

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

**Міжнародна
науково-практична конференція**

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ
РОЗВИТОК В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+ 611599-ЕРР-1-2019-1-
UA-ЕРРJMO-MODULE «Соціальне та економічне включення біженців та
мігрантів до Європейського Союзу: виклики для України», якій фінансується з
боку Європейського Союзу

With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ОДЕСА

2021

Рекомендовано до друку Вченою радою Факультету міжнародних відносин, політології та соціології ОНУ імені І. І. Мечникова. Протокол № 10 від 2 липня 2021 р.

Рецензенти:

Т. В. Орехова, доктор економічних наук, професор

С. Е. Сардак, доктор економічних наук, професор

Соціально-економічний та політичний розвиток в умовах європейської інтеграції. Збірник наукових праць міжнародної науково-практичної конференції. – Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2021. – 81 с. – Мова укр., англ., рос.

У збірник увійшли матеріали наукових доповідей професорів, доцентів, викладачів, аспірантів та студентів вищих навчальних закладів та співробітників наукових установ США, Сінгапуру, України, Гонконгу, Австрії та Росії, зроблених на міжнародній науково-практичній конференції “Соціально-політичний та економічний розвиток в умовах європейської інтеграції”. На конференції було обговорено загальні тенденції розвитку світового господарства, визначено чинники глобальної нестабільності в умовах світової пандемії Covid-19 та шляхи її подолання, оцінено ефективність економічних реформ в Україні в умовах її євроінтеграції та виявлено вплив реформ на добробут населення, проаналізовано наслідки подій в Україні протягом 2014-2021 років на розвиток пострадянських країн.

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора Якубовського С. О., кандидата економічних наук, доцента Ніколаєва Ю. О.

ЗМІСТ

<i>PhD, Prof. Thomas Chan; PhD, Prof. Oleksandr Rogach; PhD, Oleksandr Pidchosa PhD, Maria Onopko</i> UKRAINE-CHINA: DYNAMIC GROWTH OF TRADE.....	6
<i>Rudy Hightower, II, PhD; Mykola Kyrychenko</i> COMPUTER SIMULATION MODELING IN INTERNATIONAL BUSINESS.....	9
<i>Gary Lit, PhD</i> FROM THE BEST TO BE AMONG THE WORST: THE ROLLER-COASTER SINGAPORE EXPERIENCE OF HANDLING THE COVID-19 PANDEMIC WITH ITS TENSIONS, CHALLENGES AND DILEMMAS.....	11
<i>Marina Lukmanova, PhD</i> HAPPINESS UNDER THE COVID-19 PANDEMIC IN TODAY'S KAZAKHSTAN.....	13
<i>Veronika Kulaga</i> UKRAINIAN POLICIES TOWARDS GENDER EQUALITY AND WOMEN'S EMPOWERMENT IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.....	14
<i>д.е.н., проф. Горняк О. В., Ємельянова Е. С.</i> МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНЦІЇ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ.....	16
<i>к.э.н., доц. Фёдорова Е. П., Рассохин С. К.</i> РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТРАСЛИ.....	19
<i>к.э.н., доц. Фёдорова Е. П., Хоменко С. А.</i> ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ НА НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК АЛКОГОЛЯ.....	21
<i>д.е.н., доц. Ломачинська І. А.</i> ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ.....	24
<i>к.е.н., доц. Ніколаєв Ю.О.</i> АНАЛІЗ КЛАСТЕРІВ УКРАЇНСЬКОГО ПОХОДЖЕННЯ.....	26
<i>Качановська М. С., д.е.н., проф. Якубовський С. О.</i> ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКИ ОБРАНИХ КРАЇН ЄС.....	31
<i>Агафонікова К.І., Борисов М. Ю.</i> ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ...	32

Габер М. М., к.е.н., доц. Родіонова Т. А. ЗМІНИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН АЗІЇ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ (НА ПРИКЛАДІ КИТАЮ, ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ ТА ЯПОНІЇ).....	34
Le Tkhi Min Khuiien, Nikolayev Y.O., PhD <i>ECONOMIC RESTRUCTURING AND INDUSTRIAL CLUSTERING POLICY IN VIETNAM</i>	35
Abashkina N.A., Nikolayev Y.O., PhD TRANSFORMATION OF THE CLUSTER MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE MODERN WORLD ECONOMY (AT THE EXAMPLE OF TRANSPORT-LOGISTIC CLUSTERS).....	37
Кафуріна А.В., к.е.н., доц. Родіонова Т.А. СТРУКТУРА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У СПОРТИВНУ ІНДУСТРІЮ КРАЇН (НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІКИ НІМЕЧЧИНИ).....	39
Масюк О.Є, к.е.н., доц. Родіонова Т.А. ОСОБЛИВОСТІ ПОТОКІВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЄВРОЗОНУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ.....	41
Ободовська К. С., к.е.н. Цевух Ю. О. ТРАНСФОРМАЦІЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	43
Павлов С.В., к.е.н. Алексеєвська Г.С. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ БЕЛЬГІЇ ТА НІДЕРЛАНДІВ 2016-2020р.....	45
Пірогова А., к.е.н., доц. Родіонова Т.А. ПРИПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ІНДІЇ.....	47
Подольн З.С., к.е.н., доц. Родіонова Т. А ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ КРАЇН АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ	49
Шатських Р.Д. к.е.н. Родіонова Т.А. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ ЯПОНІЇ.....	50
Адельзберг Т. В., к.е.н., доц. Родіонова Т. А. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЧИЛІ.....	52
Алексеєвська Г. С., PhD ВПЛИВ ЕПІДЕМІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН.....	55
Гончар О. І, Алексеєвська Г.С., PhD ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ ТА СІНГАПУРУ	56
Корчагина В. А., Борисов М.Ю. ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ НОРВЕГИИ.....	58

Прокопенко А.Ю., Кириченко О.В. ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	60
Павлюк І.О., Кириченко М.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	62
Grigoriy Zaidman COVID-19 PANDEMIC'S IMPACT ON SHIPPING INDUSTRY: QUICKLY RECOVERED DRY SECTOR AND STAGNATING TANKER FLEET.....	64
Подгорна І. Ю. ЕВОЛЮЦІЯ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ У ХХ-ХХІ СТОЛІТТЯХ.....	66
Шановал А. В. КОМПАНІЇ США ТА ЄС ЯК ПОСЕРЕДНИКИ СПІВПРАЦІ МІЖ КРАЇНАМИ.....	67
Пачес Г. Д. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СПОРТИВНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ.....	69
Новак О. О. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ США.....	70
Неркарян О. Е., Онуфрієв І. С. ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІНЛЯНДІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	72
Дубіна Н. С. СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ.....	74
Онiшко О. Ю. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ ФІНАНСОВОГО РАХУНКУ США.....	75
Локота Д. В. РІВЕНЬ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙЦАРІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	77
Антонюк В. В ДИНАМІКА ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КИТАЮ.....	79

*PhD, Professor Thomas Chan; PhD, Professor Oleksandr Rogach;
PhD, Associate Professor Oleksandr Pidchosa; PhD, Maria Onopko
Chu Hai College of Higher Education, Hong Kong
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine*

UKRAINE-CHINA: DYNAMIC GROWTH OF TRADE

The dynamic growth of trade and economic ties with the PRC seems to be one of the key factors in the development of the transport and logistics cluster in Ukraine. On the one hand, the rapidly growing trade with China is a necessary prerequisite for clustering transport and logistics services in Ukraine. On the other hand, it opens up new opportunities for technical modernization of TLC and its integration as an important segment of the global transport corridor under the Belt and Road initiative.

Thus, the growing trade flows with China affect both trends in the formation of transport infrastructure in Ukraine – its clustering and concentration within certain transport corridors, and its fragmentation as an important separate element of the New Silk Road.

Stages of Trade Development

China was considered as a promising trading partner from the beginning of Ukraine's independence. However, in the 1990s, the Chinese market was seen only as a replacement for the Russian market. As the Ukrainian economy was emerging from a deep crisis the country was undergoing de-industrialisation associated with structural changes in the economy (Rogach & Pidchosa, 2021). It was only in the late 1990s and early 2000s that Ukraine regained growth and began to more fully use its comparative advantages to boost trade with the PRC. However, Russia and the European Union continued to dominate Ukraine's trade structure in the early 2000s, accounting for the overwhelming majority of the country's exports and imports.

During this period, trade with the PRC was represented mainly by the import of consumer goods to Ukraine, for example, clothing, household appliances and electrical appliances. Metallurgy and chemical products dominated Ukrainian exports. With the continued de-industrialization of Ukraine, these sectors became the main sources of the country's export earnings at this time. Ukraine's industrial policy also focused on preserving these comparative advantages of the country and encouraging exporting companies in these industries (Rogach, Pidchosa & Onopko, 2020).

The beginning of 2010 marked the next stage in the development of trade, which was cyclical in nature. As can be seen from Table 1, the total trade turnover between the two countries faced a steady growth until 2014, followed by a rapid decline. It should be noted that during this period, trade between Ukraine and China was extremely unbalanced. Imports from China significantly exceeded exports (almost 2.5 times). The decline in trade was caused by a sharp drop in the purchasing power of the Ukrainian population due to the political turmoil in 2014, as well as the landslide devaluation of the Ukrainian currency. This was combined with the drop of income on population level due to the increased utility tariffs and consumer prices. Ukrainian exports also did not grow at this time due to deteriorating market conditions for the main export items (metal goods, chemical fertilizers).

The third and modern stage in the development of trade relations between Ukraine and China started as of 2016. This period has shown remarkable new trends as the PRC became one of the main trading partners of Ukraine.

First, the growth of exports of Chinese enterprises to Ukraine resumed reaching a historical maximum of \$9.2 billion in 2019 already.

Second, the volume of Ukrainian exports to China showed a rapid growth after a long, almost ten-year period of stagnation.

Thirdly, trade became more balanced (for example, in 2020, imports from China slightly exceeded exports to China), and the rate of total trade turnover was the highest in all the years of Ukraine's independence (Figure 1).

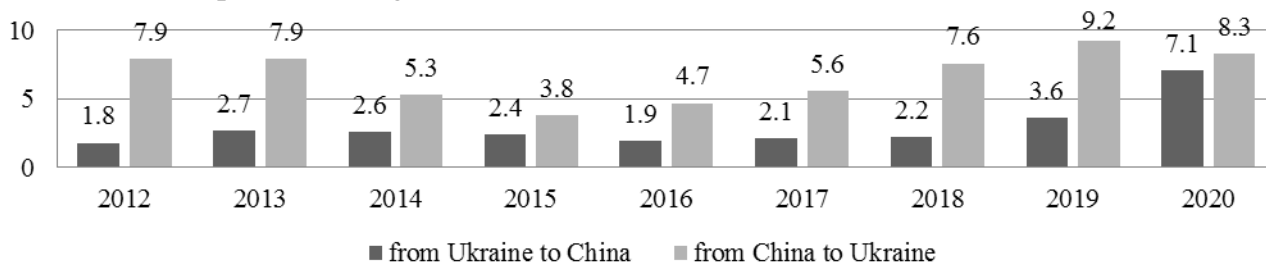


Figure 1. Bilateral trade in goods between Ukraine and China for 2012-2020 (in bln USD)

Source: developed by the authors based on (State Statistics Service of Ukraine, 2021).

Over the past two years, exports to China have almost doubled annually (from \$2.2 billion to \$7.1 billion). As a result, China has become a priority export market for Ukraine. It accounts for 14.4% of total Ukrainian exports (2019 – 7.2%), compared with 6.7% and 5.5% – the shares of Poland and Russia, respectively. According to 2020, exports from Ukraine to China increased by 49.4% year on year (in 2019 – 63.3%), and imports from China decreased by 10.7% year on year (with an increase in 2019 by 20.9%) (Table 1).

Table 1

Ukraine's Main Partners in Foreign Trade in Goods in 2020 (in bln USD)

<i>Export</i>		49.33	-1.7%	<i>Import</i>		54.22	-10.3%
No	Country	Volume	Change	Country	Volume	Change	
1	China	7.12	49.43%	China	8.31	-10.72%	
2	Poland	3.29	-0.73%	Germany	5.14	-36.16%	
3	Russia	2.72	-20.26%	Russia	4.56	-31.46%	
4	Turkey	2.44	-7.47%	Poland	4.14	0.85%	
5	Germany	2.08	-15.02%	USA	3.06	-24.02%	
6	India	1.98	-2.12%	Belarus	2.89	-28.84%	
7	Italy	1.93	-25.32%	Turkey	2.41	3.20%	
*	<i>For reference</i>			<i>For reference</i>			
	EU	17.99	-15.51%	EU	23.01	-10.83%	

Source: developed by the authors based on (State Statistics Service of Ukraine, 2021).

As for exports to China, the largest export item was mineral products – \$2.5 billion – in 2020. Crop products follow – \$1.89 billion (of which corn sold for 1.38 billion dollars, barley for 470 million dollars); fats and oils – \$1.11 billion; base metals – \$625 million; finished food products – \$505 million; other goods – \$229 million; wood – 126 million dollars (State Customs Service of Ukraine, 2020). Ukrainian corn sales to China rose from \$26 million in 2013 to \$896 million in 2019 and \$1.38 billion in 2020.

Trade Structure

Ukraine supplies China with low-grade raw materials and other low value added products, while China exports industrial equipment and consumer goods.

Three types of goods account for 70-80% of the country's exports to China. The production of these goods neither generates new jobs, nor does it create significant value. These products are also vulnerable to fluctuations in world prices, competition from other producers and protectionist policies. With Ukrainian exports accounting for about a third of the country's GDP, trends in the global agricultural sector are particularly important for its macroeconomic stability and international trade (Figure 2).

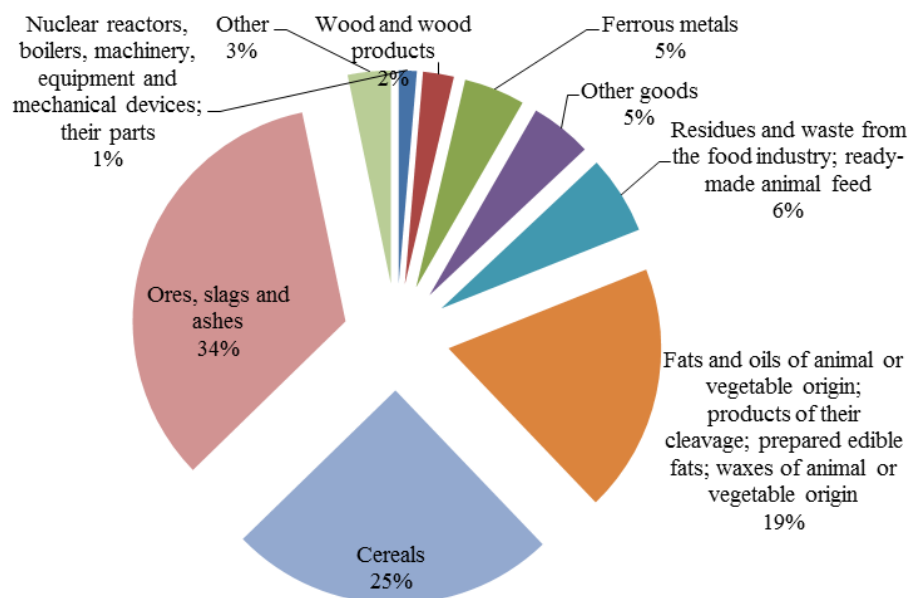


Figure 2. Exports from Ukraine to China, 2020

Source: developed by the authors based on (SCSU, 2021).

Another problem is that the trade with China is growing mainly through the growth of the Ukrainian import from China (Figure 3), which creates an increasing imbalance in trade. In the pre-crisis 2019, Ukrainian imports from China about twice exceeded its exports. Only in 2020 the situation changed significantly, mainly due to a sharp increase in exports of agricultural and food products to China.

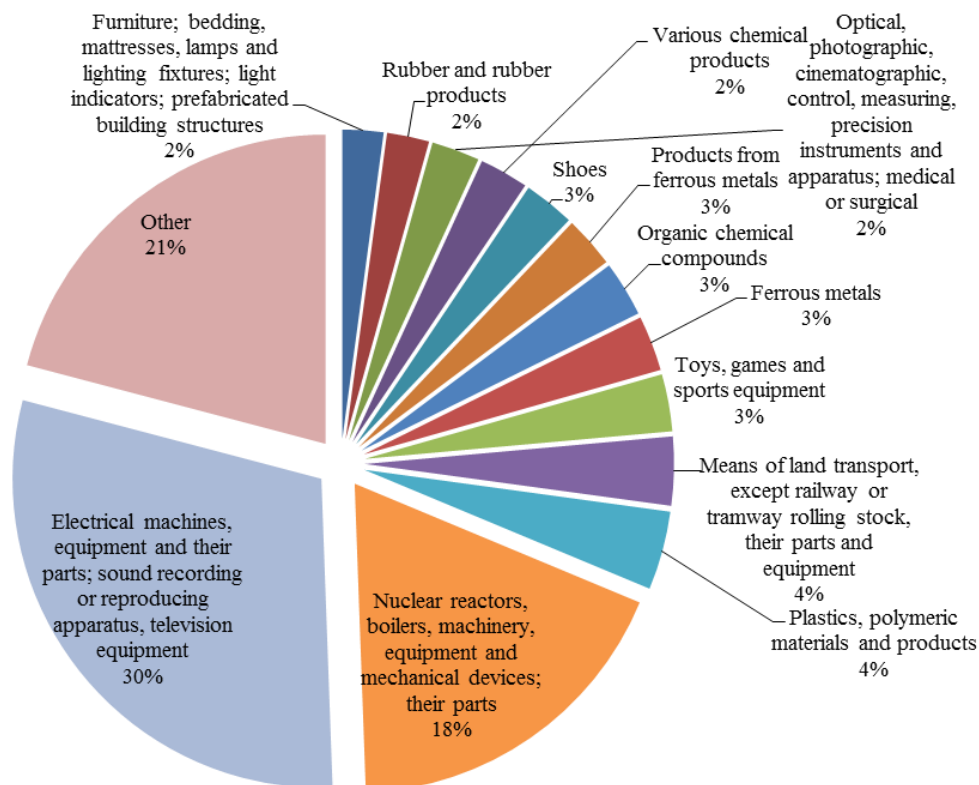


Figure 3. Ukraine's Import from China, 2020.

Source: developed by the authors based on (SCSU, 2021).

External Determinants of Trade

The significant growth of Ukrainian exports to China in recent years was caused partly by the external conditions affecting competitiveness of both countries in the world market and the supply of agricultural products (Basting, 2021).

Ukraine has a small open economy, its growth depending on the conditions of foreign trade. For example, the trade war between the United States and PRC, as well as the corresponding countermeasures of third countries may have positive and negative effects for Ukraine (Razumkov Centre, 2019), It creates not only risks but unprecedented opportunities to increase Ukrainian exports to China, given the declining US share of exports in the Chinese market.

Another external reason for the growth of Ukraine's trade with China was the increased demand for food and agricultural products due to lockdowns in many countries during coronavirus pandemic. On the other hand, the "coronavirus crisis" only accelerated rapid development of Ukraine's trade with China, clearly showing the comparative advantages of the Ukrainian economy and the need to develop deep economic cooperation with China.

References

1. Basting, B. (2021). Top 10 Grain, Livestock Marketing Stories of 2020. Southeast Farm Press, Retrieved from: <http://proxylibrary.chuhai.edu.hk:2048/login?url=https://www.proquest.com/trade-journals/top-10-grain-livestock-marketing-stories-2020/docview/2475045740/se-2?accountid=192922>
2. Rogach, O., & Pidchosa, O. (2021). Impact of Deindustrialization on the Structure of the Economy and Labour Market: The Case of Ukraine. *Journal Transition Studies Review*, 28(1), 3-18. Doi Retrieved from: <https://doi.org/10.14665/1614-4007-28-1-001>
3. Rogach, O., Pidchosa, O., & Onopko, M. (2020). Industrial Policy in Ukraine: Mechanisms and New Agenda for 4.0 Digital Economy. *International Relations, Part "Economic Sciences"*, (22), 1-12. Retrieved from http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/4029
4. SCSU (State Customs Service of Ukraine). (2021). Retrieved from: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/turnoverhs>
5. State Statistics Service of Ukraine. 2021. Statistical Information. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua/>

*PhD, Senior Lecturer Rudy Hightower, II
The Ohio State University, USA
Senior Lecturer Mykola Kyrychenko
Odessa I.I. Mechnikov National University, Ukraine*

COMPUTER SIMULATION MODELING IN INTERNATIONAL BUSINESS

A simulation model is a special software package that allows you to simulate the activity of a complex object. It launches parallel interacting computational processes in the computer, which are analogous to the processes under study in terms of their temporal parameters (accurate to the time and space scales).

For this type of modeling, a synonym is used for computer modeling. Since a simulation model needs to be created, this requires special software - a simulation system. The specificity of such a system is determined by the technology of work, a set of language tools, service programs and modeling techniques.

The simulation model should reflect a large number of parameters, the logic of the behavior patterns of the modeled object in time (temporal dynamics) and in space (spatial dynamics). Modeling of economic objects is associated with the concept of financial dynamics of an object. From the point of view of a specialist (computer scientist-economist, mathematician-programmer or economist-mathematician), simulation of a controlled process or

controlled object is a high-level information technology that provides two types of actions performed using a computer: work on creating or modifying a simulation model; operation of the simulation model and interpretation of the results.

Simulation modeling of economic processes is usually used in two cases:

1. To manage a complex business process, when the simulation model of a controlled economic object is used as a tool in the loop of an adaptive control system created on the basis of information (computer) technologies;
2. When conducting experiments with discrete-continuous models of complex economic objects to obtain and track their dynamics in emergency situations associated with risks, the full-scale modeling of which is undesirable or impossible.

The following typical tasks can be distinguished, which are solved by means of simulation modeling in the management of economic objects:

- modeling of logistics processes to determine time and cost parameters;
- managing the process of implementing an investment project at various stages of its life cycle, taking into account the possible risks of tactics of allocating funds;
- analysis of clearing processes in the operation of a network in credit institutions (including the application to offsetting processes in the International banking system);
- forecasting the financial results of the enterprise for a specific period of time (with an analysis of the dynamics of the balance on the accounts);
- business reengineering of an insolvent enterprise (changing the structure and resources of a bankrupt enterprise, after which, using a simulation model, one can make a forecast of the main financial results and give recommendations on the advisability of one or another option for reconstruction, investment or lending to production activities);
- analysis of the adaptive properties and survivability of the computer regional banking information system (for example, the system of electronic settlements and payments went partially out of order as a result of a natural disaster after the catastrophic earthquake of 1995 in the central islands of Japan demonstrated high survivability: operations resumed in a few days);
- assessment of reliability parameters and delays in a centralized economic information system with collective access (using the example of a ticket sales system, taking into account the imperfection of the physical organization of databases and equipment failures);
- analysis of operational parameters of a distributed multi-level departmental information management system, taking into account the heterogeneous structure, bandwidth of communication channels and imperfections in the physical organization of the distributed database in regional centers;
- modeling the actions of a courier (paramedic) helicopter group in a region affected by a natural disaster or a major industrial accident;
- analysis of the network model PERT (Program Evaluation and Review Technique) for projects of replacement and adjustment of production equipment, taking into account the occurrence of faults;
- analysis of the work of a motor transport company engaged in commercial transportation of goods, taking into account the specifics of commodity and cash flows in the region;
- calculation of reliability parameters and delays in information processing in the banking information system.

The simulation system that provides the creation of models for solving the listed problems should have the following properties: the ability to use simulation programs in conjunction with special economic and mathematical models and methods based on control theory; instrumental methods of structural analysis of a complex economic process; the ability to model material, monetary and information processes and flows within a single model, in the general model time; the possibility of introducing a mode of constant refinement when obtaining output data

(basic financial indicators, temporal and spatial characteristics, risk parameters, etc.) and conducting an extreme experiment.

It is important for international business to use computer simulation modeling because it can reduce costs and increase performance. The future of international business is in computer simulation modeling and the faster companies will introduce it in their business structure – the faster they will get benefits.

Gary Lit, PhD
Director of GL Academy and Consultancy, Singapore

FROM THE BEST TO BE AMONG THE WORST: THE ROLLER-COASTER SINGAPORE EXPERIENCE OF HANDLING THE COVID-19 PANDEMIC WITH ITS TENSIONS, CHALLENGES AND DILEMMAS

Singapore topped the Bloomberg Worldwide Covid Resilience Ranking in April 2021. However, suddenly, Singapore went from being the best to be among the worst in the world for Covid resilience one month later. The Singapore story in the handling or mishandling of the Covid pandemic proves to be both illustrative and imperative for policy makers around the world. It underscores the urgent need to be constantly vigilant and pro-active in our fight against Covid-19. This reminds us of the fluidity and volatility of the global Covid pandemic situation. It also exposes the complexities, vulnerabilities and uncertainties facing a small and globalised economy such as Singapore as it is caught up with the ensuing policy tensions and dilemmas in this challenging global pandemic.

Firstly, let us examine the factors and forces which had led Singapore to be ranked and respected to be safest place in the world. Compared to many countries around the world, Singapore's model and approach has received much attention and praise from around the world, including the WHO (BBC, 1st May 2021; Bloomberg, 3rd January, 2021). It involves top-down as well as bottom-up approaches involving all levels and layers of the country - the government, the private sector and its whole citizenry. This strong visionary and interventionist leadership is the legacy of its first prime minister, the late Lee Kuan Yew.

Singapore boasts of the fastest response and advanced preparation for Covid-19 in the whole world. Among the policy measures adopted are tight border controls, quarantining of arriving passengers, mandatory practices (with heavy fines) for the use of face-mask and physical distancing. Singapore also makes use of strict public health surveillance systems and widespread pro-active testing, contact tracing, and quarantining (or home isolation) of infected individuals. Thousands of "Safe Distancing Ambassadors" (SDA) are being employed around the island-city-state to ensure full compliance with the social measures announced. Many of these SDAs were retrenched stewards and stewardess of the Singapore Airlines (SIA). This is one way in which the government helps to buffer the recession in the travel industry and general economy.

Within just a short few months, the Singapore government managed to get the pandemic situation under control. To its well-deserved credit, Singapore emerged as the best country in the world in terms of covid resilience. Another relatively unknown factor is the fact that Singapore, along with some of its Asian neighbours, are quite prepared and experienced in dealing with pandemic. During the SARS pandemic in 2003, Singapore had also proven its ability to control the situation effectively. Besides the strict surveillance and social measures, let us examine the Singapore government's policies and practices in managing its economy.

On the economic front, the Singapore government has urgently rolled out generous fiscal and monetary policies to alleviate the impact on its economy. On the whole, the Singapore government has allocated S\$100 billion to help the economy. This amounts to 20% of its annual GDP, the highest such Covid relief and stimulus package among all ASEAN countries. It has

spent S\$ 5 billion for the job support scheme since April 2020. The Parliament passed a “Rental relief framework” in June 2020 to help 260,000 SMEs (Small and Medium Enterprises) cope with issues of rent. It has spent billions. The government expects to spend SGD 2 billion around the end of July to compensate property owners for losses of rent waivers and/or rent reductions, which will be paid through the Inland Revenue Authority of Singapore.

In his forward-looking 2021 budget, the Minister of finance, Heng Swee Keat, declared that the budget should not only be providing emergency support: “In the face of major changes, we must move from just counter-cyclical fiscal and monetary stabilisation policies, to structural economic policies to equip our businesses and workers with deep and future-ready capabilities”.

Singapore is also among the first countries to roll out the vaccination programme in an organised and efficient manner. However, the government has so far approved only Pfizer and Moderna. None of the Chinese vaccines, Sinopharm and Sinovac, has been approved by the government, citing a lack of data. Many Singaporeans and residents have expressed their concerns over the potential side effects of these western vaccines due to their brand new untested mRNA technology. Given the rising calls, the Singapore government has lately allowed for the private use of vaccines approved by the WHO, including Chinese vaccines. Singaporeans and residents can now choose to go to private hospitals for these Chinese vaccines but shall have to pay for it. However, this raises the issue of moral hazard and potential dilemmas which we shall discuss during our conference.

Now, let us examine why Singapore suddenly dropped dramatically in the Bloomberg resilience ranking last month. The variant B1617 emerged as a deadly strain in India since last year. The Indian variant has proven to be more deadly and transmissible than the earlier variants, killing many healthy children and young adults. When the Indian variant made international headlines this April, many countries around the world immediately banned flights and arrivals from India. The Australian government even banned Australian-Indians from returning to Australia after attending the funerals of their relatives back in India. Australia also exposed the fact that many Indians made use of fake testing certificates to try sneaking entry into Australia. It was reported that these fake certificates could be bought for just a few dollars, reflective of the rampant corruption there. Australia even threatened to jail any Indians caught entering Australia via third country by transit.

While other countries banned Indians from entering their countries, Singapore welcomes them with open arms. It is understandable that Singapore comes under some pressure due to the India-Singapore Comprehensive Economic Cooperation Agreement (CECA) treaty. This treaty is being seen as unfair and has generated considerable resentment among many Singaporeans. Singapore has also sent significant amount of free medical supplies and equipment to help India. However, instead of gratitude, the Indian Chief Minister is now accusing Singapore of spreading the Singapore variant to India and killing their children. This accusation by India has caused considerable distress and dismay to Singaporeans. The Singapore government has clarified the fact that India’s accusation is false and groundless. The variant that is now spreading and killing Singaporeans in fact came from India, thanks to Singapore’s open-door policy to welcome them.

The importation of the Indian variants from India has now caused a sudden spike in Covid cases in Singapore. This has prompted the Singapore government to announce a lockdown on the 13th May last month. This came as a big disappointment as many Singaporeans have been voicing their concern against the open-door policy to welcome Indians despite the widespread news of fake certificates. This spike of Indian Variants in Singapore has caused a major blow to international confidence in Singapore. Both the World Economic Forum (WEF) and Shangri-la Forum have now been cancelled. Many businesses and offices are being closed down, affecting the livelihood of millions of its citizens. It is also a major dampener to its economy.

However, given the strong social discipline and public order in Singapore, it should not take long for Singapore to overcome this latest episode of Indian variant’s spike. The Prime

Minister Lee Hsien Loong of Singapore gave this assurance: “In this new normal, the countries which are united, disciplined and put in place sensible safeguards, will be able to re-open their economies, re-connect to the rest of the world (to) grow and prosper”(Straits Times, 31 May 2021). Being a small island-city-state, Singapore needs to maintain a delicate balance between protecting its people and opening up its economy. This is especially so given that Singapore is a poster of globalization as it has the most open economy. It is also a major transportation and commerce hub of the world.

Looking at the Covid pandemic situation around the world over the past eighteen months, it is quite apparent that the government plays a decisive role in combating the Covid virus. Nothing illustrates this better than the case of the US. Under the Trump administration, the leadership was lacking in direction and coherence in its response to the Covid problem. This had resulted in the explosion of Covid cases and deaths across the US. With the more urgent and focused approach of the new Biden’s administration, we have seen a dramatic improvement there. This is an emphatic demonstration of the importance of the role of biopower and biopolitics. The governmentality involved in the management and control of the Covid pandemic serves to remind us of the central role of government.

*Marina Lukmanova, PhD
Rudny industrial institute, Kazakhstan*

HAPPINESS UNDER THE COVID-19 PANDEMIC IN TODAY’S KAZAKHSTAN

The most significant problem in the study of happiness is its measurement. How do we know when we are happy? Previous studies mainly surveyed and interviewed individuals in order to access their overall well-being [1, 2, 3]. Though happiness is a very popular term, some researchers tend to use the term life satisfaction distinguishing it from happiness as being a cognitive measure that requires some evaluation. For instance, Veenhoven (1991) defined life satisfaction as the “degree to which an individual judge the overall quality of life-as-a-whole favorably” [6, pp.1–34]. In turn, happiness is seen as an affective measure related to people’s moods and emotions (Glatzer, 1991) [5, pp. 261–279]. Indeed, cross-countries surveys demonstrated that the correlation coefficient between happiness and life satisfaction is statistically significant but far from 1 [4]. It means that life satisfaction and happiness correlate with each other but they are not exactly the same things.

Some scholars often integrate happiness, subjective well-being and life satisfaction as very close concepts. Veenhoven (1991), in a meta-analysis of 245 studies treated happiness, well-being and life satisfaction as synonymous with each other, because a high score on one would be associated with high scores on the others [6].

This study focuses on happiness defining it as an integral indicator of life evaluation (satisfaction position in the social structure, income, age, marital status, ethnicity and other factors). Although, there are some indices measuring happiness on different criteria the World Happiness Report was chosen as a basic one since, to date, it is one of the most developed methods for studying global and national social well-being and happiness carried out in 156 countries. The World Happiness Report compiles a pool of independent experts every year. Organizations that supported the authors this year included the United Nations Network of Organizations for Sustainable Development Solutions, the Columbia University Center for Sustainable Development, the Center for the Study of Economic Performance at the London School of Economics, the Vancouver School of Economics at the University of British Columbia, and the Center for the Study of Wellbeing at Oxford. The World Happiness Report builds on data from the Gallup World Poll. The data for calculating the level of happiness are per capita GDP, expected life expectancy, social support, freedom of life, generosity, perception

of corruption, as well as a subjective feeling of happiness or unhappiness. Each factor is rated on a 10-point scale. For example, answers to questions about the past day were taken into account: did you laugh today? was there a feeling of happiness? did you feel anxiety, anger?

In 2019, Kazakhstan took 60th position in it, significantly ahead of the countries of Central Asia and Russia. The exception was Uzbekistan with 41 positions in the ranking. Typically, the authors of the report make a rating of happiness over three years on average in order to increase the size of the selection and to give accurate estimates. In 2020, in order to focus on the impact of COVID-19, they compared the 2020 estimates with the averages of the same countries for 2017-2019. The authors of the report emphasize that a comparison of these ratings shows that COVID-19 has led to only minor changes in the rating, and in most countries of the world, the average life satisfaction score has remained almost at the same level. And this, in their opinion, indicates both the global nature of the pandemic and the general resistance to it. According to the World Happiness Report- 2020, Kazakhstan improved its position and took 50th place out of 153. At the same time, among the EAEU countries, Kazakhstan took first place; followed by Russia (73rd place), Kyrgyzstan (74th place), Belarus (75th place), Armenia (116th place).

The COVID-19 pandemic has greatly changed the situation in the world in many aspects. Consequently, the sharp decrease in level of happiness can be expected under the COVID-19 pandemic. However, according to the World Happiness Report - 2021, in most countries of the world, the average happiness score has remained practically at the same level as a year earlier, despite all the difficulties associated with the COVID-19 pandemic. Among the countries that “became happier”, that is, improved their position in the happiness ranking, is Kazakhstan, which moved to 36th position from 40th.

In conclusion, the investigation of well-being in Kazakhstan is still far away from getting the full objective assessment what is happening in the country. However, the more extensive study of this field could facilitate further social and economic development of modern Kazakhstan.

REFERENCES:

1. Amabile, T. M., Barsade, S. G., Mueller, J. S., & Staw, B. M. (2005). Affect and creativity at work. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 367–403.
2. Robertson, I., & Cooper, C. (2011). *Well-being: Productivity and happiness at work*. London: Palgrave Macmillan.
3. Sharifzadeh, M., & Almaraz, J. (2014). Happiness and productivity in the workplace. *American Journal of Management*, 14(4), 19–26.
4. Kahneman, D., & Krueger, A. B. (2006) Campbell, A., Converse P.E., Rodgers W.L. *The quality of American Life*. – New York: Russell Sage Foundation, 1976. – P. 213-229.
5. Glatzer, W., 1991. Quality of life in advanced industrialized countries: the case of West Germany. In: Strack, F., Argyle, M., Schwarz, N. (Eds.), *Subjective Well-Being: An Interdisciplinary Perspective*. Pergamon, Oxford, pp. 261–279.
6. Veenhoven, R., 1991. Is happiness relative? *Social Indicators Research* 24, 1–34.

Veronika Kulaga
University of Vienna, Austria

UKRAINIAN POLICIES TOWARDS GENDER EQUALITY AND WOMEN’S EMPOWERMENT IN CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

Women’s empowerment is considered to be a complicated phenomenon that is challenging to examine due to its multidimensionality. Nowadays, a role of women occupying leadership positions and determination of their place in a globalizing world is becoming one of the crucial

issues within an international agenda. On a national level, women's empowerment is recognized as a core task for the modern states. Despite the fact that in many countries of the world, a higher number of women has entered politics over the past decades, a problem of an equal participation of women in different areas remains unresolved. This has been usually associated with the lack of women's influence on a political decision-making together with an insufficient quantitative representation of women in power institutions and latent discrimination. Moreover, social and cultural resources between women and men remains unequal due to a persistence of widespread ideas about a «traditional» role of a woman in public life and politics. Thus, this paper aims to examine and evaluate efforts for the implementation of gender equality policies in Ukraine. It is essential to see how anti-discrimination legislation and policies have developed and what actual achievements have been made.

In order to examine an evolution of a gender equality agenda, this paper analyzes legal and policy instruments, promoting equal rights and women's empowerment. An examination of the research question was conducted within a conceptual framework of women's empowerment, under which it is claimed that empowerment is a complex concept that varies in time and geographically, and connected with power and its distribution between individuals and groups. Within international programs on gender equality and empowerment of women there are three core areas: (1) capabilities, (2) opportunities (economic and political participation) and (3) personal security (Austrian Development Cooperation, 2006, p.9). Another research method was a structural and functional analysis, due to which a more complete study of development and implementation of both international programs and national projects in the field of gender inequality was possible.

Examination of gender equality in Ukraine is especially relevant taking into consideration Ukraine's integration into the European Union, which is followed by the recommendations of international organizations regarding the elimination of all forms of discrimination, including on the grounds of sex. Ukraine has committed itself to gender equality by signing a number of international agreements, including the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights, the International Covenant on Civil and Political Rights, the UN Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination against Women (Lukach, 2014, p. 293).

According to the Global Gender Gap Report 2020, Ukraine takes 83th place (out of 135 countries) for the political participation and empowerment of women (Global Gender Gap Report 2020, p.13). Comparing with the indicators of 2011, it can be seen that over 9 years the level of gender parity in political participation has risen (in 2010 Ukraine took 106th place), yet it is still depicting a huge imbalance between male and female distribution in political bodies.

Most recently, in 2018, a new State Social Program for Equal Rights and Opportunities for Women and Men for the Period by 2021 was approved by Ukrainian government. It focuses on the areas of social and economic development, taking into consideration recommendations of the Council of Europe, the EU, the OSCE, and provisions of international treaties, such as the EU-Ukraine Association Agreement (Beijing +25 years On Parallel Report Ukraine 2014-2019, 2019, p.70). In addition to the State Program, the National Action Plan for the Implementation of the Recommendations was set out for the period up to 2021.

However, a vivid example of systematic gender inequality in Ukraine is a low level of participation by Ukrainian women in political and civic processes. Despite an adoption of the laws aimed at achieving gender equality, an issue of imbalance between the opportunities of men and women in the political and economic sphere remains unresolved. For instance, the main barriers for women to enter various political levels in Ukraine are gender-unfriendly political parties, prevailing patriarchal political traditions, as well as lack of female leaders and activism aimed at the gender equality in political participation.

Another issue is that legislative measures are drafted in a vague and non-detailed manner. For instance, article 3 of the Ukrainian law On Ensuring Equal Rights and Opportunities for Men and Women defines the main directions of gender policy in Ukraine, however, clear

measures or forms of implementation are not defined. Therefore, an adoption of declarative norms that are not supported by the necessary legal and material resources, makes it impossible to fulfill obligations in the field of ensuring gender equality. Moreover, parliamentary control over the implementation of the following policy is limited only to the mention of the Ombudsman, whose power is rather weak, and consists in the annual parliamentary hearings (Lukach, 2014, p. 293).

Since it is the public authorities that shape policy, an introduction of a gender approach to public administration is an urgent need in Ukraine. Institutional coordination of a gender equality policy in Ukraine is still weak at both sectoral and local levels. On the one hand, crucial steps towards creation of the system providing equal rights and opportunities for women have been made. On the other hand, Ukraine is still situated in a transformational stage, where sex conditions influence a place in the system of power. It can be stated that a legislative as well as institutional basis in the area of women's empowerment in political and civil sphere in Ukraine has not been established to the extent that it would change public consciousness about the gender equality as a mandatory component of effective and democratic development of the Ukrainian society.

REFERENCES:

1. Austrian Development Cooperation (2006) *Gender equality and empowerment of women*. Policy document. Retrieved from: https://www.oecd.org/dac/genderdevelopment/PD_Gender_Equality_Austria.pdf.
2. Lukach, U. (2014) Actual questions of gender democracy in Ukraine. In: *Visnik Natsionalnoi Akademii Kerivnih Kadriv Kulturi i Mistectv* 2. p. 292-297.
3. UN Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (UNWOMEN), *UN Women report 2020: Gender Equality. Women's Rights in Review 25 Years After Beijing*, pp. 3-24.
4. World Economic Forum (2020) *Global Gender Gap Report*. Retrieved from: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2020/dataexplorer>.

*д.е.н., проф. Горняк О. В., Ємельянова Е. С.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

МОДЕЛІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНЦІЇ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Ефективний соціально-економічний розвиток передбачає перш за все формування висококонкурентного економічного середовища на різних рівнях. Держава при цьому відіграє важливу роль, оскільки вона забезпечує відповідні рамкові умови і сприяє ефективному функціонуванню суб'єктів економічної діяльності.

Державне регулювання конкуренції виникає з захисту державою свободи торгівлі і свободи підприємництва, представляючи собою комплекс послідовних заходів, що здійснюються з метою забезпечення умов для змагальності господарюючих суб'єктів, підвищення ефективності та конкурентоспроможності економіки, модернізації підприємств і створення умов для забезпечення економічно ефективним способом потреб громадян у товарах і послугах [1].

Структурно конкурентна політика включає в себе класичну боротьбу з монополізованою структурою: примусове розукрупнення і список санкцій переслідування зловживань на товарних ринках домінуючим становищем. Разом з тим, державна місія полягає ще і в тому, щоб сприяти створенню нових господарюючих суб'єктів, зокрема у сфері малого і середнього бізнесу, шляхом різних диференційованих регулюючих впливів: податкових, цінових, інвестиційних. При цьому необхідно констатувати той

факт, що в останні десятиліття українська конкурентна політика ототожнюється з антимонопольною.

Концепція державної політики розвитку і захисту конкуренції в Україні визначає принципи формування та реалізації єдиної і цілісної державної політики в галузі розвитку та захисту конкуренції і обмежень монополізму в Україні.

Ефективна реалізація конкурентної політики сприяє створенню належних принципів для функціонування соціально-орієнтованої економіки, громадянського суспільства і правової держави, здатної забезпечити конституційні права і свободи людини. Проведення діючої конкурентної політики неможливо без активного використання досягнень світової економічної науки і міжнародного досвіду. Слід також розуміти, що економічна конкуренція не обмежується сферою тільки економічних відносин, оскільки служить одночасно запорукою утвердження і зміцнення загальнодемократичних цінностей. Пропаганда конкуренції і поширення знань сприяють створенню рівних умов для всіх учасників ринку, формуванню суспільної свідомості на користь розвитку добropорядних економічних відносин, які є найважливішими компонентами державної конкурентної політики.

В умовах глобалізації ХХІ ст. кожна країна по-різному підходить до теорії і практики здійснення конкурентної політики (антимонопольного регулювання), що відображає ті чи інші переваги країн в стимулюванні конкуренції та створення конкурентного середовища.

В цілому, на сучасному етапі економічного розвитку сформувалося три системи державного конкурентного регулювання (Рис. 1).

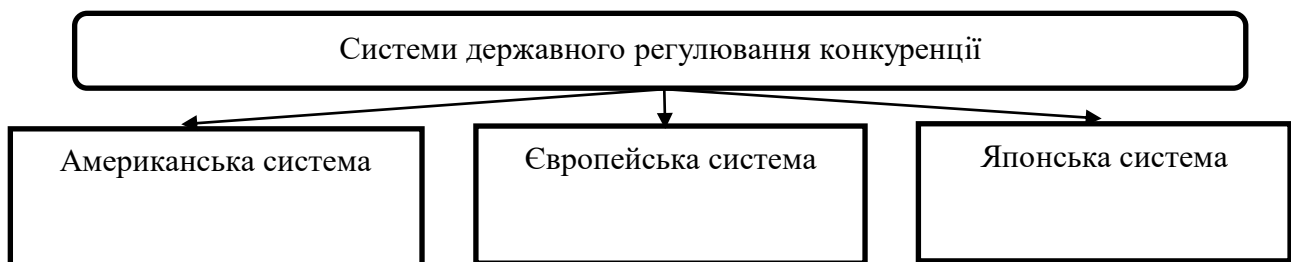


Рис. 1 Сучасні системи державного конкурентного регулювання [2]

1. Американська система, яка діє в США, Чилі і деяких інших країнах, виходить з принципу заборони, тобто формальної юридичної заборони монополістичної практики як такої. Це найбільш формалізована і жорстка парадигма системи антимонопольного захисту суспільства, яка існує вже понад 110 років, згідно з якою інтереси підтримки конкуренції на національному ринку мають явний пріоритет порівняно з іншими завданнями економічного розвитку країни, зокрема зі збереженням неконкурентоспроможних виробництв і підприємств (виняток становить лише захист внутрішнього ринку від демпінгу).

Антимонопольне законодавство в США, Великобританії та Японії в ХІХ ст. при формуванні основ системи державного регулювання конкурентного середовища виходило з різних методологічних посилок, обумовлених історією, менталітетом і стратегічних цілей національного господарства. Так, в США антимонопольне законодавство жорстко, через судову систему переслідувало прагнення в будь-яких формах уникнути прояву великих товаровиробників до монополізму.

2. Європейська система, прийнята в країнах ЄС і низці інших країн, в основу якої покладено принцип контролю і регулювання, склалася набагато пізніше, ніж в США - після Другої світової війни. Монополістична діяльність в принципі не виключається і допускається, поки не порушує встановлених в законі умов. Система є по суті

протекціоністської по відношенню до якої-небудь серйозної зовнішньої конкуренції. У порівнянні з американською системою, підтримка конкуренції має менший пріоритет, ніж збереження національних виробників, допускаються способи міжфірмової взаємодії, які визнаються антиконкурентними в США [2].

3. Японська система, яка в даний час поширилася також і на Південну Корею та інші нові "Азіатські тигри", полягає в тому, що підтримка конкуренції між національними компаніями на внутрішньому ринку не тільки поступається в пріоритетності загальній експортній експансії, а й повністю підпорядкована цій меті. Для забезпечення завоювання і утримання позицій на міжнародних ринках допускаються форми міжфірмової взаємодії, що явно суперечить інтересам конкуренції між національними компаніями, в тому числі і на внутрішньому ринку.

Особливістю системи японського державного регулювання конкурентоспроможності виступають специфічні, м'які, довготривалі державні програми, спрямовані на одночасне вирішення п'яти взаємопов'язаних особливостей розвитку:

- мінімізації витрат усіх видів матеріальних, перш за все, енергетичних ресурсів через острове розташування Японії і вкрай обмежені природні ресурси;

- збереження особливої форми довірчих, неформальних надійних відносин між роботодавцями та найманими працівниками, що отримало згодом статус "довічного найму";

- формування японськими університетами за прямої підтримки держави довготривалих професійних зв'язків по всьому ланцюжку НДДКР з провідними промисловими підприємствами в сфері телекомунікацій, електроніки, оптики і інших високотехнологічних виробництвах з орієнтацією на світовий ринок, включаючи витіснення американських товарів на її території [2].

При цьому японська держава завжди у всіх проявах піклувалася про наповнення державного бюджету через стійке зростання експорту, перш за все, в країни зі стійким, платоспроможним попитом: США, країни ЄС, Росію, Китай та ін.

У контексті сучасних проблем України з адаптації нормативно-правової бази конкурентного середовища виділимо основні відмінності методологічного характеру в аналізованих нами країнах. Основна відмінність між системами - в співвідношенні пріоритетності антимонопольної і індустріальної політики.

Узагальнюючи досвід формування та реалізації антимонопольної політики в різних країнах, слід зазначити, що, проводячи конкурентну політику, держава має на меті створення конкурентних відносин на внутрішніх і міжнародних ринках, удосконалення правил конкуренції, її інституційного забезпечення. При цьому в державній політиці, яка регулює конкуренцію, можна виділити такі основні елементи:

1. Антимонопольна політика, яка визначає засоби, методи контролю і обмеження існуючих природних, державних монополій; умови кваліфікації домінуючого положення на ринку і відповідні санкції держави (аж до примусового розукрупнення підприємств-монополістів); порядок контролю за злиттям та поглинанням підприємств.

2. Фінансова політика стимулювання конкуренції, яка складається в регулюванні обсягів і умов надання кредитів, депозитні ставки, систему оподаткування, динаміку і розміри доходів суб'єктів ринку, норми рентабельності виробництва і реалізації продукції.

3. Регулювання експорту та імпорту продукції на основі ліцензування і квотування, зміни митної політики.

4. Участь держави у виробництві і реалізації продукції за рахунок підтримки підприємств державної власності в галузевих підприємствах, державних капітальних вкладень, державних замовлень тощо.

5. Державна стандартизація продукції, технологій, умов безпеки і екологічності виробництва, охорона навколишнього середовища.

6. Регулювання видобутку корисних копалин, цін на сировину, матеріали, енергію, воду, землю.

7. Патентно-ліцензійна політика, яка законодавчо закріплює виключні права на відкриття, винаходи, ноу-хау тощо.

8. Соціальний захист споживачів за допомогою законодавчо закріплених прав споживачів [3].

Таким чином, для України було б доцільним орієнтуватися на принципи і механізми державної підтримки вітчизняних товаровиробників базових галузей національного господарства, перш за все, на Східно-Європейські країни, які мають власні транснаціональні компанії при обмежених інтелектуальних і матеріальних ресурсах. В сучасних умовах основними проблемами розвитку конкуренції на ринках з конкурентною структурою в Україні є: нерівність умов конкуренції в результаті впливу адміністративних чинників; спотворення конкуренції в результаті "тінізації" господарювання; недобросовісна конкуренція; інституційні обмеження конкуренції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Концепції державної політики розвитку та захисту економічної конкуренції в Україні: проект. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=146848&schema=main> (дата звернення: 28.12.2018).
2. Венгер В. В. Конкуренція в ринковій економіці: генезис теоретичних концепцій. Електронний журнал «Ефективна економіка». 2014. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3623>.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 14.01.2020 р. №440-IX. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

*к.э.н., доц. Фёдорова Е. П., Рассохин С. К.
Астраханский государственный университет, Россия*

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ОТРАСЛИ

Ключевым документом, инициирующим формирование региональных инвестиционных проектов в действующей нормативно-правовой среде, является Указ Президента о национальных целях до 2030 года. Документ устанавливает цели социально-экономического развития страны, которых необходимо добиться к 2030 году[1]. Сформированная таким образом стратегия предполагает достижение трех приоритетов: акселерация экономического роста, формирование комфортной среды для жизни и развитие человеческого капитала. Среди экономических целей выделяются ускорение технологического развития, обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике, обеспечение темпов роста экономики выше мировых при сохранении экономической стабильности и инфляции, не превышающей 4%, а также создание в базовых отраслях экономики высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора. Для реализации приведенных целей сформированы национальные проекты.

Стоит отметить, что правительство Российской Федерации при проведении экономической политики, нацеленной на ускорение темпов социально-экономического роста, перешло на использование проектного подхода. Применение государством проектно-ориентированного управления демонстрирует переход к новой форме организации государственного регулирования экономики – соединению регионального, отраслевого и проектного методов управления. Это, в свою очередь, обеспечивает интегральный эффект от реализации проектов [2].

Всего в перечень входит 13 национальных проектов в разных отраслях экономической и социальной сфер, а также комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры. Общий объем финансирования указанных проектов составляет 25,7 трлн р. Финансирование экономического блока, включающего 6 проектов, в том числе комплексный план развития магистральной инфраструктуры, составляет 10,1 трлн р. На развитие магистральной инфраструктуры будет направлено 6,35 трлн р. В большинстве случаев целевые показатели проектов предполагают формирование отраслевых инвестиционных проектов на федеральном уровне без привязки к показателям конкретных регионов.

Также в структуре национальных проектов сформирован ряд межрегиональных инвестиционных проектов. К ним можно отнести строительство крупных объектов транспортной инфраструктуры, которые будут располагаться на территории нескольких регионов. Также среди национальных проектов сформированы региональные инвестиционные проекты, ответственность за реализацию которых лежит на органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Фактор сложного административно-территориального устройства страны и высокого уровня дифференциации социально-экономического положения регионов создает особые условия для сбалансированного развития регионов в контексте достижения национальных целей.

Основным документом, задающим общие направления пространственного развития Российской Федерации, является государственная политика регионального развития. Под данным термином понимается «система приоритетов, целей, задач, мер и действий федеральных органов государственной власти по политическому и социально-экономическому развитию субъектов Российской Федерации и муниципальных образований»[3]. Согласно данному документу, разработка и реализация политики регионального развития опирается на ряд факторов. Данные факторы можно разделить две группы: факторы, относящиеся к стране в целом и к отдельно взятому региону. К первой группе относятся следующие факторы: федеративное устройство Российской Федерации, размер территорий страны, протяженность границы, количество приграничных государств, различия в уровне социально экономического развития, неравномерное размещение производительных сил и неравномерное расселение населения на территории страны.

Ко второй группе отнесены географические, природно-климатические, демографические и социокультурные факторы, а также фактор обеспеченности инфраструктурой. В документе установлено, что реализация мер государственной поддержки осуществляется федеральными властями, полномочия разных уровней власти организованы на основе субсидиарности. Из этого следует, что система государственной поддержки осуществляется централизованно. При этом обеспечение мер поддержки и установление общих направлений регионального развития устанавливается федеральными властями, а управление программами и проектами развития осуществляется региональными и местными органами власти. С одной стороны, данный механизм является справедливым, так как концепцию регионального развития определяет финансирующая сторона. С другой стороны, данный механизм, с учетом наличия в некоторой мере фактора лишения региональных властей автономии в вопросах развития региона, предусматривает наличие рассинхронизации разных уровней власти при решении конкретных задач.

Меры государственной поддержки учитывают социально-экономические и географические особенности регионов. Данный принцип регионального развития является ключевым, так как существенные различия в уровне социально-экономического развития, структуре экономики и наличии рыночных возможностей требуют осуществления совершенно разных инструментов поддержки в разных регионах. В силу данного фактора документ предписывает формирование территорий с особыми условиями ведения предпринимательской деятельности для частных инвесторов. Одновременно с этим документ устанавливает переход от неэффективных федеральных налоговых льгот к адресной поддержке приоритетных отраслей и инвестиционных проектов.

Большой акцент в документе делается на привлечении частных инвестиций на региональном и местном уровнях. Государственная политика регионального развития подразумевает формирование приоритетных инвестиционных проектов на федеральном, региональном и местном уровнях. Важно отметить, что для реализации проектов предусматривается формирование проектной команды, включающей инвесторов, представителей всех уровней власти, а также субъектов естественных монополий для обеспечения строительства инфраструктуры в рамках реализации приоритетных инвестиционных проектов. Н. В. Седова и Т. А. Придорожная отмечают важность распределения полномочий между федеральными и региональными органами власти при формировании бюджетных расходов, так как данный процесс является неотъемлемой частью развития инвестиционного климата и привлечения частных инвестиций [4].

Действующая система государственной поддержки региональных инвестиционных проектов предусматривает механизм, основанный на осуществлении бюджетных инвестиций и предоставлении субсидий для целей реконструкции, строительства и технологического присоединения к инженерной инфраструктуре [5].

В настоящий момент механизм распространяется на 58 инвестиционных проектов, отобранных на основе оценки их эффективности [6].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Давлетшин, Т. Ф. Проектный подход в управлении и модернизации экономики региона (на примере Республики Башкортостан) / Т. Ф. Давлетшин // Молодой ученый. – 2009. – № 3. – С. 55–59 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/3/237/> (дата обращения: 15.12.2019).
3. Указ Президента Российской Федерации от 16 января 2017 года № 13 «Об утверждении основ государственной политики регионального развития Российской Федерации на период до 2025 года».
4. Седова, Н. В., Придорожная, Т. А. Структурный анализ капитальных вложений в системе инвестиционного планирования Российской Федерации / Н. В. Седова, Т. А. Придорожная // Финансы и кредит. – 2018. – № 10 (778). – С. 2347–2358 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=36320228>
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 октября 2014 года № 1055 «Об утверждении методики отбора инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории Дальнего Востока».
6. Распоряжение Правительства РФ от 23 марта 2015 года № 484-р «Об утверждении перечня инвестиционных проектов, планируемых к реализации на территории Дальнего Востока»; Распоряжение Правительства РФ от 5 февраля 2016 года № 155-р.

*к.э.н., доц. Фёдорова Е. П., Хоменко С. А.
Астраханский государственный университет, Россия*

ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ НА НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК АЛКОГОЛЯ

Акцизы являются видом косвенного налога, который включается в стоимость товаров массового потребления не первой необходимости. Обычно, государство облагает акцизами товары с неэластичным спросом, что означает слабую реакцию покупателей на изменение цены товара. К подакцизным товарам относятся этиловый спирт и спиртосодержащая продукция, алкогольная и табачная продукция, легковые автомобили, бензин и дизельное топливо и др.

Ужесточение мер государственного регулирования алкогольного рынка образывает стимулы для развития нелегального производства алкоголя и последующей его продажи. Стоит отметить, что чем выше становится доля акциза на алкогольную продукцию, тем более выгодна деятельность теневых производителей и покупателей. Отсюда появляются новые покупатели на нелегальном рынке, где потребитель не защищен от плохого качества контрафактной продукции. Также появляется и другая угроза, как уменьшение инвестиционной привлекательности алкогольной отрасли, что отражается на инвестициях в смежных отраслях, к примеру, сельское хозяйство.

За период 2008–2018 гг. розничные цены на алкогольные напитки в целом увеличились в 2,7 раза. Наблюдался постоянный рост акцизов, в связи, с чем произошло изменение структуры стоимости алкогольных напитков – в цене на них большую часть овладели акцизы.

Рассмотрим ставки акцизов на некоторую часть из алкогольной продукции за 2018 г. (Табл.1).

Таблица 1

Ставки акцизов на алкоголь за 2018 г.

Подакцизные товары	Ставки акцизов	
	Январь – июнь 2018 года	Июль – декабрь 2018 года
<i>Алкогольная продукция</i>		
Вина, за исключением вин с защищенным географическим указанием	18 рублей за 1 литр	18 рублей за 1 литр
Игристые вина, за исключением игристых вин с защищенным географическим указанием и наименованием места происхождения	36 рублей за 1 литр	36 рублей за 1 литр
Игристые вина с защищенным географическим указанием и наименованием места происхождения	14 рублей за 1 литр	14 рублей за 1 литр
Пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта свыше 0,5% и до 8,6%	21 рубль за 1 литр	21 рубль за 1 литр
Пиво с нормативным содержанием объемной доли этилового спирта свыше 8,6%	39 рублей за 1 литр	39 рублей за 1 литр

Источник: [1].

Приведем примеры, на 2018 год минимальная розничная цена на водку увеличилась до 215 рублей за 0,5 литра, на коньяк - до 433 рублей, на бренди - до 315 рублей, на пиво – до 75 рублей за 1 литр, на игристое вино – до 164 рубля за 0,75 л.

Государственные доходы за 2018 г. от уплаты акцизов составили более чем 1,07% от всех доходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов. Одновременно с этим, отрасль, связанная с алкоголем за 2018 г. обеспечивала более 25% всех акцизных сборов консолидированного бюджета. Рассмотрим минимальную цену продажи на легальном и нелегальном рынках (табл.2).

Минимальная цена продажи на легальном и нелегальном рынках

Производственная себестоимость	МРЦ (по закону)	Возможная цена продажи на теневом рынке, исходя из предпосылки минимальной рентабельности на уровне 100%
Водка		
19,3–39,0 руб. за 0,5 л	215 руб. за 0,5 л	38,6–78,0 руб. за 0,5 л
Игристое вино (отечественное)		
73,5 руб. за 0,75 л	164 руб. за 0,75 л	более 140 руб. за 0,75 л
Пиво		
37-52 руб. за 1 л	75 руб. за 1 л	74–104 руб. за 1 л

Источник: [1].

Из анализа поступлений денежных средств от акцизов можно сделать вывод, что падению объемов денежных доходов в консолидированный государственный бюджет от акцизов на алкогольную продукцию влияло повышение акцизных ставок на неё.

Из сравнения минимальной розничной цены легальной продукции и на теневом рынке, можно сделать вывод, наиболее рентабельно производство и продажа крепкой алкогольной продукции, в частности наиболее дешевой – водки.

Пиво и вино в наименьшей степени являются экономически привлекательными для нелегальных производителей из-за более сложной технологии изготовления напитков и более дорогого сырья, в сравнение с крепкими спиртными напитками. Для потребителей данных напитков важен вкус, к их качеству предъявляются более высокие требования, нежели к качеству водки.

Подводя итог, надо отметить, в настоящее время официальной статистики, которая бы могла достоверно оценить объемы нелегального рынка алкогольной продукции, в России не существует. Также отсутствует какой-либо общепринятый и однозначно надежный метод подсчета его объема. Безусловно, нелегальный рынок алкогольной продукции будет расти при экономической недоступности алкоголя из-за повышения ставок акциза на него. Также на рост теневого рынка влияет и увеличение минимальной цены на алкоголь, и запрет на покупку в ночное время, и сложность в получении лицензии на производство, оборот и розничной продажи.

Среди населения существует низкий уровень грамотности о выборе правильной продукции и формировании культуры цивилизованного потребления. Поэтому необходимо принимать новые меры для совершенствования программы по снижению алкоголизма в стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Исследование Центра развития потребительского рынка Московской школы управления СКОЛКОВО и Центра социального проектирования «Платформа», 2019. – С.42. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://r-n-l.ru/normdocs/2019/2019-09-20-skolkovo-ten-alco-rynok.pdf>
2. Система «Главбух». [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.1gl.ru/?utm_source=www.glavbukh.ru&utm_medium=refer&utm_campaign=red_bloc_content_link_native&utm_term=94302&utm_content=art#/document/117/54066/

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ КРАЇН ВИШЕГРАДСЬКОЇ ГРУПИ

Важливим чинником розвитку сучасної фінансової системи є її інституційне середовище, рівень сформованості та якість інституційної структури.

У країнах Вишеградської групи (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина), як і в Україні, сформована банкоорієнтована фінансова система. В цілому їх банківські системи стабільні, що забезпечує достатнє внутрішнє кредитування приватного сектору, розвиток малого і середнього підприємництва за рахунок доступного банківського фінансування.

У Польщі поряд із банками функціонує і фондовий ринок, де Варшавська фондова біржа (WSE) є центральною для країн Центрально-Східної Європи. Чехія – країна, де найбільш розвинений з цих країн сегмент страхових послуг, чому сприяла активна інтеграція з фінансовою системою Австрії.

Показник фінансової глибини [1, 2] свідчить, що всі країни групи мають потенціал її зростання та зростання внутрішнього кредитування приватного сектору, що може підтримувати розвиток національних економік. Це стало можливим, у тому числі, в результаті інституціонального розвитку та інституційної модернізації національних фінансових систем.

Втім, не зважаючи на достатньо високий рівень розвитку фінансової інфраструктури в країнах Вишеградської групи, ефективність її функціонування залишається невисокою, що є наслідком світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., боргових криз в окремих європейських країнах, невизначеності посткризового розвитку. Це посилювало невизначеність і на європейських ринках капіталу. Впровадження в країнах ЄС нових вимог до регулювання банківської діяльності (Базель III, банківський союз) з метою подолання кризи стрімко зменшило приток ПІІ у фінансовий сектор цих країн, оскільки банківські та страхові групи розвинених країн ЄС, які до цього агресивно інвестували у ці країни, були вимушені повернути фінансові потоки у материнські компанії для забезпечення стабільності та достатності капіталу.

Разом із тим, ті країни групи (Польща, Чехія), які здійснили реформування фінансових систем, зорієнтувавшись на зростання частки національного капіталу у фінансовому секторі, різноманіття фінансових інститутів, виважену політику держави щодо розвитку фінансової системи, забезпечення комплементарності зв'язків реального і фінансового секторів, демонструють вищий рівень та якість фінансового розвитку, незважаючи на уповільнення економічного зростання у посткризовий період та глобальну невизначеність.

Огляд інституційного середовища країн Вишеградської групи свідчить, що успіх розвитку їх фінансових систем безпосередньо залежить від інституційних факторів. Зокрема, Польща займає 31 місце за GCI 4.0, що забезпечується 60 місцем у рейтингу за якістю інституцій (56,4 балів) та 1 місце за макроекономічною стабільністю (100 балів). Чехія посідає 44 місце в загальному рейтингу і 28 місце (86,2) та 1 місце (100 балів) відповідно за якістю інституцій та макроекономічною стабільністю. Угорщина займає 47 місце в загальному рейтингу (56 балів) та 63 місце (56 балів) за якістю інституцій, 43 місце (90 балів) за макроекономічною стабільністю.

Позитивний вплив на фінансовий розвиток фінансової системи Польщі здійснюють такі компоненти, як свобода преси, електронне урядування, бюджетна прозорість, нетерпимість до корупції, кількість угод, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; Чехії – захист прав власності, свобода преси, бюджетна прозорість, система

«стримувань і противаг», нетерпимість до корупції, захист інтелектуальної власності, якість управління земельними ресурсами та те, що пов'язано із використанням альтернативних джерел енергії на захистом навколишнього середовища; Угорщини – захист прав власності, якість управління земельними ресурсами, удосконалення стандартів аудиту та обліку, регулювання енергоефективності та відновлювальних джерел енергії, кількість договорів щодо охорони навколишнього середовища.

Слід відзначити, що інституційне середовище в цій групі країн сприяє тому, що ресурси фінансової системи спрямовуються у реальний сектор економіки, зокрема, пов'язаний із виробництвом середньо- та високотехнологічних товарів і послуг, експортоорієнтованим виробництвом та імпортозаміщенням, впровадженням новітніх технологій, розвитком сільського господарства, який відіграє значущу роль у структурі національної економіки, забезпеченням зайнятості населення. Дослідження [3-5] підтверджують, що саме фінансові потоки у ці сектори сприяють економічному розвитку та соціальному прогресу. При цьому інноваційна орієнтованість національної економіки підвищує ефективність фінансових потоків.

Комплексне дослідження [6], виявило, що всі компоненти державного управління, включаючи політичну стабільність, якість органів управління та регуляторного середовища (ефективність влади, якість регулювання, контроль за корупцією), верховенство права, крім голосу та підзвітності мав позитивний вплив на розвиток фінансових систем країн Центральної та Східної Європи (ЦСЕ). Також з'ясовано, що глобальна фінансова криза негативно позначилася на фінансовому розвитку в результаті втрати довіри та збільшення банкрутств фінансових установ, а членство в ЄС позитивно, оскільки сприяло підвищенню рівня інституційного забезпечення фінансової системи.

Незважаючи на тривалий період реформування країн Вишеградської групи, з одного боку, їх фінансові системи залишаються недостатньо розвиненими та ефективними у порівнянні з провідними країнами ЄС, а, з іншого, фінансові системи стали провідниками розвитку національної економіки шляхом мобілізації ПІІ та їх спрямування в найбільш продуктивні підприємства і види господарської діяльності.

Хоча залишають і деякі проблеми, зокрема, фінансові інвестори та фінансові організації все ж таки більше зосереджені на отриманні значних прибутків, ніж на інвестуванні в реальний сектор економіки; висока присутність іноземних інвесторів, особливо в базових галузях економіки, обумовлює високий рівень залежності від стабільності економіки і фінансової системи країн-донорів і країн-партнерів; приток фінансових ресурсів переважно у великі іноземні компанії, або галузі, які вони контролюють; репатріація прибутку.

Політика щодо збільшення частки національного капіталу в банківському та інших секторах фінансової системи призводить до обмеження притоку інвестицій у фінансовий сектор, зростання витрат і зменшення доходів, рентабельності фінансових операцій та фінансових установ. З іншого боку, іноземний банківський капітал впливає на кредитну політику і валютну рівновагу, обмежуючи доступ до фінансових ресурсів малих і середніх підприємств, новостворених та тих, що мають тимчасові труднощі. Банківські системи із домінуванням іноземного капіталу в період кризи не лише обтяжує її нестабільністю, а й додатково поглиблює негативні наслідки. У цих умовах розвиток фінансових систем визначається динамікою національних економік, які, в свою чергу, все більше залежать від здатності фінансової системи задовольняти потреби реального сектору.

Сприятливим в цих умовах є високий рівень довіри до банківської системи, що забезпечує зростання депозитної бази, активна політика урядів щодо сприяння економічному розвитку, обмежуючим – необхідність посилювати регуляторну політику в банківському секторі відповідно до вимог ЄС (Базель III, Банківський Союз) [7].

Отже, можна узагальнити, що важливим для конкурентоспроможної національної фінансової системи є сформована та якісна інституційна структура, яка орієнтована на збільшення капіталізації національних фінансових установ за рахунок зростання національних економік; підвищення ефективності національних банків і небанківських установ, крупних банківських установ, вітчизняного ринку цінних паперів; зменшення витрат і ризиків банківської діяльності; сприяння подальшому вирішенню проблемних кредитів, у т. ч. пов'язаних із нерухомістю, без негативних наслідків для іноземних інвесторів, стабільності національної фінансової системи; розширення асортименту фінансових послуг, підвищення рівня їх доступності для суб'єктів господарювання, населення тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. The Global Competiveness Index. The Global Competiveness Report 2013-2019. World Economic Forum. URL : <https://www.weforum.org/reports>
2. Financial Development Index Database. IMF. URL : <https://data.imf.org/?sk=f8032e80-b36c-43b1-ac26-493c5b1cd33b&sId=1480712949562>
3. Гураль А. О., Ломачинська І. А. Вплив фінансового розвитку Вишеградської групи на соціально-економічний добробут. Економіка: реалії часу. 2017. ?6 (34). С. 37-43.
4. Gural A., Lomachynska I. FDI and financial development as determinants of economic growth for V4 countries. Baltic Journal of Economic Studies. 2017. Vol. 3, No 4. P. 59-64.
5. Lomachynska I., Babenko V., Yemets O., Yakubovskiy S., Hryhorian R. Impact of the foreign direct investment inflow on the export growth of the Visegrad group countries. Studies of Applied Economics. 2020. 38. 3(1). P. 1-9.
6. Bayar Y. Governance And Financial Development In Central And Eastern European Countries. Ekonomiske ideje i praksa. 2017. ?24. P. 53-65.
7. Ломачинська І. А. Діагностика інституційного середовища фінансової системи України та його впливу на фінансовий розвиток. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2020. ? 4, том 2. С. 247-254.

к.е.н., доц. Ніколаєв Ю.О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ КЛАСТЕРІВ УКРАЇНСЬКОГО ПОХОДЖЕННЯ

Протягом останніх двадцяти п'яти років Україна фрагментарно і несистемно використовує кластерні інструменти регіонального економічного розвитку, які проявили себе з позитивної сторони протягом значно більшого історичного періоду практично у всіх економічно розвинених та менш розвинутих країнах світу. У цьому зв'язку, доцільно дослідити динаміку і результати такого розвитку в Україні.

Станом на сьогодні, в Україні кластери представлені дещо скудніше, ніж на території США та країн ЄС. Кластери на українській території представлені меншими розмірами та мають дещо менш визначні показники. Здебільшого, можливо говорити про об'єднання кластерів стосовно певної галузі. Загалом кількість кластерних ініціатив складає понад 50, тим не менш зареєстрованих на 2020 рік було 30, частина з котрих є представленими на платформі European Cluster Collaboration Platform (ЕССР).

Одними з найбільших кластерів, представлених в Україні, є:

- Одеський транспортно-логістичний кластер;
- Поділля Перший;
- Харківський ІТ Кластер;
- Київський ІТ Кластер;

- Міжнародний агропромисловий кластер Херсонської області «Східні харчові технології плюс»;
- Кластер видавничої діяльності та поліграфії;
- Дніпровський космічний Кластер;
- Український Аерокосмічний Кластер;
- Херсонський агро-кластер «Ea.F.Tech+»;
- Сумський ІТ-Кластер;
- Конотопський ІТ Кластер;
- Чернігівський ІТ кластер;
- Тернопільський ІТ-Кластер [4 -10].

В представленому списку наведені провідні кластери, які працюють у 2021 році в Україні, частина з них має власний профайл на Європейській платформі. Варто зазначити, що значна кількість кластерів є складовою частиною ІТ індустрії. Загалом розподіл кластерів за галузями в Україні наступний: 41% - ІТ, 21% - АПК, 17% - деревообробна та меблева промисловість, 13% - енергетика, 8% - інші галузі [4-7; 9-10].

Оскільки вагому частку, понад 41%, займають кластери ІТ сфери – то важливим елементом дослідження є венчурний капітал. Так в період 2020 року, на українському венчурному ринку було укладено ряд вагомих угод з управління стартапами. До них належать:

- Компанія «Reface». Додаток на основі AI, за допомогою якого люди можуть обмінюватися «обличчями» у відео, GIF-файлами та зображеннями лише за кілька секунд. Інвестор – TQ Ventures та Andreessen Horowitz, інвестори – бізнес-ангели (5500 тис. дол США);
- Компанія «Hivcell». Компанія, що займається робототехнікою та надає вагомий внесок в галузь аналітики даних. Інвестор – ICU Ventures (VC) (415 тис. дол США);
- Компанія «Liki24». Платформа електронної комерції, яка надає послуги з доставки ліків. Інвестор – TA Ventures, Genesis Investment, Michael Puzrakov (VC) (3000 тис. дол США);
- та ряд інших, менш вагомих угод [6; 9-10].

Загалом за статистичними даними кількість угод у 2020 році склала 111, що на 4% менше до попереднього року, з грошовим вираженням в 509,9 млн дол США. Найбільшу кількість угод складено в компаніях, пов'язаних з програмним забезпеченням; на другому місці – онлайн сервіси, третя сходинка – апаратне забезпечення. Угоди з топовими компаніями - це: PromoRepublic, Allset, GitLab, Grammarly та інші. Досить відомим є додаток від компанії Grammarly, котрий допомагає корегувати тексти англійською мовою.

Походження капіталу для інвестицій в Україну є наступним: 18 угод міжнародного характеру, 11 – українського, 11 – змішаного, та 11- від США. Оскільки уявити кластери в 21-му столітті без стартапів неможливо, то варто зазначити, що в Україні стартапи з угодами зосереджені в містах, котрі досить часто передують в рейтингах. Наприклад, у Києві – 56, Львові – 6, в Одесі – 4. Для цього важливу роль відіграють - сприятливий бізнесовий клімат в регіоні та належні початкові умови [4-7; 9-10].

Передове місце, як і було зазначено раніше, займає сфера ІТ, провідними представниками якої є Львівський та Харківський кластери. Харківський ІТ-кластер – це некомерційна громадська організація, що базується на ідеях.

За програмою кластера розвивається середовище для технологічного бізнесу Харківської області, об'єднуючи спільноту провідних ІТ-компаній, сферу освіти та місцеву владу. Основними цілями кластеру є: формування сприятливої екосистеми для ІТ-бізнесу в Харкові шляхом реалізації цільових проектів; захист інтересів ІТ-бізнесу; розробка локацій для мереж та ІТ-спільноти.

Кількість учасників кластеру складає 106 членів, з них: малих та середніх підприємств – 49, великих компаній – 15, дослідницьких організацій, університетів та технологічних центрів – 42 [11].

Харківський кластер дозволив збільшити кількість патентувань в регіоні у 2020 році в порівнянні з 2019 роком від 282 патентів до 346, що складає 16,5% від загальної кількості патентів в Україні та означає друге місце. В Києві це значення має відмітку в 34,5%, у Дніпропетровському регіоні 9,2%, в Одеській області 6,9% [9].

Окрім того, показник безробіття регіону дещо знижується на протязі декількох років, особливо це помітно в період від 2015 року (активізації діяльності, пов'язаної з кластером) та на 2019 рік склав значення 5,2%. Показник інвестицій зазнав досить вагомого зростання в період від 2015 року, та різкого падіння в 2020 році, що пояснюється пандемією. Інвестиції в НДДКР склали в 2019 році 170 993 тис грн, в 2020 році 124 437 тис грн [11]. Загалом на фоні кластеру було досягнуто наступних позитивних змін:

- Створено юридичну та адвокатську практику, яка допомагає захистити місцеві ІТ-компанії;
- Ініційована розробка програми ІТ-Loyalty;
- Запроваджено проекти у сфері власності та інфраструктури: Green Hills, Smart Village, Avantazh;
- Реалізовано освітні проекти: форум NewEdu, Open IT, Hard Skill Exam та багато інших;
- Здійснено заходи формату полдіпшення обізнаності та комунікацій в спільнотах Legal Talk, Open IT, Boot Camp та інших;
- Проведено відповідне дослідження та створено звітність щодо функціонування ІТ-ринку в Харкові;
- Введено в дію освітні платформи: Kids2IT, Students2IT, Kharkiv IT Unicorns;
- Має місце намагання налагодження зав'язків з розвинутими представниками ІТ сфери в таких країнах, як США та Канада [11].

Попри багато негативних статей у ЗМІ та наявність наукової інформації щодо досить низької ефективності діяльності кластерів на території України через їх низьку популярність, кластер Харкова відображає вдалий приклад ефективного менеджменту всередині кластерів та побудови адекватних відносин з державними органами.

Представляючи власне узагальнене дослідження кластерної ситуації на території України, я розпочну з виділення сильних та слабких сторін процесу національної кластеризації.

Зараз в Україні існує понад 40 активно діючих кластерів, але варто зазначити, що тут мається на увазі не лише стандартне розуміння кластеру, а й різноманітні кластерні ініціативи, кластери транскордонного типу, певні напрацювання. В Україні вагоме місце посідають кластери «природного» типу.

Базою таких кластерів є кооперація в будь-якій галузі внаслідок виробничого ланцюга. Але також сюди варто додати кластери, котрі створюють з ініціативи «народу». Зелений кластер можливо віднести до такого, оскільки основою його роботи є об'єднання простих жителів селища, котрі намагаються просувати українську культуру за допомогою популяризації свого побуту через одну з ланок туризму. Національні кластери готові до співпраці з державними представниками та, окрім того, з міжнародними представниками.

Міжнародні фонди внаслідок створення кластерів на кордонах інвестують вагомі частки для розвитку галузей, що є корисним для двох сторін. Загалом таким чином й можна описати позитивні сторони кластерної ситуації в Україні.

Слабкі сторони з ситуацією кластерів в Україні мають дещо протиставні положення з сильними. Попри готовність кластерів до співпраці – існує дійсно проблема підтримки кластерів на державному рівні: центральному, регіональному. Частина кластерів, що існують на території України, мають дещо хаотичний характер розвитку та існування. Певна локалізованість не дозволяє повноцінно об'єднувати зусилля та створювати

формат регіональної концентрації. Переїняття досвіду іноземних кластерів відтворюється досить скудною ефективністю, оскільки кейси існуючі з-за кордоном не формуються до умов української економіки. Питання інвестицій в дослідження та розробки все ще постає занадто гостро, оскільки інвестування підприємств в НДДКР базується на певному «ремонті» існуючого обладнання.

Підприємства намагаються працювати відокремлено, дотримуючись політики, побудованої на тактичних цілях. Стратегічні цілі мають менш вагоме значення для підприємств, оскільки існує бажання отримання прибутку тут та зараз в меншому у розмірі, а ніж отримання більшого прибутку через певний проміжок часу. Таким коротким описом можливо представити найбільш поширені проблемні місця в кластерній політиці країни [1-4].

Аналіз кластерного розвитку у країнах Європи та в США дозволяє виокремити певні необхідні складові ефективної дії кластерів на території України. Найбільш важливим елементом існування ефективних кластерів все ж варто вважати підтримку на державному рівні. Внаслідок цього, цікавою для розгляду є Національна програма кластерного розвитку до 2027 р., котра запропонована в рамках ініціативи Industry4Ukraine. Програма розроблена на певних засадах, що дозволяють зрозуміти саме значення кластерів, їх мету та важливість діяльності. Засади програми можливо представити наступним виглядом:

- Економічний розвиток в межах регіону за галуззю діяльності. Зростання економічних показників можливе внаслідок діяльності ринкових агентів в режимі повної співпраці;

- Інноваційна складова. Інноваційна невід’ємна частина світу після 2000-х – це діджиталізація. Відсутність можливості впровадження цифровізації у кластерах зупинить можливості розвитку. Тим не менше, діджиталізація кластеру має пряму залежність від інноваційних складових на державному рівні та залучених потоків інвестицій;

- Регіональна екосистема. Налагодження ланцюгу роботи між різними агентами, представленими на ринку: підприємства, державні органи влади усіх рівнів, органи знань (університети, спеціалізовані курси);

- Інтернаціоналізація. Розвиток транскордонних кластерів;

- Органи відповідальності. Спеціальні установи на рівні держави, які керують кластерною політикою, регіональні підрозділи органів для керування та уникнення невдач кластерами;

- Кластерна спільнота;

- Методика оцінки та власне сама оцінка діяльності кластерів. Моніторинг діяльності кластерів як системи, її окремих елементів. Легкість доступу до статистичних даних [3; 4].

Представлені вище засади програми відбивають не лише її зміст, а й бажаний результат, котрий досягається за допомогою виконання усіх елементів.

Важливим елементом, необхідним для дослідження ефективності та загальної ситуації з кластерами, є безперервний моніторинг наступної інформації: заздалегідь визначені критерії, за котрими об’єднання підприємств можливо віднести до кластерів; створені критерії оцінки ефективності діяльності кластерів; база кластерів, що постійно оновлюється (це є досить важливим аспектом, оскільки на 2021 рік не існує точної бази всіх кластерів, представлених в Україні, - адже різні дослідники відносять до цієї категорії також й поодинокі кластерні ініціативи, і навіть наміри створення кластерів, що не відбиває дійсної картини).

В якості висновків, варто зазначити про двоякість ситуації. З однієї сторони існують слабкі сторони національної кластеризації, котрі характеризуються низькою залученістю державного управління до процесу створення кластерів, з іншого боку – має місце намагання кластерів самостійно побудувати вдале середовище для розвитку. Чудовим

прикладом є ініціативи від Industry4Ukraine, котрі проводять спеціальні форуми та створюють програми розвитку.

Попри те, що програми їх розробки спрямовані на державний рівень, вони намагаються реалізувати це без офіційного імплементації. Водночас з тим, певні кластери обирають дану систему як власну стратегію і будують досить локалізовану систему підтримки компаній. Наприклад, Харківський ІТ Кластер власними силами збудував бізнес-середовище, що дозволяє підприємствам не просто бути партерами, а й ставати повноцінними захищеними учасниками. З іншого ж боку варто говорити про все ще неповну довіру закордонних представників, бізнес-ангелів, інвесторів в стабільність економіки України.

Це призводить до багатоетапного розпорошення інвестицій та венчурного капіталу в різні стартапи українського походження. З іншого боку, завдяки вдалим стартапам (таким як GitLab, Grammarly) відбувається відновлення довіри до діючого українського бізнес-середовища. Таким чином, зараз в нашій країні працюють лише окремі ефективні локальні (точкові) кластери. Необхідним є перехід до системного кластерного розвитку України в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Офіційний сайт «Українські кластери» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://ucluster.org/universitehttps://ucluster.org/universitet/klastery-ukraina/karta/t/klastery-ukraina/karta/>
2. Мамонова В. В. Формування територіальних кластерів як інструменту регіонального розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Мамонова, Ю. О. Куц, О. М. Макаренко – Режим доступу до ресурсу: http://academy.gov.ua/NMKD/library_nadu/Nayk_rozrob/c663a4bb-684b-436c-b6ed-5d86524fd150.pdf
3. Національна програма кластерного розвитку до 2027 року [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
file:///C:/Users/vitsh/Downloads/cluster_development_program%20v1.pdf
4. Офіційний сайт «Industry4Ukraine» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://www.industry4ukraine.net/>
5. Інвестиційний портал InVenture [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://inventure.com.ua/tools/library>
6. Ukrainian Venture Capital and Private Equity Overview 2019 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://inventure.com.ua/upload/library/Ukrainian%20Venture%20Capital%20and%20Private%20Equity%20Overview%202019.pdf>
7. European Cluster Collaboration Platform [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://reporting.clustercollaboration.eu/all>
8. Офіційний сайт Харківського ІТ-кластеру [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://it-kharkiv.com/>
9. Державне підприємство «Український інститут інтелектуальної власності» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukrpatent.org/uk/articles/statistics>.
10. Офіційний сайт «Державна служба статистики України» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Офіційний сайт «Головне управління статистики у Харківській області» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/stat-informatsiya>.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКИ ОБРАНИХ КРАЇН ЄС

Нещодавня європейська міграційна криза (2015) змінила подальший розвиток не тільки країн походження мігрантів, але й значно вплинула на економіки країн-членів ЄС. Більш того, дослідження міжнародних міграційних процесів на сучасному етапі є актуальним як ніколи через економічну кризу, спричинену пандемією COVID-19, що призводить до порушення мобільності. Таким чином, питання впливу міграції на розвиток країн ЄС до та під час COVID-19 потребує глибокого дослідження для визначення подальших планів щодо економічного зростання та відновлення економік країн після кризи.

Для встановлення та оцінки впливу міжнародних міграційних процесів на економіки країн ЄС було побудовано регресійні моделі для трьох держав, а саме для: Німеччини (м. 1.1), Польщі (м. 1.2) та Іспанії (м. 1.3) як для основних представників регіонів Західної, Східної та Південної Європи. Більш того, вони є одними з найпривабливіших країн призначення для іноземних осіб. Якщо Німеччина та Іспанія є країнами-реципієнтами мігрантів, то Польща до 2018 року була «донором» мігрантів.

У якості залежної змінної було обрано ВВП на душу населення (GDP per cap). Незалежні змінні включають в себе: надходження грошових переказів мігрантів (RI) та їхні відтоки (RO), рівень зайнятості іноземного населення (FER), а також такі контрольні змінні як продуктивність праці (LP) та рівень середньорічних заробітних плат (AW). Таким чином, була формалізована загальна модель:

$$GDP\ per\ cap = const + (*RI + (*RO + (*FER + (*LP + (*AW$$

Коефіцієнти специфікації моделей 1.1 – 1.3 та їхні статистичні оцінки представлені в консолідованій таблиці 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти специфікації моделей

Параметри моделі	Модель 1.1 (Німеччина)	Модель 1.2 (Польща)	Модель 1.3 (Іспанія)
	Коефіцієнт (t-статистика)		
const	36,789* (2,035)	-19,130*** (-3,728)	-41,638 (-1,424)
RI	0,758*** (6,878)	0,609*** (8,714)	1,127*** (11,120)
RO	-0,732*** (-4,841)	-0,382** (-2,232)	-0,349** (-2,218)
FER	0,053 (0,548)	0,325*** (3,770)	0,157 (1,346)
LP	0,364*** (5,558)	0,289* (1,918)	0,390** (2,281)
AW	0,991*** (7,839)	0,437* (1,827)	0,403*** (4,894)
R ²	0,979	0,968	0,945
F-критерій	180,960	114,136	65,959

***, **, * – представляють рівні значущості 1%, 5% та 10% відповідно

Джерело: розраховано авторами на основі [1, 2].

По-перше, коефіцієнти детермінації R^2 моделей 1.1-1.3 становлять 0,979; 0,968 та 0,945 відповідно, що означає, що варіативність залежної змінної в цих країнах пояснюється даним набором незалежних змінних на 97,9%; 96,8% та 94,5% відповідно.

По-друге, така змінна як RI є статистично значущою за рівнем 1% (***) у трьох отриманих моделях, що означає, що існує тільки 1% ймовірності того, що коефіцієнт цієї змінної дорівнюватиме нулю, і 99% того, що він статистично відрізнятиметься від 0. Надходження грошових переказів мігрантів позитивно впливають на обрані країни, тому що вони покращують стан платіжного балансу країни та збільшують платоспроможний попит. Змінна RO є статистично значущою в усіх досліджуваних країнах, здійснюючи негативний ефект на їхній ВВП на душу населення, при чому в Німеччині цей вплив проявляється найбільше (β -коефіцієнт = -0,732), що пояснюється значно більшими їхніми обсягами. Змінна FER є статистично значущою лише в моделі 1.2 за рівнем 1% (***)

По-третє, модулі коефіцієнта Стюдента всіх статистично значущих змінних перевищують критичне значення, що також підтверджує їхню значущість.

По-четверте, значення розрахункового критерію F статистики Фішера свідчить про адекватність моделей в цілому. Критерій F моделей 1.1-1.3 дорівнює 180,960; 114,136 та 65,959 відповідно, що більше, ніж критичне значення F -критерію, яке становить 2,96. Отже, можна зробити висновок, що гіпотеза о незначущості регресійних моделей в цілому відкидається.

Пандемія COVID-19 спричинила появу багатьох економічних ризиків у контексті міжнародної міграції. Одним з основних соціально-економічних ризиків є зростання рівня безробіття як серед корінного, так і серед іноземного населення. В Іспанії, наприклад, у II кварталі 2020 року серед мігрантів даний показник збільшився з 14% до 15,3% порівняно з аналогічним періодом 2019 року, а в Польщі, навпаки, він навіть трохи знизився [3]. Наразі, проблема зростаючого безробіття серед мігрантів є дуже актуальною в ЄС, де сектори, в яких частка зайнятих мігрантів складає великий відсоток, наприклад, такі сфери як служби безпеки та прибирання (21% всіх зайнятих складають іммігранти), а також готельний сектор (25%). Таким чином, було підтверджено вплив міжнародної міграції на економіки Німеччини, Польщі та Іспанії переважно через надходження та відтоки грошових переказів мігрантів, а також рівень їхньої зайнятості. Проте пандемія COVID-19 створює нові ризики та продовжує негативно впливати на економіки досліджуваних країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://www.worldbank.org>.
2. Офіційний сайт ОЕСР [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://data.oecd.org>.
3. Офіційний сайт Євростат [Електронний ресурс].– Режим доступу: <https://ec.europa.eu>.

*Агафонікова К. І., ст. викл. Борисов М. Ю.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ТОРГОВО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ПІВНІЧНОЇ АМЕРИКИ

Сполучені Штати встановили дипломатичні відносини з Україною в 1991 році після її незалежності від Радянського Союзу. США надають великого значення успіху України як вільної та демократичної держави з процвітаючою ринковою економікою. США надали Україні статус ринкової економіки та припинили застосування поправки

Джексона-Вейніка до України, надавши Україні постійний статус нормальних торгових відносин. США та Україна мають двосторонній інвестиційний договір.

Експорт США в Україну включає вугілля, машини, транспортні засоби, сільськогосподарську продукцію, рибу, морепродукти та літаки. Імпорт США з України включає залізо та сталь, неорганічні хімічні речовини, нафту, вироби із заліза та сталі, літаки та сільськогосподарську продукцію [1]. Рада США з питань торгівлі та інвестицій була створена відповідно до угоди між країнами про торговельно-інвестиційне співробітництво та працює над збільшенням комерційних та інвестиційних можливостей шляхом виявлення та усунення перешкод для двосторонньої торгівлі та інвестиційних потоків.

Україна та США належать до ряду одних і тих же міжнародних організацій, включаючи ООН, Організацію з безпеки та співробітництва в Європі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світову організацію торгівлі.

Глобалізація торгово-економічних відносин, продемонструвала безпрецедентну динаміку на початку третього тисячоліття, радикально змінила систему розподілу світової економіки, задавши їй нову парадигму. З одного боку, розвинені країни посилюють свій глобальний економічний стан, а з іншого боку, таке посилення створює можливості для створення нових центрів глобальної економічної конкуренції. Для України, схильною до геополітичним ризикам, розвиток партнерства з країнами Північної Америки як лідерами світової економіки має першорядне значення як для реалізації її національних інтересів, так і для затвердження її державного суверенітету.

Сучасна концепція міжнародного співробітництва має декілька специфічних рис, які важко заперечити. Вона заснована на партнерстві між країнами, яке визначає ефективний і гнучкий підхід до підвищення добробуту як для всіх країн, так і для кожної окремої країни; інформація розглядається як відновлюючий джерело, що дає життя новій системі міжнародних відносин; існує вільне поширення ідей, товарів і послуг в рамках співпраці, а також обмін інформацією через міжнародні мережі.

Під економічною ефективністю зовнішньої торгівлі розуміється ефективність, яка визначається рядом комплексних показників, що характеризують доцільність експортних і імпорتنих операцій. Кількісно це можна оцінити, розраховавши показники економічної ефективності експортно-імпорتنих операцій, які, в свою чергу, також діляться на дві підгрупи: макроекономічні показники ефективності зовнішньої торгівлі і показники ефективності зовнішньоторговельних операцій.

США займають 7 місце за обсягом зовнішньої торгівлі України з країнами світу з часткою 3,8% від загального обсягу, а Канада - 44 місце (0,3% від загального обсягу) [1]. Товарна торгівля України з країнами Північної Америки характеризується негативним сальдо.

Вивчаючи торгівлю послугами, слід зазначити, що лідируючі позиції зайняли ІТ, послуги з обробки матеріальних ресурсів, транспортні та бізнес-послуги, послуги з ремонту та технічного обслуговування [3]. Серед імпорتنих послуг переважають фінансові, професійні, консалтингові, транспортні, туристичні та ІТ-послуги.

Торгова політика країн значно впливає на розвиток торгово-економічного співробітництва. Відсутність угоди про вільну торгівлю з США в даний час компенсується Загальною системою преференцій США - розробленою для прискорення економічного зростання в країнах, що розвиваються.

Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю Канада зняла 98% митних зборів з українських товарів. Україна також зможе постачати певні експортні позиції сільськогосподарської продукції в Канаду за ставкою 0%, але тільки в рамках заздалегідь визначених котирувань. Преференції, схвалені урядом в рамках Угоди про вільну торгівлю, допоможуть Україні врегулювати свій торговий баланс з Канадою, оскільки вартість експорту України в Канаду в три рази менше, ніж її імпорт.

Однак Канада як і раніше застосовує загальні тарифні ставки для ще 2% товарів, для яких не були скасовані мита [1]. Аналіз митних зборів показує, що частка пов'язаних тарифних ставок, тобто ставок, зафіксованих в концесії, перевищує 99% в країнах Північної Америки. США встановили ставки на молочні продукти (16%), цукор і кондитерські вироби (13,2%), напої і тютюнові вироби (15%) і одяг (11,6%). Серед канадських товарів високі тарифні ставки встановлені на продукти тваринного походження (в середньому 27%), молочні продукти (21,8%), крупи (17,6%), одяг (10,6%) і текстиль (17,2%).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Financial Post [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://financialpost.com/tag/canadian-economy/?s?s>
3. Harvard University: Knowledge, Technology and Complexity in Economic Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rcc.harvard.edu/knowledge-technology-and-complexity-economic-growth>

*Габер М. М., к.е.н., доц. Родіонова Т. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ЗМІНИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН АЗІЇ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ПАНДЕМІЇ (НА ПРИКЛАДІ КИТАЮ, ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ ТА ЯПОНІЇ)

Тема роботи має високу актуальність через всесвітню усвідомленість більшості розвиненого населення світу останніх подій, усвідомленість яких тісно пов'язані із глобалізацією та технологічним розвитком. Пандемія Covid-19 – це, однозначно, велика причина серйозних соціально-економічних наслідків, одна з яких – зміна міжнародної конкурентоспроможності країн Азії.

Економічні наслідки Китаю через пандемії COVID-19 є, але не такі великі, як наслідки інших країн світу. В першу чергу, це завдяки експортно-орієнтованій економіці країни, перевага котрої змогла бути повністю реалізована в збільшенні об'єму виробництва у такий скрутний час. Це дозволило країні стати єдиною крупною економікою з зафіксованим приростом ВВП.

Хоча уряд Південної Кореї досить швидко відреагував на спалах коронавірусу, це все одно не відгородило країну від великих соціально-економічних наслідків пандемії. Протягом другого кварталу, коли країна ввела строгий карантин, в неї значно скоротився обсяг експорту та імпорту товарів та послуг. Фінансовий рахунок також зазнав великого спаду.

Щодо Японії, то в 2020-му році вона зазнала найбільший обсяг скорочення ВВП з 2009-го року. Найбільший спад виробництва був протягом другого кварталу, коли країна була закрита на строгий карантин. Протягом цього проміжку, в платіжному балансі країни простежуються скорочення експорту й імпорту товарів та послуг та скорочення сальдо фінансового рахунку.

На основі регресійного аналізу було виявлено наступне: моделі Китаю та Японії мали велику значущість та пояснювали спад експорту в цих країнах, котрий був пов'язаний зі зростанням статистики захворюваності та смертності на COVID-19.

Задля аналізу рівня конкурентоспроможності, було використано міжнародний рейтинг конкурентоспроможності всесвітнього економічного форуму. Найбільше

покращення рейтингу серед аналізованих країн, порівняно з 2019 роком, отримав Китай (+6 балів), далі йде Республіка Корея (+2 балів) й Японія, котра навпаки зазнала погіршення в цьому рейтингу (-4 бали).

Корея є лідером серед усіх країн в рейтингу адаптації до інформаційно-комунікаційних технологій, Китай займає третє місце, Японія – п'яте. За рейтингом ступеню доступності гнучкого графіка роботи Китай займає сьоме місце та за рейтингом ступеню цифрових навичок населення Південна Корея займає десяте місце.

Загалом, усі ці показники свідчать про доволі високий рівень технологічної конкурентоспроможності усіх трьох країн, особливо Китаю та Південної Кореї, котрі змогли підняти свої показники протягом 2020-го року. Це дозволяє країнам та населенню швидше адаптуватися до світового науково-технічного прогресу, приймати швидкі рішення, швидко навчатися та використовувати набуті знання на практиці.

Отже, загалом можна сказати, що соціально-економічний стан Китаю, Південної Кореї та Японії протягом пандемії COVID-19, в цілому, був кращий, ніж в країнах Європи, чи, тим паче, Америки. В першу чергу це пов'язано зі швидкою реабілітацією економіки, зростом обсягу експорту при сталості чи зменшенні обсягу імпорту, коли в усьому світі обсяги виробництва зменшувались та з'являлись інші внутрішні проблеми. Загалом, азійська система швидкої реакції на будь-які негаразди та раціональної до них адаптації повинні згодом стати стандартами для усього світу, задля зменшення ризику появи подібних загроз.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Shin Kwang-Yeong. The Pandemic of the COVID-19 and its Impacts on Work and Life in South Korea. – 2021
2. World Economic Forum / Global Competitiveness Report [Electronic resource]. – Available from: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>
3. Balance of Payments / IMF [Electronic resource]. – Available from: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&skId=1542635306163>
4. COVID-19 Data Explorer / Our World in Data [Electronic resource]. – Available from: <https://ourworldindata.org/explorers/coronavirus-data-explorer>

*Le Tkhi Min Khuiien; Nikolayev Y. O., PhD
Odessa I.I. Mechnikov National University*

ECONOMIC RESTRUCTURING AND INDUSTRIAL CLUSTERING POLICY IN VIETNAM

About the types of industrial cluster, Paul Krugman [1] identified four types, including:

- First, Marshallian industrial cluster is the location gathering SMEs in an industry;
- Second, hub-and-spoke cluster is the location with one anchor firm and its affiliated firms. Japan calls this type as “company town”;
- Third, satellite industrial cluster is the location gathering supporting firms;
- Fourth, state-centralized industrial cluster is the location where firms are gathered around one or several state-owned enterprises. This type is typically in national defense industry.

Till now, Vietnam has not any industrial clustering policy. Following analysis will illustrate for the point. Due to the lack of international level large domestic firms or global competitive domestic firms, attracting foreign investments plays an crucial role toward Vietnamese economy. Therefore, among the four types of industrial clusters mentioned above, the second type should be developed in Vietnam.

To evaluate industrial clustering policy in Vietnam, including both formal and informal types, the research is going to apply the Kuchiki's flowchart [2]. At first, the country should develop industrial parks and export processing zones. Then, the country should improve its capacity including hard infrastructure (transportation, communication, electricity, water system), soft infrastructure (legislation, administrative apparatus especially checking and licensing agencies, human resources including both common and skilled human resources, and living standards for foreign managers and their family). Thirdly, it should attract FDI of anchor multinational corporations including brand firms, OEM and ODM firm. Lastly, it should promote outsourcing companies, subcontractors and other international and domestic joint ventures to participate into value chains/production networks leading by top multinational corporations.

Vietnam has been well done in the first step. To the end of 2020, there are 260 industrial parks in the whole country (besides, there are some industrial parks acquired licensing but not yet constructed or having planned but not yet approved). There are a great number of Vietnamese industrial parks gathering in the North (especially in Hanoi and the surroundings) and the southern key economic regions. Industrial parks concentrate mainly in Dong Nai (28 parks), Binh Duong (27 parks), Ho Chi Minh City and Hanoi (16 parks each city). We can observe the forming of "industrial corridors" along the national highways 1A, 2A, 5, 10, 13, 14, 18A, 22, 51A, etc. Hanoi plans to build 43 industrial clusters in 2021. To ensure efficient operation of industrial clusters, Hanoi would provide supporting policies for enterprises and business households relocating their operation into industrial clusters. The Hanoi People's Committee plans to kick off the construction of 43 industrial clusters this year in a bid to meet the increasing demand of businesses in the next years. The move was revealed in the plan No.68/KH-UBND on the management and development of industrial clusters in Hanoi in 2021. As of late 2020, Hanoi has a total of 300,000 operational enterprises, the second largest number nationwide behind Ho Chi Minh City, including 122,000 established in the 2016 - 2020 period. For the upcoming five years, the city targets to have an average of 30,000 new enterprises per year and create around 1.5 million new jobs. In the specific plan mapped out by the local authorities, the first industrial park is scheduled for construction in the first quarter of 2021; other 23 in the second quarter; 13 in the third and six in the final quarter. Hanoi also targets equipping 100% of industrial clusters with adequate technical infrastructure, including wastewater treatment system of national standards. To ensure efficient operation of industrial clusters, Hanoi would provide supporting policies for enterprises and business households relocating their operation into industrial clusters, while setting up a list of service fees for all industrial clusters in the city. In addition to building new industrial clusters, the city is set to evaluate the current state of operational ones for upgrade, if needed. Hanoi plans to further promote investment and higher occupancy rate in industrial clusters, gradually transforming the current management model towards greater efficiency in operation of industrial clusters. As of present, Hanoi has a total of 70 operational industrial clusters and parks in 17 districts and towns, covering a total area of 1,686 hectares and contributing significantly to economic development and social welfare. These industrial clusters and parks have attracted 3,864 businesses that created 60,000 jobs, and paid VND1.1 trillion (US\$47.28 million) to state coffers [3].

The fact that there are a number of industrial parks, regardless of size of the areas, nearing each other in large urban regions and along the important highways is a good condition to promote industrial clustering policy.

Thus, Vietnam needs industrial clustering policy in the program of restructuring the economy, which should consists of the following steps: restructuring territories, urban regions by narrow functions to provide the basis for development of industrial clusters; planning the development of industrial parks by sectors and sector function of region; planning transportation infrastructure in dealing with the plans for regions, industrial cluster development policy of

Vietnam, and special distribution of global production network and industrial clusters of other countries in the region; focusing on international cooperations in building industrial clustering policy, because many countries support oversea investments of their firms and therefore, are interesting in localization policy of investment-receiving countries; improving infrastructure capacity, institutions, living conditions; building program or white book on development of industrial cluster. The program or white book should mention to the content of program, objectives, solutions and conditions to implement such solutions. It is needed to refer the experiences of Japan, South Korea, and European countries.

REFERENCES:

1. Krugman, Paul (1991). Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*. No. 99, pp. 483-499. - URL: https://pr.princeton.edu/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1991.pdf
2. Kuchiki, Akifumi (2005). Theory of a Flowchart Approach to Industrial Cluster Policy. *IDE Discussion Paper*. No. 36. 2005.9. - URL: http://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Download/Jrp/pdf/137_1.pdf
3. Ngoc Mai (2021). Hanoi plans to build 43 industrial clusters in 2021. *Hanoitimes*. March, 24th. - URL: <http://hanoitimes.vn/hanoi-plans-to-build-43-industrial-clusters-in-2021-316769.html>

*Abashkina N. A.; Nikolayev Y. O., PhD
Odessa I. I. Mechnikov National University,*

TRANSFORMATION OF THE CLUSTER MECHANISM OF INNOVATIVE DEVELOPMENT IN THE MODERN WORLD ECONOMY (AT THE EXAMPLE OF TRANSPORT-LOGISTIC CLUSTERS)

Study of the structure of a modern transport-logistic cluster and the process of its formation is a significant scientific and practical interest due to the market transformation of the national economy, as well as in a context of dynamic merger of Ukraine into international economic relations and European economic integration in general. The study shown in this theses was performed on a sample of a transport-logistic cluster located in a border area of Transcarpathian region. Dynamic expansion of globalization processes of world economy along with a liberalization of markets rises an increasingly urgent question of competitiveness of regions' production and thus it is no coincidence that in public programs – i.e. the program for establishment and functioning of a national network of international transport corridors in Ukraine as well as in the integrated approval program for Ukraine as a transit state has been foreseen the establishment of a modern transport complex integrated into the global production. The formation of a transport-logistic cluster on Transcarpathian territory and its further integration with logistic cluster in the town of Zagon' (Hungary) within the trans-border region due to the need for integration of transport networks and Ukrainian transport into international transport system to attract additional cargo transportation volumes and currency receipts and to reduce transport costs and to make transportation of passengers and cargoes similar to international standards, to reduce the energy and environmental performance of transport and to increase Ukrainian export potential on international market of transport services by significantly increasing of competitiveness of Ukrainian motor carriers along with a modernization of Ukrainian transport system.

Cluster economic development models have become the objects for their analysis by some Ukrainian and Russian scientists: S.I. Sokolenko [1, p. 100-116; 2, p. 70-78], Â.B. Oliynik [3, p. 45-49], V.M. Osipov, and V.I. Zakharchenko [4], M.V. Slipenchuk [5] and others. To problems of trans-border infrastructure development cooperation and competitiveness of

transport-logistic systems was given in economic literature some clarification in a context of the research for formation of conditions to intensify the economic integration of Ukraine into the world economy.

Despite the undeniable achievements of scientists, the scientific analysis of international relations, trans-border economic cooperation from the perspective of the transport-logistic cluster is still not thoroughly performed, there are not enough research works on creation methodology of such transport-logistic clusters. The research described in this theses has been dedicated to a partial resolution of this issue.

The purpose of this scientific research is the formulation of methodological guidelines, the compilation of methodological foundations for the study and further creation of transport-logistic clusters.

The transport-logistic cluster includes regional motor transportation enterprises, enterprises of any other types of vehicles, licensed warehouses, local authorities and research institutes, a network of modern communication connections which improve their cooperation and competitive advantages of the trans-border area.

Statistical data also confirm the strengthening of tendency for increasing of volumes of freight transportations in Transcarpathian region - both transit transportation (which makes more than sixty percents of general transportation volume of the common cargo traffic) as well as bilateral transportation with EU countries.

Next measures are of priority for a transport-logistic cluster in Transcarpathian area: forming of general informative base of ferrymen, loads, terminals, storage facilities, etc.; coordination of tariff-custom policy in regard to transportations by all types of transport; development of required training and educational programs and professional training of specialists that would meet the needs of cluster; planning of personnel policy; promoting to establishment faculties and departments on training of logisticians and other skilled professionals if required; realization and development of joint marketing initiatives; definition of problems existing on market of logistic services; providing of strategic information requested by firms (research for possibilities of implementation of newest technologies); maintenance the basic infrastructure (i.e. roads, communication, movable warehouses, etc.) in the proper condition; to increase the level of awareness about advantages of exchange with knowledge and further merger into the cluster; creation of platform for a further merger into the cluster (i.e. a network) and for exchange of information on regional, national and transnational levels.

That is possible to create a transport-logistic cluster on territory of trans-border area by taking into consideration such combinations of following factors like the indicator of transportations, innovativeness of a movable warehouse, the development of a transport infrastructure and providing of industry with labour resources.

The mechanism of functioning of transport clusters should also be supported by local authorities. Development of transport-logistic clusters has been formed on principles of permanent adjusting process of transportations; proportional development, harmonization of interests and constant stimulation of participants of transportation process, its flexibility, logic, sequence, coordination, reliability, adequacy of its quality, openness, progressiveness, its compliance with a public transport-economic policy and efficiency.

In fact, the development of methodological bases in creation of clusters enables the increase of competitiveness of this region and allows to translate a new approach to the near development strategy including for regional economy.

Taking into account the magnitude of projects on providing of international transportation through Transcarpathian area as well as strategic programs of frontier countries and foremost Romania, China and Hungary - there is a necessity for formation of the international transport-logistic cluster that can be formed exactly on the basis of existing enterprises of Chop-Zagon traffic center (i.e. Ukrainian and Hungarian ones).

By using of relevant experience of Transcarpathian area which was described in this theses we suggest to develop the special "Program on creation of transport-logistic centers on territory of the Black Sea region in Ukraine". To our opinion, the main goal of this program is to define prospects and to design transport-logistic centers for their further development on the territory of the said region; improvement of technology of international transportations in accordance with principles of logistic cargo transport systems with further involvement into it of local authorities, regional agencies and attracting of investments and economic development of these territories with a further establishment of trans-border cooperation.

Program recommended by us contains the model of formation of transport-logistic centers in Ukraine with functions of complex of transport services provided on both marine and land borders of Ukraine.

According to our calculations, the functioning of such centers in the Black Sea region of Ukraine will enable to reduce the delivery time by 20% as well as to reduce the overall freight costs, to reduce the warehousing costs by 30% and to reduce the average time for processing supporting documents by 50%.

REFERENCES:

1. Sokolenko S.I. Development of regional economy on the basis of innovative clusters / S.I. Sokolenko // Investment-innovative development of regional economy; under general revision of V.V. Oskolsky – Kyiv: Educational book – Bogdan Publishing house, 2020. – P. 100-116.
2. Sokolenko S.I. Dynamics of cluster economy of Poland: lessons for Ukraine / S.I. Sokolenko // Economic policy in Ukraine: exit from the crisis and transfer to innovation development; under general revision of V.V. Oskolsky - Kyiv: Union of Economists of Ukraine, 2020. – P. 70-78.
3. Geography of world economy (with fundamentals of economics): tutorial / Oliynyk Ya.B. and others; under revision of Ya. B. Oliynyk, I.G. Smirnov. - Kyiv: Knowledge, 2019. – 640 p.
4. Zakharchenko V.I., Osipov V.N. Cluster form of territorial-productive organization. Part II / V.I. Zakharchenko, V.N. Osipov. – Odessa: Favorite Publishing house, 2015 – 236 p.
5. Slipenchuk M.V. Formation of financial-productive clusters: regional factor of globalization / M.V. Slipenchuk. – Moscow: Economics Publishing house CJSC, 2013. – 263 p.

*Кафуріна А. В., к.е.н., доц. Родіонова Т. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

СТРУКТУРА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙ У СПОРТИВНУ ІНДУСТРІЮ КРАЇН (НА ПРИКЛАДІ ЕКОНОМІКИ НІМЕЧЧИНИ)

Спортивна індустрія Німеччини входить до числа найкращих у світі. Доходи від індустрії з кожним роком зростають і у 2021 вони досягнуть 3.764 млн доларів.

Притоки ПІІ, стосовно азартних ігор та ставок; спортивних та інших розважальних заходів, зростали із 2013 року по 2015 рік і збільшились із 7 млн євро до свого максимального значення за шість років 129 млн євро. У 2016 році відбулось падіння на 99 млн євро. У 2017 році приплив іноземних інвестицій становив 109 млн євро. У 2018 році ПІІ були найменшими і склали 1 млн євро. Відтік ПІІ у 2013 році, як і в 2015 та в 2017 роках, був негативним, що означає рух капіталу німецьких інвесторів звернувся назад у Німеччину. У 2014 році відтік ПІІ був найбільшим – 66 млн євро. У 2016 він становив 55 млн євро, а у 2018 році – 12 млн євро.

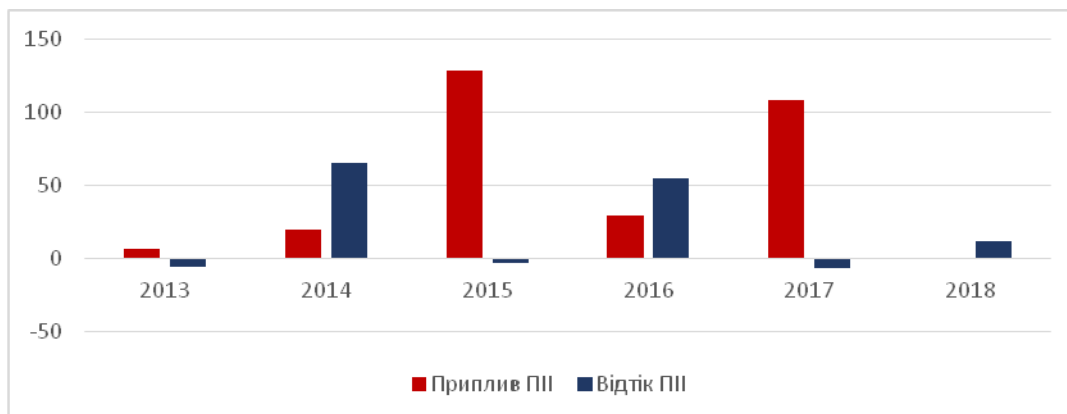


Рис. 1. Потоки ПІІ у секторі азартних ігор та ставок; спортивних та інших розважальних заходів, Німеччина

Джерело: Складено автором на основі [1]

У Німеччині акції одного з найбільших клубів світу, Боруссії Дортмунд, котируються на Франкфуртській фондовій біржі. Із лютого 2020 року ціна акції значно зменшилась, приблизно на 4 євро лише за один місяць. Таке зниження може бути пов'язано із COVID-19. У наступні місяці акція коливалась в межах 4-6,6 євро. Акція клубу зменшилась у ціні на 45% за більше ніж 20 років. Компанія у 2020 році не виплачує дивіденди своїм акціонерам через від'ємний чистий прибуток. У 2021 році за прогнозами чистий прибуток зросте та дивіденди будуть на рівні 0.06 євро за акцію.

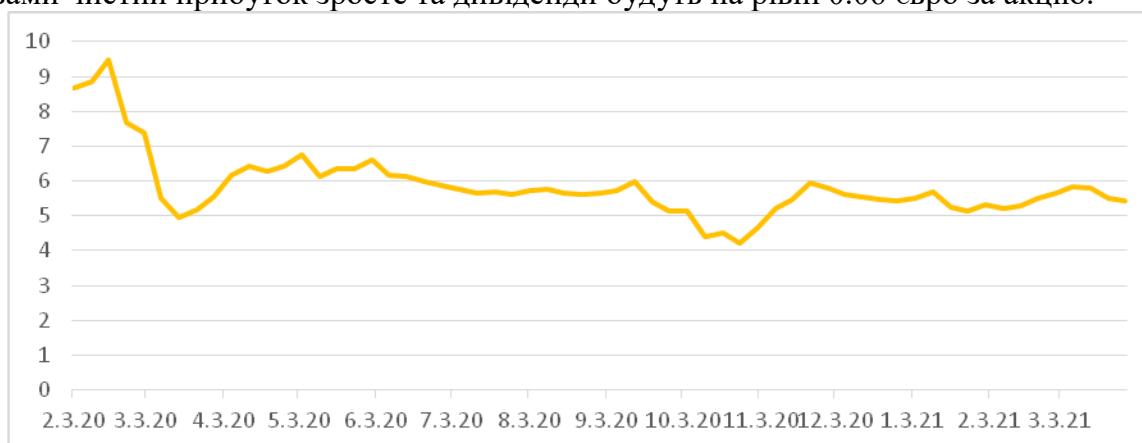


Рис. 2. Акція Боруссії Дортмунд

Джерело: Складено автором на основі [2]

Проаналізувавши акцію, відкриттям та закриттям різних позицій на Франкфуртській фондовій біржі, можна прийти до наступного. За тиждень із 16.04.2021 по 27.04.2021 можна було отримати приблизно 0.97 євро. Орієнтуючись на новини клубу, а особливо на показники клубу на полі, було втрачено лише 0.03 євро. Як було доведено дослідниками, акціонери футбольних клубів є достатньо емоційними, тому ціна має тенденцію змінюватись у залежності із результатами команди [3]. Тому орієнтуючись на новини та чутки можна спрогнозувати ціну акції.

За моделлю зросту дивідендів Гордона було отримано, що реальна вартість акції 0,75 євро. 30 квітня 2021 року на біржі акція Боруссії становила 5,83 євро. Таким чином, відповідно до моделі росту Гордона, на 30 квітня 2021 р. акції на ринку були переоцінені на 5,08 євро.

Рентабельність інвестованого капіталу Боруссії Дортмунд із 2012 по 2020 рік була негативною лише у 2020 році [4]. У 2020 році ROIC всіх аналізованих клубів (Ювентус, Манчестер Юнайтед, Лацио та Аякс) були негативними, що пов'язано із пандемією

COVID-19. Показник Боруссії є вищим ніж у інших обраних клубів більшу частину часу. За проведеними розрахунками WACC Дортмундської Боруссії складає 8,03%. Якщо порівнювати із ROIC, що складає -11,3%, то WACC>ROIC. ROIC нижчий, за вартість капіталу, передбачає нестійку бізнес-модель, так як компанія знищує свою вартість. Якщо розглядати історичні дані WACC, то у період із 2016 по 2019 рік, лише у 2017 році ситуація була як і в 2020 році - WACC>ROIC. А у 2016, 2018 та 2019 роках ROIC>WACC та клуб створював вартість. У інших футбольних клубів середньозважена вартість капіталу також перевищувала рентабельність інвестованого капіталу у 2020 році.

ROA Дортмундської Боруссії є середнім, порівнюючи з іншими клубами. Але це єдиний клуб, ROA якого був негативним один раз за розглянутий період у 9 років, у 2020 році, як наслідок пандемії. Показник почав зменшуватись у 2014 році і так і не повернувся на минулий рівень [5]. Показники Боруссії були одними з кращих більшу частину часу порівнюючи із аналогічними компаніями. Найгіршими вони були у 2020 році, як і у інших клубів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. OECD/OECD Stat/FDI flows by industry/Germany// [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_INDUSTR#
2. Börse Frankfurt/Borussia Dortmund GmbH & Co.KGaA/Overview//[Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://www.boerse-frankfurt.de/equity/borussia-dortmund-gmbh-co-kgaa>
3. Huth C., 2019 Who invests in financial instruments of sport clubs? An empirical analysis of actual and potential individual investors of professional European football clubs [Електронний ресурс]/ Huth C. European Sport Management Quarterly- Режим доступу: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/16184742.2019.1684539?scroll=top&needAccess=true>
4. Finbox/ Borussia Dortmund GmbH & Co.KGaA/ROIC// [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://finbox.com/DB:BVB/explorer/roic>
5. Finbox/ Borussia Dortmund GmbH & Co.KGaA/ROA// [Електронний ресурс]–Режим доступу: <https://finbox.com/DB:BVB/explorer/roa>

Масюк О. Є, к.е.н., доц. Родіонова Т. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ПОТОКІВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ЄВРОЗОНУ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РІВЕНЬ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ

Країни Євросони є одними з більших як інвесторів, так і отримувачів прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Сумарні обсяги висхідних та вхідних потоків інвестицій за останні 20 років становлять 7,1 трлн. та 9,4 трлн. дол. США відповідно [1, 2], що перевищує аналогічні показники для таких світових центрів інвестицій, як США та Китай.

Країни Європи є головним місцем призначення для інвестицій Сполучених Штатів. Протягом останнього десятиліття вона залучила 58% від загального обсягу прямих інвестицій США. Серед країн найбільшу частку інвестицій протягом 2010-III кв.2020 отримали саме країни Євросони: Нідерланди (22%) та Люксембург (21,7%) [3].

Європа та Північна Америка зазвичай були головним призначенням ПІІ з Китаю. В період 2005-2019 рр. китайські ПІІ в Європу склали 383,4 млрд. дол. США [4]. Частка країн «Великої трійки» (Великобританія, Німеччина, Франція), які зазвичай переважали у розподілі китайських ПІІ, впала до 34,6% у 2019 р. Проте зросла питома вага країн

Північної Європи (52,7%) [5], з яких у зону євро входять Естонія, Фінляндія, Ірландія, Латвія та Литва.

Оскільки Єврозона за останні декілька десятиліть є найбільшим як інвестором, так і отримувачем інвестицій, а також має один з найвищих рівнів добробуту, було вирішено проаналізувати вплив потоків прямих інвестицій на середньозважену річну заробітну плату цього регіону, як один з найголовніших показників розвитку країни. Для цього було обрано наступну формулу:

$$Wage_W = \beta_1 * FDI_{IN} + \beta_2 * FDI_{OUT} + \beta_3 * SE_{Index} + \beta_4 * M3\%, \quad (1)$$

де FDI_{IN} – обсяг вхідних ПІІ (млрд. дол. США), FDI_{OUT} – обсяг висхідних ПІІ (млрд. дол. США), SE_{Index} – головний індекс фондового ринку регіону («Euro Stoxx 50»; у дол. США), $M3\%$ – обсяг грошової маси (у % від ВВП). Заробітна плата була взята у тис. дол. США. Дані були взяті за період 1999-2020 рр.

Першим важливим коефіцієнтом є R-квадрат (R-Squared), який показує ступінь пояснення варіативності залежної змінної від незалежних змінних. Чим більш він наближений до 1, тим сильніший взаємозв'язок. Для моделі цей показник склав 0,822, тобто вона пояснює зміни залежної змінної на 82,2%.

За коефіцієнтом значимості дві незалежні змінні мають рівень 1% (вхідні ПІІ та грошова маса у % від ВВП регіону), дві інші змінні (висхідні ПІІ та індекс фондового ринку) – 5%.

Обсяги вхідних ПІІ мають найбільший вплив на заробітну плату за бета-коефіцієнтом (1,247). Також позитивний зв'язок спостерігається і з грошовою масою у відсотках від ВВП (0,677). Такий результат є досить логічним, оскільки при зростанні інвестицій у регіон розширяється виробництво у ньому і, відповідно, збільшуються середня заробітна плата; а при більшій долі грошей у економіці від її ВПП знецінюються кошти, через що урядом можуть підвищуватися заробітні ставки.

Негативний зв'язок із рівнем заробітних плат мають обсяги висхідних ПІІ та індекс фондового ринку із бета-коефіцієнтами -0,836 і -0,205 відповідно. Це може бути пов'язано із економічним циклом в регіоні. При спадку або стагнації інвестори схильні до пошуку нових чи додаткових шляхів отримання доходу, що виражається у зростанні обсягів потоків висхідних (ПІІ в інші країни) або внутрішніх (національні компанії, які входять до індексу і є відносно надійними). При цьому для такого циклу будуть характерні або беззмінні, або нижчі заробітні плати.

За результатами емпіричної моделі для середньозваженої заробітної плати Єврозони маємо наступну формулу:

$$Wage_W = 1,247 * FDI_{IN} - 0,838 * FDI_{OUT} - 0,205 * SE_{Index} + 0,677 * M3\%, \quad (2)$$

(3,56***) (-2,39**) (-1,9**) (6,26***)

Отже, вхідні ПІІ разом із грошовою масою мають позитивний вплив на середню річну заробітну плату у Єврозоні. Проте негативний зв'язок відзначається у впливі висхідних ПІІ та індексі фондового ринку, що може бути наслідком економічного спаду та стагнації зростання у регіоні, через що інвестори вимушені шукати додаткові шляхи прибутку закордоном. А європейські компанії виявились менш привабливими для іноземних капіталовкладень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Balance of payments Analytic Presentation by Indicator: Direct Investments Liabilities. International Monetary Fund Data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805741>
2. Balance of payments Analytic Presentation by Indicator: Direct Investments Assets. International Monetary Fund Data. URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805741>
3. The Transatlantic Economy 2021 Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe. Daniel S. Hamilton, Joseph P. Quinlan. 2021. URL: https://www.uschamber.com/sites/default/files/transatlanticeconomy2021_fullreport_lr.pdf

4. Does China Dominate Global Investment? China Power. 2019. URL: <https://chinapower.csis.org/china-foreign-direct-investment/>
5. Chinese FDI in Europe: 2019 Update. Agatha Kratz, Mikko Huotari, Thilo Hanemann, Rebecca Arcesati. 2020. URL: <https://merics.org/en/report/chinese-fdi-europe-2019-update>

*Ободовська К. С., к.е.н. Цевух Ю. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ТРАНСФОРМАЦІЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Європейська інтеграція України потягла за собою низку соціально-економічних змін у суспільстві, у тому числі, й процесах трудової міграції населення. За останні 6-7 років змінився вектор зовнішньої української міграції: найбільша кількість трудових мігрантів йдуть працювати до країн Центрально-Східної Європи, що актуалізує наукові дослідження у цьому напрямку.

Основні питання міграції в країнах Європи та України було проаналізовано дослідниками, такими як Бетлій О., Зелінський З., Каганец М., Качмарчик П., Лавенекс С., Ласінська М., Малиновська О., Марин Д., Окольський М., Пеньковський Є., П'ятковська О. Р., Роман М. Д., Роман М., Субан А., Філіпс К., Циммерманн К., Якубовський С. О., та іншими вченими.

Важливість питань саме трудової міграції для нашої країни підкреслено і низкою прийнятих нормативно-правових актів упродовж останніх одинадцяти років. Діяльність Міжнародної організації з міграції в Україні регулюється «Угодою між Кабінетом Міністрів України та Міжнародною організацією з міграції щодо статусу та співробітництва у сфері міграції». Закон України «Про імміграцію» визначає правовий статус іммігрантів, квоти імміграції, повноваження органів, що забезпечують виконання законодавства про імміграцію та інші питання, пов'язані з дозволом на імміграцію. Законом України «Про зовнішню трудову міграцію» визначено правові та організаційні засади державного регулювання зовнішньої трудової міграції. Важливо, що законом забезпечується і соціальний захист громадян (трудова мігрантів) України і членів їхніх сімей за кордоном. В рамках «Програми гідної праці МОП на 2020-2024 рр.» МОП надає підтримку Україні у сприянні зайнятості, покращенні соціального діалогу, поліпшенні умов праці та соціального захисту. У «Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року» підкреслюється важливість державного регулювання у сфері міграції, висвітлено питання легальної міграції в Україну та запобігання нелегальній міграції, а також зміцнення інституційних спроможностей для реалізації дій у сфері міграції. [2; 3; 4; 5; 6]

В умовах євроінтеграційних процесів України відбувається переорієнтація потоків трудових мігрантів переважно до західних країн, серед яких Польща (38,9%), Італія (11,3%), Чеська Республіка (9,4%), Угорщина (1,3%), Португалія (1,6%) та інші країни. [1] Основними видами зайнятості українських мігрантів в країнах ЄС є промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт, діяльність домогосподарств, торгівля, готельні та ресторани послуги. Одним з найвагоміших чинників впливу на міграцію стало введення безвізового режиму між ЄС та Україною. У 2020 р. в ЄС проживало 23 млн. мігрантів з країн, які не є членами ЄС, що дорівнює 5,14% від усього населення Союзу. Українські мігранти займають важливе місце серед мігрантів угруповання: в Литві налічується – 29,4% українських громадян, Польщі – 27%, Чеській Республіці – 23,2%, Угорщині – 13,4%, Болгарії – 6,9%, Португалії – 6,1%, Естонії – 4,9%, Італії – 4,6%,

Латвії – 1,8%. У той же час, кількість українських мігрантів, які прямують до Російської Федерації, знизилась на 16,9% за останні п'ять років і дорівнює 26,3%.

Основними чинниками зовнішньої міграції з України виступають низький рівень заробітної плати та незмога знайти роботу за спеціальністю. В останніх дослідженнях стосовно основних економічних наслідків трудової еміграції після 2014 року для економіки України було виявлено зменшення пропозиції робочої сили та стимулювання зростання заробітної плати працівникам, які залишаються в країні; одне з питань, що викликає занепокоєння, – втрата кваліфікації, більшість українців за кордоном працюють поза кваліфікацією або на дуже простих роботах. [8]

Позитивним наслідком для української економіки є надходження грошових переказів, які значно покращують добробут сімей мігрантів та стимулюють внутрішній попит. Стабільний і значний приплив грошових переказів врівноважують платіжний баланс. За даними НБУ, грошові перекази мігрантів в Україну складають 7,7% ВВП, що, з одного боку, має безпосередній вплив на розвиток української економіки, з іншого – робить економіку залежною від тієї частки доходу зовнішніх мігрантів, яку вони надсилають додому. Привертає увагу той факт, сума грошових переказів перевищує обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну в декілька разів упродовж 2018-2021 рр. Звернемо увагу, що в дослідженнях українських вчених доводиться позитивний вплив грошових переказів мігрантів на економіку України у порівнянні з кредитами і позиками від МВФ та надходженнями прямих іноземних інвестицій. [7]

Водночас, із зростанням кількості мігрантів до ЄС, збільшився і обсяг грошових переказів з європейських країн, склавши 7,6 млрд. дол. США у 2020 р., що дорівнює 63,9% від загального обсягу переказів. При цьому, зросла і частка переказів, які надходять неформальними каналами. Найбільший показник питомої ваги переказів належить Польщі (25,7%), США (10,3%), Сполученому Королівству (8,5%), Російській Федерації (8,5%) та Чеській Республіці (7%). Одночасно з зменшенням кількості мігрантів до країн СНД, скоротився і обсяг переказів з цих країн: з 1,99 у 2015 р. до 1,16 млрд. дол. США у 2020 р. На кінець 2020 р. частка переказів з країн СНД до України дорівнювала 9,7% у загальному обсязі переказів, що в 3 рази менше, порівняно з 2015 роком. Зазначимо, що загальний обсяг переказів в Україну склав 11,89 млрд. дол. США, що перевищує рівень 2015 р. в 1,7 рази. [1]

Таким чином, зовнішня трудова міграція має важливе значення для економіки України. З одного боку, внаслідок міграційних процесів спостерігається нестача трудового потенціалу, з іншого – знижується безробіття на ринку праці і економіка отримує валютні надходження. Євроінтеграційний контекст України здійснив суттєвий вплив на міграційні процеси, спрямувавши потоки трудових мігрантів переважно до країн ЦСЄ, що безпосередньо відобразилось на обсягах переказів з цих країн. На даний час, в Україні необхідно заволікати своїх працівників на роботу в середині країни, використовувати інструменти активної політики на ринку праці, створювати привабливе ділове середовище.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Національний Банк України. *Статистика зовнішнього сектору*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1> (дата звернення: 10.05.2021)
2. Програма гідної праці МОП 2020-2024 рр. Україна. *ILO*. URL: https://www.ilo.org/budapest/what-we-do/decent-work-country-programmes/WCMS_768827/lang--en/index.htm (дата звернення: 10.05.2021).
3. Про зовнішню трудову міграцію: Закон України № 761-VIII (*БВР від 2015, № 49-50, ст.463*). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/761-19#Text> (дата звернення 11.05.2021)

4. Про імміграцію: Закон України № 2491-III (BBP від 2001, № 41, ст.197). Редакція від 18.07.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2491-14#Text> (дата звернення 11.05.2021)
5. Про схвалення Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 482-р. від 12.07.2017 р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/250149647> (дата звернення: 10.05.2021)
6. Угода між Кабінетом Міністрів України та Міжнародною організацією з міграції щодо статусу Міжнародної організації з міграції в Україні та співробітництва у сфері міграції: Закон України № 1891-III від 13.07.2000р. (BBP від 2000, № 46, ст.395). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1891-14#Text> (дата звернення: 12.03.2021).
7. Цевух Ю. О. Міжнародна міграція робочої сили як чинник економічного розвитку країн: монографія / Ю. О. Цевух, С. О. Якубовський. – Одеса, 2017. – 235 с.
8. Pienkowski, J. The Impact of Labour Migration on the Ukrainian Economy. European Commission. *Discussion paper* 123, April 2020. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/economy-finance/dp123_en.pdf

Павлов С. В., Алексєєвська Г.С., PhD
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ БЕЛЬГІЇ ТА НІДЕРЛАНДІВ 2016-2020р.

Бельгія та Нідерланди – високорозвинені індустріальні країни, які входять до складу Європейського союзу та вважаються одними з найзаможніших країн Європи. Бельгія та Нідерланди мають економіку вільного підприємництва, більшість ВВП обох генерується сектором послуг. Експорт країни еквівалентний майже 2/3 її ВВП. ВВП на душу населення обох країн перевищує середній показник для ЄС і оцінювався у більш ніж 46 420 доларів США у 2020 році. Бельгія та Нідерланди входять до сімки найбільш економічно розвинених країн Європи. Протягом останніх кількох років відновлення в Європі дозволило обом економікам рости динамічними темпами, однак невизначеність торгівлі на світовому рівні, процес Brexit і швидке поширення пандемії COVID-19 призвели до скорочення бельгійської та голландської економік за оцінками МВФ на 8,3% та 5,4% ВВП відповідно у 2020 р. [1]. Бельгія та Нідерланди мають тісні економічні взаємозв'язки з іншими країнами світу, які відображаються у платіжному балансі країни, основними складовими якого є поточний рахунок, рахунок операцій з капіталом та фінансовий рахунок. Рисунок 1 демонструє динаміку поточного рахунку Бельгії та Нідерландів в період з 2016 по 2020 рр.

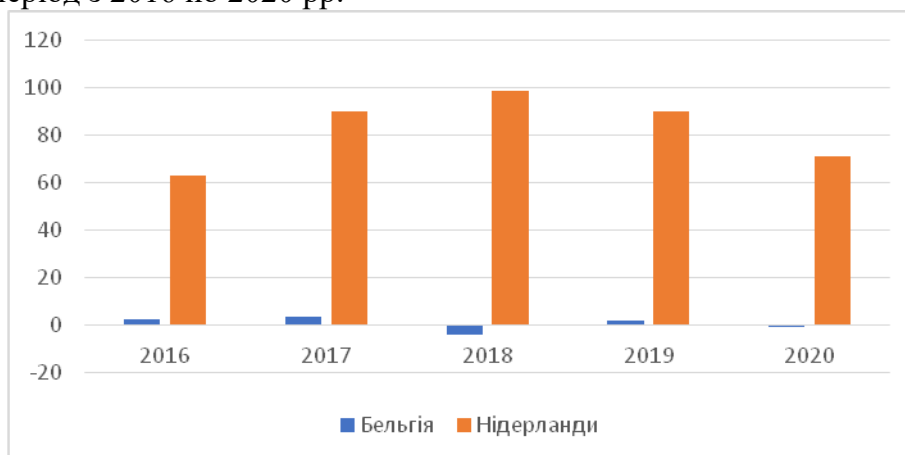


Рис.1. Рахунок поточних операцій Бельгії та Нідерландів (млрд. дол. США)
 Джерело: складено автором на основі [3].

Аналізуючи платіжні баланси обох країн можна зазначити, що баланс поточного рахунку обох країн переважно мають позитивні значення, окрім Бельгії у 2018 та 2020 роках коли значення було від'ємним. Торговий баланс обох країн свідчить про те, що Нідерланди та Бельгія відправляють більше товарів за кордон, ніж отримують. Також, завдяки динаміці розвитку торгового балансу, помітно, що голландські товари мають більший попит на міжнародному ринку, ніж бельгійські. Головними торговими партнерами обох країн є Німеччина та Сполучені Штати Америки. Бельгія та Нідерланди більш за все займаються експортом автомобілів, товарами металургійної та хімічної промисловості. В останні роки торгівля послугами в Нідерландах на відміну від Бельгії значно збільшилася, багато в чому обумовлена транспортними послугами, роялті, ліцензійних зборами, що також сприяє профіциту торгового балансу. Порівнюючи первинні та вторинні доходи, слід зазначити, що дві статті мають різні динаміки розвитку: первинні доходи Бельгії та Нідерландів мали позитивний коефіцієнт майже на всьому проміжку часу, а вторинні – від'ємний, тобто виплати перевищували надходження.

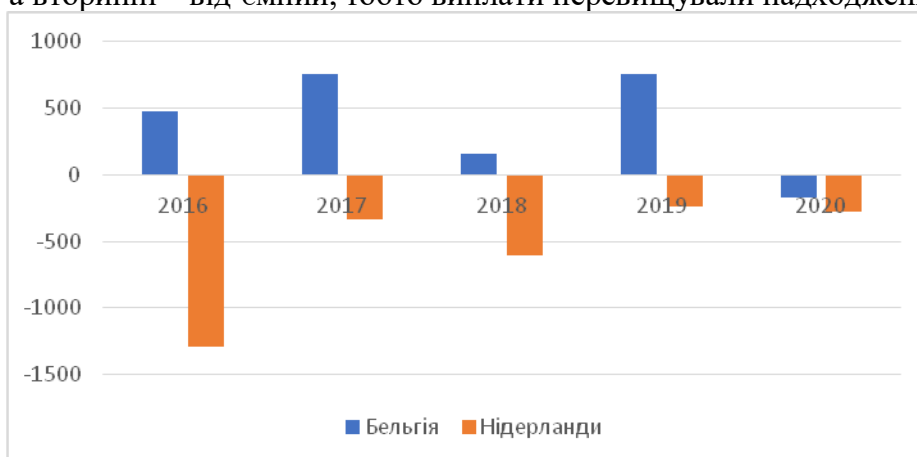


Рис.2 Рахунок операцій з капіталом Бельгії та Нідерландів (млрд. дол. США)
Джерело: складено автором на основі [3].

Згідно з даними рис.2 рахунок операцій з капіталом обох країн має нестабільну тенденцію розвитку, але всі показники Бельгії мають позитивне значення окрім 2020 року, Нідерландів – від'ємні. Баланс рахунку операцій з капіталом інформує нас про те, що Нідерланди - країна-імпортер, Бельгія навпаки є країною-експортером. Країна займається придбанням та вибуттям невірбованих нефінансових активів, таких як земля, яку продали посольствам, і продаж договорів оренди та ліцензій, а також капітальні перекази, включаючи списання державного боргу. Відповідно до фінансового рахунку (див. рис. 3), обидві країни можна вважати середовищем для багатонаціональної директиви інвестицій.

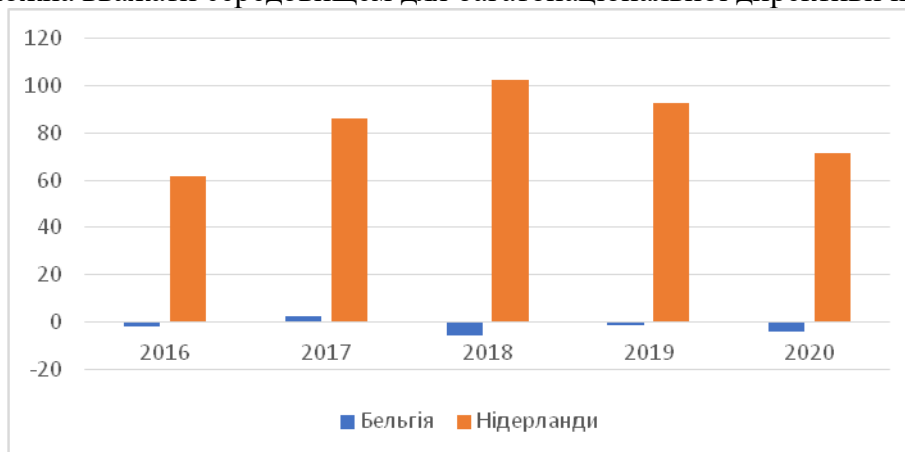


Рис. 3 Фінансовий рахунок Бельгії та Нідерландів (млрд. дол. США)
Джерело: складено автором на основі [3].

Порівнюючи фінансовий рахунок Бельгії і Нідерландів, можна побачити, що для бельгійського фінансового рахунку характерний дефіцит, і лише в 2017 році показник був позитивним. Щодо Нідерландів, то тут помітний профіцит протягом усіх років розглянутого періоду. За даними ЮНКТАД Бельгія характеризується високим рівнем ПІІ. ПІІ грають важливу роль для бельгійської відносно невеликої і дуже відкритої економіки. Варто зазначити, що більше половини інвестованого капіталу в Бельгію належить прямо або побічно іноземним власникам. Бельгія як і раніше залишається європейською країною, в яку направлено прямі іноземні інвестиції з усього світу, а Нідерланди є найбільшим інвестором і одержувачем іноземних інвестицій серед європейських країн, за рахунок поєднання стратегічного географічного положення, розвиненою інфраструктурою, привабливим фінансовим умовам [2].

Портфельні інвестиції мають схожу тенденцію: Нідерланди отримують набагато більше інвестицій в країну, в порівнянні з Бельгією. Баланс портфельних інвестицій обох країн є переважно позитивним, окрім декількох років, коли показники мали від'ємний коефіцієнт. У 2019 році Бельгія прийняла 267 інвестиційних проектів, які створили 5 401 робоче місце. Це результат Бельгійського опитування привабливості, щорічного дослідження ЕУ, що оцінює привабливість Бельгії як місце для інвестицій. Обидві країни на кінець 2019 р. посідають місце у топ-5 Європейських країн з найпривабливішим середовищем для іноземних інвестицій [4].

Бельгія та Нідерланди - країни, які є членами ЄС, це свідчить про те, що обидві країни зобов'язані дотримуватися монетарної політики, встановленням якої займається ЄЦБ. Відомо, що бельгійський фінансовий рахунок поступається в розвитку багатьом європейським країнам, включаючи Нідерланди. Федеральний уряд та регіони не мають конкретної політики щодо надання пріоритету по збереженням інвестицій або підтримки постійного діалогу з інвесторами, тобто країні потрібно розробити стратегію з метою залучення та накопичення іноземних інвестицій, тим самим покращуючи свою інвестиційну позицію в світових рейтингах. Для максимального подолання труднощів і підтримки оптимального стану платіжного балансу Нідерландам необхідна підтримка найбільш вразливих секторів економіки і стабілізація внутрішньоекономічної ситуації. Нові податково-бюджетні стимули, створені до брексіта, повинні зіграти важливу роль, як допомога державі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. IMF World Economic Outlook (2020). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economic-outlook-october-2020>
2. UNCTAD «World Investment Report» (2020). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf
3. International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805742>
4. Ernst&Young «Щорічний рейтинг привабливості». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://mind.ua/news/20198197-shchorichnij-rejting-investicijnoyi-privablivosti-evropejskih-krayin-vid-ernstandampyoung>

*Пирогова А. В., к.е.н., доц. Родіонова Т.А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ПРИПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ІНДІЇ

З кінця минулого століття відбулося значне зростання ролі країн, що розвиваються у розподілі інвестиційних потоків. З 1997 по 2018 роки частка потоків прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються зростає з 37% до 54% [1], [2]. З 2018 року три роки

поспілї інвестиції до країн, що розвиваються перевищували інвестиції до розвинених країн. У 2020 році частка ПІІ до країн, що розвиваються досягла нового рекорду – 72% від глобальних ПІІ. Подібна динаміка викликає питання щодо того, з якими наслідками стикнуться національні економіки цих країн і чи зможе іноземний капітал стати рушієм їх подальшого економічного розвитку.

На початку 1990-х обсяг накопичених ПІІ Індії складав лише 1,5 млрд. дол. [3]. Із поступовою лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності, обсяги накопичених ПІІ зростали. Станом на 2019 рік, цей показник складав вже 427 млрд. дол. Незважаючи на те, що у номінальних обсягах вартість накопичених ПІІ Індії суттєво відстає від середнього показника по країнам зі схожими характеристиками – країнам BRICS, за темпами приросту іноземного капіталу протягом 2000-2019 років Індія обійшла кожен із країн цієї групи.

На позитивну динаміку накопичених ПІІ Індії значно вплинуло стрімке збільшення потоків ПІІ у 2005-2008 роках з 7,5 до 47 млрд. дол. та відновлення потоків ПІІ після 2013 року. З 2017 року потоки ПІІ до Індії безперервно зростали, не зазнавши зниження у 2020 році. Станом на 2020 рік, потоки ПІІ були максимальними за весь період дослідження – на рівні 56,5 млрд. дол.

Переважає частина потоків ПІІ до Індії протягом 2000-2019 років була залучена у сектор послуг – 16% і у сектор комп'ютерних технологій – 13%. Саме ці сектори стали основними рушіями збільшення притоку ПІІ до Індії.

Особливістю регіонального розподілу потоків ПІІ в Індії є те, що іноземний капітал розподілений в країні дуже нерівномірно. Так, протягом 2000-2019 років лише три регіональні центри, Мумбаї, Нью-Делі та Бангалор, залучили 74% всіх потоків ПІІ.

Для того, щоб з'ясувати, до яких наслідків для платіжного балансу країни може призвести приток ПІІ, було побудовано декілька регресійних моделей (табл.1). В кожній із моделей, приток ПІІ до Індії протягом 2000-2019 років був обраний в якості незалежної змінної, а окремі статті платіжного балансу - експорт, імпорт та виплати інвестиційних доходів – в якості залежних змінних.

Таблиця 1

Регресійний аналіз вибраних статей платіжного балансу Індії

Модель	R2	t-statistic	p-value
Exp	0,72	16,52	0,0000
Imp	0,69	15,64	0,0000
DebPrI	0,78	18,76	0,0000

Джерело: складено автором на основі [4].

Отримані результати показують, що приток ПІІ є значимим для динаміки експорту і імпорту Індії. Приток ПІІ більше зумовлює формування експортних потоків, ніж імпортних, тому ПІІ можуть теоретично мати позитивний вплив на торговельний баланс країни. Між притоком ПІІ та виплатами первинних доходів також існує значимий зв'язок. Тому, в умовах зменшення частки реінвестованих доходів у структурі виплат первинних доходів, збільшення притоку ПІІ може негативно вплинути на стан платіжного балансу країни.

Для аналізу ролі ПІІ для економічного розвитку Індії була побудована наступна емпірична модель:

$$GDP = 0,120*FDI + 0,642*GCF + 0,414*HC - 0,132*LF,$$

(2,67**) (12,32***) (10,68***) (-10,52***)

де GDP – обсяг ВВП країни протягом 2000-2019 років, млрд. дол.,

FDI – приток ПІІ, млрд. дол.,

GCF – валове нагромадження основного капіталу, млрд. дол.,

НС – людський капітал по лаговому значенню, вимірний як рівень зарахування до середньої школи, %,

LF – робоча сила, млн.

Коефіцієнт детермінації отриманої моделі склав 99,2%. Зв'язок між притоком ПІІ та ВВП Індії є позитивним та значимим. Зростання ПІІ на один пункт призводить до збільшення ВВП країни на 0,120. Стандартизовані бета-коефіцієнти показують, що приток ПІІ відіграє меншу роль у формуванні ВВП ніж валове нагромадження основного капіталу, рівень людського капіталу та робочої сили.

Однак, за межами моделі, можна припустити, що зв'язки між притоком ПІІ та ВВП можуть бути сильнішими, оскільки іноземний капітал може використовуватися для фінансування валового нагромадження основного капіталу, а також приток ПІІ, як правило, з часом підвищує якість людського капіталу у країнах, що розвиваються.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. P. Mallampally, K. P. Sauvart (1999). Foreign Direct Investment in Developing Countries. IMF Finance & Development Magazine. March 1999, Volume 36, Number 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/03/mallampa.htm>
2. UNCTAD (2019). World Investment Report 2019: Special Economic Zones. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf
3. UNCTAD. World Investment Report. Annex Tables. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report>
4. IMF Data. Balance of Payments. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>

*Подольн З. С., к.е.н., доц. Родіонова Т. А
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ КРАЇН АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОГО РЕГІОНУ

Стратегія злиття та поглинань в умовах зростаючої конкуренції на ринку та розвитком інноваційної складової стала засобом досягнення модернізації підприємства та його швидкого зростання.

Треба виділити позитивні аспекти злиттів і поглинань як для компаній, так і для економіки в цілому. Основними перевагами злиття є: ефект масштабу, зниження рівня конкуренції, підвищення ефективності і інвестиційної діяльності компанії, диверсифікація продуктового портфолію і обмін технологічними здобутками.

Цікавим є той факт, що вертикальне злиття матиме меншу потенційну економію від масштабу, ніж горизонтальне злиття.

Злиття може допомогти фірмам впоратися із загрозою транснаціональних корпорацій і конкурувати в міжнародному масштабі, а також нова компанія зможе направити новий прибуток на фінансування ризикованих інвестицій, оскільки злиття, що створює більшу фірму, дає більше можливостей терпіти невдачі, заохочуючи нові інновації.

Однак хоча злиття може підвищити прибуток, воно не завжди може забезпечувати підвищення ефективності, яке могло б підвищити загальний добробут. Якщо прибуток росте із-за нижчих витрат - наприклад, за рахунок підвищення продуктивності або економії за рахунок масштабу - результатом можуть бути нижчі

ціни для споживачів і підвищення загального економічного добробуту. Проте, якщо підвищення прибутковості відбувається за рахунок більшої концентрації ринкової влади усередині фірми і якщо фірми використовують цю владу для підвищення цін, то чистий вплив на добробут може бути негативним.

Існує чотири теорії злиття, а саме: теорію синергії, теорію агентських стосунків, теорію ринкової влади і теорію стратегічної схожості.

Роблячи економіку ефективнішою і продуктивнішою, злиття і поглинання знижують інфляційний тиск. При меншій інфляції цінові сигнали стають чіткішими, і розподіл ресурсів покращується в усій економіці. А при меншій інфляції будь-який заданий рівень доходу і заробітної плати створюватиме реальніший попит на кінцеві товари і послуги, що приведе до збільшення попиту на робочу силу, що, у свою чергу, приведе до збільшення доходів. Технологічні компанії проводять злиття і поглинання упродовж десятиліть, щоб залишатися конкурентоздатними в галузі.

Дія COVID - 19 на міжнародні угоди в 2020 році спочатку була різкою. Спочатку невизначеність в економіці і на фінансовому ринку означала, що багато угод було призупинено або плани передбачуваних майбутніх були скасовані. Проте багато хто з цих угод тривав недовго, і, незважаючи на очевидні знегоди, багато міжнародних компаній і фонди прямих інвестицій продовжували залишатися активними і стійкими. На ринку M&A об'єми угод почали рости приблизно через шість тижнів після введення обмежень COVID - 19, оскільки інвестори повернулися на ринок, а продавці хотіли швидко отримати готівку. Компанії прагнули розширити свою географічну присутність і розширити асортимент продукції для продажу існуючим клієнтам, що привело до консолідації за рахунок злиття і поглинань.

Компанії Азіатсько-Тихоокеанського регіону продемонстрували упродовж усієї пандемії здатність долати кризу. Коли первинний шок кризи вщух, топ-менеджери Азіатсько-Тихоокеанського регіону провели усебічні стратегічні огляди портфеля, щоб переосмислити свої конкурентні позиції в нових умовах. Тепер вони прагнуть активізувати свої програми злиття і поглинань і трансформації, прагнучи змінити своє майбутнє у постпандемічному світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Benefits of Mergers (2018) by Tejvan Pettinger [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.economicshelp.org/microessays/competition/benefits-mergers/>
2. EY Asia-Pacific Strategy and Transactions Leader (2021) Yew-Poh Mak [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.ey.com/en_gl/ccb/asia-pacific-mergers-acquisitions
3. Mergers May Be Profitable, but Are They Good for the Economy?(2016) Bruce A. Blonigen and Justin R. Pierce [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://hbr.org/2016/11/mergers-may-be-profitable-but-are-they-good-for-the-economy>
4. Mergers and Acquisitions Benefit the Economy and Americans (2019) Paul Prentice [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://insidesources.com/mergers-and-acquisitions-benefit-the-economy-andamericans/#:~:text=First%2C%20M%26A%20allows%20companies%20to,scale%20that%20drive%20prices%20down.&text=Without%20M%26A%2C%20some%20U.S.%20companies,help%20reverse%20that%20dangerous%20trend.>
5. Mergers and Acquisitions - the international market in 2020 Brodies LLP [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=58ebd225-f79c-4d3c-89e8-3059189a99b2>

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ ЯПОНІЇ

Фондовий ринок Японії є одним з найбільших у світі та складає 8% від загальної кількості фінансових операцій у світі та займає друге місце після США. Правильно буде почати аналіз фондового ринку ознайомившись в першу чергу з особливостями фінансової системи країни та історією її розвитку. У 1990 році відбулася криза яка зупинила Японське економічне чудо, та декілька десятиліть активного росту. Зараз Японський уряд використовує різний набір інструментів та методів для стимуляції економіки та повернення її до докризового рівню. У роботі було проаналізовано фактори які могли оказати вплив на сучасний розвиток фондового ринку Японії.

У процесі аналізу основних макроекономічних показників можна зробити деякі висновки – не завжди макроекономічні показники мають вагомий вплив на фондові індекси країни, навіть якщо це є логічним та згоджується з економічними теоріями. У ході будування моделі, єдиний показник який мав суттєвий та що не мало важливо логічний вплив на фондовий індекс Nikkei 225 це прямі іноземні інвестиції. Це дозволяє зробити такий висновок – саме гроші, а не показники мають найбільший вплив на фондовий ринок, чим більше грошей заходить на ринок, тим дорожче будуть коштувати акції. Це не означає авжеж що інші інструменти не мають ніякого впливу, лише те що зміна в інших показниках потребує деякого часу для того щоб ефект можна було відчутти.

Це досить відомий факт, що фондові ринки будь якої країни дуже сильно реагують на різного роду події та зміни. Події, новини, нові люди на важливих посадах, заяви та вимови політиків, прогнози, все це має суттєвий вплив на формування цін на фондові активи. Далі буде наведено кілька прикладів такого впливу.

Для аналізу впливу соціально-політичних факторів було використано період 2020 року як один з найбільш насичених різного роду подіями рік. Також для більш наглядного аналізу буде використовувано графік цін на Nikkei 225 за 2020 рік з щоденними показниками.

Період з 21 лютого по 19 березня – це період появи більшості новин про тоді маловідомий COVID-19. Саме у цей період відбуваються переходи до режиму надзвичайного стану таких префектур як Хоккайдо – 27 лютого, Токіо, Канагава, Сайтама, Чіба, Осака, Хего та Фукуока – 7 квітня. Більша частка усієї економічної діяльності Японії відбувається саме у цих префектурах, тому їх закриття дуже сильно впливає на впевненість інвесторів. Пізніше режим надзвичайного стану був поширений на всі 47 префектур Японії. Закриваються навчальні заклади – 29 лютого. Саме у цей період відбуваються значні падіння світових фондових індексів.

К 25 травня режим надзвичайного стану було скасовано в усіх префектурах та через 2 дні було запущено ще одну програму стимуляції який також дорівнював 1,1 трлн доларів. Це саме і дозволило повернути ситуацію на рівень лютого, і Nikkei 225 знов дорівнював 23тис ієн на момент 10 червня

Висновок щодо моделі: Багато з приведених економічних факторів повинні мати вплив на фондовий ринок, регресійна модель однак показує що це не завжди так. Можна припустити що деякі показники все ж такі мають вплив, але в силу обставин країни, як наприклад інфляція, майже не змінюються. Другий висновок можна зробити на основі аналізу проведеного у другій частині. На ціноутворення фондових активів перш за все впливає попит на ці активи, попит з'являється тоді коли інвестори впевнені у позитивній динаміці цін на активи. Доказ цього можна було спостерігати на прикладі стимуляційних мір які відбувались в Японії. Самі стимуляційні пакети не на стільки вплинули на ціну як новини про їх введення. Також і навпаки, можна було бачити як різко падають ціни на

активи у разі появи поганих новин які і призводять до зниження впевненості у позитивній динаміці цін. Інформація грає дуже важливу роль у сьогоdnішньому світі, це стосується і фондового ринку, її цінність і була продемонстрована у цьому розділі роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Kanaya, Akihiro and Woo, David (2000), Japanese banking crisis of the 1990 sources and lessons // IMF Working Paper [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp0007.pdf>
2. World Bank Open Data. The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/>.
3. Yahoo Finance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finance.yahoo.com/>
4. Trading Economics Financial Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/>
5. Ceicdata Accurate macro and micro economic data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ceicdata.com/>
6. NHK news chronology COVID-19 in Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www3.nhk.or.jp/news/special/coronavirus/chronology/?mode=all&target=202011>
7. Japanese Institution's response to COVID-19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/04/japan-government-and-institution-measures-in-response-to-covid.html>

*Адельзберг Т. В., к.е.н., доц. Родіонова Т. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ ЧИЛІ

Чилі є однією з найбільш розвинутих країн Латинської Америки. Це держава з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, що підтверджує рівень відкритості її економіки, який у 2021р. складає близько 72%.

За останні 50 років Чилі зазнала глибоких структурних змін. Ця держава пройшла довгий шлях від політики фіксованого валютного курсу, який після впровадження на початку 1980-тих спричинив різке зростання реального курсу, що посилювало зовнішні дисбаланси в економіці, до встановлення інфляційного таргетування у 1989р. та переходу до режиму гнучкого обмінного курсу у 1999р., який допоміг їй досягти стабільності та вийти на новий етап економічного розвитку, що дозволяє Чилі демонструвати здорову макроекономічну адаптацію до зовнішніх шоків і дотепер [1].

Курси валют відіграють значну роль у встановленні політичної та фінансової стабільності країни. Аналізуючи чилійське песо, було досліджено такі фактори впливу на нього: процентна ставка за депозитом та грошова маса М1 в Чилі і в США, державні витрати та баланс поточних операцій у відсотках до ВВП країни, реальний валютний курс, абсолютний ПКС, об'єми портфельного інвестування та чиста міжнародна інвестиційна позиція (ЧМІП).

Дослідивши взаємозв'язок номінального валютного курсу та даних показників, було виявлено, що найбільше корелюють з чилійським песо ЧМІП, державні витрати та баланс поточних операцій. Всі інші фактори продемонстрували низький рівень залежності.

Аналізуючи фіскальну політику Чилі (див.рис.1), можна прийти до висновку, що протягом 2001-2007рр. та 2010-2013рр. разом зі зменшенням державних витрат, тобто,

проведенням рестриктивної фіскальної політики, відбувалось поступове зміцнення чилійського песо.

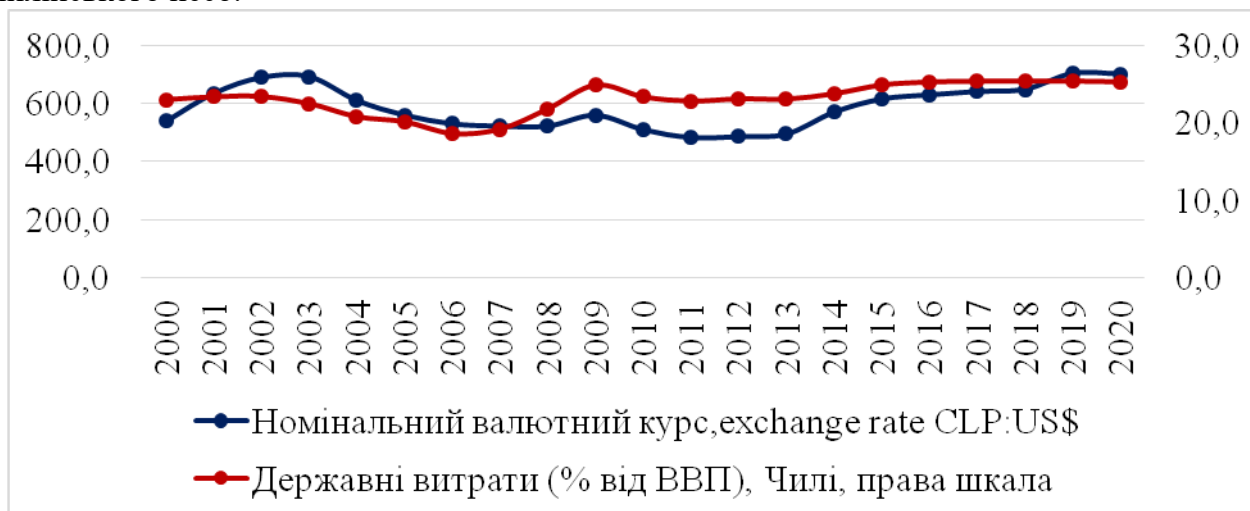


Рис.1. Динаміка номінального валютного курсу Чилі та державних витрат (% від ВВП) Чилі протягом 2000-2020рр.

Джерело: виконана автором на основі даних з джерел [2], [3].

Однак у 2008-2009рр., завдяки введеним антициклічним заходам, а також зменшенню податкових надходжень внаслідок уповільнення економіки та падіння цін на мідь державні витрати значно зросли з ціллю відновити баланс в бюджеті. Це збільшення призвело до росту інфляції, і, як наслідок, до незначного знецінення валютного курсу. Такий ж тренд спостерігається починаючи з 2014р.

Розглядаючи динаміку чистої міжнародної інвестиційної позиції на рис.2, слід зауважити, що даний показник від'ємний протягом усіх років, крім 2007р., коли він досягнув свого найвищого значення: 4,87 млрд.дол.США. Це свідчить про те, що Чилі є «чистим боржником», а, отже, її зобов'язання значно переважають над активами.

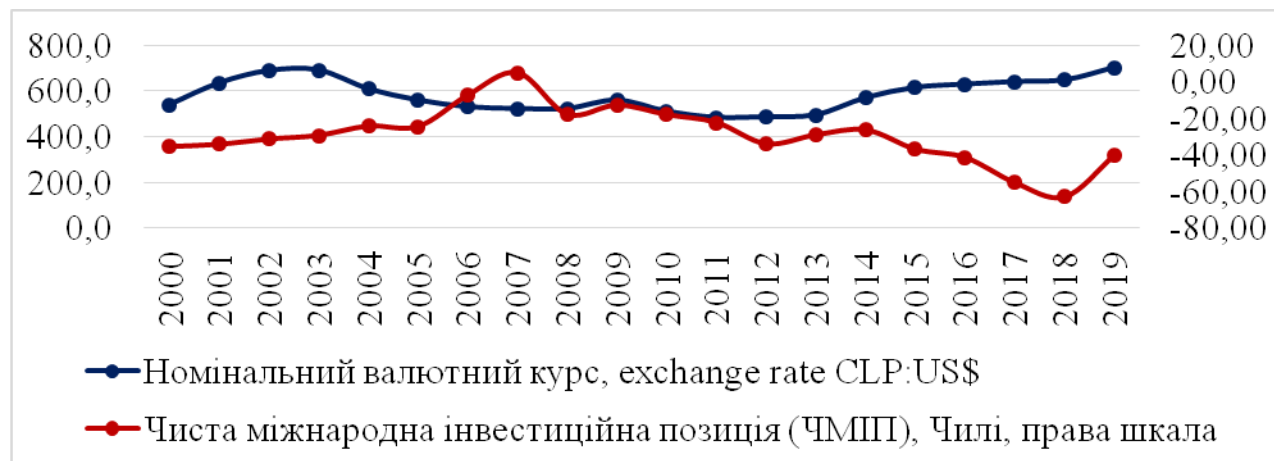


Рис.2. Динаміка номінального валютного курсу Чилі та чистої міжнародної інвестиційної позиції Чилі протягом 2000-2019рр.

Джерело: виконана автором на основі даних з джерел [2], [3].

Стосовно кореляції двох показників, то на графіку бачимо, що протягом 2000-2007 рр. ЧМІП покращувалась, що стало однією з причин зміцнення чилійської валюти з часовим лагом. Останнє значне зростання, як вказувалось вище, було у 2007р., але вже починаючи з 2008р. ЧМІП має стабільно негативну динаміку, що знову ж таки відповідає постійному знеціненню песо з 2011р.

Щодо частки рахунку поточних операцій у ВВП, то варто зазначити, що позитивний баланс, який супроводжувався удорожчанням номінального курсу чилійського песо, спостерігається протягом двох періодів (див.рис.1.3):

1) 2004-2007рр., коли у 2006р. він досягнув позначки 4,5% - свого максимуму з 1980р., що було спричинено високою ціною на мідь та, в цілому, на товари гірничодобувної галузі, одним із лідерів по експорту яких є Чилі. [4]

2) 2009-2010рр., коли після значного спаду під час економічної кризи 2008р. динаміка балансу різко вийшла в профіцит, який складав в середньому 1,6% у ВВП. Причиною цього стало падіння загальної вартості імпорту. Вартість експорту також зменшилась внаслідок падіння цін, але на його розміри це вплинуло менше. [4]

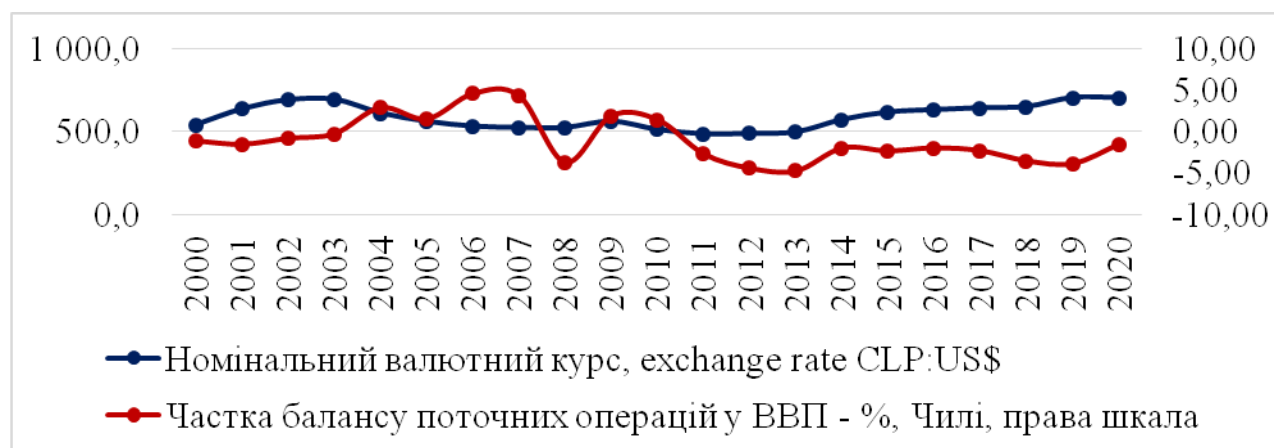


Рис.3. Динаміка номінального валютного курсу Чилі та частки балансу поточних операцій у ВВП Чилі протягом 2000-2020рр.

Джерело: виконана автором на основі даних з джерел [2], [3].

Постійний дефіцит рахунку поточних операцій з 2010р. став однією із причин стабільного знецінення чилійського песо, яке продовжується і дотепер - отже, Чилі потребує більше іноземної валюти, ніж вона отримує, для покриття міжнародних угод.

Розглянувши дані графіки, можна сказати, що динаміка чилійського песо негативна: починаючи з 2011р. валюта знецінюється. З одного боку, це позитивно впливає на мідь та сировинні товари, які займають більшу частину в структурі експорту Чилі та є одними із основних факторів впливу на обмінний курс песо, адже низька вартість валюти сприяє поліпшенню торгового балансу. З іншого - знецінення песо створює валютні ризики для бізнесу і зменшує купівельну спроможність грошових доходів населення - тобто, є підґрунтям для макроекономічної нестабільності.

Незважаючи на те, що питання про переваги та недоліки плаваючого режиму валютного курсу залишається дискусійною темою, досвід Чилі, безсумнівно, доводить його ефективність. Країна змогла подолати страх гнучкого обмінного курсу, зменшивши невідповідність балансу, покращивши розвиток фінансових, монетарних, фіскальних та політичних інститутів і зміцнивши довіру до політики. При умові плаваючого курсу органи грошово-кредитного регулювання можуть незалежно використовувати свої інструменти для реагування на шоки, з якими може зіткнутися економіка, у такий спосіб допомагаючи наблизити рівень випуску до виробничої потужності економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Elías Albagli. Comfort in Floating: Taking Stock of Twenty Years of Freely-Floating Exchange Rate in Chile / Elías Albagli. – International Monetary Fund, 2020. – 43 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: Comfort in Floating: Taking Stock of Twenty Years of Freely-Floating Exchange Rate in Chile

2. The World Bank, Official exchange rate (LCU per US\$, period average) - Chile [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Official exchange rate (LCU per US\$, period average) - Chile | Data (worldbank.org)
3. Balance of Payments and International Investment Position of Chile, IMF, International Financial Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: Balance of Payments and International Investment Position - IMF Data
4. Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, Chile / ., 2009. – 81 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean, Chile

Алексєвська Г. С., PhD
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ ЕПІДЕМІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

Розвиток людства завжди супроводжувався різноманітними епідеміями які мали значний вплив. Протягом всієї історії людства спалахи епідемії знищували суспільства, визначали результат війн, знищували цілі народи, але також парадоксальним чином сприяли розвитку інновацій і досягнень в науці, економіці та політичних системах [1].

Сьогодні численні факти свідчать про збільшення ймовірності виникнення пандемій за останнє сторіччя (див. таблиця 1) через збільшення кількості подорожей, інтеграції по всьому світу, глобалізації, урбанізації, змін в землекористуванні і негативного впливу людства на природне середовище.

Таблиця 1.

Найбільші епідемії 2000-2020 рр.

Назва	Рік	Кількість смертей
SARS	2002-2003	770
Swine Flu	2009-2010	200 000
Ebola	2014-2016	11 000
COVID-19	2019 - present	3 691 554

Джерело: створено автором на основі [2; 3; 4].

З 2000 року і в наступні роки спостерігалось помітне збільшення частоти епідемії, що також пов'язано і зі збільшенням числа вірусних захворювань серед тварин. Спалах важкого гострого респіраторного синдрому (SARS) почалася на початку цього тисячоліття в Китаї. Однак його швидко стримали і обмежили в основному Китаєм, і до середини 2003 року він був практично знищений. SARS викликає заклопотаність у всьому світі, оскільки призводить до смертності близько 10% [5].

Згідно зі звітом Світового банку, епідемія Ебола в Гвінеї, Ліберії та Сьєрра-Леоне звела нанівець попередній інтенсивний економічне зростання цих країн, навіть не дивлячись на те що вони були одними з найбільш швидко зростаючих країн світу. За оцінками Світового банку, з 2013 по 2014 рік зростання валового внутрішнього продукту в Ліберії знизився з 8,7% до 0,7% через лихоманку Ебола і зниження цін на сировинні товари, а зростання ВВП в Сьєрра-Леоне знизився з 5, 3% до 0,8%. Зростання ВВП в Гвінеї в 2015 році, прогнозований на рівні 4%, впав до 0,1% [6].

Багато дослідників з огляду на значне зростання кількості пандемій, стверджували, що великомасштабна глобальна пандемія була неминуча. І ці припущення

підтверджуються виникненням пандемії коронавірусу. У всьому світі COVID-19 сьогодні є найбільш руйнівною подією для всіх країн світу та всіх сфер життя.

Цей криза не схожа ні з якою іншою, щоб впоратися з надзвичайною ситуацією в сфері охорони здоров'я, країнам довелося повністю зупинити економічне життя під час Великої самоізоляції. Це викликало сильний економічний спад з часів Великої депресії. Масштаб і швидкість обвалу економіки були безпрецедентними. Криза порушив глобальну фінансову стабільність і паралізував найбільші сегменти світової економіки. Згідно даним МВФ падіння світової економіки в 2020 році склав 3,5%. Але в 2021 році очікується зростання в 5,5% а у 2022 -4,2% [7]. Але не дивлячись на це, наслідки пандемії коронавірусу можуть в наступні 3-5 років поставити під загрозу розвиток світової економіки, застерігають експерти Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) [8]. Крім того, в результаті пандемії може посилитися соціальна нерівність і на найближчі 5-10 років ослабнути геополітична стабільність. Також в даній ситуації змінюються види взаємодії компаній з клієнтами, ланцюжки поставок, моделі бізнесу. У той же час прискорений цифровий розвиток може привести до зростання числа кібератак, а регулярна робота з дому - до проблем зі здоров'ям. І незважаючи на початок вакцинації від COVID-19, пандемія ще довго буде впливати на суспільне життя і економіку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Huremović, D., 2019. Brief history of pandemics (pandemics throughout history). In: Huremović, D. (Ed.), *Psychiatry of Pandemics: A Mental Health Response to Infection Outbreak*. Springer International Publishing, Switzerland, pp. 7–35. URL: http://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-15346-5_2
2. Brodeur A., Gray D., Islam A., Bhuiyan S. J., 2020. A Literature Review of the Economics of COVID-19. IZA DP No. 13411. 63 p.
3. Boissay, F., Rungcharoenkitkul, P. 2020. Macroeconomic effects of Covid-19: An early review. In BIS Bulletins No. 7 URL: <https://www.bis.org/publ/bisbull07.pdf>
4. World Bank. Data. URL: <https://www.worldbank.org> (28.05.2021)
5. Madhav, N., Oppenheim, B., Gallivan, M., Mulembakani, P., Rubin, E., & Wolfe, N. (2017). URL: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK525302/>
6. World Bank. *2014-2015 West Africa Ebola Crisis: Impact Update*. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/macroeconomics/publication/2014-2015-west-africa-ebola-crisis-impact-update>
7. IMF. Policy Support and Vaccines Expected to Lift Activity. World Economic Outlook Update. January 2021. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/01/26/2021-world-economic-outlook-update>
8. World Economic Forum. *The Global Risks. Report 2021. 16th Edition* URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_The_Global_Risks_Report_2021.pdf

*Гончар О. І., Алексеєвська Г. С., PhD
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ ТА СІНГАПУРУ

Платіжний баланс – це найважливіший статистичний документ в зовнішньому секторі економіки, що описує економічні зв'язки країни з рештою світу за певний період часу. Цей звіт включає в себе всі операції, здійснені фізичними особами, корпораціями та урядом, і допомагає в моніторингу руху коштів для розвитку економіки.

Південна Корея та Сінгапур є передовими країнами світу. Обидві країни тісно співпрацюють з іншими країнами світу та мають тісні як економічні так і політичні

зв'язки. Економіка обох країн є відкритою і їх платіжні баланси демонструють ці взаємозв'язки з рештою світу.

Опираючись на дані обох країн чітко помітно, що показники Південної Кореї з 2016 року поступово зменшувались. Додатне сальдо вказує на те, що країна активно експортувала товари та послуги. Показники Сінгапуру також мають додатне сальдо.

До складу рахунку поточних операцій входять такі статті: торговий баланс, баланс послуг, первинні та вторинні доходи.

Показники торгового балансу Сінгапуру, станом на 2020 рік, більші за показники Південної Кореї, тобто Сінгапур виступає активнішим експортером товарів аніж Південна Корея. Баланс послуг має таку ж тенденцію. Головними статтями експорту Сінгапуру є нафтопродукти, їжа, напої, хімічні речовини та транспортне обладнання. Імпортними товарами Сінгапуру є електричні машини устаткування та їх частини, нафта та продукти її переробки, пластмаси та вироби з них. Основними послугами Сінгапуру є транспортні та банківські послуги. Сінгапур – країна-порт, тому через неї проходять торговельні морські маршрути та тут вигідні умови кредитування в банках.

Щодо експорту Південної Кореї, то це електричні машини і устаткування та їх частини, пластмаси та вироби з них. Енергетичні матеріали, нафта, бітумінозні речовини, засоби наземного транспорту – товари, які частіше всього Південна Корея імпортує.

Для екоміці Південної Кореї показники первинного доходу мають позитивне значення, найбільший об'єм прибутку отримується від інвестицій, тобто надходження від інвестицій перевищує виплати. Оплата праці має незначні показники, порівняно з доходами від інвестицій. Сальдо первинних доходів в Сінгапурі має від'ємні показники, тобто виплати нерезидентам в країні перевищують надходження із- за кордону.

Дефіцит рахунку операцій з капіталом у Південній Кореї спостерігається весь досліджуваний період, окрім 2018 року, та означає, що резиденти країни в даний час заплатили іноземцям більше, ніж отримали від них. Профіцит рахунку операцій з капіталом у Сінгапурі означає, що гроші йдуть в країну.

Згідно з дослідженням Дарку, у процесі розвитку Південної Кореї немалу частину займають показники зростання припливу капіталу і відносних цін. Зростання показників припливу капіталу має найбільший вплив на зростання доходів в Південній Кореї. [3]

Фінансовий рахунок також є однією з основних частин платіжного балансу країни. Розглянемо показники фінансового рахунку Сінгапуру та Південної Кореї.

Фінансові рахунки Сінгапуру та Південної Кореї мають додатні показники, це означає, що та вартість активів, якими володіють нерезиденти в країні, не перевищує вартість активів, якими володіють резиденти за кордоном. Інвестиції для обох країн мають важливе значення. Підтвердженням цього є дослідження Jae-ruo Hong [4] яке демонструє, що між інвестиціями в науково-дослідницькі роботи в сфері інформації і економічним зростанням є пряма залежність. Тобто, інвестиції стимулюються економічним зростанням, і навпаки. Щодо складових фінансового рахунку, можна сказати, що сальдо прямих інвестицій Сінгапуру є від'ємним, тобто вартість активів, які контролюються нерезидентами в країні у ці роки збільшувалась, сальдо прямих інвестицій Південної Кореї є додатним, тобто вартість активів, які контролюються резидентами за кордоном у ці роки збільшувалась. Сальдо портфельних інвестицій Кореї та Сінгапуру було додатним, тобто нерезиденти закупляли в країнах боргові цінні папери, акції тощо, для отримання прибутку. Сальдо інших інвестицій Сінгапуру є додатним, а Південної Кореї від'ємним. Інші інвестиції складають незначну частину фінансових потоків. Сінгапур є країною інвестором в проекти, які пов'язані зі штучним інтелектом, кібербезпекою і збереження конфіденційності, а також буде інвестувати в нові області в підтримку різноманітних ініціатив [5], [6].

Для формування позитивного платіжного балансу для обох країн першочерговим завданням є розвиток експорту, а також імпортозамінних виробництв. Однак з точки зору

макроекономічних взаємозв'язків рух фінансового рахунку є не менш важливим фактором. Важливою є задача формування сприятливого інвестиційного клімату в країні. Велике значення мають і форми, і якість інвестицій. Крім того, для поліпшення платіжного балансу Південної Кореї необхідно продовжити роботу з подолання видтоку капіталів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Balance of payment. International Monetary Fund. Data of Singapore URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805742>
2. Balance of payment. International Monetary Fund. Data of South Korea URL: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805742>
3. Darku A. B. Exports, capital inflows, relative prices, and income growth in South Korea: An application of the balance of payments constraint growth model. 2018. Vol. 15, № 14-13. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/ijfe.1662>
4. Hong J. Causal relationship between ICT R&D investment and economic growth in Korea Author links open overlay panel. 2017 Vol. 22, № 20-21. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0040162516306175>
5. Ho Chee Tat T., Loh Chee Ping G. Innovating services and digital economy in Singapore. 2020. Vol. 20, № 19-20. URL: <https://dl.acm.org/doi/fullHtml/10.1145/3378554#authorinfo>
6. Seetharaman A., Niranjani I., Patwa N., Kejriwal A. A Study of the Factors Affecting the Choice of Investment Portfolio by Individual Investors in Singapore. 2017. Vol. 33, № 17-18. URL: https://www.researchgate.net/profile/A_Seetharaman/publication/319223326_A_Study_of_the_Factors_Affecting_the_Choice_of_Investment_Portfolio_by_Individual_Investors_in_Singapore/links/5f27f08f299bf134049c8833/A-Study-of-the-Factors-Affecting-the-Choice-of-Investment-Portfolio-by-Individual-Investors-in-Singapore.pdf

*Корчагина В. А., ст. викл. Борисов М. Ю.
Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова*

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ НОРВЕГИИ

Глобализация сегодня является одним из ведущих механизмов развития мирового хозяйства и новым этапом интернационализации хозяйственной деятельности. Глобализационные процессы встречаются как поддержку, так и опасения в странах мира, что свидетельствует о высокой динамичности этих процессов. Сам феномен глобализации представляет собой качественно новый этап усиления взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик.

Процессы глобализации продолжают распространяться на весь мир, не обходя и скандинавские регионы. Сегодня скандинавская экономическая модель традиционно считается эталоном, однако, невзирая на всю мощь и устойчивость экономик скандинавских стран относительно внешних глобальных экономических, политических и социально-культурных изменений и тенденций, глобализация влияет и на них.

На примере Норвегии было проанализировано, как глобализация влияет на благосостояние страны. За основные факторы влияния были взяты объем экспорта (Ex), объем импорта (IM), Индекс человеческого развития (HDIIndex) и притоки чистых инвестиций из-за рубежа (Netinflows). Показателем благосостояния страны выступает ВВП на душу населения (GDP/c). В результате построения регрессии, была получена следующая модель:

$$\text{GDP}/c = 0,937 * E_x + 0,130 * I_m + 0,008 * \text{HDIndex} - 0,016 * \text{Netinflows}$$

Модель оценена на основе статистических данных за 2000-2020 годы, полученных из статистической базы Всемирного Банка [1, 2, 3].

Была выявлена прямая зависимость между объемами экспорта с благосостоянием страны, что не удивительно, поскольку Норвегия - это страна, ориентированная на экспорт, в первую очередь сырья. По мере того, как страна наращиваем объемы экспорта, расширяет рынки сбыта и усиливает свою специализацию, население чувствует себя лучше, так как большое количество дохода от торговли и другой международной деятельности государство тратит на повышения уровня социального обеспечения, заработной платы, системы образования и национальной инновационной системы. В 2014 году объемы экспорта составил 194 млрд. долл. США, а в 2020 по данным некоторых источников значение снизилось до 82 млрд. долл. США. В свою очередь ВВП на душу населения имел следующие значения соответственно - 97 тысяч долл. и 74 тысяч долл. США [1, 2]. Сокращение объема экспорта Норвегии за последние 6 лет можно связать с нестабильным экономическим, социальным и политическим фоном в мире.

Также интересным фактом является обратная зависимость между объемами иностранных инвестиций и размером ВВП на душу населения. И это можно объяснить тем, что при уменьшении уровня получаемых инвестиций из-за рубежа, правительство Норвегии принимает меры по привлечению населения к внутреннему инвестированию, тем самым повышая доходы не только для бюджета государства, но и для каждого человека в долгосрочной перспективе. Так, например, в 2018 году чистые иностранные потоки капитала в платёжном балансе страны составили -5,6 млрд. долл. США, а ВВП на душу населения составил 81 тыс. долл. США. Но, уже в 2019 году потоки иностранного капитала в платёжном балансе Норвегии составили 10,7 млрд. долл. США, а значение ВВП на душу населения сократилось до 75 тыс. долл. США [3].

Говоря о влиянии глобализации на экономику и в целом на благосостояние скандинавских стран, стоит обратить внимание не только на негативные последствия. Так как во многом этот процесс способствовал формированию стабильных торговых, финансовых и информационно-технологических связей стран северной Европы с внешним миром; особенно это заметно по такому консервативно-настроенному государству как Норвегия. Несмотря на негативные последствия мирового экономического кризиса 2008 года, северное королевство восстановилось после него быстрее, чем Европа, и уже к концу 2011 года продолжило демонстрировать хорошие показатели роста экспорта и ВВП, внешнего баланса и государственных финансов. На данный момент эти показатели снизились из-за тяжелой экономической ситуации в мире вследствие пандемии COVID-19 [4]. Скандинавская модель является плодом успешной политики объединения факторов эффективности и справедливости в решении проблем, вызванных глобализацией. Суть скандинавской модели заключается в сочетании коллективного распределения рисков, международной открытости и выявлении самых результативных направлений развития страны [5].

Что касается глобализации, то на сегодняшний день лидеры Норвегии пришли к общему выводу, что не следует прибегать к политике, направленной на сдерживание глобализации [6]. Напротив, необходимо проводить реформы, повышающие национальную конкурентоспособность, основанную на знаниях и производительности; принимать углубление международной специализации, а не бороться с ней.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Norway trade data. World Bank. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://data.worldbank.org/country/norway>

2. Norway GDP, GDP per capita. World Bank. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=NO&view=chart>
3. Norway Foreign direct investments, net inflows. World Bank. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?locations=NO>
4. Challenging facing the Norwegian Economy (Jul 18, 2019). The Norway Post. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.norwaypost.no/business/money-finance/28096-challenges-facing-the-norwegian-economy>
5. Norway's strong rebound (2020). Nordea. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://insights.nordea.com/en/economics/norwegian-economic-outlook/>
6. Rahman M. Sustainability: The Nordic Model with Special Reference to Norway. OIDA International Journal of Sustainable Development, Vol. 10, No. 01, pp. 49-60, 2017. [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2912193

*Прокопенко А. Ю, ст. викл. Кириченко М. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ПОЛЬЩІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

За останні 25 років польська економіка подвоїлась у розмірах, за реальним ВВП. Що стосується ВВП на душу населення (за ППС), Польща скоротила розрив майже наполовину, перемістившись з 32 до 60 відсотків середнього показника по Західній Європі (ЄС-15). Щорічне зростання ВВП між 1991 і 2008 роками становило вражаючих 4,6 відсотка. Зростання тривало і надалі, оскільки Польща була єдиною країною в Європейському Союзі, яка уникнула спаду під час фінансової кризи.

Сьогодні Польща - входить до восьми найбільших економік Європейського Союзу за реальними показниками ВВП, і вона має історію зростання економіки протягом більше двох десятиліть. Як результат, країна готова стати новим двигуном зростання Європи.

Зростання Польщі базується насамперед на динамічному експорті, сильному внутрішньому попиті, підвищенні продуктивності, прямих іноземних інвестиціях (ПІІ) та припливі коштів з ЄС. Це зростання було підтримане бурхливою демографічною ситуацією 1980-х років, а також стабільною банківською системою. Однак, навколишнє середовище змінилося. Деякі макроекономічні показники, включаючи обсяг ПІІ, річну продуктивність та ріст експорту, сповільнюються.

Існує 2 надзвичайно різні потенційні прогноза на 2025 рік. Перший, консервативний варіант - це звичний для бізнесу сценарій, за якого ВВП Польщі зростатиме помірними темпами 2,6 відсотка щороку - середній темп з 2008 року. У моделі зростання, створеною Глобальним інститутом МакКінсі [1], темпи зростання капітальних вкладень незначно впадуть, економіка стикається з негативним впливом демографічних зрушень у пропозиції робочої сили, а зростання технологій та ефективності не прискорюється. Якщо цей сценарій розвинеться, то до 2025 року реальний ВВП Польщі на душу населення перейде з 60 до 70 відсотків від рівня ЄС-15 (з точки зору ППС), досягнувши рівня таких країн, як Португалія чи Кіпр. прагнути пришвидшити розвиток, щоб стати економікою Європейського Союзу, що найшвидше зростає за наступне десятиліття. Значним фактором в розвитку цього сценарія виступає епідемія COVID-19 - як основний негативний фактор впливу на економіку.

За другим, амбіційним сценарієм, Польща досягла б ще більшого процвітання, із зростанням ВВП щорічно у період між 2020 і 2025 роками вище 4 відсотків. Прогноз дозволить поставити ВВП на душу населення в Польщі в 2025 році на рівні 85 відсотків

від прогнозованого середнього показника в ЄС-15. Таке зростання дозволить Польщі досягти рівня не лише Португалії та Кіпру, а й Іспанії, Словенії чи навіть Італії. Польща стане глобальною конкурентоспроможною передовою економікою та значним експортером товарів та послуг. Щоб досягти більш амбіційного сценарію, Польщі не потрібно відмовлятися від своєї моделі зростання, але будуть потрібні потужні колективні зусилля. Додаткові переваги для прискореного зростання є: освічена та доступна робоча сила; географічна близькість до Західної Європи, Росії, України та Близького Сходу; великий внутрішній попит з боку 38 мільйонів населення; стабільна макроекономічна ситуація; та дедалі сприятливішим діловим середовищем.

Сценарій звичного ведення бізнесу, річний приріст якого становить 2,6 відсотка, може здатися достатнім для Польщі, але в нинішній світовій економіці він має певні ризики. Відновлення Європи після п'ятирічної фінансової кризи залишається крихким. Економіка Польщі стає все більш залежною від європейського середовища. У таких умовах лідери можуть втратити оберти і врешті-решт стати відсталими. Ініціатива, яку досі демонструє польський уряд, свідчить про те, що він прагне стати конкурентоспроможним у світовому масштабі. Модель повільнішого зростання не підходить для задоволення цього прагнення; модель для більш прогресивного зростання одночасно узгоджується зі світовими тенденціями і необхідна Польщі для досягнення вищого рівня у світовому масштабі. Однак досягнення амбіційного сценарію пред'явить країні великі вимоги, а успіх вимагатиме довгострокового бачення, узгодженого підходу та суворого впровадження. Польща є одним із світових лідерів у секторі бізнес-послуг, особливо як місце призначення для сторонніх або офшорних бізнес-послуг. Розширення цього сектору в Польщі випередило решту країн Центральної Європи і зросло втричі швидше, ніж в Індії. На даний момент у польському аутсорсинговому секторі працює понад 160 тис. людей у понад 530 центрах.

Польща має унікальну комбінацію переваг у ролі постачальника передових бізнес-послуг. Сюди входять численні таланти, зручно розташовані в сучасних містах з меншими витратами, ніж у Західній Європі, але подібної якості, часовий пояс ЄС та звичний юридичний кодекс. За правильного поєднання ініціатив та вдосконалення політики сектор може розширюватися до 450 тис. до 600 тис. робочих місць протягом наступних 10 років та від 90 тис. до 150 тис. у відповідних служб підтримки.

Задля росту економіки, можна залучити такі компанії, що надають послуги управління процесом позики та іпотечного кредитування, обробки політики та претензій, аналізу великих даних, дистанційної діагностики стану здоров'я та даних зберігання, серед інших послуг.

Щоб забезпечити подальше зростання галузей послуг, можна розглянути такі заходи:

1. Адаптувати освітні програми для забезпечення більш спеціалізованих потреб сектору, включаючи володіння іноземною мовою та спеціалізовану тематичну експертизу в таких галузях, як виявлення фінансових шахрайств або великі дані (бізнес-аналітика)

2. Запропонувати політику стимулювання польським лідерам фінансових та страхових послуг для заохочення масштабів та ефективності, необхідних для міжнародної конкуренції, використовуючи інфраструктуру державних підприємств та польський ринок капіталу

3. Розробити та фінансувати широкий міжнародна кампанія з просування Польщі як європейського чемпіона аутсорсингових та офшорних ділових послуг

4. Допоможіть найбільшим містам Польщі стати магнітами для інвесторів, створивши центр реєстрації та служби підтримки інвесторів світового класу

5. Створити потужні галузеві асоціації для розвитку галузей економіки та узгоджені освітні програми та стандарти; побудувати «центр реєстрації» світового класу для

обслуговування всіх іноземних інвесторів, які розглядають можливість створення фінансових центрів у Польщі.

Щоб Польща отримала статус однієї з найрозвиненіших економік світу, вона повинна буде рости значно швидшими темпами. Оскільки Польща вже є розвинутою економікою, такого зростання вдасться досягти лише за допомогою великої багатогалузевої програми трансформації: подолання бар'єрів зростання, зосереджуючи увагу на гірничодобувній галузі, енергетичному секторі та сільському господарстві; розширення секторів з високим потенціалом, зосередившись на передових бізнес-послугах, виробництві процесів та переробці харчових продуктів; досягнення економічного прискорення технології, зосереджуючи увагу на передовій виробничій та фармацевтичній промисловості; припинення демографічного тиску.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Wojciech Bogdan, Daniel Boniecki. Poland 2025: Europe's new growth engine [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.flandersinvestmentandtrade.com/export/sites/trade/files/attachments/Poland%202025_full_report%20McKinsey.pdf

Павлюк І. О., ст. викл. Кириченко М. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація - благодатний ґрунт для стрімкого зростання потоків знань та поширення інформації. Позитивний внесок глобалізації ставлять під сумніви, та неможливо заперечувати що вона сприяє поширенню технологій у світовому масштабі. Зарубіжні знання стають все більш доступними завдяки глобалізації. А ринки, що розвиваються підігрівають міжнародну конкуренцію що, в свою чергу підсилює прагнення фірм до володіння інноваціями та впровадження закордонних технологій.

Провідні світові експерти вважають, що така, свого роду “ неоіндустріалізація” стане спасінням для світової економіки та допоможе вивести її зі стагнації. Очікувано, ІТ трансформують сферу телекомунікацій, розваг, ЗМІ, роздрібну торгівлю, банківська справа, медицина. Перехід до цифрової економіки, що відповідає світовим технологічним тенденціям допомагає замінити бізнес-моделі сьогодення на більш модернізовані.

Масштабні зміни в ІТ призвели до всеохоплюючої цифровізації та будівництва нової “розумної” економіки. Вони знаходять свій прояв у :

- переформатуванні бізнесу під впливом “Інтернету речей”
- зменшенні ваги людського ресурсу
- процесі зближення ІТ і операційної діяльності
- використуванні гаджетів та різних програм для забезпечення безпеки особистих даних та захисту бізнесу
- аналізі великих масивів даних та їх компіювання
- смарт-пристроях
- екосистемах що стимулюють розвиток ІТ послуг
- штучний інтелект

Потенціал цифрових технологій з часом розширюється і дає змогу мінімізувати часові витрати при виконанні глобальних транзакцій з допомогою інноваційних та технологічних платформ. Але структура поширення цифрових технологій досить неоднорідна. Так, згідно з даними 2018 року Міжнародного союзу електрозв'язку 6,4

мільярда абонентів мобільного зв'язку (що становить 80% від загальних користувачів) знаходяться в країнах, що розвиваються, здебільшого в Китаї та Індії. Також вражають темпи поширення мобільного Інтернету у Китаї, що в 2018 році перевищили кількість підключень зі смартфонів в 1 млрд. Про те, що світ поглинула епоха цифровізації також свідчить і сума міжнародних електронних транзакцій у розмірі 16 трл.дол. США, а це 13,8 % від світових продажів, як стверджує International Data Corporation. Вони також прогнозують масштабні галузеві зміни в найближчі роки: ІТ(72%), телекомунікації (66%), розваги та ЗМІ (65%), ритейл (48%), банківська справа (47%), біомедицина (38%). Технології використовуються компаніями як засіб для створення бізнес моделей та максимізації прибутку. Зараз компанії отримали доступ до якіснішої обробки даних, до якої все менше залучається людина. Це дає змогу компаніям робити розумніший вибір, ефективно розпоряджатися процесами та в цілому покращувати свою діяльність.

Завдяки глобалізації та з допомогою технологій розповсюджується потенціал розвитку в країнах. Але якісне засвоєння технологій складно уявити без ноу-хау. Для того, щоб дане засвоєння проходило успішно необхідно залучати інвестиції до сфери освіти, для покращення людського капіталу, для проведення досліджень. Також потрібно на міжнародному та державному рівнях підтримувати новаторів, захищаючи права інтелектуальної власності.

Шакірова, Башков в своїй книзі вказують наступне. В світовому масштабі зароджується процес цифрової трансформації суспільства. Глобалізація призвела до змін в економічному просторі а також змінила розподілення фінансів між гравцями на світовій арені. Інноваційна фінансова екосистема була збудована завдяки таким явищам як- технологія блокчейн, штучний інтелект, інтернет речей та прискорена капіталізація криптовалют.

В своїй роботі Річард Болдуїн досліджував рушійні сили глобалізації, серед яких виділяв вплив технологій на так звану Нову глобалізацію. Пропускна здатність Інформаційно-комунікаційних технологій невинно росте як і об'єм пам'яті. Природа ІКТ також характеризується тим, що її значно складніше контролювати національним правительством. Адже складніше організувати контроль над потоком ідей аніж над потоком товарів. Постачальниками ідей зазвичай є країни в яких висока доля відкритості, наприклад країни Великої сімки. Консервування “ інтелектуального арбітража”, як зазначає автор, невдовзі буде неможлива. Дякуючи глобалізації національні економіки втрачають порівняльні переваги. Вищевказані країни комбінують ноу-хау та робочу силу, що знаходиться в країнах з низьким рівнем оплати праці. Компанії, що керують міжнародними виробничими мережами і задають межі конкурентоспроможності.

Необхідно зауважити що на впровадження технологій також впливають такі фактори як - наявність доступних фінансів, якісна робоча сила, збалансована організаційна структура. Без цих важелів інвестиції не можна задіяти в повну міру.

Серед недоліків виділяють втрату робочих місць людьми, що зайняті в сільському господарстві та промисловій сфері, їх замінюють меншою кількістю обізнаних в технологіях робітників. Між розвиненими країнами та країнами 3-го світу також посилюється розрив, що визначений високою вартістю широкополосного зв'язку.

Залучивши до консультацій експертів і в тісній міждержавній співпраці можна значно зменшити ризики, що пов'язані з глобальним поширенням технологій, визначити ефективну політику прийняття рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Aqib Aslam, Johannes Eugster, Giang Ho, Florence Jaumotte, Carolina Osorio-Buitron, and Roberto Piazza. Globalization Helps Spread Knowledge and Technology Across Borders//IMF, 2018

2. Vladimir Matyushok, Vera Krasavina, Andrey Berezin & Javier Sendra García. The global economy in technological transformation conditions: A review of modern trends// Taylor & Francis Online, 2020
3. Otaviano Canuto. How globalization is changing innovation//World Economic Forum, 2018
4. Shakirova O., Bashkov O., Khusainov A. (Eds.). Current Problems and Ways of Industry Development: Equipment and Technologies// Springer, 2021
5. Richard Baldwin. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization//Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016

Competitor Grigoriy Zaidman
Odessa I. I. Mechnikov National University

COVID-19 PANDEMIC'S IMPACT ON SHIPPING INDUSTRY: QUICKLY RECOVERED DRY SECTOR AND STAGNATING TANKER FLEET

Occupying a considerable segment of the world economy, the shipping industry plays a vital role in the global supply chain. This role was especially perceptible during the outbreak of coronavirus pandemic when the demand on maritime transportation as a main global supplier of goods, including the essential ones, was no exception to the impacts of disruption, although experienced lesser shock in comparison to other spheres, but the drop was still considerable short-term as covid-19 was generating uncertainty over strategic decisions.

To trace the spillover effects of supply-side disruptions, IMF researchers [1] constructed a measure called 'lockdown exposure' and found out that as opposed to overall activity in the domestic economy, the supply and transportation of goods was indeed influenced by government lockdowns. Supply disruptions due to lockdowns reduced global seaborne imports in February-March 2020 by 10%, with China's lockdowns contributing about 4%. However, these spillover effects were short-lived – present during the first 2-3 months of the pandemic. After then, demand effects likely dominated the evolution of global trade.

As per M. Stopford [2, p. 177-178], sea transport services are provided by four closely related markets, each trading in a different commodity: the freight market trades in sea transport; the sale and purchase market trades secondhand ships; the newbuilding market trades new ships; and the demolition market deals in ships for scrapping. The waves of cash flowing between the four markets drive the shipping market cycle. Covid-19 pandemic impacted each of four.

The parts of the freight market were hit in a different way. Over the first 5 months of the pandemic the freight rates have dropped by 73% for the dry bulk segment, by 36% for the dirty tankers segment and by 30% for the clean tanker segment [3] confirming the initial shock on the dry segment was more significant which is mainly because using tankers as storage capacity is a common practice for the periods of oil market distress. In 2020 during the first two months of covid pandemic floating storage volumes increased by 37%.

However, the dry bulk and containership rates have experienced a quick recovery. By April 2021 capesize spot earnings reached the height 96% above the average level seen since 2009, with the whole dry sector demonstrating the similar trend. In tanker segment, 2021 average freight rates levels are still significantly (3-10 times depending on the vessel type) below average 2020 [4, 5].

On the sale and purchase shipping market Q2 of 2020 saw the lowest number of sales (254, totaling 17m dwt) for 8 years. With more positive sentiments in the world economy later in 2020, S&P market picked up firmly – Q3 (429 vessels, 23m DWT) and Q4 (572 vessels, 49m DWT). The recovery of the activity was so strong that sales in Q4 reached a new high and

drove the annual total in 2020 to a record of 102m DWT, up 29% from 2019. Activity has shown no sign of slowing so far in 2021, with 590 ships (40m DWT) sold in Q1. At the current run, over 7% of fleet DWT would change hands in 2021, the highest level since 2007 [4].

Another aspect of the S&P market pertains to sharp changes of the secondhand asset prices. The containership sector has seen spectacular shifts since autumn 2020. For example, the price of a 10yo 6,600 TEU unit has increased by 138% (USD 29m) to USD 50m over the same period, whilst the price of a 10yo 4,500 TEU unit has risen by 268% (USD 25.5m) to USD 35m. In the bulk carrier sector, the price of a 10yo capesize has increased by 40% (USD 7.75m) to USD 27.25m and a price of a 10yo supramax has increased by 35% (USD 3.75m) to USD 14.5m since Oct-20. At the same time tanker markets haven't managed to recover from the stress yet. Once storage-driven market spike subsided, tanker pricing fell. In comparison to Mar-20 the price of 10yo VLCC is down 12% (USD 6m) at USD 46m [5].

On the newbuilding market, the new units orderbook has grown and now represents 12% of the existing fleet, up from about 9% at the beginning of 2021. The containership sector accounted for 39% of all investment in newbuildings made so far in 2021. Boxship newbuilding prices have increased by more than 20% since the pandemic outbreak. The first quarter of 2021 saw the highest level of containership contracting since the first quarter of 2007 [6]. In respect of the demolition market, the scrap pricing has firmed (around 12% increase in 2021) [3, 4].

Trend wise and sector wise, the main shipping markets have reacted to unprecedented pandemic similarly, however, subsequent progress has been uneven across cargoes and the pace of improvement is mixed. Seaborne trade volumes of dry bulk are already firm, container shipping trade has seen a remarkably quick bounce-back from covid-driven initial slowdown. Apart from bulk commodities and containers, LNG is demonstrating stable positive dynamics. Interestingly, that the surge in activity on shipping markets isn't accompanied by the real economic growth.

Obviously, the surge in activity entails the growth of certain freight rates which in turn induces newbuilding orders – this is exactly the scenario dry segment has been facing in 2021 up to date. An important note is that the fleet supply can't increase overnight with the delivery of each new unit taking years, and the majority of ordering in 2021 so far has been for 2023 and beyond. As per basic economic principles, the delayed reaction of supply on increased demand will lead to equilibrium price (freight rate) growth. If the pace of 2021 remains till the end of the year, some new impressive annual records in the whole dry segment are expected to be set.

Tanker sector (crude oil and oil products trade) has behaved in a different way, facing now tough times and experiencing negative or low growth regime delaying a return to pre-covid level – global oil demand is still below same.

REFERENCES:

1. Stopford M. Maritime Economics. Abingdon, 2009. 815 p.
2. Cerdeiro D., Komaromi A. Supply Spillovers During the Pandemic: Evidence from High-Frequency Shipping Data. IMF Working Paper 20/284. 2020. December. 29 p.
3. Michail N., Melas K. Shipping Markets in Turmoil: An Analysis of the Covid-19 Outbreak and Its Implications. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2020. September. Vol. 7. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2590198220300890>.
4. A Secondhand Rush: S&P Activity Jumps to New Highs. *Shipping Intelligence Weekly*. Clarksons Research. London, 2021. April. Issue No. 1,469. P. 20.
5. Secondhand Swings in The Spotlight. *Shipping Intelligence Weekly*. Clarksons Research. London, 2021. April. Issue No. 1,468. P. 20.
6. Corbett A., Ang I. Yards on Alert as Box Newbuilding Boom Spreads to Smaller Sectors. *TradeWinds*. Vol. 32, No 17. 2021. April. P. 3.

ЕВОЛЮЦІЯ ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА ФОРМУВАННЯ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО ОЦІНЮВАННЯ У ХХ-ХХІ СТОЛІТТЯХ

Вивчення соціального та економічного розвитку, залишалося актуальним на протязі всієї історії людства. Протягом довгої еволюції даної проблеми, змінювалося, як і зміст самого поняття, так і його концептуальні підходи. Ранні спроби дослідження та оцінювання соціально-економічного розвитку, як людського розвитку, фокусувалися в більшій мірі на його оцінці з точки зору економічних чинників [1].

Поява міжнародних організацій у другій половині 20 століття, які здійснювали свою діяльність, не перебуваючи під юрисдикцією окремої країни, - дали великий поштовх для екстраполяції проблеми людського розвитку. Цей тренд яскраво простежувався та був відображений у звітах таких міжнародних організацій, як Світовий Банк і ООН [2].

У 80-ті роки минулого століття ідея розвитку людини набирає популярності у світовій спільноті. Водночас починає переважати більш ширший погляд на проблему розвитку. Батьком теорії розвитку людства, яка лягла в основу концепції соціально-економічного розвитку, вважається Амартія Сен. У 1998 році йому було присуджено Нобелівську премію з економіки за роботу над економікою соціального забезпечення. Серед інших робіт однією з найвидатніших стала праця «Коллективний вибір та соціальне забезпечення» (1970) [3].

У 1990 році проблема людського розвитку активно входить публічний дискурс, коли в рамках Програми розвитку ООН (ПРООН) команда вчених під керівництвом економіста Махбуб уль Хак, видає свій перший «Звіт про розвиток людства» (Human Development Report) [4]. Таким чином, саме Махбуб уль Хак вважається засновником сучасної концепції людського розвитку. У цій доповіді була запропонована оригінальна методика оцінювання людського розвитку, де враховувалися як економічні, так і соціальні чинники. Також, данна методика дозволяла оцінити людський розвиток обидва як на державному, так і на наддержавному рівнях.

Ця концепція стала набирати свою полярність настільки швидкими темпами, що на сьогоднішній день більше 100 країн по всьому світі публікують власні річні доповіді про людський розвиток на рівні держави [5]. Основним внеском даної концепції у формування економічної науки, зокрема дослідженню соціально-економічного розвитку, є те, що починаючи з цього моменту розвиток остаточно перестає розглядатися виключно як економічний показник.

Останні кілька десятиліть широка ідея людського розвитку (розвитку людського потенціалу) трансформувалася в окремі концептуальні напрямки, такі як: якість життя, щастя, добробут та соціально-економічний розвиток. Серед інших, саме соціально-економічний розвиток (СЕР) є найбільш цікавою областю вивчення, адже сьогодні людський капітал є визначальним фактором економічного і соціального розвитку країни [6].

В даний час вивченню особливостей концепції СЕР присвячено величезну кількість наукових та практичних робіт. Особливу увагу в них приділено саме проблемам оцінювання соціально-економічного розвитку, зокрема, методам та моделям. Ці та інші питання висвітлювались у багатьох працях українських та міжнародних дослідників.

Так, у сучасній літературі дослідженню особливостей соціально-економічного розвитку країн присвячені роботи багатьох українських та зарубіжних дослідників, таких як: А. Бузгаліна, А. Гриценка, Г. Дуб'янської, М. Згуровського, А. Колганової, Д. Лук'яненко, В. Базілевича, М. Долішнього, В. Геєць, Е. Лібанової, В. Евдокимова, О.

Вольської, В. Колесова, A. Szirmai, Н. Khan, D. McGranahan, E. Pizarro, C. Richard, A. Vondrová, E. Fifeková, M. Carradore, M. Holgado Molina, J.M. Martín Martín, J.A. Salinas Fernández.

Підсумовуючи проведений вище аналіз еволюції дослідження соціально-економічного розвитку та формування підходів до його оцінювання, ми можемо зробити висновок, що в економічній літературі й досі немає єдиного сформованого та загально визнаного підходу до вимірювання СЕР.

Вже майже 100 років дослідження соціально-економічного розвитку залишається дискусійним питанням, а невичерпність самої теми залишає великий простір для продовження наукового пошуку. Все це обґрунтовує необхідність подальших досліджень теоретичних засад соціально-економічного розвитку та підходів до його вивчення.

Таким чином, проведене вище дослідження історичного розвитку проблеми вивчення СЕР у ХХ-ХХІ століттях може лягти в основу майбутніх більш поглиблених досліджень окремих концепцій оцінювання СЕР, що дозволить порівняти різні методології та методи аналізу та вимірювання соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Podgorna, I., Babenko, V., Honcharenko, N., Sáez-Fernández, F. J., Fernández, J. A. S., & Yakubovskiy, S.. Modelling and Analysis of Socio-Economic Development of the European Union Countries through DP2 Method. WSEAS Transactions on Business and Economics, Volume 17, 2020 <https://doi.org/10.37394/23207.2020.17.44>
2. United Nations Development Programme, Human Development Index (HDI). Access mode: <http://hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi> (27.04.2021)
3. A. Sen, Collective Choice and Social Welfare, 1st ed. San Francisco, California: Holden-Day, 1970.
4. United Nations Development Programme, Human Development Reports 1990. Access mode: <http://hdr.undp.org/en/global—reports> (27.04.2021)
5. Колесов В., Людський розвиток: новий вимір соціально-економічного прогресу. Навчальний посібник, 2-ге видання: доповнене і перероблене. Москва: Права людини, 2008.
6. Castello-Climent A., On the distribution of education and democracy. Journal of Development Economics, vol. 87, pp. 179–190, 2008.

*Здобувач наукового ступеня PhD Шаповал А. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

КОМПАНІЇ США ТА ЄС ЯК ПОСЕРЕДНИКИ СПІВПРАЦІ МІЖ КРАЇНАМИ

Важливим каталізатором інтеграційних процесів є міжнародні компанії. Основне розуміння міжнародної компанії зводиться до трактувань від Конференції ООН з торгівлі та розвитку, з урахуванням корегувань у міру зростання вагомості компаній в економіці. Загалом, міжнародну компанію можливо схарактеризувати як підприємство, яке має власні філії у двох та більше країнах, окрім країни походження та має узгоджену стратегію прийняття рішень коштом тісної взаємозалежності елементів та ресурсів, знань й обов'язків. Інвестиції міжнародних компаній в науково-дослідно та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) є важливим елементом їх зростання та ефективності діяльності.

Вагома частка міжнародних компаній є вихідцями з ЄС та США, які є невіднятними акторами економічного простору та представниками інвесторів в технології на двосторонній основі коштом компаній. Ситуація двосторонніх потоків між країнами у

2018 році (за звітом 2021 року) мала наступний вигляд: американські філії інвестували 33 млрд дол. США у НДДКР в Європі, а європейські філії в США – 45,1 млрд дол. США [1].

У 2020 році весь світ зіштовхнувся з пандемією, що дозволило вивести на передові місця фармацевтичні компанії та їх координаційну спільну діяльність. Вкладення на подолання пандемії дозволило фармацевтичним корпораціям увійти в рейтинг вкладників в НДДКР. Американська корпорація Pfizer посіла 10 сходинку в рейтингу 2021 року (в рейтингу 2020-го року компанія була відсутня), американська компанія Johnson&Johnson посіла 20 позицію (зростання на 6 позицій), компанія Abbott Laboratories вперше потрапила до рейтингу і відразу на 29 сходинку, також як і вперше потрапила компанія англо-шведського представництва AstroZeneca. У рейтингу присутні швейцарського походження компанії Novartis та Roche Holding, американського походження Merck & Co та Moderna та інші. Нідерландська компанія Philips також присутня у рейтингу, але на 2021 рік вона втратила свої позиції (категорія – медтех) [2-3]. Значні вкладення корпорацій та їх поява у рейтингу зазначається постійними дослідженнями та створенням вакцини проти COVID-19. Проте, є безліч компаній, котрі не ввійшли до списку, але збільшили інвестиції в розробки та дослідження. Прикладом слугує німецька фармацевтична компанія, що змогла створити синергетичний ефект в співпраці з представниками інших країн. Це – об'єднання німецької компанії BioNTech SE та американської Pfizer. Співпраця на основі проекту вироблення вакцини BNT162b2. Американська компанія за домовленістю займається дослідженням, перемовинами та впровадженням результатів в США, в той час, як німецька сторона зобов'язана супроводжувати той самий процес на території ЄС. Важливим аспектом є умови комерціалізації: німецька компанія має право комерції лише на території Німеччини та Туреччини (специфічні умови для Китаю, Гонконгу, Макао та Тайваню), на усіх інших територіях, що є охопленими Pfizer право надано лише американській компанії [4-5].

Внаслідок співпраці міжнародної компанії Pfizer та німецької BioNTech SE вдалось досягти вагомих результатів. Обсяг продажів німецької компанії склав 482,3 млн євро, при отриманому прибутку в 15,1 млн євро (вперше значення є позитивним) у 2020 році. При цьому витрати на дослідження та розробки значно зросли: зі 143 млн євро у 2018 році до 625 млн євро у 2020 році. Це характеризує зростання в 4,4 раза. Ваговою складовою інвестицій на НДДКР компанії є витрати на лабораторні дослідження та інструментарій, що у 2020 році склали 107,7 млн євро або 16,7% від витрат на НДДКР (у 2018 році значення склало 1,3 млн євро або 10% від загальних витрат на НДДКР). Водночас витрати американської Pfizer на НДДКР зросли від 2018 року до 2020 року в співвідношенні 1,2 раза (з 7,7 млрд дол. США до 9,4 млрд дол. США). Обсяг продажів компанії в зрівнянні з 2019 роком зріс не значно, з позначки 41,1 млрд дол. США до 41,9 млрд дол. США (2018 рік – 40,8 млрд дол. США). Витрати на НДДКР у 2020 році компанією американського походження від доходу від реалізації склали 22,4% [4-5].

Загалом, ефект синергії від співпраці компаній зазначено далі:

- Pfizer – підтримання тенденції зростання доходу від реалізації коштом стабільного вкладення в НДДКР та підтримка позицій в продажах на більшій частині закордонних ринків (охоплення доходу за межами країни походження складає 48,2%); дотримання стратегії взаємодії з іншими акторами фармацевтичного ринку та передачі власних доробок; розширення шляхом отримання 2,5% акцій в німецькій компанії; прогнозування доходу від реалізації у розмірі близько 20 млрд дол. США у 2021 році від BNT162b2;

- BioNTech SE – відмова від отримання прибутку «тут та зараз» коштом укладання домовленості з американською компанією зі значними поступками на початкових стадіях впровадження спільної діяльності (нерівномірне розподілення ринку збуту, продаж акцій компанії) дозволило на кінець року покращити загальну ситуацію фінансових показників: отримання прибутку компанією; отримання доходу від комерції в сумі 303,4

млн євро (зростання в 12,5 раза від 2019 року); інвестиції в НДДКР від Pfizer в розмірі 185 млн дол. США; дохід від співпраці з Pfizer 121,5 млн євро.

- на державному рівні – це оподаткування компаній, де фактичне нарахування податків у Німеччині для BioNTech SE склало 161 млн євро, а для Pfizer – 477 млн дол. США (як національні нарахування, так і міжнародні) [4-5]. Однак варто зазначити про існування відстрочених податків та пільг від держави у 2020 році стосовно компаній, що займаються вакцинами проти коронавірусної інфекції, оскільки це впливає на нарахований податок та може зменшувати його розмір або переносити на наступні податкові періоди;

- суспільство – розробка, тестування та впровадження вакцини від коронавірусної інфекції (BNT162b2).

Отже, взаємодія двох компаній з походженням з різних країн дозволили продемонструвати вигідність співпраці для компаній окремо, для державного рівня та суспільства. Загалом дана співпраця є чудовим прикладом для компаній національного характеру, що планують розширювати власну діяльність – укладання домовленостей з гігантами галузей та вірна стратегія використання отриманих інвестицій дозволять компаніям виходити на міжнародні ринки та створювати власний довірчий бренд.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. The Transatlantic Economy 2021. Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.uschamber.com/report/the-transatlantic-economy-2021>
2. The 50 Most Innovative Companies Over Time (2021) [Електронний ресурс] // Boston Consulting Group – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bcg.com/publications/most-innovative-companies-historical-rankings>.
3. Ranked: The 50 Most Innovative Companies (2020) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.visualcapitalist.com/top-50-most-innovative-companies-2020/>
4. Annual Reports «Pfizer Inc.» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «Pfizer Inc.» – Режим доступу до ресурсу: <https://investors.pfizer.com/financials/annual-reports/default.aspx>
5. Annual Reports «BioNTech SE» [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «BioNTech SE» – Режим доступу до ресурсу: <https://investors.biontech.de/annual-reports/>

*Здобувач наукового ступеня PhD Пачес Г. Д.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ СПОРТИВНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ПРОЕКТІВ

Відбудова спортивної інфраструктури займає особливе місце у підготовці до міжнародних спортивних мега-подій оскільки саме ця частина підготовки є обов'язковою та найкоштовнішою. Саме тому у розвинених державах існують програми грантів та безвідсоткових кредитів які дозволяють заздалегідь розбудовувати необхідну місцевій громаді спортивну інфраструктуру.

Існує безліч негативних прикладів інвестування у спортивні об'єкти державами як приклад – олімпійські об'єкти побудовані для проведення олімпіади 2016 року у Ріо-де-Жанейро, або 2004 року в Афінах, які наразі перебувають у напівзруйнованому від часу стані, через брак фінансування після закінчення ігор та неможливість їх подальшого фінансування. Проблема криється у відсутності розрахунків та планування подальшої долі об'єктів після закінчення ігор. Саме тому комерційна складова проекту та ефективність подальшого використання інфраструктури громадою має займати основне

місце під час попередніх розрахунках, особливо у прикладах з країнами що розвиваються, які не можуть дозволити собі заради іміджу країни втрачати десятки мільярдів доларів платників податків.

Саме ця практика нажаль притаманна Україні. Хоча Україна ще не проводила Олімпіад, але й у неї уже є свій досвід організації великих спортивних змагань, а саме - європейської футбольної першості "Євро-2012". Держава досі не розрахувалась за борги, які виникли внаслідок підготовки до цієї події. "Досі є боргові зобов'язання за будівництво стадіонів НСК "Олімпійський" та "Арена Львів", вони тягнуться з 2012 року і не відомо, як ці борги закрити. Роботи проводилися, а держава за них не платила. Через суди ці стадіони не можуть нормально функціонувати", - каже экс міністр Молоді та Спорту – Жданов [1].

За попередніми розрахунками запланована зимова Олімпіада 2030 буде коштувати Україні приблизно 20 мільярдів доларів, а це значна сума для Українського бюджету. Саме тому, зараз держава має напрацювати план та критерії розбудови інфраструктури з урахуванням потреб місцевих громад, та можливості подальшого комерційного використання цих об'єктів. За для досягнення позитивного результату може використовуватись такі інструменти як концесійна участь приватних інвесторів, або попередні домовленості про подальше використання підприємствами цих об'єктів за основним призначенням, або подальша повна або часткова перебудова цих об'єктів інвесторів за їх власними потребами. І чим раніше цій процес почнеться, тим краще, оскільки чим менше часу залишається до основного змагання, тим все частіше держава вимушена погоджуватись на заздалегідь не вигідні інвестиції, оскільки має встигнути збудувати об'єкт у стислий термін, до початку запланованих міжнародних змагань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Deutsche Welle / «Зимова Олімпіада в Україні - це "справді круто" чи чергова ідея фікс?» [Електронний ресурс] Дойче Веллэ - Режим доступу до ресурсу: <https://p.dw.com/p/3nvCO>

Новак О. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ США

Сполучені Штати Америки є крупним актором міжнародних економічних відносин із значним обсягом національної економіки та активною зовнішньоекономічною політикою. За купівельною спроможністю ВВП Сполучені Штати є другою економікою світу, поступаючи тільки Китаю, з часткою в світовому ВВП на рівні 15%. Але за номінальним ВВП США впевнено займають лідируюче місце [1].

У дослідженні проаналізуємо головну частину платіжного балансу США, а саме поточний рахунок країни. Поточний рахунок платіжного балансу має дуже велике значення для оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни та можливості країни бути інвестором у світовій економіці.

Рахунок поточних операцій США представлений у таблиці 1. В США протягом усього періоду спостерігається від'ємний рахунок поточних операцій (-647 млрд. дол. у 2020 році) через пасивний торговий баланс товарів, що сягнув дефіциту у майже 916 млрд. дол.

Таблиця 1

Характеристика основних статей поточних операцій США, млрд. дол.

	2000	2005	2010	2015	2020
Товари, кредит (експорт)	784,939	913,016	1290,279	1511,383	1435,125
Товари, кредит (імпорт)	1231,722	1695,821	1938,952	2273,249	2350,698
Баланс товарів	-446,783	-782,805	-648,673	-761,866	-915,573
Послуги, кредит (експорт)	298,023	378,49	582,045	768,365	692,123
Послуги, дебет (імпорт)	220,929	312,222	436,45	497,761	458,257
Баланс послуг	77,094	66,268	145,595	270,604	233,866
Первинний дохід, кредит	365,609	536,293	723,22	825,102	958,313
Первинний дохід, дебет	350,983	492,109	553,309	639,725	776,741
Сальдо первинного доходу	14,626	44,184	169,911	185,377	181,572
Вторинний дохід, кредит	37,544	65,356	91,914	131,505	142,04
Вторинний дохід, дебет	84,409	142,233	190,749	232,976	289,123
Сальдо вторинного доходу	-46,865	-76,877	-98,835	-101,471	-147,083

Джерело: складено автором на основі даних [2].

У сфері зовнішньої торгівлі послугами США займають лідируючі позиції, будучи найбільшим експортером послуг у світі. Профіцит торгівлі послугами та первинних доходів дозволяє в деякій мірі зменшити дефіцит рахунку поточних операцій. Серед послуг основні надходження в країну відбуваються через експорт фінансових послуг, послуг, пов'язаних з інтелектуальною власністю, інших бізнес послуг та послуг, пов'язаних з особистими подорожами. Сальдо торгівлі послугами зберігає постійний профіцит, що досяг у 2015 р. рекордного рівня у майже 271 млрд. дол. У США постійно збільшується приток в країну мігрантів, виробників послуг, спеціалістів у галузі нових технологій, ділових, інженерних і фінансових послуг.

Доходи від прямих іноземних інвестицій, отриманих резидентами за кордоном складають половину надходжень за статтею первинних доходів, проте частка отриманих доходів від загального обсягу отриманих первинних доходів з 2016 року зменшилася з 54% до 49% в 2020 році. Надходження від портфельних інвестицій є досить волатильними, проте мають питому вагу від 36 до 43%. В останні роки частка портфельних інвестицій має тенденцію до збільшення, прямі інвестиції мають протилежну тенденцію.

В 2020 році обсяги доходів за усіма типам інвестицій зменшилися на 11%, що пов'язано з глобальними ризиками, проте портфельні інвестиції, вірогідніше за рахунок підвищеної волатильності, зменшилися тільки на 6%. Отже, можна припустити, що портфельні інвестиції в американську економіку є більш стабільними, адже їх дохідність зменшується в меншій мірі в період кризи. За рахунок значного обсягу доходів від прямих інвестицій за кордоном американськими інвесторами сальдо первинних доходів є додатним та зменшує дефіцит рахунку поточних операцій. Сальдо вторинних доходів є від'ємним, що свідчить про значні обсяги трансфертів за кордон, що може корелювати з кількістю мігрантів в США, які відправляють емігрантські перекази в країни походження.

Таким чином, результат проведеного аналізу свідчить про те, що поточний рахунок платіжного балансу США є досить стабільним, але від'ємним, що, у першу чергу, пов'язано зі значними обсягами товарного імпорту країни, що суттєво перевищує обсяги товарного експорту. У період цієї пандемії 2020-2021 років ситуація тільки погіршилась у зв'язку з тим, що уряд США здійснив вагому грошову емісію, що

підвищило купівельну спроможність населення та стимулювало зростання купівлі імпортних товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. ВВП США. 2021 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KN?end=2019&locations=US&start=2000&view=chart>
2. United States, Current Account. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

*Неркарян О. Е., Онуфрієв І. С.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІНЛЯНДІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Фінляндія є однією з найбільш успішних країн Європи за показниками економічного розвитку, конкурентоспроможності та інноваційного успіху, тим не менше вона також стикалася з труднощами, світової фінансової та кризи Єврозони. Насправді Фінляндія вразлива до міжнародної кон'юнктури. Крім того, наслідки пандемії COVID-19 вразили національну економіку, яка зафіксувала в 2020 році скорочення ВВП на 4% в основному через різке скорочення приватного сектору споживання. Тим не менше, Фінляндія мала кращі результати, ніж більшість інших країн ЄС, і очікується, що вона знову почне зростати зі швидкістю 3,6% 2021р. та 2% у 2022 р. [1]. Оскільки споживачі збільшують витрати, а компанії знову починають інвестувати, за умови дотримання пандемії відновлення світової економіки.

Далі проаналізуємо міжнародну конкурентоспроможність Фінляндії за даними поточного рахунку її платіжного балансу.

Торгівельний баланс – є основною складовою рахунку поточних операцій, адже в ньому відображено стан національного експорту та імпорту товарів та послуг. Детальна його динаміка в Фінляндії наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

**Торговий баланс Фінляндії та його складові 2016-2020 роки
(в млн. дол. США)**

Стаття балансу	2016	2017	2018	2019	2020Q1	2020Q2	2020Q3
Експорт товарів	58 351	67 198	74 302	72 633	16 431	15 357	16 472
Імпорт товарів	58 302	65 509	73 979	70 099	16 459	14 287	16 323
Експорт послуг	25 429	28 879	31 707	35 588	7 785	6 180	6 527
Імпорт послуг	28 536	30 443	35 472	37 293	8 860	7 018	7 305
Сальдо торгівлі товарами та послугами	-3 058	124,67	-3 442	828,92	-1 102	231,30	-630,04

Джерело: Складено автором на основі даних [2].

Дефіцит торгового балансу Фінляндії в 2016, 2018 та навіть в першому кварталі 2020 року за своїм чисельним значенням значно більший за профіцит в 2017 та 2018 роках. В роки дефіциту показники імпорту товарів та послуг перевищують експортні показники. Експорт товарів Фінляндії в незначній мірі, але перевищує імпорт в грошовому визначенні. В той, час коли торгівля послугами навпаки – орієнтована на імпорт послуг з

інших країн. Варто зазначити й той факт, що торгівля товарами в Фінляндії сягає більших об'ємів, ніж торгівля послугами. Варто зазначити й той факт, що торгівля товарами в Фінляндії сягає більших об'ємів, ніж торгівля послугами.

Наступна стаття рахунку поточних операцій – баланс первинних доходів.

Таблиця 2

**Баланс первинних доходів Фінляндії та його складові в 2016-2020 роках
в млн. дол. США**

Стаття балансу	2016	2017	2018	2019	2020Q1	2020Q2	2020Q3
Баланс первинних доходів	1 031,43	238,83	881,36	1 336,13	470,84	-331,53	2 047,9
Оплата праці: надходження	776,86	822,44	751,28	712,08	175,32	175,12	185,86
Оплата праці: виплати	625,35	736,58	737,10	698,65	172,02	171,82	182,35
Доходи від інвестицій: надходження	16 110,08	16 736,1	18 603,4	22 026	5 097,6	5 417,8	5 555,8
Доходи від інвестицій: виплати	15 846,21	17 111,2	18 404,6	21 099,8	4 728,2	5 851,8	3 610,7

Джерело: Складено автором на основі даних [2].

Як видно з таблиці 2 протягом 2016-2019 років надходження по первинним доходам перевищують виплати, саме тому спостерігається здебільшого позитивний баланс. За виключенням другого кварталу 2020 року. Надходження по статті оплата праці перевищують виплати, що свідчить про те, що фінські резиденти за кордоном сукупно отримують більшу оплату праці, аніж нерезиденти в Фінляндії протягом 2016-2020 років.

По статті «Доходи від інвестицій» надходження від нерезидентів закордоном також дещо перевищують виплати резидентам, тобто інвестиційні активи громадян Фінляндії розташовані закордоном приносять їм більший прибуток, аніж доходи, які отримують іноземці, від інвестицій в Фінляндії, за виключенням другого та третього кварталів 2020 року.

Баланс вторинних доходів – найменша за обсягами показників стаття, до нього належать чисті поточні трансферти та односторонні платежі, які не є товаром або послугою, та не включаються до ВВП. По причині того, що потік трансфертів з Фінляндії в своєму грошовому визначенні перевищує потік трансфертів з інших країн в Фінляндію, спостерігається дефіцит балансу вторинних доходів.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що Фінляндія має високий рівень конкурентоспроможності національної економіки зі стабільним поточним рахунком платіжного балансу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Central Intelligence Agency of the United States, World Factbook about Finland [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/finland/#economy>
2. Finland, BOP Analytic Presentation. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

СУЧАСНИЙ СТАН МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІВДЕННОЇ КОРЕЇ

Південна Корея – високорозвинена країна, яка займає одне з провідних місць у світовій економіці. Держава є виробником, а також експортером багатьох видів продукції, серед яких особливі конкурентні переваги мають суди (контейнеровози, танкери), електроніка (телевізори, комп'ютери і комплектуючі, інформаційні системи, оптичні прилади, електронне обладнання), автотранспортні засоби [1].

Позитивно впливали на економіку корейського півострова урядові програми, спрямовані на стимулювання експорту, внутрішнього споживання, а також інвестування в будівництво і виробництво. Уряд прийняв ряд стимулюючих заходів, в основному вони були спрямовані на збільшення робочих місць.

Проаналізуємо поточний рахунок платіжного балансу Південної Кореї, стан якого свідчить про рівень міжнародної конкурентоспроможності країни.

Таблиця 1

Рахунок поточних операцій Південної Кореї

	2016	2017	2018	2019
Торговий баланс	116 461,7	113 592,9	110 086,8	76 856,0
Експорт товарів	511 926,1	580 310,2	626 266,5	561 962,6
Імпорт товарів	395 464,4	466 717,3	516 179,7	485 106,6
Баланс послуг	-17 338,4	-36 734,1	-29 369,4	-23 020,8
Експорт послуг	94 809,1	89 701,3	103 677,5	107 631,1
Імпорт послуг	112 147,5	126 435,4	133 046,9	130 651,9
Первинні доходи	4 567,1	5 336,9	4 901,9	12 198,8
Вторинні доходи	-5 766,7	-6 964,8	-8 152,8	-6 062,8
Поточний рахунок	97 923,7	75 230,9	77 466,5	59 971,2

Джерело: [2].

Результати аналізу свідчать про те, що протягом останніх років поточний рахунок Південної Кореї приймає позитивні значення. Це, перше за все, пов'язано з позитивним значенням торговельного балансу країни, якій останні десятиліття є позитивним. Це пов'язано з високим рівнем конкурентоспроможності продукції, яка вироблена на території Південної Кореї. Разом з тим, слід відзначити зниження позитивного сальдо торговельного балансу країни, яке зменшилось з 117 млрд. доларів у 2016 році до 77 млрд. у 2019. Це викликано посиленням конкуренції у регіоні як з боку нових країн-одержувачів прямих іноземних інвестицій, зокрема В'єтнаму, так і з боку Китаю та Японії.

Балансу послуг Південної Кореї притаманна протилежна тенденція – він має постійне від'ємне значення. Найбільшими статтями експорту та імпорту послуг є транспортні і вантажні перевезення.

Первинні доходи Кореї є додатними, тобто доходи від інвестицій резидентів в країні були вищими за доходи нерезидентів за кордоном з врахуванням різниці у заробітний платні резидентів за кордоном та нерезидентів у Південній Кореї.

Південна Корея – країна-кредитор за однобічними платежами, тобто різноманітні трансферти йдуть в інші країни і резиденти виплачують за кордон більше, ніж нерезиденти в Південну Корею.

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що Південна Корея має високий рівень конкурентоспроможності національної економіки, про що свідчить стабільно позитивний торговельний баланс та позитивне сальдо доходів від іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. International Monetary Fund. Data of South Korea [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=62805742>
2. South Korea, BOP Analytic Presentation. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

Онішко О. Ю.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ ФІНАНСОВОГО РАХУНКУ США

США є найбільш потужною економікою у світі, займаючи перші місце за номінальним валовим внутрішнім продуктом та друге місце у світі за валовим внутрішнім продуктом, якій розраховується за паритетом купівельної спроможності країн – за цим показником Китай займає перше місце [1].

При цьому США, маючи від’ємний баланс за рахунком поточних операцій, фінансують цей дефіцит за рахунок фінансових інструментів.

США це головний експортер прямих інвестицій, а також і головний імпортер капіталу. На рисунку 1 наведена динаміка припливу та відтоку прямих іноземних інвестицій США.



Рис. 1 Експорт та імпорт прямих іноземних інвестицій США за 2000-2019 роки, млрд., дол., США

Джерело: складено автором на основі даних [2].

За даними, наведеними на рис. 1, можна зазначити, що з 2000 року по 2019 роки спостерігалась нестабільність у притоці та відтоку прямих інвестицій. При цьому США є головним лідером у світі як за обсягами одержаних інвестицій, так і за обсягами вивезених капіталовкладень. Треба зазначити, що основні фактори залучення прямого іноземного капіталу є високий науково-технічний рівень економіку в цілому. Найбільші іноземні інвестори: Великобританія, Японія, Канада, Німеччина, Нідерланди, Франція.



Рис. 2. Експорт та імпорт портфельних інвестицій США за 2000-2019 рік, млрд., дол., США

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Дані, наведені на рис. 2, свідчать про те, що в США пасиви за портфельними інвестиціями суттєво перевищують активи. При цьому у річному вимірюванні найбільші обсяги портфельних інвестицій були залучені у США у 2007 році, що становило майже 1 трильйон 200 мільярдів доларів.

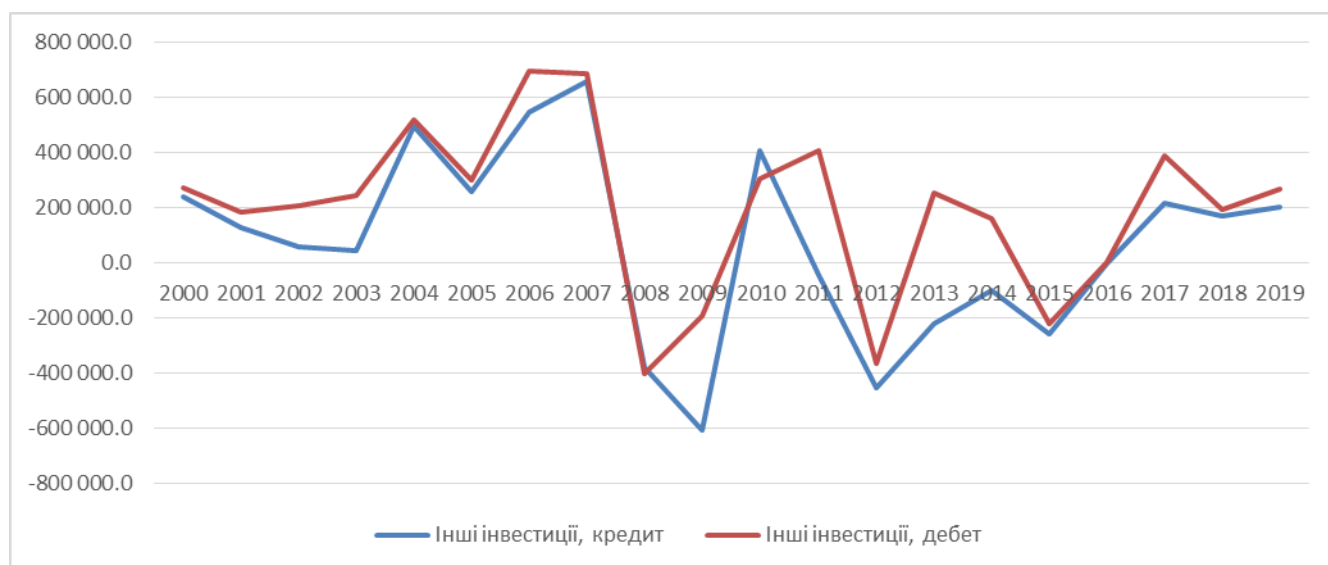


Рис. 3. Активи і пасиви інших інвестицій США за 2000-2019 роки, млрд., дол., США

Джерело: складено автором на основі даних [2].

Дані, наведені на рис. 3, свідчать про те, що в США пасиви та активи за іншими інвестиціями мають схожу динаміку. Разом з тим, пасиви майже для всіх років перевищують активи.

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що США є досить привабливою країною для іноземних інвестицій. При цьому саме портфельні інвестиції є головним джерелом фінансування дефіциту платіжного балансу, який виникає завдяки постійно від'ємному сальдо балансу поточних операцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. ВВП США. 2021 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KN?end=2019&locations=US&start=2000&view=chart>
2. United States, Financial Account. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

Локота Д. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

РІВЕНЬ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ШВЕЙЦАРІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Світова економічна криза, викликана пандемією Covid-19, призвела до різкого уповільнення темпів зростання в Швейцарії, при цьому ВВП в 2020 році склав -5,3%. Згідно з оновленим прогнозом Світового банку в жовтні 2020 року, очікується, що зростання ВВП буде 3,6% в 2021 році. і стабілізується на рівні 2,1% в 2022 році за умови відновлення світової економіки після пандемії [1].

Таблиця 1

Статті поточного рахунку платіжного балансу Швейцарії протягом 2016-2020 рр., млрд. доларів США

	2016	2017	2018	2019	Q1 2020	Q2 2020	Q3 2020
Сальдо	62,621	50,799	49,095	49,151	15,871	13,621	9,545
Торговий баланс	61,191	63,825	73,376	75,541	20,485	15,647	15,677
Експорт	326,48	328,12	346,881	347,07	87,384	86,386	92,358
Імпорт	265,29	264,30	273,504	271,53	66,899	70,739	76,681
Баланс послуг	12,780	7,537	13,350	8,802	0,370	0,424	-0,544
Баланс первинних доходів	-1,742	-7,265	-28,41	-23,33	-0,926	0,652	-5,078
Оплата праці	-23,52	-24,34	-25,14	-25,76	-6,762	-5,417	-6,856
Доходи від інвестицій	21,783	17,078	-3,326	2,434	5,836	6,07	1,778
Баланс вторинних доходів	-9,608	-13,29	-9,181	-11,85	-4,058	-3,102	-0,510

Джерело: [2].

Щоб подолати проблеми, пов'язані з цією винятковою ситуацією, і запобігти економічній кризі, наявність кредиту для приватних компаній і ліквідна банківська система мають важливе значення. Тому Федеральна рада, Швейцарський національний банк («SNB») і Швейцарський наглядовий орган за фінансовим ринком («FINMA») об'єднали зусилля зі швейцарськими банками для розробки пакету заходів щодо поліпшення надання ліквідності. Навесні 2020 Федеральний рада схвалила кілька пакетів заходів на суму близько 60 мільярдів швейцарських франків [3].

Далі проаналізуємо, як ці заходи вплинули на міжнародну конкурентоспроможність економіки Швейцарії, яка відбивається у стані поточного рахунку платіжного балансу країни (таблиця 1), знак якого свідчить про те, чи виступає країна кредитором світової економіки.

Протягом усього розглянутого періоду торговий баланс Швейцарії має додатні показники, що свідчить про високий рівень конкурентоспроможності національної продукції, навіть в умовах пандемії Covid-19. Головними торговими партнерами Швейцарії є країни Європейського Союзу, США, Великобританія та Китай. Частка торгівлі Швейцарії з Україною є незначною у порівнянні з іншими країнами [9].

Сальдо послуг Швейцарії є позитивним, хоча в умовах пандемії Covid-19 воно суттєво зменшилось та у третім кварталі 2020 року досягло навіть від'ємного значення, що пов'язано з обмеженнями під час пандемії, насамперед туристичних поїздок до Швейцарії.

Оплата праці нерезидентів, які працюють в Швейцарії, перевищувала оплату праці резидентів Швейцарії, що підтверджує від'ємне сальдо. Надходження коштів за оплату праці у Швейцарію демонструє стабільну динаміку без значних коливань, проте обсяг виплат протягом розглянутого періоду постійно збільшується. Це означає, що Швейцарія збільшила оплату праці нерезидентам, працюючим у країні.

Баланс доходів від інвестицій Швейцарії є переважно додатними, окрім від'ємного значення у 2018 році, тобто у інші роки доходи від закордонних інвестицій резидентів Швейцарії перевищували доходи, вивезені з країни іноземними інвесторами. При цьому обсяги надходжень та виплат доходів від інвестицій Швейцарії активно збільшуються протягом аналізованого періоду, тобто як швейцарські інвестори за кордоном, так і іноземці в країні отримують усе більший дохід від інвестицій.

Від'ємне значення сальдо вторинних доходів протягом усього розглянутого періоду показують, що односторонні платежі, а саме гранти, стипендії, гуманітарна допомога направлені переважно з Швейцарії в інші країни, а не навпаки. Це повністю відповідає високому рівню соціально-економічного розвитку Швейцарії, який дозволяє країні допомагати іншим.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що Швейцарія, навіть під час світової пандемії Covid-19, має високий рівень конкурентоспроможності національної економіки, про що свідчить стабільно позитивний торговельний баланс та майже постійне позитивне сальдо доходів від іноземних інвестицій, що призводить до постійно позитивного сальдо поточного рахунку країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. The World Bank. Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD>.
2. IMF DATA. Balance of payments and international investment position statistics.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sid=1390030341854>.
3. Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.finma.ch/en/authorisation/portfolio-managers-and-trustees/>

ДИНАМІКА ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КИТАЮ

Китай є однією з найпотужніших країн світу. І з кожним роком економіка країни стає все більш могутньою. Разом з тим наслідки фондової та фінансової криз 2015 року та торгівельна війна з США залишаються головними проблемами на шляху сталого економічного розвитку.

В 2018-2019 рр. китайська влада для боротьби з наслідками фінансової та фондової криз здійснила певні реформи, які вже дали свої позитивні результати для економіки та фінансової системи.

По-перше, темпи накопичення боргу сповільнились. По-друге, фінансова система стала краще регулюватись та контролюватись з боку центрального банку та уряду. Нарешті, профіцит поточного рахунку вже не є дуже надмірним, що у минулі роки із-за викупу іноземної валюти на валютному ринку було чинником розширення грошової маси інфляції та постійного зростання вартості майже всіх активів у фінансовій системі Китаю [1].

Але торгова напруженість, перш за все, у відносинах з США, а з 2021 року і з певною кількістю країн ЄС, залишається, і для продовження прогресу реформи потрібно поглиблювати.

Таблиця 1

**Платіжний баланс Китаю за 2016-2019 рр.: рахунок поточних операцій, млрд.
дол. США**

Роки	Поточний рахунок	Експорт товарів	Імпорт товарів	Експорт послуг	Імпорт послуг	Первинний дохід	Вторинний дохід
2016	202,203	1989,52	1500,64	208,403	441,549	-44,014	-9,52
2017	195,116	2216,21	1740,27	213,063	471,995	-10,037	-11,857
2018	25,499	2414,44	2022,27	233,566	525,735	-75,093	-2,41
2019	141,335	2399,02	1973,75	244,359	505,508	-33,037	10,25

Джерело: розраховано автором на основі даних [2].

Китай постійно збільшує експорт своєї продукції і завдяки тому, що темпи його економічного зростання суттєво перевищують показники інших країн, його частка у світовому товарному експорті досі продовжує зростати. Країна експортує неймовірну кількість товарів та послуг, але імпорт товарів теж збільшується.

Обсяги обох показників зростають майже пропорційно. Щодо ринку послуг імпорт вищий за експорт, за рахунок того, що Китай закуповує інноваційні та фінансові послуги за кордоном. Помітні зміни відбулися з 2016 року, коли США почали запроваджувати економічні санкції до Китаю [1].

США є основним імпортером товарів та експортером послуг, що є повною протилежністю Китаю. Але не дивлячись на це, кожна стаття – експорт та імпорт товарів та послуг збільшується протягом всього досліджуваного періоду.

Зростання як експорту, так і імпорту відображало зростання майже у всіх основних категоріях. Збільшення експорту очолювалося промисловими поставками, матеріалами та капітальними товарами, а збільшення імпорту - промисловими товарами та матеріалами;

автомобільними транспортними засобами, деталями для двигунів; різноманітними споживчими товарами.

Китай виробляє багато різноманітних товарів високої якості, але з меншою собівартістю, ніж інші держави, що забезпечує високий рівень національної конкурентоспроможності. Більшість дослідників вважають, що високий рівень конкурентоспроможності в Китаї є результатом двох чинників: більш низького рівня життя населення, що дозволяє виробникам в Китаї виплачувати нижчу заробітну плату та відносно занижений валютний курс національної грошової одиниці. Проте загальний експорт Китаю до всіх країн світу мав лише не значне зниження у 2019, що означає, що КНР вийшла нові ринки збуту свої продукції, частина якої раніше експортувалась до США.

Згідно даних, наведених у таблиці 1, поточний рахунок Китаю приймав найнижче значення у 2018 році, що було пов'язано з суттєвим вивезенням фінансових ресурсів за статтею первинні доходи. У 2019 році ситуація повністю стабілізувалась та поточний рахунок Китаю знову перевищив 100 млрд. дол.

Баланс вторинних доходів, або односторонні платежі, у Китаї є від'ємним, тобто на міжнародній арені країни виступають донорами безоплатних трансфертів, ніж реципієнтом. Хоча у 2019 році у Китаї вперше з'явилися додатні цифри, що може пояснюватись збільшенням односторонніх трансфертів з боку етичних китайців, які мешкають у США та країнах ЄС.

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що економіка Китаю витрчала санкції з боку США, та у країні є ресурси для подальшої соціально-економічної експансії за кордоном.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Mee K., Botham C.: Developments in China's balance of payments and implications for the RMB. (2019) URL: https://www.schroders.com/en/sysglobalassets/digital/hong-kong/institutional/201903_developments_in_chinas_balance_of_payments_and_implications_for_the_rmb.pdf
2. China, Current Account. IMF. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

Наукове видання

**«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ТА ПОЛІТИЧНИЙ
РОЗВИТОК В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ»**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен та інших даних несуть автори статей. Думки, положення і висновки, висловлені авторами, не обов'язково відображають позицію редакції.

Оригінал-макет виготовлено на кафедрі світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова за сприянням Програми імені Жана Моне Одеса, 65058, вул. Французький бульвар 24/26, Україна
e-mail: druk@onu.edu.ua

Підписано до друку 13.07.2021. Формат 60x84/8

Умов.-друк. арк. 6,2.