніторинг сучасних статистичних значень на підставі певних вимірних систем показників та індексів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу різних систем індикаторів розвитку світового ринку ІТ приділяється багато уваги різними вченими, зокрема Жиляєвим І.Б. [1], Довгим О.С. [2], Семенченком А. [3], Коломійцем Г.М. [4], Коновою Е.Ю. [5], Мачугою Р.І. [10] та Ганущак-Єфіменко Л.М. [12]. Але статистичною базою для проведення індексного аналізу слугували

щорічні звіти міжнародних організацій та офіційних установ [11; 13–15], оскільки лише офіційна статистика дає можливість більш точно проаналізувати економічні процеси різних економік світу та провести порівняльні спостереження.

Мета статті полягає в аналізі показників, які входять до е-індексів та визначають ступінь інтегрованості країн до світового ринку інформаційних технологій в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний світовий ринок інформаційних технологій в умовах глобалізації розвивається дуже динамічно. Він характеризується високою конкуренцією на ньому, відсутністю чітких меж між країнами-представниками з боку попиту та пропозиції, оскільки вони формуються внаслідок розширення переваг НТП. Такі загальні тенденції світового