

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

**Десята міжнародна
науково-практична конференція**

**ДОБРОБУТ НАЦІЙ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ**

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+ 611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-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

2020

Рекомендовано до друку Вченою радою Факультету міжнародних відносин, політології та соціології ОНУ імені І. І. Мечникова. Протокол № 6 від 15 червня 2020 р.

Рецензенти:

І. О. Іващук, доктор економічних наук, професор

Т. В. Орхова, доктор економічних наук, професор

Добробут націй в умовах європейської інтеграції. Збірник наукових праць Десятої міжнародної науково-практичної конференції. – Одеса: Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2020. – 97 с. – Мова укр., англ., рос.

У збірник увійшли матеріали наукових доповідей професорів, доцентів, викладачів, аспірантів та студентів вищих навчальних закладів та співробітників наукових установ Казахстану та України, зроблених на Десятій міжнародній науково-практичній конференції “Добробут націй в умовах європейської інтеграції”. На конференції було обговорено загальні тенденції розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин, визначено чинники та наслідки європейської інтеграції, оцінено ефективність економічних реформ в Україні в умовах її євроінтеграції та виявлено вплив реформ на добробут населення, проаналізовано наслідки подій в Україні протягом 2014-2020 років на розвиток пострадянських країн.

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

ЗМІСТ

<i>Лукманова М.</i> WELL-BEING AND HAPPYNESS IN TODAY'S KAZAKHSTAN.....	7
<i>Arkhiereiev S.</i> NON-INSTITUTIONALIZED AND INSTITUTIONALIZED REORIENTATION OF UKRAINIAN TRADE.....	9
<i>Колєбошин В. Я.</i> НАУКОВА СПРЯМОВАНІСТЬ ДОПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ОБДАРОВАНИХ УЧНІВ В УМОВАХ ЛІЦЕЮ ПРИРОДНИЧО-МАТЕМАТИЧНОГО ПРОФІЛЮ.....	10
<i>Щурко У. В.</i> КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ КРАЇН В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЛІДЕРСТВА.....	12
<i>Підчоса О. В., Голубій І.Є., Гунда А. Б.</i> ПОТОЧНІ ПРОЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА КНР.....	15
<i>Ломачинська І. А.</i> МОДЕРНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТРАДИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	17
<i>Цевух Ю. О.</i> РИНОК ПРАЦІ І МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ.....	19
<i>Борисов М. Ю.</i> ВІДКРИТТЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗЕМЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	21
<i>Курьченко М.</i> DEVELOPMENT OF CHINESE ENERGY SECTOR IN TERMS OF GLOBALIZATION.....	23
<i>Алексеєвська Г. С.</i> НАСЛІДКИ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ФЕДЕРАЛЬНОЇ РЕЗЕРВНОЇ СИСТЕМИ.....	24
<i>Гриб Д. С., Пичугина Ю. В.</i> БЕЗРАБОТИЦА КАК ФАКТОР ОТТОКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ УКРАИНЫ.....	28
<i>Щербинин Е. В., Пичугина Ю. В.</i> АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН ПРИБАЛТИКИ В ЕВРОСОЮЗ.....	29
<i>Мазур Т. О.</i> ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З США ТА КАНАДОЮ ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ ЇЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	31

Сисоян М. М., Родионова Т. А. ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ ФИНЛЯНДИИ.....	32
Пятков А. М., Родіонова Т. А. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄС.....	35
Іванів-Дубна М. В., Якубовський С. О. ДИНАМІКА ДОХІДНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В КРАЇНАХ ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ, НА ПРИКЛАДІ ДАНІЇ І НОРВЕГІЇ.....	37
Пирогова А. В., Родіонова Т. А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ БРАЗИЛЬСЬКОГО РЕАЛУ.....	39
Бабінчук О. С., Родіонова Т. А. ВЗАЄМОВПЛИВ ЕКОНОМІК КНР ТА США: ЧИ МАЄ СЕНС ТОРГОВА ВІЙНА?.....	41
Пуговкіна В. Є., Бичкова Н. В. ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З КИТАЄМ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	43
Подгаєцький В. Ю., Бичкова Н. В. ОЦІНКА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ.....	45
Данильченко К. К., Войнова Є.І. ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ КРАЇН ЄС.....	48
Сплавська Я.М., к.е.н., доц. Цевух Ю.О. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ США І КАНАДИ.....	50
Tsaran A., Vychkova N. CHALLENGES AND PROSPECTS OF ADAPTATION OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION.....	52
Шишкіна В. І., Родіонова Т. А. ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	54
Гурькова К.Р., Войнова Є.І. ВПЛИВ КОРОНАВІРУСУ НА СЕКТОР ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ КИТАЮ.....	55
Капранова О. О., Родіонова Т. А. СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ В УМОВАХ БРЕКЗІТУ.....	57
Кіпер А. С., Родіонова Т. А. ОЦІНКА СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА КРАЇН БАЛТІЇ.....	59
Цвях О. С., Родіонова Т. А. ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТА УКРАЇНИ.....	61

Деренько В.О., Якубовський С.О. ФІНАНСОВІ ІНДИКАТОРИ ТА ГРЕЦІЇ ТА ІТАЛІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ.....	63
Нончаренко О., Вушкова Н. THE ROLE OF TNC IN THE FORMATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS.....	65
Шейко В.О., Родіонова Т. А. ЗОВНІШНІ ЗВ'ЯЗКИ НАФТА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ.....	66
Качановська М. С. ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ, ЗАЛУЧЕНИХ ДО УГОРЩИНИ.....	68
Калініна Є. О., Родіонова Т. А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ У КРАЇНИ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ.....	70
Ромаскевич Г.О. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВА ПРАКТИКА ТА УКРАЇНСЬКА СУЧАСНІСТЬ.....	71
Юрданова К. Г., Родіонова Т. А. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНО-ЯПОНСЬКИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ.....	74
Yani A., Tsevukh Y. ANALYSIS OF TRADE IN GERMAN, POLISH, AND CZECH ICT SECTORS.....	76
Ніколаєв Ю. О., Бобришева В. В. СУЧАСНІ ТЕОРІЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ...	78
Бугаєнко О. С., Кириченко М. В. СТАВЛЕННЯ КРИПТОВАЛЮТИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЇЇ В ЄС ТА УКРАЇНІ.....	79
Матанська А. О., Борисов М. Ю. ШОСТИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УКЛАД В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЗМІСТ І ПОЧАТОК.....	81
Красовська І. О., Борисов М. Ю. СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРУ В ІТАЛІЇ.....	82
Мумладзе А. О., Кесарь Я. П. РОЛЬ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	84
Пачес Г. Д. ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ВИТРАТ ТА ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СПОРТИВНИХ МЕГА-ПОДІЙ.....	86

Чумаченко Д. О. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ ІНДІЇ ТА КИТАЮ.....	87
Бандура Є. А. ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН БАЛТІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	89
Лецинська А. С. УКРАЇНА ТА ЄС: ГОРИЗОНТИ СПІВПРАЦІ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ, БІЗНЕСУ, ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	91
Назаренко Д. А. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КИТАЮ З УКРАЇНОЮ.....	92
Бабенко Г. В. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ УГОРЩИНИ.....	93
Сербенова Г. М. АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕХІЇ ТА СЛОВАЧЧИНИ.....	95

WELL-BEING AND HAPPYNESS IN TODAY'S KAZAKHSTAN

Life satisfaction has become a popular field of modern social science. Various definitions of life satisfaction can be classified in three groups: first, life satisfaction is often distinguished 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” [7, pp.1–34]. In its turn, happiness is seen as an affective measure related to people’s moods and emotions (Glatzer, 1991) [3, pp. 261–279]. Indeed, cross-countries surveys demonstrated that the correlation coefficient between happiness and life satisfaction is statistically significant but far from 1 [2]. It means that life satisfaction and happiness correlate with each other but they are not exactly the same things.

Secondly, researchers consider life satisfaction as a part of subjective well-being. Therefore, Diener (1999) defines subjective well-being as «a broad category of phenomena that includes people’s emotional responses, domain satisfactions, and global judgments of life satisfaction» [1]. Other components of subjective well-being are positive and negative affects.

Finally, 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. In this paper life satisfaction is defined as an integral indicator of life evaluation (satisfaction position in the social structure, income, age, marital status, ethnicity and other factors). Life satisfaction depends on changes in political, economic and social spheres. Consequently, analysis of life satisfaction provides estimations of these factors’ contributions to people’s quality of life. This is especially important for countries undergoing profound social, political and economic changes; one of such countries is Kazakhstan. During nearly three decades of independence, Kazakhstan has achieved considerable success, and is considered one of the most successful country among the former Soviet republics. According to the World Bank, real GDP per capita increased from \$13,050 in 1990 to \$24,078 in 2018, as reflected in Figure 1.

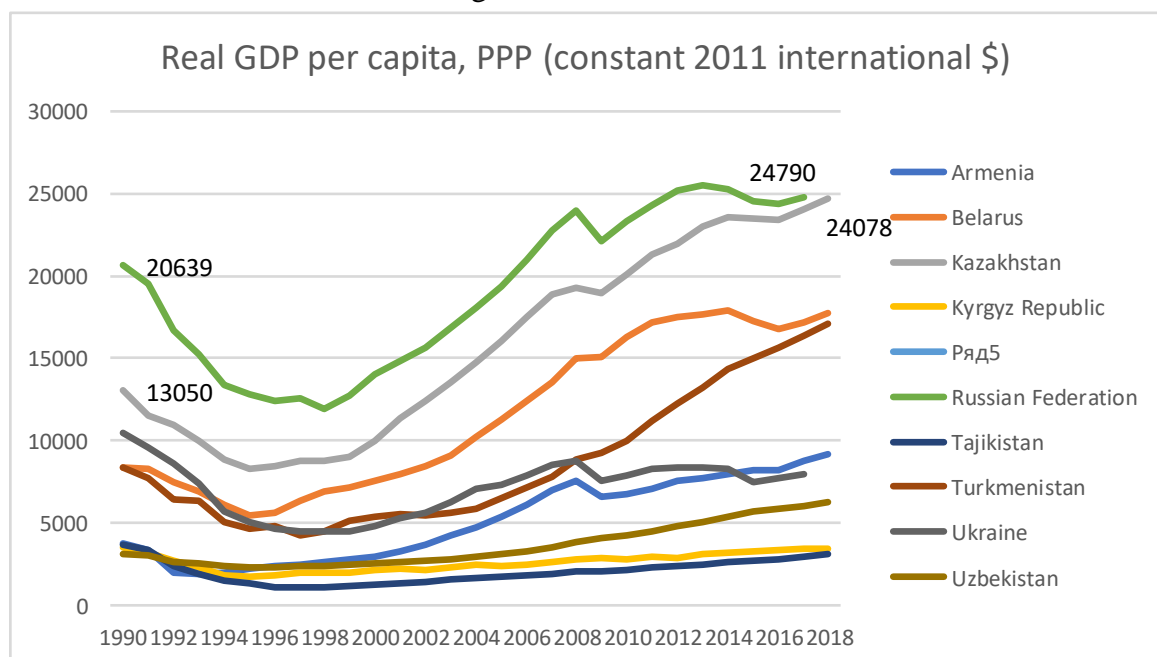


Figure 1. Dynamics of Gross Domestic Product per capita in Kazakhstan, 1990-2018 years. (Source: World Bank, 2019)

As it is seen in the figure, Kazakhstan, in terms of real GDP per capita, surpassed all the Central Asian countries and Ukraine; it is second only to Russia. The small decline in real GDP per capita in Kazakhstan during the crisis in 2008 indicates the stability of the country's economy.

How has this increase of income influenced the level of life satisfaction and well-being in Kazakhstan? The answer is not easy since there are several different approaches how to assess well-being and happiness.

To date, one of the most developed methods for studying global and national social well-being is the World Happiness Report, a rating published annually from 2012 by the UN unit for finding sustainable development solutions. The study is carried out in 156 countries. 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. The data for calculating the level of happiness were 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. 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?

At the same time, this index does not take into account environmental factors, in contrast to another study, the World Happiness Index. It has been published since 2006 by the British Research Center New Economic Fund every few years, in order to determine the effectiveness with which countries use economic growth and natural resources to ensure a happy life for their citizens. According to the latest study conducted in 2016, Kazakhstan ranks 114th out of 140 countries, Russia - 116, Kyrgyzstan - 31, Uzbekistan - 51, Ukraine - 70, Belarus - 102, USA - 108. The leaders of the index were Costa Rica, Mexico, Colombia; outsiders - Luxembourg and Chad. Such conflicting data was explained by the negative environmental impact of large economically developed countries. Though the given above ranks of Kazakhstan are conflicting and do not allow getting the reliable conclusion about the level of well-being there, nevertheless, there is an interesting fact about the difference between the urban and the rural residents in Kazakhstan. Researchers agree that the level of subjective well-being in the villages of the country is significantly higher than that of urban residents. This phenomenon fully confirms the Diener theory: the level of claims of urban residents is higher than that of rural residents, and most likely they grow significantly faster than the income level, which, on the contrary, is declining in the wake of financial disasters.

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. Diener E., Suh E.M., Lucas R., Smith H. Subjective well-being: three decades of progress // Psychological bulletin. – 1999. Vol. 125, No. 2. – P. 276-302.
2. Campbell, A., Converse P.E., Rodgers W.L. The quality of American Life. – New York: Russell Sage Foundation, 1976. – P. 213-229.
3. 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.
4. Kalyuzhnova, Y., Kambhampati, U. The determinants of individual happiness in Kazakhstan/ Economic Systems 32 (2008) 285–299
5. Lukmanova, M. State and Trust: an Analysis of the Relationship (based on survey of Kazakh businessmen) // In Economic Freedom and the State: friend or foe / Ed. Zaostrovstev, A. - International Centre for Social and Economic Research "Leontief Centre". - St. Petersburg: ICSE "Leontief Centre", 2012. - 201-221 pp.
6. Veenhoven, R., 1991. Is happiness relative? Social Indicators Research 24, 1–34.
7. Zavisca, J., Hout, M., 2005. Does money buy happiness in unhappy Russia? Berkeley Program in Soviet and Post-Soviet Studies Working Paper Series, University of California.

NON-INSTITUTIONALIZED AND INSTITUTIONALIZED REORIENTATION OF UKRAINIAN TRADE

Trade reorientation that started in export of Ukraine after transformation period was of non-institutionalized nature. Then a well-defined process of counter-reorientation replaced it (Fig. 1, Source: own interpretation based on [1]). The export counter-reorientation was accompanied by a corresponding counter wave of import (Fig. 2, Source: own interpretation based on [1])

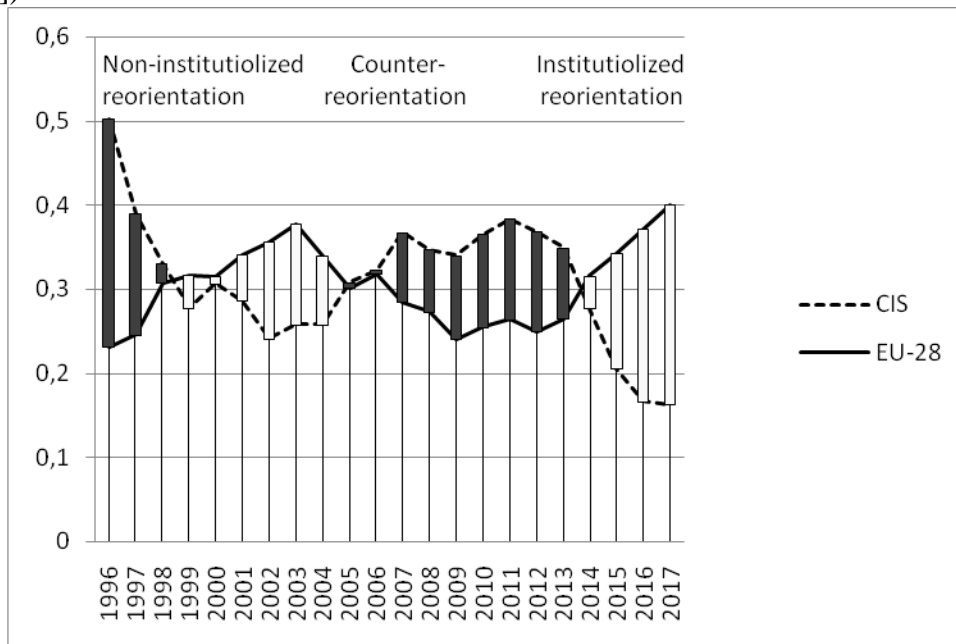


Fig. 1. Three stages of Ukraine's export reorientation

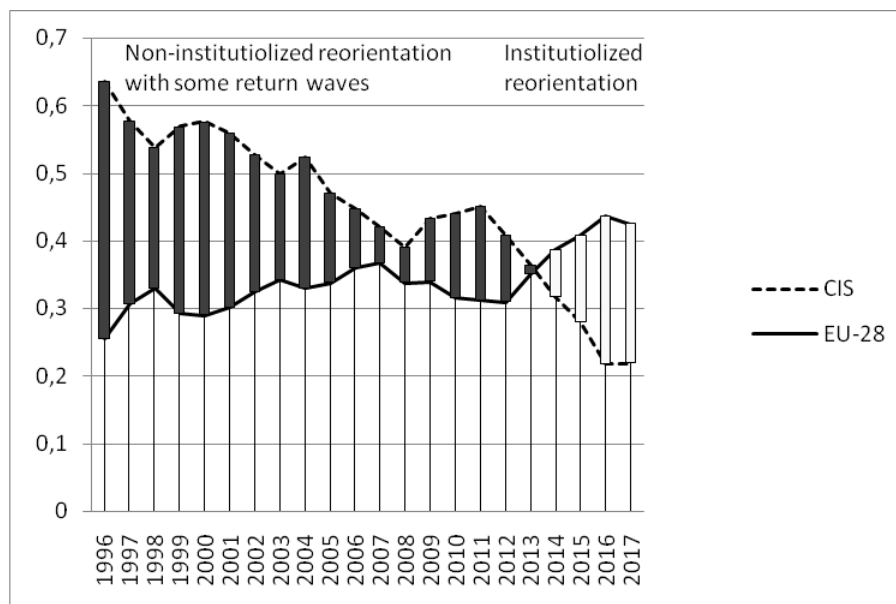


Fig. 2. Two main stages of Ukraine's import reorientation

Due to the fact that reorientation did not cover imports, generally reorientation did not have this precedential wave in the late 1990s - early 2000s in terms of turnover index for

foreign trade, and it began, as mentioned above, only in 2013 (Fig. 3, Source: own interpretation based on [1]).

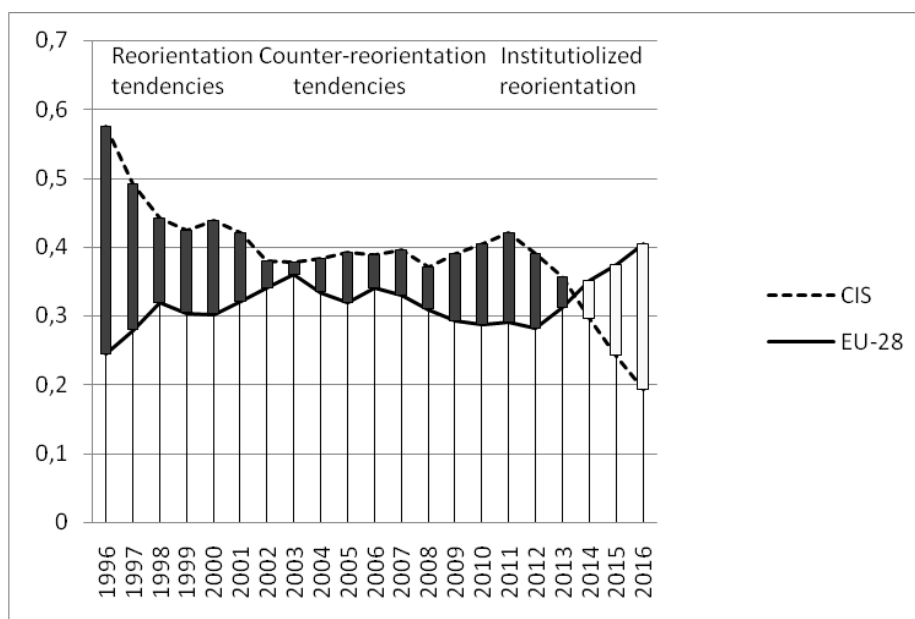


Fig. 3. Process of Ukraine's trade reorientation (by turnover).

In addition, one can see greater and even exceptional importance of the EU countries, among which Germany plays a leading role in trade with both Ukraine and other Eastern partnership countries.

Bilateral trade relations with Ukraine are also extremely important for Germany, especially in light of the losses that German economy suffered from the sanctions. Compared to other EU countries, specifically in Germany, there is the largest absolute decrease of exports to Russia from 35.79 to EUR 21.67 bn (14.12 bn i.e. 39%). In this regard, reduction of Germany exports from the sanctions accounts for 30% of total decrease of EU exports to Russia [2].

In this regard, importance of Ukraine as a trading partner increased significantly since it ranks as a primer among the Eastern partnership countries, and as the second one in post-Soviet space for its role in foreign trade.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Giucci R.; Walter W. The economic impact of the reciprocal EU-Russia sanctions on the EU: Plausibility check of existing studies using a simple estimation. Berlin: BE. – 30 May 2017. – 51 p.

*Заслужений вчитель України, к.ф.-м.н., доц. Колешин В. Я.
Рішельєвський ліцей*

НАУКОВА СПРЯМОВАНІСТЬ ДОПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ОБДАРОВАНИХ УЧНІВ В УМОВАХ ЛІЦЕЮ ПРИРОДНИЧО- МАТЕМАТИЧНОГО ПРОФІЛЮ

В умовах сучасної інтеграції України у світову спільноту та базуючись на укладених з Європейським Союзом угодах, зокрема в освітній сфері, особливої актуальності набувають питання наукової спрямованості допрофесійної підготовки обдарованої молоді, що сприятиме, з одного боку, підготовці високопрофесійних кадрів

для нашої держави, з іншої – рівноправній інтеграції України в європейський та світовий освітній простір.

В Україні вже існують навчальні заклади – ліцеї природничо-математичного профілю, в яких здійснюється допрофесійна підготовка обдарованих учнів. Рішельєвський ліцей, заснований у 1817 році і відновлений у 1989-му при Одеському національному університеті імені І. І. Мечникова, є одним із таких закладів.

У закладі навчаються учні 5-11 класів, діти з Одеси та Одеської області. Ліцей працює за такими профілями: математика та інформатика, математика та економіка, фізика, хімія та біологія. Його викладачам вдалося поєднати кращі вітчизняні традиції класичної освіти у галузі фундаментальних наук з прогресивними підходами до навчального процесу. Викладання природничо-математичних дисциплін ґрунтується на авторських програмно-методичних і дидактичних розборках провідних фахівців ліцею. Крім основних курсів, передбачених навчальним планом, до послуг ліцеїстів – спеціальні та факультативні наукові, творчі, спортивні гуртки та додаткові заняття.

Ліцей – це експериментальний навчальний заклад Всеукраїнського рівня, який виконує дослідно-експериментальну роботу, що пов'язана з пошуком педагогічних технологій дистанційного навчання та створенню віртуальної СТЕМ лабораторії.

Навчання будується за наступними формами:

- інституційна: очна (денна), дистанційна (змішана) та мережева;
- індивідуальна: учням, які успішно навчаються, та беруть участь у інтелектуальних наукових змаганнях, надається можливість самостійного вибору траєкторії навчання за індивідуальними освітніми програмами;
- дуальна: учні паралельно навчаються у ліцеї та набувають професійні навички в ІТ-компаніях.

По кожній формі навчання окремо.

Очна (денна) групова проводиться за класно-урочною системою, передбачає безпосередню участь у навчально-виховному процесі.

Дистанційна форма здобуття освіти - це індивідуалізований процес здобуття освіти, який відбувається в основному за опосередкованої взаємодії віддалених один від одного учасників освітнього процесу у спеціалізованому середовищі, що функціонує на базі сучасних психолого-педагогічних та інформаційно-комунікаційних технологій. Ця форма навчання пов'язана з виконанням дослідно-експериментальної роботи Всеукраїнського рівня за темою «Розробка та впровадження педагогічних технологій дистанційної освіти в Одеської області». Створений Центр дистанційного навчання у якому створюється електронний контент для навчання, платформа для віддаленого навчання, лабораторія пошуку форм віддаленого навчання та залучення учнів до дистанційної форми. Навчається клас за змішаною формою навчання. Вчителі використовують методику перевернутого уроку. Перевернутий урок - це така інноваційна модель освіти, при якій типова подача вчителем матеріалу на уроці і процес виконання учнями домашнього завдання представлені навпаки. Учні дивляться вдома короткі відео-лекції, в той час як в класі відводиться час на виконання вправ, обговорення проектів і дискусії.

Мережева форма здобуття освіти - це спосіб організації навчання здобувачів освіти, завдяки якому оволодіння освітньою програмою відбувається за участю різних суб'єктів освітньої діяльності, що взаємодіють між собою на договірних засадах. Ця праця будується на творчо та науково-методичній співпраці з Одеським національному університеті імені І. І. Мечникова – залучення професорсько-викладацького та наукового потенціалу університету в проведенні факультативних, індивідуальних занять. Наприклад, заняття сумісно для учнів ліцею та студентів по вивченню новітньої наукової комп'ютерної програми «Вольфрам-Математика» (професор В. Л. Кулинський). Сумісні заняття з студентами ОНУ з основ інформатики та програмування. Формуються збірні команди із студентів та учнів ліцею для участі (слід відмітити про дуже успішну участь)

у змаганнях різного рівня по програмуванню. Цифрова онлайн-лабораторія – веде викладачка фізики Колесникова О. А., сучасні економічні питання – проф. Якубовський С.О. Особливі погляди на викладання деяких розділів фізики – Заслужений вчитель України Гельфгат І. М. (Харків) та Заслужений вчитель України Манакін В. Л. (Одеса).

Дуальна форма навчання. У цьому році відбудеться перший випуск учнів, які, крім навчання у ліцеї набували фахові навички з алгоритмізації та програмування в провідних ІТ-компаніях міста Одеси. В перше у освітньому середовище України для захисту проектів, які виконали учні 11 ІКТ класу під керівництвом менторів ІТ-компаній, була використана форма онлайн-захисту.

І на цьому творчий пошук колективом Рішельєвського ліцею сучасних науково-педагогічних технологій не завершується. Він набагато ширше та різноманітніше, особливо в умовах нових можливостей, які відкриті в Україні Постановою Кабінету Міністрів № 438, якою затверджено «Положення про науковий ліцей та науковий ліцей-інтернат». Отже, зараз в Україні з'явилась реальна можливість створити навчальні заклади, в яких учні будуть безперервно брати участь у навчально-дослідницькій, дослідницько-експериментальній, науковій, конструкторській та винахідницькій діяльності. Більш того, наукові ліцеї зможуть: самостійно обирати форми організації освітнього процесу; розробляти та використовувати новітні технології, методи та форми навчання; створювати тимчасові науково-дослідницькі класи та проектні групи учнів; самостійно обирати форму, зміст та спосіб поточного та підсумкового оцінювання, а також мати власну шкалу оцінювання; здійснювати діяльність за власними освітніми програмами [1].

Таким чином, саме створення наукових ліцеїв дозволить таким навчальним закладам як Рішельєвський ліцей, який вже зараз відповідає всім критеріям, зазначеним у Постанові КМУ № 438, перетворитись на справжні національні та міжнародні центри з наукової, дослідницько-експериментальної та конструкторської підготовки обдарованих учнів України та інших європейських країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Кабінет Міністрів України. Постанова від 22 травня 2019 р. № 438 «Про затвердження Положення про науковий ліцей та науковий ліцей-інтернат.

к.е.н. Щурко У. В.

Львівська національна академія мистецтв

КОНКУРЕНТНІ СТРАТЕГІЇ КРАЇН В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ЛІДЕРСТВА

Багатовимірність глобалізаційних процесів впливає на розвиток кожної країни: він не завжди є позитивний, оскільки сама глобалізація не є гомогенною та прямолінійною, а переваги розподіляються нерівномірно та непропорційно. Для згладжування розривів у розвитку країни розробляють стратегії на основі найновітніших технологій для збереження лідерства або завоювання нових ринків.

Зрушення в структурі економіки розвинених країн наприкінці ХХ ст. забезпечили їхній перехід до постіндустріальної стадії економічного розвитку, а згодом – інформаційної. Не відмовляючись від промисловості, ці країни стрімко збільшили частку сфери послуг, а з початку ХХІ ст. – інформаційних і фінансово-кредитних послуг. Проте сам показник частки послуг у ВВП країни не свідчить про її перехід на найвищий щабель економічного розвитку – часто він має кількісний, але не якісний вимір [1, с. 25]. Так, частка сфери послуг у ВВП Барбадосу в 2017 р. становила 88,7%, що не може виступати

підтвердженням високого рівня конкурентоспроможності країни чи її економічного розвитку (Багамські острови – 90%, Мальдіви – 81%, Монако – 86%: конкурентна перевага за рахунок розвитку туризму, офшорної зони чи специфічної сфери гральних послуг) [2].

Стратегії розвитку економіки країн великою мірою базуються на притаманних їм моделях економічного розвитку. Проте модель розвитку не є константою і в залежності від тенденцій національного чи глобального розвитку вони можуть змінюватися чи взаємодоповнюватися [1, с. 128].

Уряд США реалізовує економічну політику на основі ліберальної моделі. Наприкінці ХХ ст. в країні відбулася реструктуризація економіки: прискореними темпами розвиваються інформаційні технології та програмні продукти. За 20 років в країні відбулися суттєві зміни: в 1950-х роках в обробній промисловості працювало 30% зайнятих, на початку ХХІ ст. – 12% (у 2009 р. частка промисловості США становила 21,9% у ВВП, послуг – 76,9% [1, с. 137].

Міністерство торгівлі США в 2018 р. розробило економічну стратегію країни з акцентом на інноваціях. Розвиток передових технологій та системи безпеки визнано основними завданнями: утримання лідерства в технологіях нового покоління, кібербезпеки, захисту даних, технологіях шифрування; розробка та впровадження мережі громадської безпеки та ін.

Загалом пріоритетними визнано 5 цілей [3, с. 3-28]: 1) зміцнити американське лідерство, 2) стимулювати створення робочих місць, 3) посилити економічну та національну безпеку, 4) дотримуватися конституційних вимог, 5) впроваджувати клієнтоцентричну модель надання послуг найвищої якості.

Особливою рисою стратегії є велика сконцентрованість на зовнішньоекономічній політиці та міжнародних стосунках.

Натомість, модель економічної стратегії Японії вирізняють інші особливості, ключовими серед яких є: (1) історико-економічні умови (самоізоляція та готовність впроваджувати найновіші світові науково-технічні досягнення); (2) рішучість у проведенні економічних реформ та їх ефективність; (3) специфіка соціальних відносин, зокрема, «уряд-бізнес-громадяни» [4].

Фінансова реформа під назвою «великий вибух» у 1999 р. обмежила втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання і посилила роль ринкових важелів регулювання.

Пріоритетами нової економічної політики стали: (1) дерегуляція економіки, (2) «вчищення» банківської системи від безнадійних боргів (що утворилися внаслідок лускання «мильної бульбашки») і (3) жорсткий контроль дефіциту бюджету. Внаслідок лібералізації зовнішньоекономічної діяльності посилюється приплив в країну іноземних інвестицій, поглибилося співробітництво в межах ОЕСР та зміцнилися позиції в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Подібно до США, Японія робить акцент на високотехнологічних продуктах та комунікаційних послугах, за якими перебуває серед лідерів на світовому ринку.

Формування нових напрямів розвитку країни почалося у 2012 р із запровадженням урядом прем'єр-міністра Шінзо Абе стратегії розвитку. За прізвищем лідера стратегія отримала назву «Абеноміка», пріоритетами якої стали: інновації в суспільних структурах; різноманіття та підсилення власного потенціалу; розумне регулювання і правила; привабливі міжнародні можливості; більш конкурентний бізнес [4].

Така стратегія впродовж довшого часу дає свої позитивні плоди: відповідно до звіту в Гамбурзі на Саміті G20 в 2017 році [5], спостерігалось зростання реального ВВП протягом 1,5 р., збережено імпульс до досягнення цінової стабільності на рівні 2%, протягом 2013-2017 рр. підвищення заробітної плати було на найвищому рівні від

початку XXI ст., рівень безробіття був 2,8%, а коефіцієнт працевлаштування до поданих заявок – 1,48.

Рухаючись в напрямі формування постіндустріального суспільства, де великий акцент робиться на інформаційні, телекомунікаційні та інші новітні технології, Німеччина спроваджує в свою економічну модель стратегії розвитку різних секторів. Так, у листопаді 2018 р. три міністерства: (1) Федеральне міністерство освіти і досліджень, (2) з питань економіки та енергетики і (3) праці та соціальних питань розробили Стратегію федерального уряду щодо штучного інтелекту – ШІ (Artificial Intelligence) [6].

Розвиваючи конкурентну стратегію економіки і вкладаючи в розвиток новітніх технологій, уряд створює умови для отримання конкурентних переваг на світових ринках. Ключові положення Стратегії були ухвалені 18 липня 2018 р. [6], а для її вдосконалення у бюджеті 2019 року було закладено 500 млн євро. До 2025 року планується виділити близько 3 млрд євро на її реалізацію. Основними напрямками Стратегії є: 1) розвиток країни як провідного центру ШІ; 2) формування відповідального використання ШІ для блага суспільства; 3) інтегрування ШІ з дотриманням етичних, правових, культурних та інституційних норм.

Новий стратегічний план розвитку промисловості – «Промислова стратегія 2030 – стратегічні вказівки для німецької та європейської промислової політики» [7] має на меті забезпечити зростання частки доданої вартості промисловості до 25%, підтримку МСП, промоцію промислового лідерства Німеччини на рівні країни, Європи та світу, інвестиції в розвиток штучного інтелекту.

Провідні країни світу (США, Японія, Німеччина, зокрема) впроваджують у свої стратегії розвитку орієнтацію на найновітніші технологічні розробки та переформатування економіки з постіндустріальної в інформаційну, зі зростаючою роллю штучного інтелекту, наукових розробок та посиленням сектору фінансово-інформаційних послуг.

Така орієнтація дає можливість розвивати країни в напрямі світового лідерства та диктувати «правила гри» іншим гравцям, серед яких перебуває й Україна. Від нашого вміння адаптуватися до викликів і йти в ногу з вимогами глобального прогресу залежатиме майбутня конкурентоспроможність нашої економіки та місце в світовому економічному просторі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Захарченко О.В. та ін. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навчальний посібник. Київ, Аврор, 2011. 262 с.
2. GDP (Purchasing Power Parity) The World Factbook. Central Intelligence Agency URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/208.html> (accessed 20.03.2020)
3. Helping the American economy grow. strategic plan 2018-2022. U.S. Department of Commerce. 2018. 36 p.
4. Abenomics. JapanGov. The Government of Japan. URL: <https://www.japan.go.jp/abenomics/> (accessed 23.03.2020)
5. Growth Strategy 2017. Japan. G20 Germany 2017. Hamburg. 30 June 2017. 15 p.
6. Germany: Artificial Intelligence Strategy. European Commission. 9 April 2019. URL: https://ec.europa.eu/knowledge4policy/publication/germany-artificial-intelligence-strategy_en (accessed 23.03.2020)
7. Made in Germany: Die Industriestrategie 2030. URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/industriestrategie-2030.html> (25.03.2020)

ПОТОЧНІ ПРОЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ ТА КНР

Завдяки зовнішній політиці КНР і поступовому поліпшенню інвестиційного клімату в Україні, протягом останніх років зростає число інвестиційних проектів (Табл. 1, Табл 2), що реалізуються в Україні китайськими корпораціями.

25 квітня 2019 року українська делегація взяла участь у Другому міжнародному форумі «Один пояс, один шлях», китайській стороні було запропоновано «спільний проектний портфель» в рамках співробітництва двох держав: розвиток портової інфраструктури, об'єктів альтернативної енергетики, будівництво автомобільних доріг та мостів, розвиток об'єктів залізниці та аеропортів, високі технології, співпрацю в аерокосмічній сфері, переробку агропродукції, а також проведено консультації з приводу участі України та КНР у розбудові Транскаспійського міжнародного транспортного маршруту, який полегшить доставлення вантажів із Китаю до країн ЄС [1].

Таблиця 1

Інвестиційні проекти КНР в Україні

Рік	Китайське підприємство	млн. дол. США	Українське підприємство	Галузь
2008	Sinoma	210	Lafarge	Нерухомість
2011	Sinomach	2370	-	Транспорт
2011	Sinomach	250	-	Сільське господарство
2011	Sinomach	1160	-	Енергетика
2011	Sinomach	1500	-	Енергетика
2011	Sinohydro	1440	-	Енергетика
2013	Minmetals	250	Donetsksteel	Металургія
2016	China National Building Material	180	Activ Solar	Енергетика
2017	Xinjiang Communications Construction	100	-	Комунікації
2018	Sinomach	210	DTEK	Енергетика
2018	Xinjiang Beiken Energy Engineering	120	UkrGas	Енергетика
2018	China Energy Engineering	250	Metropoliya	Енергетика
2018	Power Construction Corp	340	NTB	Енергетика

Джерело: складено авторами за матеріалами [2].

Високі інфляційні ризики, корупція, бюрократія, політична нестабільність, військовий конфлікт на Сході України, а також неоднозначна історія відносин з українськими компаніями значно стримують потік інвестицій з КНР до України. Досить важливим є те, що Китай головним чином забезпечує підтримку національних підприємств. Прикладом можуть слугувати інфраструктурні проекти, де китайська сторона залучає китайського генпідрядника [3]. Також варто зазначити, що інвестиції спрямовуються головним чином не на розвиток виробництва в межах держави

(створення нових робочих місць і продуктів з високою доданою вартістю), а на закупівлю китайського обладнання та комплектуючих українською стороною.

Таблиця 2

Найбільш відомі інвестиційні проекти КНР в Україні

Контрагенти	Рік	Вартість (дол. США)	Особливості
ПАТ «Державна продовольчо-зернова корпорація України» (ДПЗКУ) і Китайська національна корпорація машинної індустрії та генеральних підрядів (СЕС)	2013	3 млрд.	Спрямування – поставка зернових. Друга частина проекту завершилась неуспішно, оскільки ДПЗКУ перестала виплачувати Китаю борги по кредиту
Xinwei Group і «Просат»	2014		Офіс китайської компанії Xinwei Group, однієї з провідних телекомунікаційних компаній в світі, відкритий у Києві у 2014 році. Український телекомунікаційний оператор «Просат» створює мережу мобільного широкопугового мультимедійного зв'язку 4 покоління національного масштабу на базі технологій McWiLL®компанії Xinwei Group. Вже встановлено 150 базових станцій, які покрили зв'язком Київ і значну територію від Харкова до Маріуполя.
Beijing Skyrizon Aviation Industry Investment Co Ltd і «Мотор Січ»	2015-2016	250 млн.	Компанія утворила спільне підприємство, яке базується у Китаї. У місті Чунцін розпочато будівництво заводу з виробництва і обслуговування авіадвигунів.
CNBM (КНР) і Active Solar (Україна)	2016	1 млрд.	Китайська національна компанія будівельних матеріалів стала власником 10 найбільших сонячних станцій в Україні загальною встановленою потужністю 267 МВт.
COFCO Agri і Миколаївський морський торговий порт	2016	75 млн.	Китайська корпорація COFCO Agri запустила в 2016 році в Миколаївському морському торговому порту перевантажувальний комплекс зернових і олійних культур річною потужністю 2,5 млн тонн.

Джерело: [4].

Попри низку переваг, інвестиційне співробітництво між КНР і Україною наразі не здійснюється у повній мірі, а Україна є малозалученою у глобальні та регіональні ініціативи Китаю. Більш активно між двома державами відбувається торгівля товарами та послугами. Співпрацю стримують такі фактори, як політична нестабільність, недостатня інформованість китайських партнерів про Україну, недостатність кваліфікованих кадрів

для роботи з КНР, несприятливий інвестиційний клімат та ін. Водночас Україна може запропонувати низку переваг: наявність ряду природних ресурсів зручне та вигідне географічне розташування. Таким чином, на порядку денному України та КНР стоїть ряд питань, які стосуються зони вільної торгівлі, безвізового режиму, подальших спільних інвестиційних проектів, як у рамках окремих підприємств, так і на державному рівні, а також участі України в глобальних і регіональних ініціативах Китаю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. МРЕТСГУ. (2019). Електронний ресурс. Режим доступу: <http://me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=e634cef0-9b95-4c21-927f-c3618c78d881&title=StepanKubivZaproponuvavStvoritiCherezUkrainuLogistichniiKoridorKitaiukrainas>
2. American Enterprise Institute. (2019). China Global Investment Tracker. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.aei.org/china-global-investment-tracker/>
3. КРМГ. (2019). Інвестиції з Китаю. Чим може бути цікавою Україна? Електронний ресурс. Режим доступу: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2018/04/investytsiyi-z-kytayu-chym-mozhe-buty-tsikavoyu-ukrayina.html>
4. Асоціація українсько-китайського співробітництва. (2018). Китай не боїться інвестувати в Україну. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://auss.org.ua/kitay-ne-boyitsya-investuvati-v-ukrayinu/>

к.е.н., доц. Ломачинська І. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МОДЕРНІЗАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ТРАДИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Одним із головних трендів модернізації сучасного банкіngu є те, що формується нова фінансова екосистема як система взаємодії між провайдерами фінансових послуг, регуляторами, споживачами на основі конкуренції та співробітництва з тим, щоб задовольнити потреби клієнта-споживача. Базис нового ландшафту фінансової екосистеми формує єдина технологічна платформа, в основі якої Blockchain і DLT, алгоритм машинного навчання та штучний інтелект, засоби онлайн та офлайн доступу до послуг, ефективні дистанційні комунікації (смартфон, біометрична ідентифікація, хмарні сховища, мобільні додатки, чат-боти, онлайн-помічники, соцмережі) й т.п. В якості провайдерів сьогодні можуть виступати, як фінансові, так і нефінансові установи, зокрема FinTech- та BigTech-компанії. За оцінками, 68% споживачів фінансових послуг вже готові споживати їх від нефінансових компаній [1].

Перевагами бізнес-моделі FinTech-компаній у порівнянні з традиційними банками є те, що вони швидко впроваджують інновації, не схильні боятися помилок, не обтяжені регулюванням, застарілими ІТ-системами і негнучкими структурами, зосереджені на інтерфейсах, орієнтованими на клієнта, мають значно менші витрати, оскільки для цифрових технологій характерна значна вбудована економія масштабу. Якщо традиційно банки орієнтовані на надання продуктів, то цифрові компанії розвинули бізнес-модель до більш цілісного підходу, який орієнтований на вирішення проблем клієнтів і встановлення нових стандартів обслуговування – орієнтованість на клієнта, що передбачає створення позитивного досвіду для клієнта шляхом максимізації пропозиції послуг і/або продуктів і побудови відносин. Проте, унікальністю традиційних банків є наявність великої клієнтської бази, досвіду роботи з регуляторами, пропозиції більш широкого набору продуктів і послуг. На відміну, FinTechs конкурують за окремі

напрямки діяльності. Крім того, FinTechs знижують витрати, час проведення операцій, роблять їх простими, зручними, доступними, максимально комфортними [2], втім це не гарантує успіху цифровізації, якщо вона не клієнтоорієнтована. За оцінками лише кожний п'ятий клієнт відчув суттєве покращення рівня банківського обслуговування в результаті впровадження інновацій. Серед причин той факт, що лише 28% ініціатив по цифровій трансформації пов'язані з потребами споживача. У 68% інтереси зосереджені на бізнес-процесах, у 4% – на співробітниках [3]. Доцільно було б розвивати інтеграцію банку і FinTech, втім часто існують обмеження: по-перше, інтеграція інновацій FinTech в IT-платформу великих банків може бути проблематичною чи нездійсненою, і, по-друге, велика складна диверсифікована структура банку, обтяжена персоналом, регулюванням.

BigTech (Amazon, Facebook, Google, Apple) як високотехнологічні компанії з нетрадиційними структурами, налагодженими мережами, накопиченими BigData, починають, як правило, надавати послуги платежів для полегшення власного «основного» бізнесу (електронна комерція, реклама). Лише у 2019 р. Apple Pay обігнала Starbucks, яка була до цього найбільшою компанією в США, що надавала послуги мобільних платежів. Поступово BigTech, надаючи інноваційні послуги та продукти у фінансовому просторі, вступають в конкуренцію з традиційними фінансовими установами. Цьому сприяє незадоволений споживчий попит на фінансові послуги, споживчі переваги в умовах, коли нові технології з'являються швидше, ніж їх впроваджують традиційні фінансові установи, велика клієнтська база, доступ таких компаній до даних, технологічні переваги, відсутність регулювання і конкуренції. Більш того, BigTech можуть сприймати інновації FinTech набагато легше, ніж банки, оскільки вони вже мають цифрову платформу, в яку ці інновації можна інтегрувати. Як результат, BigTech-компанії потенційно більше загрожують майбутньому банків, ніж фірми FinTech. У той же час, переваги BigTech проявляються у споживчому фінансуванні та кредитуванні малих і середніх підприємств, але не в інвестиційному банкінгу.

Отже, в результаті агресивного розвитку FinTech- і BigTech-компаній знижуються бар'єри входу на банківський ринок, посилюється диференціація банківських продуктів за рахунок, перш за все, формування їх дизайну, з'являються нові учасники ринку з іншими принципами функціонування і регулювання з боку держави, змінюються форми взаємодії між учасниками ринку, відбувається децентралізація системи надання фінансових послуг, зростає економія на ефекті масштабу, знижуються витрати на операції, пов'язані із інформаційною асиметрією, зростає прозорість операцій. Більш того, формуються нові стандарти якості, зручності, швидкості для споживача.

Поширення інновацій FinTech значно впливає на ринок і поведінку традиційних фінансових інститутів, оскільки більша ефективність провайдерів або надає додаткові конкурентні переваги для них, або створює додаткові ризики. В результаті того, що банки в нових умовах все частіше звертаються до третіх осіб (постачальників послуг для надання інформації, інтернет-провайдерів, хмарних сервісів й ін.) збільшуються системні операційні ризики, ризики кібербезпеки, якщо ними вміло не управляти. При цьому ризики змінюються структурно, що потребує нових підходів, методів управління ними.

Отже, слід відзначити, що роль банків повинна модифікуватися, оскільки фінансові послуги, продукти стають більш оптимізованими, комплементарними, клієнтоорієнтованими. В результаті бізнес-моделі щодо банківських послуг і продуктів все більше стосуватимуться агентських відносин. Надання «правильного» продукту «потрібній» людині та в «потрібний» час – це один із головних викликів, з якими стикаються сьогодні банківські установи. Завдяки Big Data, технології машинного навчання, штучному інтелекту звички клієнтів стають більш зрозумілими і доступними на основі точних моделей прогнозування, що дозволяє моделювати майбутню поведінку та її мотиви. В результаті залишаться на ринку ті з банків, які будуть здатні розуміти мотивацію і потреби споживачів послуг та продуктів, а їх бренд буде відображенням

довіри, чесності, безпеки, якості; зможуть продуктивно співпрацювати з FinTech-компаніями, а не конкурувати з ними. BigTech компанії, поряд із цим, з одного боку, ще більше будуть збільшувати конкуренцію, фінансову інклюзивність, тиск на традиційні інститути щодо впровадження інновацій та підвищення загальної ефективності діяльності, а, з іншого, їх діяльність призводитиме до появи нових форм концентрації та ринкової влади, продукуватиме нові системні ризики, масштаб і наслідки яких значно ширше, ніж у традиційних банківських інститутів [4].

Отже, банки мають розуміти, що конкурентні переваги отримають ті з них, які вибудують «бізнес-модель», орієнтовану на зростання своєї цінності для клієнта. Вони мають стати «помічниками» в реалізації потреб клієнтів, забезпечивши тих, у тому числі, якісною інформацією. Кожен клієнт має відчувати підтримку та персоналізований підхід, навіть будучи на відстані від банку. І ці відносини будуть ґрунтуватися, перш за все, на розумінні того, ким насправді є клієнти, на аналізі їх поведінки. При цьому банки повинні впливати на клієнтів, інформуючи їх й про їх свідомі та несвідомі упередження через можливі банківські рішення. Отже, в основі майбутнього банкінгу повинно бути технології та дані, сприяння зміні поведінки споживачів, переваги в управлінні ризиками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. EY. Global FinTech Adoption Index 2019. As FinTech becomes the norm, you need to stand out from the crowd. URL: <https://eyfinancialservicesthoughtgallery.ie/wp-content/uploads/2019/09/ey-global-fintech-adoption-index.pdf>
2. Ломачинська І. А., Куниця В. С. Роль FinTech у модернізації банківської діяльності в умовах глобалізації. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2018. Том 23, вип. 5(70). С. 190-195
3. Marous J. Digital Banking Transformation Strategies Neglect The Customer Experience. The Financial Brand. 2018. July 17. URL: <https://thefinancialbrand.com/85798/digital-banking-transformation-customer-experience-trends/?internal-link>
4. Lomachynska I. Modernization of structure of financial systems with the development of FinTech. Scientific approaches to modernizing the economic system: vector of development: collective monograph. Lviv-Toruń : Liha-Pres, 2020. P. 363-382.

к.е.н. Цевух Ю. О.

Одеський національного університету імені І. І. Мечникова

РИНОК ПРАЦІ І МІГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Курс України на євроінтеграцію був обраний не випадково, таке рішення було обумовлено історичними передумовами, геополітичним розташуванням, зовнішньою політикою, соціально-економічним розвитком, прагненнями населення покращення умов життя і праці. Історично і політично важливим для Європейського Союзу і України став 2007 рік, коли наша держава опинилася безпосереднім «сусідом» ЄС через приєднання Болгарії і Румунії до країн-членів ЄС, що змінило вектор геополітичних спрямувань України до Євроінтеграції. Водночас, це посилює інтереси Російської Федерації, США і ЄС до України як стратегічного партнера, адже вона, певним чином, знаходиться на перехресті політичної уваги цих країн. Обґрунтування розвитку перспективи євроінтеграційних прагнень було відображено у Заяві Верховної Ради України «Про реалізацію євроінтеграційних прагнень України та укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом» від 2013 р. [1], у Постанові Верховної Ради України «Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та

першочергові заходи у цьому напрямі» від 2014 р. [2]. Подальші наміри євроінтеграції були відображені в «Угоді між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз» [3]. Важливим кроком стало підписання Угоди «Про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з Атомної Енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [4]. Поряд з основними положеннями стосовно демократичних прав і свобод людини, принципів вільної ринкової економіки, співробітництва у сфері торгівлі та сталого розвитку, протидії корупції і тероризму, попередження конфліктів та військово-технічного співробітництва, увага у документі приділяється співробітництву у сфері міграції, притулку та управління кордонами, руху осіб між Україною і ЄС, умовам праці громадян України, які законно працевлаштовані у державах-членах ЄС (статті 16, 17, 18). Однак, в сучасних умовах недостатній рівень уваги приділено питанням міграції з огляду на високий стан міграційних процесів в Україні.

За останні вісім-десять років Україна пройшла низку суттєвих політичних та економічних подій, які кардинальним чином вплинули на внутрішній ринок праці і міграційні процеси. Ринок праці є унікальним і особливо чутливим до змін у загальноекономічному стані держави, поряд з іншими ринками, оскільки людські ресурси у вигляді робочої сили посідають центральне місце на національному, міжнародному, регіональному, внутрішньофірмовому рівнях функціонування у процесі формуванні попиту, пропозиції, заробітної плати, умов праці, мотивації персоналу, переміщення населення всередині держави, міграції робочої сили. Національний ринок праці являє собою складну структурно-динамічну систему, яка безпосередньо впливає на добробут нації, змінюється під впливом відтворення населення і трудових ресурсів, соціальної політики, економічного зростання, державного регулювання зайнятості населення, науково-технічного прогресу, рівня освіти кон'юнктури на світовому ринку праці і ступеню інтегрованості держави у глобальну економічну систему.

Необхідність змін у регулюванні ринку праці і міграційних процесів, проведення реформ і провадження європейських стандартів життя виникли на основі об'єктивних чинників і були продиктовані існуючим станом соціально-економічної сфери. В останні роки ринок праці України зіткнувся з низкою проблем, які негативно вплинули на його розвиток: скорочення постійного населення України, у тому числі і робочої сили; старіння населення і стан охорони здоров'я; дисбаланс між попитом і пропозицією на робочу силу; тіньове працевлаштування; низький рівень заробітних плат (зростання номінальної і зменшення реальної заробітної плати); посилення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів країни; часті порушення законодавства роботодавцями у сфері тривалості робочого часу, відпусток, оплати праці, гендерних аспектів праці і працевлаштування; велика кількість емігруючої робочої сили за кордон, що особливо стосується спеціальностей виробничих сфер; стихійних характер міграції і нелегальна міграція; недостатнє регулювання трудової міграції на державному рівні; низький рівень фінансування наукової галузі, що змушує провідних науковців шукати роботу за кордоном; проблема достовірності статистичної інформації українських офіційних джерел щодо безробіття і міграції.

Результатом посилення євроінтеграційних процесів для національного ринку праці стали: проведення реформ у сфері стимулювання зайнятості і зменшення безробіття населення. Зокрема, основні положення даних змін містяться у Розпорядженні Кабінету Міністрів України «Про затвердження Основних напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022 року» [5]; посилення міграційних процесів і переорієнтація їх напрямку більше до країн Євросоюзу, ніж було до підписання Угоди про Асоціацію з ЄС та введення безвізового режиму; зростання міграційних процесів, що потягло за собою збільшення

надходжень грошових переказів мігрантів до України, які мають позитивний вплив на економічний розвиток в цілому і покращують добробут домогосподарств зокрема. Сьогодні, як ніколи, для України важливим стало обрання стратегічного вектору і пріоритетів зовнішньоекономічної політики, консолідації економіки, соціальної сфери, політики Уряду на макроекономічному рівні, усунення структурних дисбалансів ринку праці на регіональному рівні. Для України найважливішим завданням і пріоритетним напрямком розвитку держави має стати відновлення саме ринку праці з метою уникнення подальшої економічної рецесії, забезпечення громадян працевлаштуванням, збереження виробництва, промисловості, сфери послуг і взагалі усієї інфраструктури країни. Подальший економічний розвиток країни залежить від того, якою буде економічна активність населення і як зміниться структура зайнятості, а також наскільки ефективно буде використовуватись трудовий потенціал суспільства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Про реалізацію євроінтеграційних прагнень України та укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом / Верховна Рада України; Заява від 22.02.2013 № 30-VII, ст.513 – Режим доступу: [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/30-18>],
2. Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та першочергові заходи у цьому напрямі / Верховна Рада України; Постанова – від 13.03.2014 р. № 874-VII – Режим доступу: [<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/874-18>].
3. Угода між Україною та Європейським Союзом про внесення змін до Угоди між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз / Верховна Рада України; ратифіковано Законом № 157-VII від 22.03.2013 – Режим доступу: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_b15].
4. Про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з Атомної Енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони / Кабінет Міністрів України; Угода ратифікована Верховною Радою України від 16.09.2014 р. – Режим доступу: [<https://www.kmu.gov.ua/diyalnist/evropejska-integraciya/ugoda-pro-asociaciyu>].
5. Про затвердження Основних напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022 року / Кабінет Міністрів України; Розпорядженні від 24.12.2019 р. № 1396-2019-р – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1396-2019/>

ст. викл. Борисов М. Ю.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВІДКРИТТЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗЕМЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Прийнятий Верховною Радою України 31 березня 2020 року Закон "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення" вводить з 1 липня 2021 року ринок землі в Україні [1]. Фактично, до цього часу зберігатиметься і мораторій на купівлю продаж земельних ділянок всіх форм власності, який відповідно до Перехідних Положень Земельного Кодексу України мав діяти до набрання чинності законом про обіг земель сільськогосподарського призначення, але не раніше 1 січня 2020 року [2].

На практиці це означає, що в ринковий обіг потрапить 41 млн. га сільськогосподарської землі, яка поки знаходилась під дією мораторію. Більша частина цієї землі, майже 28 млн. га, - це земельні паї селян, ще 10,5 млн. га (25% всієї сільськогосподарської землі) знаходяться у державній та комунальній власності [3]. В

зв'язку з цим виникає ціла низка питань, які залишаються без належної відповіді. Зокрема, досі остаточно не сформований Земельний Кадастр, оскільки отримання кадастрового номеру земельної ділянки досі залишається складною і витратною бюрократичною процедурою, що зазвичай містить корупційну складову. Крім цього, не створені інституційні основи земельного ринку, такі як земельний банк, через який селяни могли б брати доступні кредити на купівлю землі. Відсутні також будь-які професійно-освітні вимоги до потенційних покупців землі, хоча такі вимоги існують в країнах ЄС.

Важливою обставиною є те, що кількість чорноземів в Україні є найбільшою в світі і складає 28 млн. га або 87,5% з 32 млн. га загальної площі рілля, тоді як, наприклад, в країні-лідері ЄС Німеччині вся площа рілля складає лише 12 млн. га [4]. Ця обставина робить відкриття ринку землі в Україні подією не лише європейського, але й світового масштабу, що не може залишитися поза увагою провідних світових гравців продовольчого ринку. І хоча питання продажу української землі іноземцям пропонується винести на всенародний референдум, однак, незалежно від результатів майбутнього референдуму, вже існують механізми можливого переходу земельної власності в Україні до іноземців.

Слід також зазначити, що рішення про відкриття ринку землі в Україні відбулося під час загострення глобальної нестабільності в світі через пандемію, яка, в свою чергу, загострила питання економічної і продовольчої безпеки країн через закриття кордонів і стрімкого зростання безробіття в умовах скорочення і зупинки цілих галузей світової економіки. В цих умовах керівники ВООЗ, ФАО і СОТ висловили своє занепокоєння з питання продовольчої безпеки у спільній заяві від 31.03.2020 [5].

Для України загострення глобальної нестабільності позначилося зокрема масовим поверненням заробітчан з країн Європейського Союзу, з близького і дальнього зарубіжжя без будь-яких перспектив швидкого працевлаштування і, відповідно, без гарантій безперешкодного економічного доступу цих людей до продуктів харчування з метою підтримання їх життєдіяльності. Для цих людей можливість отримання в оренду чи придбання в кредит ділянки землі задля подальшої її обробки могла б стати виходом із скрутної соціально-економічної ситуації, що склалася.

Таким чином, враховуючи наведене, відкриття ринку сільськогосподарської землі в Україні в умовах глобальної нестабільності, відсутності необхідних інституційних складових земельного ринку, необхідності підготовки достатньої кількості фахівців по роботі з ринком землі і наявності широких верств економічно незахищеного населення, можна вважати передчасним. Потрібне подальше доопрацювання цього питання з урахуванням європейського і світового досвіду на економічному, політичному і законодавчому рівнях разом з прийняттям спеціального закону про обіг земель сільськогосподарського призначення, як це передбачено Перехідними Положеннями Земельного Кодексу України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу земель сільськогосподарського призначення". 31.03.2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua/news/actual/191679.html>
2. Земельний Кодекс України, 2001. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
3. Дейнінгер К., Нізалов Д. 26 років земельної реформи: склянка напівпорожня чи напівповна, 17.10 2016, The World Bank. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/uk/news/opinion/2016/10/17/26-years-of-land-reform-the-glass-is-half-empty-or-half-full>

4. Структура українських земель та співвідношення кількості чорноземів в Україні та інших європейських країнах. 04.12.2015, Держгеокадастр України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://land.gov.ua/info/infografika-struktura-ukrainskykh-zemel-ta-sprivvidnoshennia-kilkosti-chornozemiv-v-ukraini-ta-inshykh-ievropeiskykh-krainakh/>
5. Смягчение последствий COVID-19 для торговли и рынков продовольствия. Совместное заявление генеральных директоров ВОЗ, ФАО и ВТО. 31.03.2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.fao.org/news/story/ru/item/1268973/icode/>

*Kyrychenko M.
Odessa I. I. Mechnikov National University*

DEVELOPMENT OF CHINESE ENERGY SECTOR IN TERMS OF GLOBALIZATION

In three 5-year plans from 2000 to 2015, coal and oil have been strongly promoted as the main fuels for China's economic development. Coal power plants have been pampered with favorable dispatch rules, access to cheap capital, promoted by strong state-owned companies, and strongly supported by local governments. The industry has been allowed to greatly increase coal consumption without the necessary considerations for the environment, and the transport sector has increased oil consumption to a level where two-thirds of the consumption is imported.

The main fuel for the industry, as well as in home-use, remains the coal - China is the world leader for its consumption. The share of coal in the structure of energy consumption in the People's Republic of China is almost 70%, remaining stable for projections for at least another 10 years.

China has significant explored reserves of natural gas. At the moment, the needs for this raw material are met at the expense of its own resources, but, according to the forecasts of Chinese experts in the future, they will have to import up to 50-60 million cubic meters of "blue fuel" [1].

The country is building terminals for the storage of liquefied natural gas (LNG) for supply from Australia, Indonesia, etc. At the end of 2004, the Chinese company Sinopec entered into an agreement to purchase LNG from Iran. However, despite the increase in demand for this fuel, its share in the structure of energy consumption in the foreseeable future will not exceed 7%.

As for oil, in the early 1980's the China was provided with this raw material. At the beginning of the 1950s, the oil refining industry has been developing dynamically, turning the country into one of the world's leaders in this field. In the 1960s, China fully met its gas needs, although its level of consumption was very low. By 1973, the country was even able to export both crude oil and refined petroleum products. The situation has changed significantly with unprecedented economic growth in the People's Republic of China, which has increased the demand for oil at times. Approximately from 1993 up until now [2], China gradually became a major importer of oil, and after ten years it became the second largest oil purchaser in the world after the United States.

In 2017, China consumed 12.8 million barrels of oil a day, outstripping India almost by 8 million barrels [2]. And although the share of oil in the structure of energy consumption in the PRC in 2017 was 20%, given the fact that this "black gold" is the main raw material not only for the functioning of the transport industry, of course, but also for the industry in general. For the Chinese economy this raw material has become vital despite the fact that the volumes of proven oil reserves are almost half to the US and amounted to about 25 billion barrels [2],

China is no longer able to provide its economy with this product, without leaving the external markets.

In 2005, the share of imports in the volume of consumption was almost 40%. By 2017 this amount tripled and was 10.2 million barrels a day, which is 80% of total consumption.

The energy security strategy means the active promotion of Chinese interests in the external energy markets through both economic and political instruments, the creation of their own the system of import of energy resources, based on the principles of multi-factor interstate cooperation, diversification of sources and types of energy resources, as well as methods of their transportation.

Energy security is a global problem for China' economy and the vast majority of states can not guarantee energy security without international cooperation. As shown on Figure 1 – Chinese economy is significantly dependant on oil supply. From 2005 year the situation had changed inevitably thus making huge impact on every sphere of China's economy and foreign policy.

The Chinese government has provided oil supplies with investment and state aid, quickly pushing the US out of the main importer of Angolan oil. In general, Beijing succeeded in pushing US positions in Africa. Chinese loans and construction proposals for African countries are mainly related to the possibility of supplying raw materials and claims for the transfer of ownership of certain deposits. Many politicians and scholars blame China for concluding contracts with oil-rich dictatorial regimes, without exposing human rights violations or corruption as a prerequisite for cooperation.

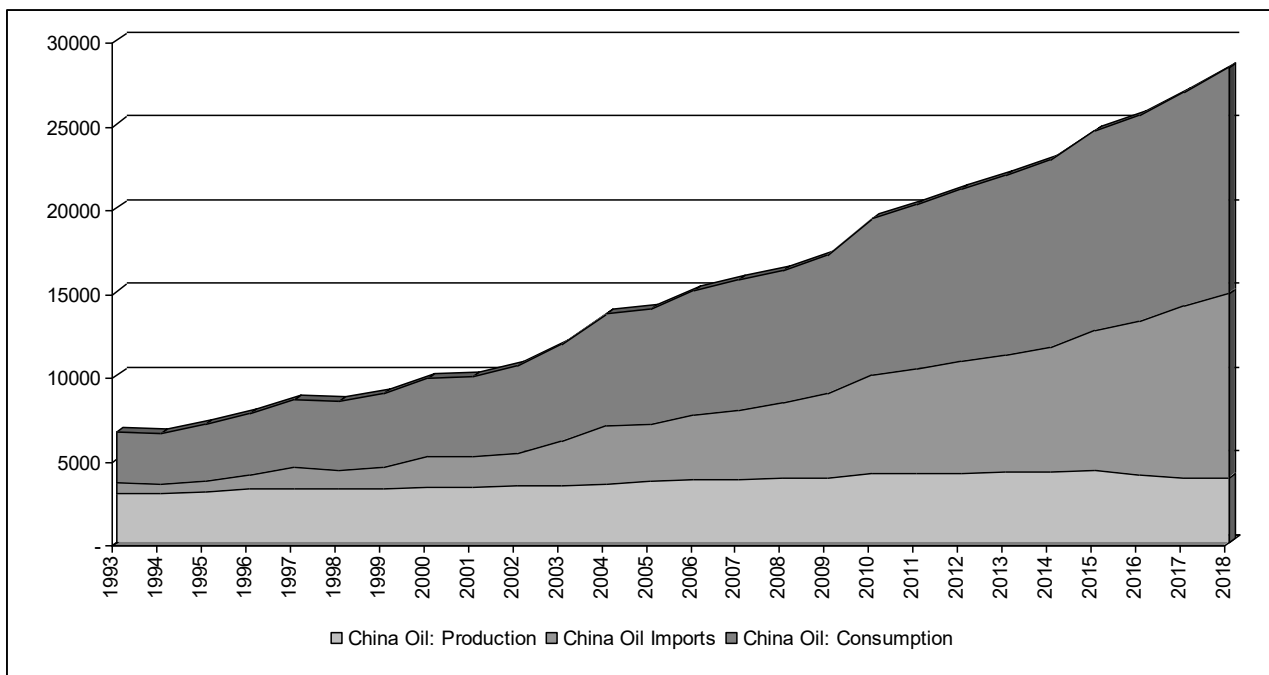


Figure 1. Structure of China oil consumption (Thousand barrels daily) [2].

China only uses the niches provided by the international political climate. And Beijing is interested in Africa, in particular, primarily oil, and not the opportunity to show itself as an opponent of Washington. Moreover, both capitals are well aware that both the two largest energy consumers in the world, the United States and China, primarily have common interests in developing and improving energy-saving technologies, in mitigating the lack of energy. The oil market has a global nature. Under the conditions of globalization of the world economy, "energy selfishness" is unlikely to be possible, as any crisis will affect the whole energy chain, which will force the aggression of energy policy to be limited and seek opportunities for a compromise.

Developed countries have a modern oil refining industry, in which technology meets high environmental and resource conservation requirements. The growth of consumption of petroleum products, which is observed in the leading countries, is due to the availability deep oil refining technologies. To meet the demand for the necessary assortment of petroleum products, the developed countries modernize their refineries, focus on the use of higher quality raw materials, increase the utilization of production capacities, and implement a more refined policy in foreign trade in oil products. In addition, most of them have achieved high energy productivity, which under other constant conditions allows them at the same level of consumption of petroleum products meet the demand of industry, transport and other sectors of the economy.

In world practice, there are three approaches to strategic oil and (or) energy reserves management: the state, specially created companies and the imposition of duties on oil companies. Combined approaches are also used. These approaches have both positive and negative sides. The priority principle of state redundancy is the ability to quickly pay attention to the situation and avoid interference in the activities of private companies. The main defect is the high budget costs for the creation and maintenance of reserves. State reserves are usually made by G7 countries, such as the US, Japan, Germany, Italy and some other countries.

Today, oil as energy is at the top of the life cycle and has the highest level of competitiveness. The needs of the world economy in oil and petroleum products are increasing every year, and as the market of these strategic goods interacts with other markets (currency, stock, investments, labor, etc.), its state affects the development of the entire world economy - promotes economic growth or causes a recession. Today the effective development of the market for oil products is due not only to structural changes, the level of scientific and technological progress, the technology of production at the enterprises of the oil complex, but also the level of compliance of the trade structure with the demand formed on the products of oil refining. In connection with this, there is a need to expand existing trading capacities of Ukrainian and Chinese oil market operators by acquiring new corporations' mergers and acquisitions, as well as diversification of energy supplies.

REFERENCES:

1. Wang Zhongying Kaare Sandholt. Thoughts on China's energy transition outlook // URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s41825-019-00014-w.pdf>
2. British Petroleum Statistical Review of World Energy // URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy.html>

*Алексеєвська Г. С.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

НАСЛІДКИ НЕТРАДИЦІЙНОЇ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ ФЕДЕРАЛЬНОЇ РЕЗЕРВНОЇ СИСТЕМИ

Серйозність фінансової кризи, в період якої спостерігається значне погіршення основних макроекономічних показників, таких як ВВП, короткострокових процентних ставок, рівня безробіття та інфляції, в останнє десятиліття змусила центральні банки в країнах з розвиненою економікою застосовувати нові монетарні інструменти для стабілізації економіки і забезпечення рівня цін.

Федеральний комітет з відкритих ринків (FOMC) звернувся до нетрадиційних варіантів політики, щоб відновити ліквідність і стабільність на фінансових ринках. На перших етапах боротьби з кризою було знижено процентні ставки з 5,25% у вересні 2007 року до нульової нижньої межі в грудні 2008 року, щоб стимулювати економічну

активність. Але це не дало очікуваних результатів. Основна проблема, з якою ФРС зіткнулася при нульовій нижній межі, полягала в тому, що традиційна грошово-кредитна політика не могла забезпечити подальше стимулювання [1]. І ФРС згодом зробила ряд заяв, які називаються форвардними рекомендаціями або попереднє керівництво, для підтримки низьких процентних ставок в майбутньому. Це був один з перших нетрадиційних методів сучасної монетарної політики. Оскільки довгострокові ставки сьогодні залежать від ринкових поглядів на майбутні короткострокові ставки, надійні обіцянки ФРС зберегти короткострокові ставки на низькому рівні в майбутньому можуть потенційно знизити довгострокові ставки сьогодні [2]. Наступним етапом розвитку нетрадиційних мір в США було те, що ФРС надавала позики з дисконтними вікном під час кризи, але вона також створила ряд екстрених установ, які не були схожі на ті, що ФРС робила раніше. Перший механізм був введений в грудні 2007 року, і ще кілька були додані після загострення кризи у вересні 2008 року. Завдяки цим механізмам ФРС надала ліквідність небанківським фірмам вперше з часів Великої депресії [3].

Згодом FOMC схвалив серію великомасштабних покупок активів (LSAP) довгострокових цінних паперів, ця програма відома як кількісне пом'якшення (QE). Згідно з Бернанке, мотивація цієї політики була комбінацією фінансової кризи і нульового номіналу процентні ставки разом з бажанням підвищити ліквідність і знизити довгострокову прибутковість [4]. Кількісне пом'якшення ФРС представляється як набір з чотирьох програм покупки активів: три Великомасштабні покупки активів (LSAP), широко відомі як QE1, QE2 і QE3; і Програма продовження терміну погашення (MEP), також відома як «Операція Твіст».

Таблиця 1

Характерні риси основних нетрадиційних програм Федеральної резервної системи

Програма	Період проведення	Тип активів
LSAP (QE1)	11.2008 – 03.2009	Боргові цінні папери агентств; іпотечні цінні папери (MBSs); казначейські зобов'язання
LSAP (QE1)	11.2010 - 06.2011	Довгострокові казначейські зобов'язання
MEP (Twist)	09.2011 - 12.2012	6 – 30 річні Казначейські зобов'язання
LSAP (QE1)	09.2012 - 10.2014	Казначейські зобов'язання; іпотечні цінні папери (MBSs)

Джерело: [5]

18 вересня 2013 року ФРС вирішила призупинити скорочення своєї програми покупки облігацій і почала звужувати покупки в наступному році, в лютому 2014 року. Покупки були припинені 29 жовтня 2014 року, після того як ФРС накопичила активи на 4,5 трильйона доларів.

Покупки активів в кінцевому підсумку привели до п'ятикратного збільшення балансу ФРС з 900 млрд. доларів до 4,5 трлн. доларів. А ФРС володіла більше 20 відсотків всіх іпотечних цінних паперів і боргових зобов'язань казначейства.

Нетрадиційні програми використовували загалом три різних канали. Основний канал процентних ставок веде до зниження довгострокових процентних ставок, що стимулює інвестиції і стримує заощадження. Другий, так званий канал перебалансування портфеля, робить довгострокові активи відносно безпечними, що стимулює інвесторів до більш ризикованих інвестицій. Нарешті, канал обмінного курсу виграє від ослаблення обмінного курсу [6].

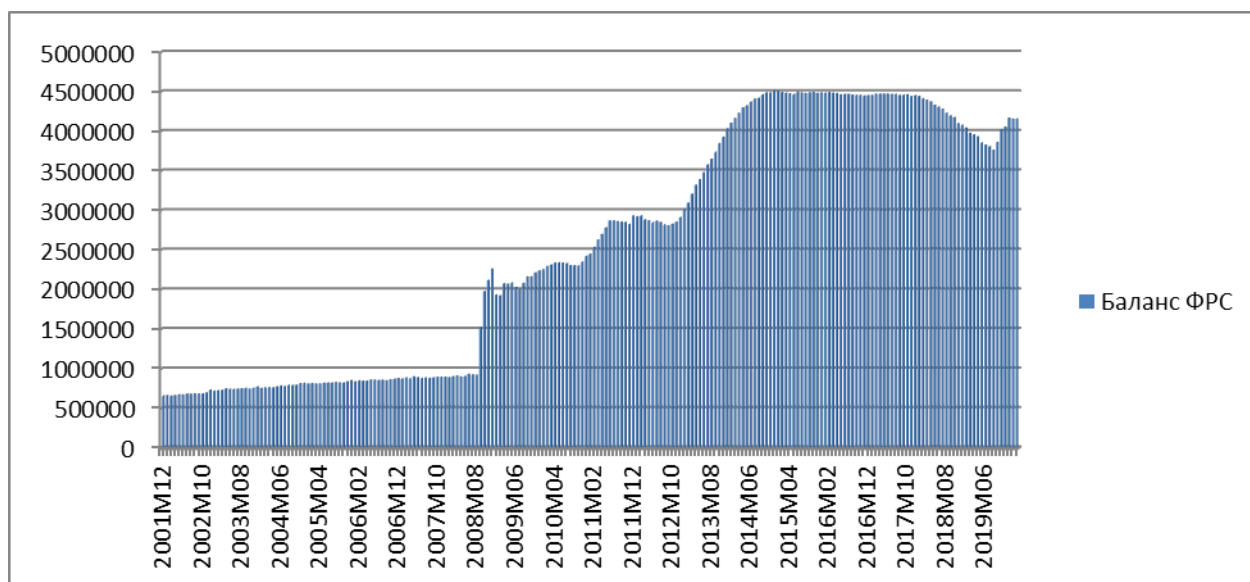


Рис.1 Баланс ФРС грудень 2001- лютий 2020 років (млн. дол. США)

Джерело: [3]

Політика стабілізації почалася в 2015 році, Федеральна резервна система почала активно використовувати угоди про зворотний викуп. Також в жовтні 2017 року FOMC ініціював програму нормалізації балансу, яка поступово скорочувала обсяг цінних паперів Федеральної резервної системи за рахунок зменшення його реінвестування основних платежів, отриманих від цінних паперів. Але у відповідь на потрясіння на ринку репо у вересні 2019 року ФРС почала втручатися в ринок репо і знову почала розширювати свій баланс в жовтні 2019 року. І в Марті 2020 року з огляду на нову кризу, визвану епідеміологічною ситуацією в світі, ФРС оголосила про нову програму по кількісному пом'якшенню в розмірі \$ 700 млрд, де на \$ 500 млрд передбачається викупити казначейські папери уряду США і на \$ 200 млрд інші цінні папери, такі як іпотечні. Все це призвело до того що баланс ФРС знову починає рости з третього кварталу 2019 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Якубовський С. О. Алексеєвська Г.С Нетрадиційні методи монетарної політики: теоретичні аспекти та практика застосування в ЄС та США / С. О. Якубовський, Г. С. Алексеєвська // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. - 2017. - Т. 16, вип. 3. - С. 32-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2017_16_3_
2. Labonte M. Monetary Policy and the Federal Reserve: Current Policy and Conditions / Congressional Research Service February 6, 2020
3. Офіційний сайт ФРС [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy>
4. Bernanke, B. Why are interest rates so low, part 4: term premiums / Brookings 2015. [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2015/04/13/why-are-interest-rates-so-low-part-4-term-premiums/>
5. Kenneth N. Kutt Kenneth N. Kuttner Outside the Box: Unconventional Monetary Policy in the Great Recession and Beyond / Journal of Economic Perspectives. Volume 32, Number 4. 2018. pp.121–146 <https://doi.org/10.1257/jep.32.4.121> doi=10.1257/jep.32.4.121
6. Pažický, M. The consequences of unconventional monetary policy in euro area in times of monetary easing. Oeconomia Copernicana,9(4), 2018. pp. 581–615. doi:10.24136/oc.2018.029

*Гриб Д. С.
Ришельевский лицей
к.э.н., доц. Пичугина Ю. В.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

БЕЗРАБОТИЦА КАК ФАКТОР ОТТОКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ИЗ УКРАИНЫ

Безработица является важной характеристикой развития экономики и конкурентоспособности на рынке труда. Так же она большая угроза для национального развития и стабильного функционирования экономики страны. Она является показателем дестабилизации, т.е. если много людей хотят, но не имеют возможность занять свободное место из-за не достаточной квалификации, это показатель того, что много людей специализируются на не актуальных профилях или вовсе не имеют образования.

Например, в Украине есть очень популярные профессии для поступления, но на рынке труда они не очень востребованы. К тому же хороший профессионал должен иметь опыт, а соответственно «новичок», в большом процентном выражении не может найти работу для накопления опыта. За счёт этого люди просто идут работать не по специальности и тогда уже с большой долей вероятности не будут востребованы также, как и квалифицированный работник.

Украина в 2010-2014 гг. пыталась побороть данное явление с помощью экономических реформ. Данные реформы предусматривали повышение эффективности рынка труда путем открытия новых рабочих мест, повышение качества занятости и качества предоставления государственных услуг в сфере содействия занятости населения, повышения конкурентоспособности рабочей силы на мировом рынке труда путем содействия предприятиям в осуществлении профессионального обучения работников в течение трудовой деятельности. Но, к сожалению, большая часть идей осталась «на бумаге».

Считаем, что дисбаланс на рынке труда можно и нужно убирать ещё со школы, например, проводить профориентацию или разработать универсальный тест на выявления типа мышления и сопоставлять это со специальностями, которые сейчас востребованы.

А пока можем наблюдать тенденцию увеличения трудовой миграции в Украине. Каждый второй украинец со школы мечтает поехать в Европу или Америку и работать в стране с высоким уровнем зарплат и более высоким уровнем жизни.

В Украине так же существует проблема того, что фирмы не поощряют своих рабочих высокой зарплатой, они стараются платить минимум, хотя большинство компаний могут позволить платить больше, но не делают это с целью экономии издержек. Уровень цен в Украине соответствует ценам большинства стран ЕС, а зарплаты нет. Это стимулирует людей переезжать в другие страны с более высокооплачиваемой работой и, зарабатывать там больше минимум в 2 раза.

Как только Украина определилась с европейским вектором развития, сразу стало ясно, что главным экономическим риском для страны будет отток экономически активного населения. За пределами Украины только по официальным данным работают около 3 млн. наших граждан [1]. По данным ООН, Украина находится на восьмом месте в мире среди стран с наибольшим количеством эмигрантов. Отток рабочей силы уже привел к тому, что в крупных городах бизнесмены ощутили дефицит специалистов, что явно сдерживает экономический рост.

Если смотреть на данную ситуацию с позитивной стороны, то можно обратить внимание на то, что трудовые мигранты обеспечивают стабильный приток иностранных валют в нашу страну – по некоторым данным они перечислили в Украину \$9,2 млрд, что

почти в шесть раз больше, чем вложили в украинскую экономику иностранные инвесторы.

Из негативных сторон, есть риск того, что вымывание трудовых ресурсов из Украины продолжится, и это реальная угроза экономике страны. Мы рискуем окончательно превратиться в аграрно-сырьевую страну без каких-либо перспектив на развитие. Угроза стать аграрно-сырьевой страной очень велика и этого нужно не допустить любыми способами, потому что если у нас будет только сырьё, то готовую продукцию придётся покупать у других стран по цене сильно выше, чем мы продаём сырьё. Украинцы станут беженцами, которые через время станут просто дешёвой рабочей силой, а на территории Украины останутся только люди, работающие на сырьевых базах, люди низкого достатка, которым нужна будет социальная помощь, денег на которую в бюджете может просто и не быть.

Анализируя опыт Польши, которая столкнулась с этой проблемой после вступления в ЕС, можно выделить основные способы минимизации оттока трудовых ресурсов:

1. Государство должно сконцентрироваться на привлечение в страну прямых иностранных инвестиций для увеличения производства, как следствие увеличения рабочих мест.

2. Усиление пограничного контроля и борьбы с нелегальной миграцией.

3. Разработка собственной глобальной стратегией на рынке труда. Как вариант, тоже превратиться в страну-импортера трудовых ресурсов. Для Украины такими странами-донорами могут стать Молдова, Казахстан, Узбекистан, Турция и депрессивные регионы РФ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Шапран В. Трудовая миграция как новая угроза для украинской экономики. *Lb.ua*. 2018. URL: https://lb.ua/economics/2018/08/09/404727_trudovaya_migratsiya_novaya_ugroza.html (дата обращения 1.04.2020)
2. Years After Crimea's Annexation, Integration of Ukraine's Internally Displaced Population Remains Uneven. *Migration Information Source*. 2019. URL: <https://www.migrationpolicy.org/article/fyears-after-crimea-annexation-integration-ukraine-internally-displaced-population> (дата обращения 1.04.2020)

Щербинин Е. В.

Ришельевский лицей

к.э.н., доц. Пичугина Ю. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ СТРАН ПРИБАЛТИКИ В ЕВРОСОЮЗ

16 лет назад, 1 мая 2004 года, страны Прибалтики - Латвия, Литва и Эстония - вступили в состав Европейского Союза. С тех пор они прошли стадию интенсивного развития экономики, финансовый кризис, эмиграцию населения. Для Украины опыт этих стран, по нашему мнению, очень важен, т.к. можно исключить негативные моменты, которые они прошли.

Первые годы после вступления ознаменовались интенсивным развитием экономики во всех трех странах. В то время их называли «Балтийскими тиграми». Обильные инвестиции, которые вливались в эти страны ещё сильнее ускоряли рост экономик этих стран.

В таблице ниже можно увидеть рост ВВП в странах по годам. Хотя и до вступления рост был впечатляющим, после вступления (2004 г.) темпы роста выросли на несколько процентов.

Таблица 1

ВВП стран Прибалтики

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Эстония	8,0%	7,2%	8,3%	10,2%	11,2%	8,0%
Латвия	6,5%	7,2%	8,7%	10,6%	11,9%	10,5%
Литва	6,9%	10,3%	7,3%	7,6%	7,5%	8,0%

Составлено на основе: [1]

Но у инвестиций были недостатки, которые выявил последовавший финансовый кризис. Во время мирового экономического кризиса 2008-2010 годов эти страны вошли в число наиболее пострадавших. ВВП Латвии за 2009 г. упал на 17.8%, Эстонии за 2008-2009г.- на 18.3%. Среди причин выделяют неконтролируемый приток денежных средств и чрезмерный рост кредитования зарубежными банками, игнорирование валютных рисков. Эти причины появились отчасти от вступления этих стран в ЕС, т. к. это увеличило интерес инвесторов к странам. К 2010 году страны смогли перебороть кризис, но, например, Латвия смогла достичь уровня 2008 года только в 2014 г.

Со времен выхода из состава Советского союза в странах Прибалтики наблюдается отток населения: видно после вступления в Евросоюз эти проблемы не уменьшаются, а могут даже усиливаться ввиду облегчения эмиграции в другие страны ЕС, при чем эта информация может не отображаться в статистике. Исключением является Эстония, которая все же смогла побороть уменьшение населения

Ниже можем наблюдать темпы оттока, в Латвии и Литве несмотря на развитие население продолжает убывать, в том числе из-за эмиграции в более развитые страны Европы.

Таблица 2

Изменение населения стран Прибалтики

	2001	2005	2009	2018
Латвия	-1,19%	-1,18%	-1,32%	-0,81%
Литва	-0,71%	-1,29%	-0,89%	-1,40%
Эстония	-0,61%	-0,54%	-0,20%	0,89%

Составлено на основе: [3]

Многие проблемы, которые выявились у стран Прибалтики, возможны и у нас. Уже сейчас государственный долг Украины составляет более 50% ВВП. При вступлении в Евросоюз количество кредитных средств может увеличиться, и необходимо грамотно распоряжаться с деньгами и возможностями, которые у нас появятся. Демографическая проблема также актуальна в Украине: население Украины уменьшается. Эта проблема никуда не пропадет, а может стать и ещё большей из-за возможностей нашим гражданам покинуть страну.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. International Monetary Fund. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=51&pr.y=10&sy=2000&ey=2008&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=946%2C939%2C941&s=NGDP_RPCH&grp=0&a= (дата обращения 1.04.2020)

2. Л. Григорьев. Страны Балтии: в поисках выхода из кризиса. URL: <https://web.archive.org/web/20120720135448/http://www.pircenter.org/data/SS/Baltic.pdf> (дата обращения 1.04.2020)
3. Демографические показатели по 15 новым независимым государствам. *Демоскоп*. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/ssp/sng_pop.php (дата обращения 1.04.2020)

Мазур Т. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ З США ТА КАНАДОЮ ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ ЇЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

В період посилення економічної глобалізації та інтеграції визначальним чинником для економічного зростання кожної країни є її конкурентоспроможність на міжнародних ринках. Посилення конкурентних позицій забезпечує країні позитивне сальдо платіжного балансу, приріст ВВП та створення нових робочих місць на експортоорієнтованих підприємствах. Тому посилення зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами світу, зокрема – з США та Канадою, є важливим завданням, спрямованим на сталий економічний розвиток і зростання. Отже, проблематика даного дослідження є актуальною і своєчасною.

Питанням міжнародної конкурентоспроможності України присвячені численні праці вітчизняних вчених, як от: Паламарчук О.М. [1], Стройко Т.В. [2], Шимченко Л.А [3] та ін. Втім, робіт, в яких розглядаються зовнішньоекономічні зв'язки України з країнами Північної Америки, зокрема – з США та Канадою, досі недостатньо, що і зумовило мету даного дослідження.

Мета дослідження – проаналізувати зовнішньоекономічні зв'язки України з США та Канадою в контексті розробки напрямків підвищення її міжнародної конкурентоспроможності.

За даними офіційного сайту Державної служби статистики України за 2019 р. [4], Україна має від'ємне сальдо зовнішньо торгівельного балансу, що становить: – 10,7 млрд. дол. США. При цьому загальні обсяги експорту становлять близько 50 мільярдів у доларовому еквіваленті, а імпорт – 60,7 мільярдів. Таким чином, Україна є імпортозалежною країною.

Якщо проаналізувати зовнішньоекономічні зв'язки в географічному розрізі, то український товарний експорт до США становив трохи менше одного млрд. дол. США, в той час як імпорт товарів із цієї країни склав 3,3 млрд. дол. США (тобто, втричі більше). При цьому, якщо порівняти з попереднім 2018 р., то стає очевидним, що експорт скоротився на 12% у той час, як імпорт виріс на 11%, тобто спостерігається негативна динаміка щодо збільшення від'ємного сальдо торгівельного балансу з США.

В торгівельних відносинах з Канадою імпорт також превалує над експортом, втім, масштаби торгівлі з цією країною – на порядок менші: в 2019 р. загальна цифра імпорту товарів з Канади становила 195 млн. дол. США, а експорту – 85,5 млн. дол. США (вдвічі менше). Перевищення імпорту над експортом також зумовило від'ємне сальдо торгівельного балансу з Канадою. Але спостерігаються і позитивні тенденції: у порівнянні з 2018 р. експорт виріс на 9,4%, а імпорт – навпаки, значно скоротився: на 41,5%. Таким чином, розрив між експортом та імпортом у торгівлі товарами з Канадою зменшився.

Втім, торгівля товарами – лише один з аспектів зовнішньоекономічних відносин. В умовах розвитку інформаційного суспільства все більшого значення набуває торгівля

послугами, зокрема – послугами в сфері ІТ та в транспортній сфері. В торгівлі послугами Україна має позитивний торговельний баланс: в 2019 р. послуг було експортовано на 15,2 млрд. дол. США, а імпортовано – на 6,5 млрд. дол. США (тобто експорт перевищив імпорт в 2,3 рази, а позитивне сальдо торговельного балансу склало 8,7 млрд. дол. США).

Аналіз зовнішньої торгівлі послугами з США демонструє превалювання вітчизняного експорту над імпортом і позитивне торговельне сальдо: експорт склав 1,2 мільярди доларів США, імпорт – майже 0,5 мільярди (спостерігається перевищення експорту над імпортом в 2,4 рази); сальдо торговельного балансу з США за послугами склало 0,7 млрд. дол. США. Аналіз динаміки по відношенню до 2018 р. свідчить, що як за експортом, так і за імпортом спостерігається зростання, втім, темпи зростання експорту, який виріс на 20,5%, вищі за темпи зростання імпорту, що збільшився за аналізований період лише на 7,5%.

Торгівля послугами з Канадою є не такою жвавою: експорт послуг в 2019 р. становив лише 95,6 млн. дол. США, в той час, як імпорт – 18,2 мільйони (експорт перевищив імпорт в 5,2 рази, а позитивне сальдо торговельного балансу за послугами склало 77,4 млн. дол. США). Втім, така значна розбіжність між експортом та імпортом послуг не є однозначно позитивною тенденцією, якщо аналізувати в динаміці. Річ в тім, що це значною мірою зумовлено скороченням імпорту з Канади, що, як і у випадку товарних торговельних відносин, мало місце в період 2018 – 2019 рр. Так, імпорт послуг у зазначеному періоді скоротився на 63,4%. Позитивною тенденцією є зростання експорту послуг із України в Канаду на 8,1%.

Таким чином, дослідження демонструє, що на ринку послуг Україна має значно кращі конкурентні позиції, ніж на товарному ринку: як в світі в цілому, так і у відносинах з країнами Північної Америки зокрема. Близько 60% послуг, що експортує Україна – це транспортні послуги, ще 16% - послуги в сфері телекомунікацій та ІТ. Інвестиції в ці галузі можуть стати підґрунтям до посилення конкурентоспроможності України в глобальних економічних відносинах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Паламарчук О.М. Міжнародна конкурентоспроможність України: оцінка проблем та шляхи покращення конкурентних позицій // Економічний вісник університету ПХДПУ ім. Григорія Сковороди. – 2013. – Вип. 20(1). – С. 111 – 115
2. Стройко Т.В., Мердич О.М. Сучасний рівень конкурентоспроможності України: проблеми та перспективи // Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 8. – С. 798 – 801
3. Шимченко Л.А. Конкурентоспроможність економіки України в сучасних глобально-трансформаційних умовах // Економічний вісник університету ПХДПУ ім. Григорія Сковороди. – 2012. – Вип. 19(1). – С. 119 – 122
4. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm

Сисоян М. М., к.э.н., доц. Родионова Т. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОЗИЦИЙ ФИНЛЯНДИИ

Финляндия уже давно является мировым лидером в области технологий, ИКТ, целлюлозно-бумажной промышленности, и страна может похвастаться такими всемирно известными компаниями, как UPM-Kymmene, Stora Enso, Kone, Metso, Neste Oil, Nokia и Wärtsilä. Такие компании, как GE Healthcare, Google, Huawei, Rolls-Royce и Zalando,

выбрали Финляндию в качестве своего центра для оцифровки своего бизнеса. Финляндия также является мировым кластером машиностроительных компаний (Kone, Valmet и Wärtsilä), глобальных фармацевтических компаний (Pfizer, Merck и Roche). GE Healthcare, Thermo Fischer и Bayer, создали центры исследований и разработок в Финляндии. Cargotec Oy, Metso Oy сформировали мировоззрение о финской биоэкономике [1].

Наиболее крупные компании в Финляндии по количеству рабочей силы на ноябрь 2018 года: Nokia Oyj, KONE Oyj, Stora Enso Oyj, Kesko Oyj, PKC Group Oyj, Posti Group Oyj, UPM-Kymmene Oyj, Wartsita Oyj ADD [2].

Финские предприятия вели коммерческую деятельность в 5070 филиалах, расположенных в 142 странах в 2017 году. Большая часть оборота была произведена в филиалах в Швеции. В целом, 43,4% пришлось на страны ЕС, 16% - на Азию и Океанию, на Северную Америку – 4,7%. По количеству работников наиболее значимыми отраслями в странах ЕС были машиностроение и металлообработка, электротехническая и электронная промышленность. Количество иностранных предприятий в Финляндии составило 4382. Основной оборот иностранных филиалов в стране был достигнут предприятиями из Швеции, США, Германии, Великобритании. Обрабатывающая промышленность была наиболее значимой с точки зрения как числа занятых, так и оборота [3].

Говоря за статистику по ПИИ [4], активы Финляндии преобладают над пассивами за 2016 и 2018 гг., несмотря на то, что в докризисный период ситуация была абсолютно противоположной. В 2018 году активы ПИИ составили 10,961 млрд. долл. США, а пассивы – всего 1,227 млрд. долл. США. В целом, значения достаточно волатильны, ведь в 2017 году по обоим показателям наблюдаются отрицательные значения, что было обусловлено снижением стоимостного объема трансграничных слияний и поглощений и снижением доходности инвестиций.

Если говорить за накопленные ПИИ страны [4], то финские вложения за рубеж преобладают. В 2018 году активы составили 94,297 млрд. долл. США, а пассивы – 67,335 млрд. долл. США. В среднем значение пассивов за 2015-18 гг. в 9,5 раза больше уровня 1995 года. И по сравнению с ВВП, в абсолютных показателях доля пассивов стала больше: в 1995 году - 6,1% ВВП, за 2015-18 гг. - 31%. Если в 1995 году на активы накопленных инвестиций приходило 10,8% ВВП, то за 2016-18 гг. это значение составило 32,8%.

Гринфилд-инвестиции страны [4] за рубеж значительно увеличились с периода 2005-2007 годов, но иностранные инвестиции в Финляндию наоборот сократились. Относительно трансграничных слияний и поглощений следует отметить, что доля финансовых сделок в зарубежных странах также увеличилась по сравнению с докризисным периодом, а в Финляндию операции СиП уменьшились с 2005-2007 годов.

Для оценки влияния деятельности иностранных предприятий в Финляндии и финских предприятий за рубежом на различные показатели национальной экономики, следует построить несколько моделей. Модели оценены на основании статистических данных за 1990-2018 годы, показатели были получены из статистической базы МВФ и Всемирного Банка [5], [6].

Представленная регрессионная модель Финляндии исследует влияние притока ПИИ (FDI_i), оттока ПИИ (FDI_o), оттока ПИИ из Швеции (FDI_{os}), стоимости чистых трансграничных слияний и поглощений (покупка) (ValueMAp) и количества заявок на торговые марки (Tm) на динамику номинального ВВП страны. Данная модель имеет следующий вид:

$$GDP_n = 0,198*FDI_i - 0,405*FDI_o + 0,343*FDI_{os} + 0,43*ValueMAp - 0,936*Tm$$

$$(2,498^{**}) \quad (-2,905^{**}) \quad (4,975^{***}) \quad (3,411^{***}) \quad (-13,129^{***})$$

$$R^2=0,938, F=42,356$$

Так, с увеличением притока ПИИ на 1 стандартное отклонение, ВВП Финляндии увеличится на 0,198. С ростом оттока ПИИ зависимая переменная сократится на 0,405 стандартных отклонений. Между оттоком ПИИ из Швеции, стоимостью покупки трансграничных слияний и поглощений и ВВП существует прямая зависимость. Также, ВВП сократится на 0,936 при росте количества заявок на торговые марки на 1 стандартное отклонение.

Следует также построить ряд моделей, которые будут оценивать влияние оттока шведских и финских ПИИ, стоимости покупки и продажи трансграничных СиП, заявленных патентов нерезидентов и количества заявок на торговые марки на другие показатели национальной экономики: на безработицу, объем используемой импортированной энергии, долю налогов в ВВП и экспорт ИКТ товаров (Таблица 1).

Таблица 1

Результаты оценивания регрессионных моделей Финляндии

Независимые переменные	Зависимые переменные				
	<i>U</i>	<i>Eimp</i>	<i>Elrenew</i>	<i>T</i>	<i>ICTp</i>
<i>FDIos</i>	-0,442 (-2,669)**	-	-	-0,4 (-2,631**)	-
<i>FDIo</i>	0,629 (2,218**)	-	-	-	-
<i>ValueMAp</i>	-0,68 (-2,436**)	-	-	-	-
<i>Pn</i>	0,542 (3,203**)	-	-	-	-
<i>Tm</i>	-	0,564 (3,412***)	-0,478 (-3,009**)	0,585 (3,85***)	0,917 (9,171***)
<i>ValueMAAs</i>	-	-0,428 (-2,587**)	0,579 (3,649***)	-	-
Adjusted R ²	0,585	0,399	0,446	0,434	0,840
F-статистики	5,632	7,635	9,269	9,603	84,103

Источник: составлено автором.

На уровень безработицы наибольшее влияние оказывается стоимостью покупок трансграничных СиП, связь при этом обратная. Далее идет отток ПИИ – зависимость прямая. Прямая зависимость также наблюдается и в случае с количеством патентов нерезидентов. Рост оттока ПИИ Швеции оказывает обратное влияние на уровень безработицы в Финляндии.

На объем импортированной энергии прямое влияние оказывает количество заявок на торговые марки – $\beta=0,564$, в то время, как стоимость продаж трансграничных слияний и поглощений имеет обратную зависимость.

Выводом одной из моделей служит тот факт, что при росте заявок на торговые марки, производство электроэнергии из возобновляемых источников сокращается, однако при росте стоимости продаж трансграничных СиП, зависимая переменная также растет.

На рост доли налогов в ВВП Финляндии способствует рост заявок на торговые марки, в то время как отток шведских ПИИ отрицательно влияет на зависимую переменную. С ростом заявок на торговые марки, наблюдается рост доли ИКТ товаров в экспорте товаров Финляндии.

Таким образом, хоть и Финляндия направляет больше финансовых средств за рубеж, нежели получает, однако на национальную экономику, согласно регрессионным моделям, положительное влияние оказывается благодаря присутствию иностранного капитала в стране (наибольшее влияние оказывает шведский капитал). Возможно, факторы, оказывающие какое-либо влияние, действуют на экономику страны за очень короткий период времени. Сокращению уровня безработицы способствуют отток ПИИ Швеции и стоимость продаж трансграничных СиП, а отрицательно влияют отток финских инвестиций за рубеж и заявленные патенты нерезидентов. Следует также интересный вывод, что при росте стоимости продаж трансграничных СиП, доля потребляемого объема импортированной энергии сокращается, в то время, как при росте того же показателя, увеличивается производство электроэнергии из возобновляемых источников. При росте оттока шведских ПИИ, доля налогов в ВВП страны сокращается. А также, рост количества заявок на торговые марки способствует увеличению доли экспорта ИКТ товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Top Companies in Finland You Should Know. Education. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.education.co/studyinfinland/blog/famous-finnish-companies/>.
2. Largest Companies in Finland. Statista. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/628753/finland-top-20-biggest-companies-by-number-of-employees/>.
3. Statistic Finland. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.stat.fi/til/yri_en.html.
4. World Investment Report. UNCTAD. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.
5. World Economic Outlook Databases. IMF. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/SPROLLS/world-economic-outlook-databases#sort=%40imfdate%20descending>.
6. World Bank Open Data. The World Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/>.

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

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА СТРУКТУРА БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ КРАЇН ЄС

Після світової фінансової кризи фінансовий стан банківського сектора став найгарячішою темою в європейських громадських дебатах. Стабільні, сильні банки важливі як в хороші економічні часи, так і в погані. У хороші часи вони допомагають фінансувати підприємства, які, в свою чергу, стимулюють економічне зростання і забезпечують зайнятість. У погані часи нестабільні банки можуть становити загрозу цілісності фінансової системи і завдавати шкоди економіці.

За даними ОЕСР, банківський сектор є одним з шести основних економічних активів Франції. Станом на січень 2019 року французька банківська галузь налічувала 340 банків [1]. За даними «Ради з фінансової стабільності», чотири французьких банки входять до числа восьми глобальних системоутворюючих банків Єврозони (G-SIBs). На частку фінансової діяльності припадає 3,9% від загального обсягу доданої вартості у Франції, з яких приблизно 60% припадає на банківську галузь. Наприкінці 2018 року в банківській галузі було зайнято понад 362 800 осіб, що становить 1,9% приватної робочої сили у

Франції, а в 2018 році було набрано понад 42 300 осіб, у той час як загальна зайнятість у банківській сфері знизилася помірними темпами (-1,0% у 2018 році).

Загальний чистий банківський дохід досяг 147,7 млрд. євро (зростання на 0,9% в порівнянні з 2017 роком), з яких частка роздрібних банків склала 66%. Загальний чистий прибуток склав 25,5 млрд. євро (зростання на 6,8%).

Німеччина – країна, яка володіє найбільшою кількістю кредитних організацій в Єврозоні (1536 станом на 2019 рік) [2]. Банківська система Німеччини складається з трьох основних елементів: приватних комерційних банків, банків державного сектора і кооперативних банків, що відрізняються правовою формою і структурою власності. Приватні комерційні банки являють собою найбільший сегмент за розміром активів, на частку якого припадає 40% від загального обсягу активів банківської системи [3]. Приватні банки відіграють ключову роль для німецької експортної економіки, вони беруть участь у 88% німецького експорту і підтримують майже три чверті зовнішньої мережі німецької банківської галузі. Державний банківський сектор, що включає ощадні банки (Sparkassen), Landesbanken і DekaBank, виступає в якості центрального керуючого активами фінансової групи ощадних банків, становить 26% від загального обсягу активів банків. В даний час в Німеччині існує близько 400 ощадних банків. Вони зазвичай організовані як публічно-правові корпорації з місцевими органами влади в якості їх гарантів/власників. Їх бізнес обмежений територією, контрольованою місцевими державними власниками.

Австрія має високорозвинений банківський сектор. Австрійська банківська мережа складається з майже 600 банків (згідно з визначенням регулювання вимог до капіталу) з – крім широко використовуваного доступу до онлайн-банкінгу - близько 3700 філій, що робить її однією з найбільш щільних в Європі (2400 жителів на філію) [3]. Однак тенденція до самообслуговування та онлайн-банкінгу призвела до консолідації як кредитних організацій, так і філій. Починаючи з фінансової кризи, цей розвиток прискорився з 2016 року. З 2008 року чисельність співробітників скоротилася на 8,2% до 74 000 осіб за підсумками 2017 року. Австрійську банківську індустрію можна розділити на сім секторів: акціонерні банки і приватні банки, державні іпотечні банки, (спочатку сільські) кредитні кооперативи Райффайзен, ощадні банки, (спочатку комерційні) кредитні кооперативи Фольксбанкен, будівельні та кредитні асоціації та банки спеціального призначення. Найбільшими секторами є акціонерні банки і приватні банки, а також сектор Райффайзен. Акціонерні банки, включаючи центральні установи кооперативних груп та ощадні каси, мають австрійських та іноземних акціонерів. Лише невеличка кількість банків мають публічну організацію в якості акціонера.

На кінець 2018 року у Фінляндії діяло 255 кредитних організацій. Це на 12% менше, ніж в кінці 2017 року, в основному за рахунок злиття всередині банківських груп [4]. На фінському банківському ринку домінують чотири великі групи, які разом займають 81% ринку [3]. Ці чотири групи розглядаються як внутрішні значущі інститути і безпосередньо контролюються ЄЦБ. Менші вітчизняні роздрібні групи, такі як група ощадних банків та група POP Bank, перебувають під наглядом фінського наглядового органу. Найбільша група - це фінансова група OP, що займає 35,5% ринку. Група складається з 160 кооперативних банків. Друга за величиною група – Nordea, з часткою ринку 26,4%. Всі інші кредитні установи перебувають у приватній власності, за винятком муніципалітету фінансів, який спеціалізується на фінансуванні фінського державного сектору (частка ринку складає 9,6%).

Таким чином можна зробити висновок, що банківська діяльність і пов'язана з нею галузь фінансових послуг є суттєвою складовою економік країн ЄС. Найбільш розвиненими є банківські системи Франції, Німеччини, Австрії та Фінляндії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Timothée Waxin (2019), France's banking sector: Facts & Figures [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ebf.eu/france/>.
2. Number of credit institutions in eurozone countries (2019) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/349129/eu-18-credit-institutions-number/>.
3. Banking in Europe: EBF Facts & Figures 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2018/09/Banking-in-Europe-2018-EBF-Facts-and-Figures.pdf>.
4. Finance Finland, Finnish Banking in 2018 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.finanssiala.fi/en/material/FFI-Finnish-Banking-in-2018.pdf>.

*Іванів-Дубна М. В., д.е.н., проф. Якубовський С. О.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ДИНАМІКА ДОХІДНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В КРАЇНАХ ПІВНІЧНОЇ ЄВРОПИ, НА ПРИКЛАДІ ДАНІЇ І НОРВЕГІЇ

Для кожної країни світу характерна своя система взаємодії з іншими країнами на регіональному і глобальних рівнях. Міжнародні потоки капіталу мають значні вигоди для економік у всьому світі. Країни із здоровою макроекономічною політикою та стабільно функціонуючими інституціями мають найбільші шанси, щоб скористатися перевагами потоків капіталу та мінімізувати ризики. Основною метою інвесторів є вкладення капіталу в ті країни, де можна отримати найбільші прибутки з найменшими ризиками. Прикладами таких країн можуть служити Данія та Норвегія.

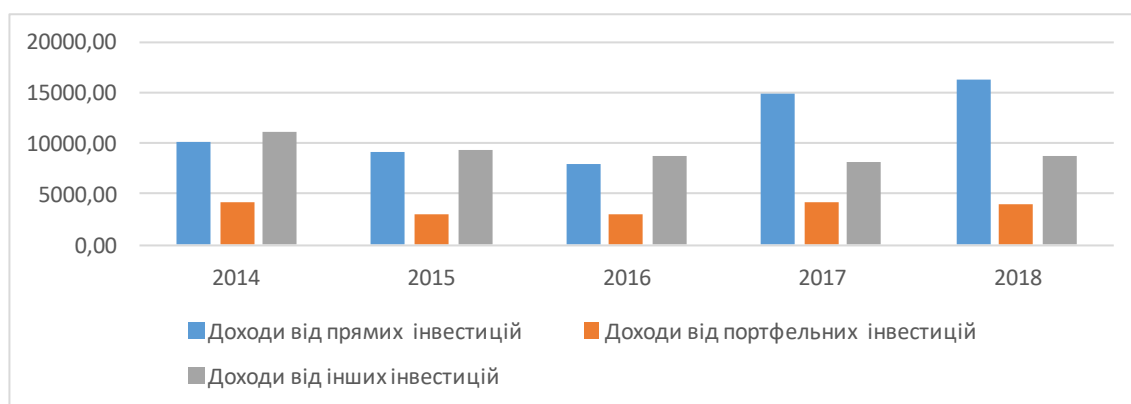


Рис.1. Динаміка доходів від інвестицій, які були залучені до Норвегії, млн. дол.

Структура інвестиційних доходів, які були виплачені Норвегією має наступний вигляд: прямі інвестиції (56%), портфельні інвестиції (14%), інші інвестиції (30%). В 2018 році іноземні інвестори, які направили капітал до Норвегії, отримали доходів від прямих інвестицій на суму 16 377,04 млн. дол. В порівнянні з попереднім роком відбулось збільшення доходів від ПІІ на 8,5%. За досліджуваний період доходи від прямих інвестицій зросли на 6228,75 млн. дол. Найнижчі доходи отримали іноземні інвестори в 2014-2016 рр., це пов'язано з тим, що в даний період відбувся спад цін на нафту, а одним із основних напрямків інвестицій в Норвегії є видобуток корисних копалин.

Портфельні інвестиції є найменш прибутковими в Норвегії. Сукупно за досліджуваний період Норвегія виплатила доходів від портфельних інвестицій на суму 18 382,12 млн. дол. За період 2014-2018 рр. ці доходи коливались, але значного росту або

спаду помічено не було. Найменше іноземні портфельні інвестори отримали доходів в 2016 році -3 078,54 млн. дол., а найбільше в 2017 році – 4 174,03 млн. дол. Загалом, за 5 років доходи від портфельних інвестицій зменшились на 3,3%.

Інші інвестиції також є одним із основних джерел отримання доходів в Норвегії, і є більш стабільними. В 2018 році доходів від інших інвестицій було перераховано на суму 8 859,36 млн. дол., і 2018 був єдиним роком, коли було зафіксовано невеликий ріст доходів. У всі інші роки відбувався спад доходів від інших інвестицій. Загальне зменшення в порівнянні з 2014 роком склало 2 342,55 млн. дол., або 21%.



Рис. 2. Динаміка доходів від інвестицій, які були залучені до Данії, млн. дол.

Структура інвестиційних доходів, виплачених Данією дещо відрізняється. В 2019 році Данія виплатила інвестиційних доходів – 16 099 млн. дол., із них: доходи від прямих інвестицій – 40%, від портфельних інвестицій – 53%, від інших інвестицій – 7%. В 2019 році прямі іноземні інвестори отримали доходів на суму 6 472,08 млн. дол. В порівнянні з 2018 роком відбулось зменшення на 5%. Найбільше доходів Данія виплатила в 2017 році – 6 855 млн. дол., а найменше в 2015 році – 5 729 млн. дол.

Портфельні інвестиції є також важливим джерелом надходження капіталу до Данії. Доходи від портфельних інвестицій є найбільшими і майже стабільними. В 2019 році вони склали 8 514,91 млн. дол., і це найменше значення доходів з 2014 року. Найбільше значення доходів від портфельних інвестицій було зафіксовано в 2015 році – 9 905 млн. дол.

На відміну від Норвегії, в Данію вкладають значну кількість інших інвестицій, але при цьому дохідність є найменшою. В 2018 році цей показник складав 1 346,89 млн. дол., і це було максимальне значення доходів. В 2016-2018 рр. динаміка була позитивною, приріст за цей період складав 736 млн. дол., а в 2019 році відбувся спад на 17,4%. Загалом за досліджуваний період доходи від інших інвестицій 109,48 млн. дол. або на 10%.

Отже, Норвегія і Данія є привабливими для інвестицій і активно інвестують закордон. Дохідність інвестицій за кордон є вищою, ніж інвестиції в Норвегію на 35%. Подібна ситуація спостерігається в Данії, де дохідність вивезених інвестицій перевищує на 40%. В Норвегії найбільш дохідними є прямі інвестиції, а найменш - портфельні. В Данії, навпаки, найбільше доходів виплачується на інвестиції без права контролю над об'єктом розміщення, а найменше на інші інвестиції. З-за кордону норвезьким інвесторам більше доходів надходить від портфельних і інших інвестицій. Серед данських інвестицій в інших країнах, дохідність найбільшою є від прямих і портфельних інвестицій. Якщо порівнювати дохідність представлених країн, то інвестиції в Норвегії є більш дохідними на 45%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Statistics Norway / Data / [Electronic resources]. – Access mode: <https://www.ssb.no/en/>

2. Denmark Statistics / Statistics / [Electronic resources]. – Access mode: <https://www.dst.dk/en/Statistik/>
3. International Monetary Fund / International Financial Statistics/Balance of Payment [Electronic resources]. – Access mode: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DDCA473CA1FD52&sld=1542635306163>

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

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ БРАЗИЛЬСЬКОГО РЕАЛУ

За останні десятиліття Бразилія швидко інтегрувалася у світову економіку. Країна привернула великі потоки фінансів і капіталу, стала вагомим учасником міжнародної торгівлі. В умовах трансформації бразильської економіки, валютна політика країни змінювалася, поступово з'являлися нові тенденції щодо формування валютного курсу її національної одиниці.

Суттєва зміна у валютній політиці Бразилії відбулася у 1999 році, коли економіка країни перебувала у скрутному становищі. В умовах накопичення значних платіжних дисбалансів, виснаження валютних резервів і несприятливого зовнішнього середовища, ЦБ країни був неспроможний підтримувати фіксований курс валюти. У січні 1999 року ЦБ Бразилії, ухваливши рішення про припинення інтервенцій для подальшої підтримки прив'язки до долара, допустив ринкову девальвацію реалу.

У подальші роки періодичність валютних інтервенцій поступово скорочувалася, проте валютний курс залишався у брудному плаванні. У 2000-х роках через циклічний профіцит рахунку поточних операцій, ЦБ Бразилії активно втручався на валютний ринок і скуповував іноземну валюту. Подібні інтервенції відбувалися для підтримки курсу бразильського реалу на рівні, який би не загрожував експортним цінам. Таким чином, протягом цього періоду міжнародні валютні резерви Бразилії суттєво зросли. Надалі, ЦБ Бразилії продовжував проводити масштабні валютні інтервенції для підтримки національної валюти у період світової та внутрішніх криз.

Для виявлення особливостей формування валютного курсу бразильського реалу протягом 1995-2018 рр. розглянута динаміка таких показників як: темпи інфляції в Бразилії і в США, умови торгівлі, рахунок поточних операцій, баланс портфельних інвестицій, міжнародна інвестиційна позиція, процентна ставка за депозитом в Бразилії і в США, обсяги грошової маси M1 і обсяги бюджетних витрат у відсотках до ВВП країни.

Теорія паритету купівельної спроможності відповідала динаміці бразильського реалу майже протягом усього періоду дослідження - з 1999 по 2015 рр., але номінальний курс не співпадав із паритетним. Реальний валютний курс був завжди вищим від номінального. Проте, суттєва різниця між ними помітна лише у кризових для Бразилії роках – у 2003 і 2015 рр..

Зміни умов торгівлі майже повністю відповідали динаміці бразильського реалу, що свідчить про те, що реал є товарною валютою. Після переходу до плаваючого валютного курсу і девальвації реалу, показник умов торгівлі був завжди більшим від одиниці, тобто сприятливим для притоку іноземної валюти. За періодом значного покращення умов торгівлі - 2002-2005 рр., слідкувало подорожчання реалу. Погіршення умов торгівлі при умові, що експортні ціни залишалися вищими за імпорتنі, супроводжувалося подорожчанням реалу, але вже нижчими темпами. Так, з 2005 по 2011 рр. реал продовжував дорожчати. У відповідь на зниження показника умов торгівлі близько до

одиниці протягом 2010-2014 рр., реал почав знецінюватися. Таким чином, динаміка бразильського реалу майже повністю відповідала зміні умов торгівлі.

Рахунок поточних операцій цілком пояснює загальні тенденції курсоутворення, але менш детально відображає безпосередню динаміку. Досягнення профіциту рахунку поточних операцій протягом п'яти років поспіль у 2003-2007 рр. супроводжувалося дорожчанням реалу. При поступовому збільшенні дефіциту рахунку поточних операцій у 2007-2011 рр., валютний курс мало реагував на зростання дисбалансів. Лише з 2012 року реал почав знецінюватися у відповідь на більш стрімке зростання дефіциту рахунку поточних операцій. Покращення рахунку поточних операцій протягом наступних років не відображається на валютному курсі, проте має сприяти тенденції до уповільнення знецінення реалу.

У роки стрімкого економічного зростання - 2009-2011 рр., теорія впливу рахунку поточних операцій на валютний курс не виконувалася, проте саме у цей період динаміка бразильського реалу сильно корелювала з динамікою портфельного балансу.

Певну відповідність між потоками портфельних інвестицій і валютним курсом можна побачити тільки після 2004 року, саме тоді, коли Бразилія почала привертати значні потоки портфельних інвестицій. Надалі ця залежність суттєво зростала. У відповідності до теорії, при збільшенні попиту на портфельне інвестування в Бразилію, реал дорожчав - 2004-2008, 2009-2012 рр., а при зменшенні притоку портфельних інвестицій і при їх відтоку за межі країни, реал знецінювався - 2008-2009, 2014-2018 рр.. Такий показник як міжнародна інвестиційна позиція також можна розглядати для пояснення валютного курсу бразильського реалу. При цьому необхідно враховувати, що цей показник досить довгостроковий, а Бразилія стала стабільним імпортером інвестицій тільки з початку 2000-х. Проте, вже можна засвідчити, що накопичення великих зовнішніх зобов'язань протягом першого десятиліття, сприяє нинішній тенденції реалу до знецінювання.

Теорія непокритого процентного паритету не підтверджується для бразильського реалу. Протягом усього часу диференціал відсоткових ставок для Бразилії був більшим від нуля. Тому, згідно теорії, бразильський реал мав би постійно девальвувати, але різними темпами в залежності від коливання диференціалу. Проте, цього не відбувалося. З 2011 року з'являється динаміка, яка є зворотною до теорії непокритого процентного паритету. Подальше зниження відсоткової ставки за депозитом, відвертаючи іноземний капітал, сприяло знеціненню бразильського реалу.

Монетарна та фіскальна політика країни пояснювали коливання бразильського реалу переважно до 2003 року, тобто до початку стрімкого економічного зростання країни. Надалі обсяги грошової маси і бюджетних витрати корелювали з валютним курсом лише на коротких проміжках.

Аналіз впливу різних внутрішніх та зовнішніх факторів на динаміку бразильського реалу протягом 1995-2019 рр., доводить те, що за останнє двадцятиріччя залежність валютного курсу бразильського реалу від зовнішньоекономічних операцій суттєво зросла.

З 1995 по 1999 роки, доки використовувався режим повзучої прив'язки до американського долара, валютний курс реагував лише на темпи інфляції. З початком швидкого економічного зростання країни у 2003 році, реал почав дорожчати. Цьому сприяли зниження темпів інфляції, висока процентна ставка за депозитом, значний приток портфельних інвестицій, сприятливі умови торгівлі та профіцит за рахунком поточних операцій.

Після нетривалого для Бразилії економічного сповільнення у 2008-2009 рр., у країні відбувся другий етап швидкого зростання ВВП і дорожчання реалу. Проте, цей процес супроводжувалося вже набагато менш сприятливими як внутрішніми, так і зовнішніми

умовами. У 2011 році реал почав поступово знецінюватися, а у 2014-2015 роках темпи знецінення зросли, підсилюванні внутрішньою політичною нестабільністю.

Протягом останнього десятиліття такі фактори як зниження цін на сировину і відповідне погіршення умов торгівлі, дисбаланси у рахунку поточних операцій, зниження відсоткової ставки за депозитом, зменшення притоку портфельних інвестицій і накопичення великих зобов'язань перед нерезидентами у минулих роках за МПП, у поєднанні з політичною кризою 2015 року, створили несприятливі умови для економіки Бразилії і спричинили девальваційний тиск на її національну валюту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Cysne, Rubens Penha and Grahl, Paulo Gustavo, An Overview of Brazil's Balance of Payment (January 30, 2008). Ensaio Economico No. 667. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=2388121>
2. International Financial Statistics (IFS). Balance of Payments and International Investment Position, Brazil (November, 2018). International Monetary Fund. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=388DFA60-1D26-4ADE-B505-A05A558D9A42>

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

ВЗАЄМОВПЛИВ ЕКОНОМІК КНР ТА США: ЧИ МАЄ СЕНС ТОРГОВА ВІЙНА?

Сполучені Штати Америки та Китайська Народна Республіка – найбільш залучені у міжнародну торгівлю країни: Китай – найбільший світовий експортер, а США – імпортер. Останні декілька десятиріч особливо стрімкий розвиток демонструє КНР, виборовши собі лідерство на ринках більшості країн світу, що стало одним із поштовхів американської влади до введення протекціоністських заходів, адже втрата Сполученими Штатами експортних ринків, від'ємний торговий баланс та залежність від імпорту з Китаю поглиблюються й надалі.

Метою даної роботи є визначення міри взаємної залежності торговельних потоків США та КНР і перевірка того, чи дійсно, як стверджують Сполучені Штати, експортне домінування Китаю має негативний вплив на торговий баланс США. Для цього було побудовано дві регресійні моделі, використовуючи в якості змінних статті з торговельних балансів США та КНР, які були оцінені на підставі квартальних статистичних даних МВФ за період з 1-го кварталу 2014 року по 3-й квартал 2019 року включно.

Перша модель включає три незалежні індикатори, які, теоретично, матимуть певний вплив на залежну змінну – експорт США (US_Exp): загальний імпорт США (US_Imp); загальний імпорт КНР (Ch_Imp); експорт КНР до США (C_to_US).

Отже, модель має вигляд:

$$US_Exp = \beta_1 * US_Imp + \beta_2 * Ch_Imp + \beta_3 * C_to_US$$

Перш за все можна відзначити високу якість моделі через досить високий коефіцієнт детермінації R^2 , близький до 1 (0,869), що означає, що вибрані фактори пояснюють залежну змінну на 86,9%.

По-друге, аналізуючи стандартизовані бета-коефіцієнти, представлені на таблиці 1, можна побачити, що імпорт Китаю має найбільший вплив на змінну, оскільки його модульне значення є найвищим. Даний факт може говорити про те, що китайський ринок має вагоме значення для товарів з США, тому при збільшенні імпорту Китаю на одне стандартне відхилення експорт США також збільшується на 0,579. Другий за величиною вплив демонструє імпорт США.

Коефіцієнти моделі 1

	Бета	T _{stat}	Значущість	VIF
US_Imp	0,494	2,034	,056	8,557
Ch_Imp	0,579	2,603	,017	7,169
C_to_US	-0,230	-2,092	,050	1,758

Джерело: складено автором на основі [1]

І хоч величина китайського експорту до США має найменший вплив на змінну, даний показник проявляє зворотний напрямок причинності. Це означає, що при збільшенні експорту КНР до США, експортний потенціал самих Сполучених Штатів падає, іншими словами, збільшення імпорту китайської продукції шкодить розвитку експорту США і призводить до погіршення торговельного балансу. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що протекціоністські заходи з боку американської влади по відношенню до Китаю, мають, теоретично, зменшити торговий дефіцит США.

Оскільки експорт – не єдина складова торговельного балансу, було побудовано другу регресійну модель з метою визначення факторів, які впливають на імпорт США (US_Imp) з наступними незалежними індикаторами: загальний експорт США (US_Exp), експорт США до КНР (US_to_C) і експорт КНР до США (C_to_US).

Отже, модель має вигляд:

$$US_Imp = \beta_1 * US_Exp + \beta_2 * US_to_C + \beta_3 * C_to_US$$

Дана модель демонструє дуже високий коефіцієнт детермінації R² на рівні 0,933, який означає, що обрані індикатори пояснюють змінну на 93,3%. Іншими ознаками високої якості моделі є рівень значущості всіх коефіцієнтів на рівні 1% (табл. 2), перевищення t-критерію Стьюдента та відсутність мультиколінеарності, про що свідчить низький індикатор VIF. Такі ж якісні показники були продемонстровані і в першій моделі.

Коефіцієнти моделі 2

	Бета	T _{stat}	Значущість	VIF
US_Exp	0,750	11,493	,000	1,200
C_to_US	0,453	6,399	,000	1,412
US_to_C	-0,265	-4,009	,001	1,227

Джерело: складено автором на основі [1]

Бета-коефіцієнти даної моделі показують, що найбільший вплив на імпорт Сполучених Штатів має їх експорт. Причому зі збільшенням експорту на одне стандартне відхилення імпорт буде зростати лише на 0,750, що говорить про те, що торговельний баланс має покращуватися, адже приріст експорту перевищує приріст імпорту. Експорт США до Китаю демонструє від'ємний коефіцієнт, індикуючи протилежну залежність змінних. Інакше кажучи, збільшення експорту США до Китаю призведе до скорочення імпорту США, що буде позитивно впливати на торговельний баланс країни.

Отже, після інтерпретації всіх результатів, було отримано наступні емпіричні моделі:

$$US_Exp = 0,49 * US_Imp + 0,58 * C_Imp - 0,23 * C_to_US$$

$$US_Imp = 0,75 * US_Exp - 0,27 * US_to_C + 0,453 * C_to_US$$

Виходячи з результатів отриманих моделей, можна зробити висновок, що, теоретично, встановлення торгових бар'єрів Китаю призведе до зростання експорту США, а домовленості по збільшенню закупівель Китаєм американської продукції допоможуть скоротити імпорт, що має призвести до покращення торгового балансу США.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.imf.org>

*Пуговкіна В. Є., к.е.н., доц. Бичкова Н. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ВПЛИВ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН З КИТАЄМ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Роль Китаю у світовій економіці, її стабільна тенденція зростання, перспективи міжнародних українсько-китайських відносин взагалі та торгівлі зокрема, мають сьогодні неоднозначний вплив на економічний розвиток України.

На сьогоднішній день відносини між Україною та Китаєм досягли певних міцних міжнародних зв'язків. За роки незалежності України ці відносини активізувалися і досягли свого апогею в грудні 2013 року, коли був підписаний Договір про дружбу та співробітництво. Але незважаючи на відповідну правову основу та високий рівень стратегічного партнерства з КНР, Україна не повністю використовувала можливості для співпраці з найбільшим світовим експортером та другою за величиною у світі економікою, країною, що має найбільші світові запаси та практично необмежені можливості інвестиції.

Геополітично Китай є свідомим прихильником європейської інтеграції України і завжди визначав Україну як "важливу країну Європи". Керівництво Китаю привітало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС та має певні стратегічні плани щодо залучення України до проекту Великого шовкового шляху. Слід зазначити, що Європа досить симпатизує китайським планам, і, враховуючи нині обмежені фінансові ресурси Європейського Союзу, вона не виступає проти можливої китайської економічної діяльності щодо України. Більше того, ЄС безпосередньо зацікавлений у модернізації України за допомогою фінансових ресурсів Китаю. Таким чином, Україна має унікальну можливість стати центром розвитку Великого шовкового шляху в Чорноморсько-Балтійському регіоні, залучаючи країни Балтії, Вишеградську четвірку, Румунію, Болгарію, Білорусь та Грузію [1].

Військово-технічне співробітництво та співробітництво в аерокосмічній галузі також може стати важливим фактором у двосторонніх відносинах. Китай все ще зацікавлений у науково-технічних ресурсах української оборонної промисловості. Літакобудування та конструкція двигунів можуть стати реальною сферою співпраці між Україною та Китаєм за умов належного відповідального ставлення української сторони. Нещодавно у грудні 2019 року Президент АТ "Мотор Січ" В'ячеслав Богуслаєв підтвердив продаж акцій підприємства китайським компаніям. Ця новина викликала обурення з боку США, як повідомляє видання «TheWallStreetJournal» із посиланням на джерела в американській адміністрації. США намагаються завадити придбанню китайською компанією українського заводу "Мотор Січ", адже це в разі підвищить оборонні позиції Китаю. Ця угода могла би бути вигідна для китайської сторони в

боротьбі проти США. Бо існує думка, що Китай спеціально купує акції компанії, граючи в нечесану гру, тим самим краде військові технології у США та України [2].

Якщо ж подивитися саме на прямі іноземні інвестиції з Китаю в Україну, то питома вага нашої країни знаходиться на рівні статистичної похибки. У 2019 році сума прямих китайських інвестицій склала 0,01% від суми усіх інвестицій в акціонерний капітал українських підприємств (табл. 1). Така низька інвестиційна активність КНР в Україну через негативний досвід співпраці китайських державних і приватних компаній з українськими (зокрема, в сільськогосподарській сфері). Крім цього, експерти Всесвітнього економічного форуму визначають слабкі сторони інвестиційного клімату України: нестабільність банківської системи, низький кредитний рейтинг, майже відсутній захист національних інвесторів, значний вплив податків на інвестиційне стимулювання, низький рівень захисту прав власності.

Таблиця 1

Суми прямих китайських та інших інвестицій в акціонерний капітал українських підприємств, млрд. дол. США

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Імпорт товарів	6,268	7,899	7,903	5,410	3,771	3,770	5,648	7,608
Експорт товарів	2,180	1,777	2,726	2,674	2,009	2,399	2,039	2,200

Джерело: складено автором на основі даних [3]

Пріоритетними галузями для китайських інвесторів в Україні є енергетика, сільське господарство, промисловість, інфраструктура. Згідно з однією з урядових цілей Китаю - забезпечення продовольчої безпеки, істотна частка інвестицій припадає саме на агропромисловий сектор [4].

За останні кілька років двосторонні торговельні відносини між Китаєм та Україною різко зросли. В 2019 році вперше найбільшим торговим партнером України став Китай, обійшовши Росію. За підсумками 2019 року Україна експортувала товарів на загальну суму 50,06 мільярда доларів, а імпортувала на 60,7 мільярда доларів. Тому можна зробити висновок, що у 2019 році Китай став першим найбільшим партнером по імпорту в Україну (9,195 млрд. дол. США), що становить 15,1 відсотка від загального обсягу імпорту. Що стосується експорту, то у 2019 році Китай був шостим найбільшим партнером для України, із 3,5 млрд. дол. США та часткою 7,2 відсотка від загального українського експорту (табл. 2).

Таблиця 2

Товарообіг між Україною та Китаєм за 2011-2019 роки, млрд. дол. США

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Імпорт товарів	6,268	7,899	7,903	5,410	3,771	3,770	5,648	7,608	9,195
Експорт товарів	2,180	1,777	2,726	2,674	2,009	2,399	2,039	2,200	3,593

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Китай піднявся у рейтингу експортерів України і став 3-м найбільшим експортним партнером для України. Відповідно до даних Державної служби статистики України (табл. 2), за 2019р. товарообіг між Україною та КНР становив 12,7 млрд. дол. США та збільшився на 30,2% у порівнянні з аналогічним періодом минулого 2018 року. При

цьому експорт товарів з України до КНР склав 3,5 млрд. дол. США (+61,7%), а імпорт китайських товарів в Україну –9,1 млрд.дол. США (+20,6%).

Український експорт сільськогосподарства до Китаю сприяв стимулюванню торгівлі. З 2015 року Україна входить до п'ятірки найбільших експортерів сільськогосподарських товарів на китайський ринок і є провідним експортером кукурудзи, що постачає 75% імпорту кукурудзи в Китаї. У структурі українського експорту до Китаю домінували поставки: руди, шлаків і золи – 34,9%; зерна – 25,3%; жирів та олії – 19,8%; відходів харчової промисловості – 5,5 %. У структурі імпорту з Китаю домінували поставки: електричних машин – 33,0%; котлів, машин – 17,2%; пластмаси, полімерних матеріалів – 4,1%; засобів наземного транспорту крім залізничного – 3,5% [6].

Отже, Україна та Китайська Народна Республіка мають реальні можливості для якісного та кількісного вдосконалення взаємовигідної співпраці у конкретних галузях промисловості та економіки, однак необхідно істотно переглянути основні положення зовнішньої політики обох країн. Незважаючи на негативний баланс торгівлі для України, існує взаємне прагнення сторін до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі, диверсифікації її структури, розвитку довгострокових форм економічного співробітництва та їх поглиблення між Україною та Китаєм. Китай – це один з найбільших інвесторів світу, який має ресурс і бажання інвестувати в економіку України, тому доцільно залучати китайські інвестиції і формувати імідж надійного партнера шляхом забезпечення захисту інвестиційного прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. А. Гончарук, Е. Хобова, В. КікTENKO, А. Коваль, С. Кошовий, Foreignpolicyaudit: Ukraine-China. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://neweurope.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/Audit-zovnishnoyi-polityky_Ukr_Kytaj_eng_inet.pdf
2. Економічна правда. Ресурс економічних новин. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/12/13/654876/>
3. Міністерство фінансів України. Прямі іноземні інвестиції в Україну. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
4. Український інститут майбутнього. Китайський інвестиційний ресурс для України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.uifuture.org/ru/post/investicii-v-ukrainu-iz-kitaa-sostoanie-i-vozmoznosti-prognoz-ekonomista/>
5. Державна служба статистики України. Експорт-імпортокремих видів товарів за країнами світу. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/e_iovt/arh_iovt2015.htm
6. Посольство України в КНР та в Монголії. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм. 2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/186-torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kitajem>

*Подгасцький В. Ю., к.е.н., доц. Бичкова Н. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОЦІНКА РИНКУ КРИПТОВАЛЮТ ТА ПЕРСПЕКТИВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

Електронні гроші все глибше впроваджуються в наше життя, люди все частіше віддають перевагу розрахунку картками і електронним переказам грошей, але хоча система електронних грошей надає багато плюсів, таких як: менші логістичні та емісійні витрати, але залишає проблеми конвертації та міжнародних грошових переказів.

Криптовалюти змогли би вирішити цю проблему, тому що не мають ніяких комісій за перекази і швидкість цих переказів в разі перевершує міжбанківські.

Поняття «криптовалюта» відноситься до цифрових видів валюти, які функціонують на технології блокчейн. Блокчейн - це електронна бухгалтерська книга, яка надійно шифрується. Алгоритм шифрування розроблений таким чином, що кожна наступна запис пов'язана з попередньою. Тому, якщо хтось захоче раптом змінити або підробити запис, йому доведеться заново шифрувати всю картотеку. Але технічно це неможливо зробити без великих обчислювальних потужностей, яких у окремих груп учасників процесу просто немає. Тому вважається, що блокчейн дозволяє забезпечити достовірність і безпеку транзакцій в разі, коли ніхто ні за що не відповідає. Її створюють і використовують за допомогою криптографічних методів.[1] Цю технологію можливо використовувати для електронних голосувань, ризик підробки в яких знижується до мінімумам, записуючи в блокчейн весь ланцюжок поставок можливо виключити ризик появи контрафактної продукції, але зараз блокчейн найбільше поширений у криптовалютах, які можливо розділити на 2 основні види: перші контролюються майнерами, які підтримують систему (наприклад Bitcoin), інші криптовалюти – менш децентралізовані і підкріплюються валютною корзиною, або товарами зі стабільною ціною. Прикладом такої валюти є валюта Tether, яка є еквівалентом американському долару. Долари за які люди купують дану валюту компанія вкладає у державні облігації США, що дає кошти компанії для підтримки мережі і дає змогу користувачам не платити нічого за грошові перекази.

Ринок криптовалют - це, безумовно, один з найбільш швидко зростаючих і найцікавіших активів у світі, і справді це змушує багатьох людей думати про бульбашки, яка була у 2000 із dot-com. Але за всієї галасливості, весь криптовалютний ринок вартує лише невеликої частини золотого ринку, який сам по собі коштує лише приблизно 10% світових фондових ринків. Тобто весь ринок криптовалют наразі складає менше 20% від капіталізації однієї з найбільших світових організацій – Apple (капіталізація – 1 трл. дол.) Але інтерес населення планети до цього ринку по своїм об'ємам не поступається інтересу до фондового ринку, адже криптовалюти мають усе необхідне для заміщення як фондового ринку так і грошей в обігу.

Майже кожна розвинена країна наразі має проект розробки власної криптовалюти, контролювати яку буде центральний банк. Кожна країна, яка приймає участь у проекті намагається якнайшвидше представити свою криптовалюту і наразі найбільших успіхів досягли Китай та Америка.

Китай зараз розробляє, як “крипто-юань”, який має мету замінити М-0, так і впроваджує прозору систему соціального кредитування, яка функціонує на технології блокчейн і надає системі прозорості та непідробності.[4] В США також розробляється цифрова версія долара, який повинен стати світовою цифровою валютою. Криптовалюти двох супердержав мають дуже схожі ознаки: централізація, повний контроль і мета стати новим світовим засобом обміну. Тому проекти криптовалют від Фейсбук (Libra) та Телеграм (TON), які одразу змогли би отримати широке поширення через соціальні мережі жорстко блокуються владою США, що підтверджує інтерес і наміри влади зайняти ключову роль у даній системі.

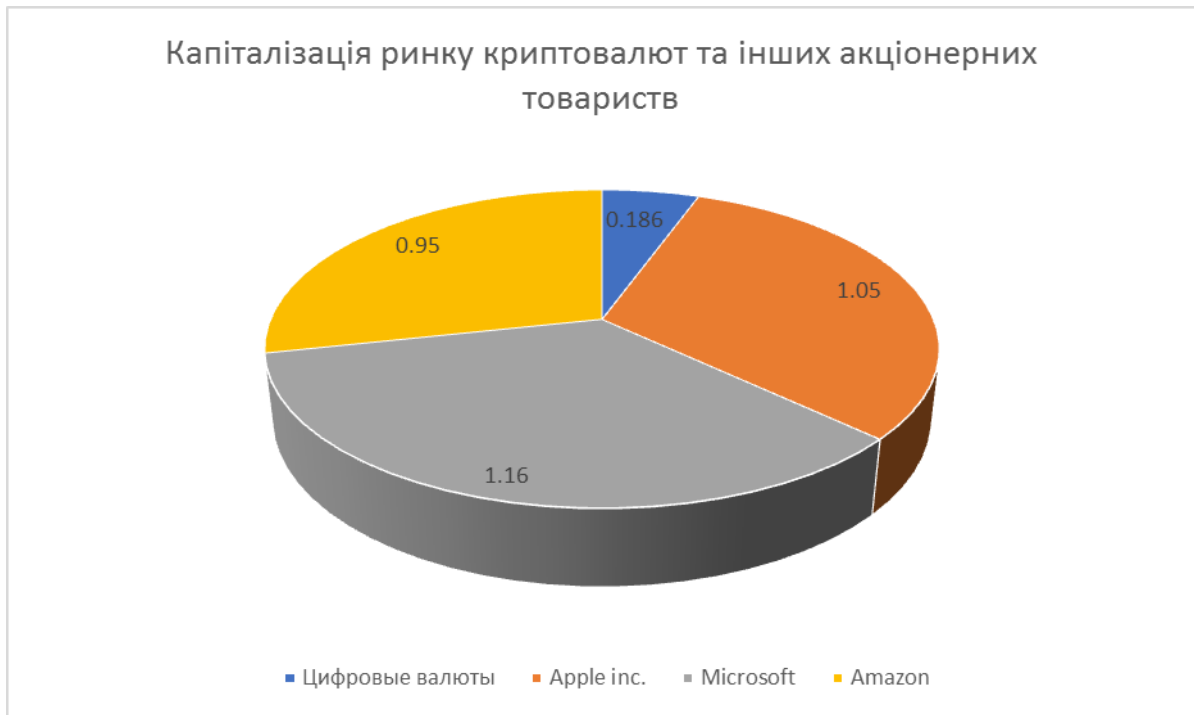


Рис.1. Капіталізація найбільших представників фондового ринку та ринок цифрових валют в трлн.дол.

Джерело: Складено автором на основі [2],[3]

Частина світової капіталізації ринку криптовалют припадає і на Україну і є достатньо перспективним напрямком для розвитку в країні. Україна зараз не має змоги розробляти свою цифрову гривню, але країна не має розвинутої фондової інфраструктури і крипто валютне середовище змогло би стати гарною альтернативою фондовій біржі і надати багато можливостей для інвестування в український бізнес. Та наразі український уряд розглядає криптовалютне середовище з точки зору джерела для нових податкових надходжень. Законопроект надає пільгові умови, адже податок складає 5% прибутку отриманого від операцій з криптовалютою та не оподковується податком на додану вартість. Денний обіг основних криптовалют складає близько 60 млрд. дол. в день. За простою формулою можливо визначити приблизний ефект від легалізації криптовалют ((капіталізація ринку*101%)-(капіталізація ринку*100%))/(населення України/населення Світу)*5%=450 тыс. Дол. Тобто при зростанні вартості основних криптовалют на 1% до бюджету нашої країни могло б надходити близько 450 тыс. дол. А зважаючи увагу на те що криптовалютні активи є достатньо волатильними, то прибутки бюджету можуть бути більшими. Також легалізація та розповсюдження криптовалюти, як засобу платежу прибрало би витрати на управління готівкою.

Криптовалюта може стати універсальним і доступним платіжним засобом для користувачів. Щоб розплачуватися цифровими валютами, резидентам навіть не потрібен банківський рахунок. Тобто криптовалюта є перспективним напрямом розвитку і через деякий час зможе стати одним із секторів української економіки, але Україна має малу вагу у світовій фінансовій системі і фактично не може ніяк вплинути на криптовалютне середовище, тому влада хоче використовувати криптовалютний обіг, як один із методів для покриття бюджетних дефіцитів, ніяк не намагаючись розвивати його.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Cryptocurrencies and blockchain [Електронний ресурс] // European Parliament. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/150761/TAX3%20Study%20on%20cryptocurrencies%20and%20blockchain.pdf>.
2. Статистичний ресурс Tradingview. Капіталізація компаній фондового ринку [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ru.tradingview.com>
3. Статистичний ресурс Coinmarketcap. Капіталізація ринку криптовалют [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://coinmarketcap.com/ru/>
4. Regulation of Cryptocurrency Around the World [Електронний ресурс] // The Law Library of Congress. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/cryptocurrency-world-survey.pdf>

*Данильченко К. К., к.е.н., доц. Войнова Є. І.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ КРАЇН ЄС

Одним з елементів європейської інтеграції є банківська система Європейського союзу, завданням якої є зміцнення банківського сектору та розвиток стійкості до економічних криз. Банки відіграють важливу роль в європейській економіці, надаючи необхідні фінансові послуги підприємствам і домашнім господарствам. В основі їх успішної банківської діяльності лежить тісна взаємодія з клієнтами у сфері послуг.

Ринок ЄС можна охарактеризувати як структуру, що базується на банківському фінансуванні, де його панівною формою є не ринок капіталу, а саме банківське кредитування. За даними Європейського центрального банку, частка банків у кредитуванні підприємств і населення складає 70-75% усього боргового фінансування. Європейські банки прагнуть виступати у якості кредитних посередників, які беруть депозити, а після цього кредитують економіку.

Європейський банківський сектор включає в себе значну кількість банків з різними моделями бізнесу, правовими формами та структурою власності. Крім великих комерційних, роздрібних та інвестиційних банків, які надають широкий асортимент фінансових послуг, діє велика кількість спеціалізованих інститутів з різною структурою власності, до яких належать державні банки, кооперативи та ощадні установи.

Істотний імпульс в економічному розвитку банківського сектору дало взаємне визнання ліцензій, яке полягає в тому, що якщо юридична особа отримує ліцензію на здійснення будь-якої діяльності від однієї з держав-членів ЄС, то це дозволяє їй вести справи на території усіх інших країн. Така лібералізація банківського сектора посилила конкуренцію, яка розширила можливості клієнтів не тільки при виборі банку, але і банківського продукту. Водночас національні наглядові органи, до яких належить центральний банк і державні наглядові установи, зобов'язані здійснювати всебічний контроль над діяльністю національних кредитних організацій не тільки в межах держави, а й за його межами, а також за їх філіями, представництвами та дочірніми підприємствами. Нагляд за кредитною установою здійснюється відповідно до процедур, встановлених національним законодавством держави-члена, та визначається окремим принципом у законодавстві [1].

Кількість місцевих банків в кожній країні зменшується і компенсується збільшенням кількості філій іноземних банків. З одного боку, вони покривають локальну нестачу капіталу, а з іншого – вони тиснуть на місцеві банки, намагаючись знайти своє місце. Тактикою європейських банків є те, що вони можуть пропонувати широкий спектр своїх послуг, але будуть спеціалізуватися в одній або двох сферах, для того, щоб найкраще

розвиватися саме в цих сегментах банківського ринку. Іноземний банк входить у новий ринок з обмеженим набором продуктів, однак він має бути таким, який матиме перевагу серед своїх головних конкурентів [2].

Огляд "Банківської справи в Європі" показує, що минулого року продовжилась тенденція до пониження фізичної присутності по території усієї Європи, оскільки розширена мережа філій втрачає своє значення через те, що клієнти банку все частіше здійснюють необхідні операції через цифрові канали замість філій.

Загальна кількість кредитних установ Європейського Союзу зменшилась на 2,6% у 2018 році до 6 088 одиниць, поновивши скорочення, яке було розпочате у 2008 році. Цей процес був найбільш помітним у таких країнах як Німеччина, Італія, Австрія та Ірландія. Тенденція характерна і для банківських відділень, число яких у ЄС змінилось на 5,6% (приблизно 10 000 відділень) у порівнянні з кінцем 2017 року та зараз становить близько 174 000. Це є відображенням прискореного використання послуг, які надаються онлайн, та мобільного банкінгу. Також впала кількість людей, працюючих у європейських кредитних установах, до найнижчого рівня за 20 років та на кінець 2018 року становить близько 2,67 мільйона людей [3]. Концентрація банківського бізнесу, згідно з Індексом Герфіндаля, збільшується та не перевищує показник 2000 у домінуючій більшості країн ЄС, що вказує на невисоку насиченість ринку [4].

Більшість європейських банків відчують труднощі через недостатню прибутковість, походження яких є предметом обговорення. З одного боку, банки і асоціації, які їх представляють, стверджують, що джерелом проблеми є, по суті, політика Європейського центрального банку щодо відсоткових ставок, яка продовжує зберігатись через слабкість економіки еврозони. Представники ЄЦБ неодноразово оскаржували це твердження, вважаючи, що реальною причиною є надлишок встановленої потужності ті для країн, які ще не пройшли через процеси реструктуризації і оптимізації.

Отже, європейські банки продовжують зміцнювати свої позиції в капіталі і покращувати свої баланси. Зусилля по рекапіталізації, вжиті після фінансової кризи 2008 року, зробили європейський банківський сектор більш стійким через зменшення загального дефіциту капіталу, збільшення коефіцієнту поточної ліквідності. Однак, європейський фінансовий сектор стикається з проблемами обмеженої прибутковості і новою хвилею регулювання, а також із труднощами з отриманням прибутку за рахунок підвищення ефективності від технологічних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. What is the banking union [electronic resource] // European Commission. – 06.06.2018. – Access mode : https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/banking-union/what-banking-union_en Annual Report 2018 [electronic resource] // European Central Bank. – 01.04.2019. – Access mode : <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/ar2018~d08cb4c623.en.html#toc1>
2. Banking in Europe: EBF publishes 2019 Facts & Figures [electronic resource] // European Banking Federation. – 11.09.2019. – Access mode : https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2019/09/EBF_038266-Banking-in-Europe-2019-Facts-and-Figures-press-release-11-September.pdf
3. EU structural financial indicators [electronic resource] // European Central Bank. – 01.06.2019. – Access mode : https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annex/ecb~10913d25c1.pr190604_ssi_table.pdf

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ США І КАНАДИ

Сполучені Штати Америки і Канада є одними з найвпливовіших країн, найбільших торговельних і інвестиційних партнерів в світі, вони підтримують дипломатичні відносини майже з усіма країнами світу. Світова економіка знаходиться у прямій залежності від розвитку США і Канади, у той же час, обидві економіки залежать від світового економічного розвитку. Таку взаємозалежність необхідно враховувати усім країнам при впровадженні зовнішньоекономічної політики.

Важко переоцінити роль даних країн у світовій економіці, адже на долю США припадає майже четверта частина світового ВВП, при цьому у 2018 році темпи зростання світової економіки і Сполучених Штатів були майже однакові (3,05 і 2,9% відповідно). Слід відмітити, що Канада є другою за величиною країною в світі, спеціалізується на виробництві цинкових руд, азбесту, нікелевих руд, калійних солей і платини. Крім того, Канада є великим експортером нафти і, зокрема, газу. Зовнішньоекономічна політика США сильно впливає на економіку інших країн, в цьому числі і на Канаду. На ринки США припадає три чверті канадського експорту і стільки ж імпорту. Також на США припадає понад дві третини всіх іноземних інвестицій в Канаді. В цілому, залежність економіки Канади від іноземного капіталу є дуже високою. [1; 4]

За розмірами ВВП на душу населення США займають одну з високих позицій порівняно з іншими країнами світу, при цьому, у 2011-12 рр. Канада демонструвала вищий рівень цього показника, однак на сьогоднішній момент поступається, але по сукупності соціально-економічних параметрів, що визначають рівень життя, багато в чому, перевищує (рис. 1).

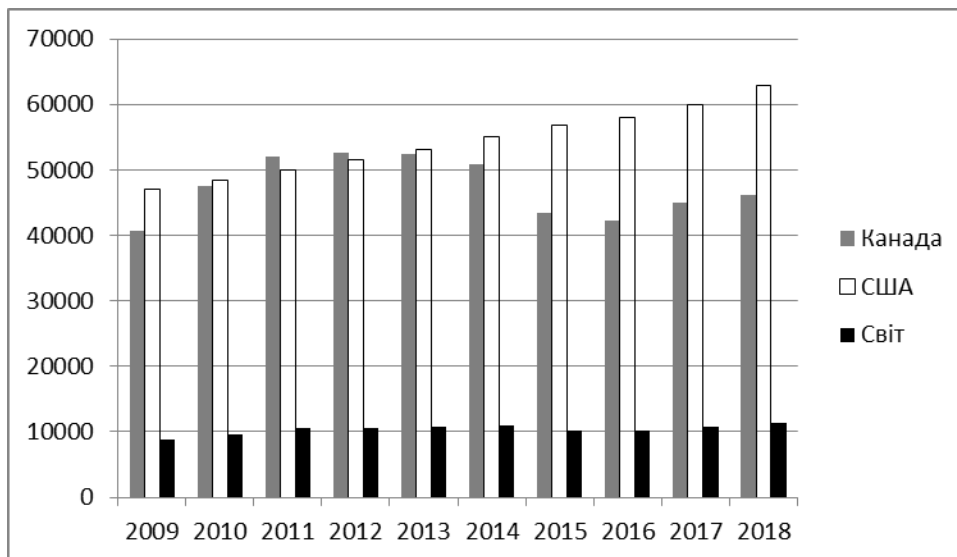


Рис.1 Динаміка ВВП на душу населення (дол. США) у Канаді, США та світі у 2009-2018 рр.

Джерело: [4]

Не дивлячись на те, що близько 80% світової торгівлі відбувається з використанням долара США і це дає Сполученим Штатам сильні сторони контролювати економіку, країна має найвищий зовнішній борг в світі. На кінець 2018 року державний борг становив 21,9 трлн дол. США. Це більше, ніж усі економічні результати країни. Коли державний борг перевищує 77% ВВП США, країна потрапляє в небезпечну зону

перелому. У 2019 р. цей показник становив 23 трлн. дол. США, борг збільшився більш ніж на 2 трлн. дол. США. [2] Науковці вважають, що вже в 2023 році, борг буде зростати і перевищить 27 трлн. дол. США. У 2019 році бюджет США склав 3,438 трлн дол. США, що менше запланованих витрат, такий стан може призвести до дефіциту бюджету в 1,092 трлн. дол. США. У 2016 році рівень інфляції в США склав 1,3%, а вже в 2018 році – 2,4%. Можна зробити висновок, що економіка даної країни зараз не в кращій формі, яка має значну загрозу в подальших роках. [6; 7]

В той же період часу в Канаді федеральний борг також мав тенденцію до зростання: 671,3 млрд. дол. США у 2018 р. і 685,5 млрд. дол. США у 2019 р. По даним МВФ, співвідношення чистого боргу до ВВП Канади становило 26,8%. Країна має саму низьку сукупність заборгованості серед країн «Великої Сімки» на 2018 рік. Номінальний ВВП Канади збільшився на 3,6% в 2018 р. в порівнянні з 5,6% в 2017 році. На 2015 рік рівень безробіття становив 6,9%, а вже на 2017 рік зменшився, і становив – 6,4% . Починаючи з 2017 року Канада так і займає лідируючі позиції та успішно розвивається. [5]

Уряд Канади заявив про дефіцит бюджету в розмірі 14,0 млрд. дол. США в 2019 р. в порівнянні з дефіцитом в 19,0 млрд. дол. США в 2017-2018 роках. Оскільки загальний дохід склав 332,2 млрд. дол. США у 2019 році, що на 6,7% більше порівняно з 2018 роком, це відобразило збільшення всіх потоків, в основному за рахунок прибуткового податку, зборів та інших доходів. У 2019 р. витрати зросли на 4,8% , порівняно з попереднім роком, що на 16,0 млрд. дол. США більше. [3]

Оцінивши всі економічні показники США та Канади, можна дійти висновку, що країни знаходяться у вигідному економічно-географічному положенні і отримують величезний прибуток від взаємної торгівлі. Канада – провідний ринок для експорту товарів з США, який сягає 70% щороку. Не дивлячись на таку вигідну вільну зону торгівлі, у США найбільший державний борг (станом на 2019 рік 23 трлн. дол. США), одним з факторів яких являється податкова реформа, на яку припадає 1,5 трлн. дол. США, в той час коли Канада займає передові місця у світових рейтингах конкурентоспроможних країн та має значно менший борг (станом на 2019 рік 685,5 млрд. дол. США). Як наслідок, у США зростає дефіцит, який може у 2022 році скласти майже 2 трлн. дол. США, у той час коли Канада вирівнює рівень життя населення та впроваджує в цілому більш збалансований соціально-економічний розвиток.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

- 1.Світова економіка: навчальний посібник / за ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, Н.С. Логвінової.- Київ: Центр учбової літератури, 2014. – 96 с.
- 2.Congress of the USA. Official site (2018) - Access: <http://www.house.gov>
- 3.Department of Finance.- Access: <https://www.canada.ca/en/department-finance.html>
- 4.GDP per capita (current US \$) / The World Bank - Access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
- 5.Statistic of Canada - Access: <https://www.statcan.gc.ca/eng/start>
- 6.UNCTAD - Access: <http://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>
- 7.WorldBank, Data&Research - Access: www.econ.worldbank.org

CHALLENGES AND PROSPECTS OF ADAPTATION OF THE FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

One of the most pressing economic and political topics of recent times is the problem of economic and financial integration between different countries. Examples of such processes are the formation of various trade unions, the conclusion of interstate agreements on various socio-economic issues, monetary integration of individual countries, etc. The most illustrative examples of successful economic integration are the European Union (EU) and the European Union Monetary Union (Eurozone). At the same time, the main attention of the public in our time is paid to the issues of enlargement EU and Eurozone through the inclusion of new countries, including Ukraine. At the same time, further development of Ukraine's European integration process has been somewhat halted due to the high importance of the political factor. It should be noted that often the absence of political compromise is due to the economic nature of the problems considered. In such a situation, a prerequisite is to find mechanisms that can be applied by the state to stabilize the fluctuations in the economic environment.

The signing by the President of Ukraine on June 27, 2014, of the economic part of the EU-Ukraine Association Agreement made it possible for our country to move from partnership and cooperation to political association and economic integration. Based on this agreement, the Government of Ukraine has developed the Sustainable Development Strategy "Ukraine 2020", which aims to implement the provisions of the Agreement and to introduce European standards of living in this way and Ukraine's entry into the international arena [1]. In the Association Agreement, as in the Strategy, the directions of modernization of the financial system were enshrined. Measures to implement the requirements and standards of the European Financial Model for Development are based on the common *acquis* and provide for the possibility or need to adapt the new conditions for the Ukrainian financial system that are taking place today.

These conditions are enshrined in Annex XVII to the Association Agreement. Annex XVII of the Association Agreement envisages a possibility of full internal market treatment for trade in financial services. This means offering equal conditions for the operation of Ukrainian companies and companies from EU member states on the EU and the Ukrainian market, and complete freedom for the Ukrainian companies to provide services on the EU market and for EU companies to provide them on the Ukrainian market. For financial institutions, this should mean expanding the "passport" regime, which allows banks, insurance companies and other financial services providers governed by a regulator in one of the EU countries to operate in all EU countries, including Ukraine. In other words, Ukrainian companies would be able to work in all EU countries and EU companies in Ukraine [2].

Annex XVII anticipates internal market treatment to be granted after the EU had carried out a comprehensive assessment of regulation in the sector in Ukraine and concluded that the prerequisites established by the AA have been met.

Before internal market treatment is granted, the rules for trading in services between Ukraine and the EU do not significantly differ from the rules governing trade with third countries: trade is free with certain exceptions that are provided for in Annex XVI. These exceptions are not very different from similar exceptions written into the GATT under the WTO.

However, the European Commission's report on the implementation of the DCFTA with Ukraine for 2016¹ notes that Ukraine will not be able to completely institute EU legislation in financial services. The reason why is that the EU itself is gradually moving towards more centralized supervision of banks and other providers of financial services. Newly established EU-level financial services regulators such as the European Banking Authority have no legal

authority to operate outside the EU. Therefore, a major shift in the approach to regulating financial services within the EU has made the prospects for granting internal market treatment to Ukraine written into the AA uncertain [2].

The least integrated segment of the euro area financial market is the banking sector. The interstate activity of banks remains at an extremely low level, which is in stark contrast to other sectors of the economy. Since the introduction of the single currency, the lack of significant advances in improving banking integration has been driven by the presence of national regulators. The absence of a single regulatory body limits the further integration of the banking sector in the Eurozone.

The importance of financial integration is explained by the fact that, along with financial policy, the financial sector can act as a mechanism to counterbalance the negative effects of asymmetric shocks. This can be demonstrated by the model of two countries (A and B), one of which was affected by the negative shock (shift in demand from country A products to country B products). Suppose the financial markets of both countries are fully integrated. The shock will cause a fall (increase) in the earnings of companies in country A (country B), which will lead to a decrease (rise) in the quotations of their shares on the stock exchange. As the stock market is fully integrated, part of country A (country B) shares will be owned by country B (country A) residents, and therefore country B residents will also experience a fall in the value of company A.'s shares. And it will be offset by the growth in the earnings of the shares of companies from country B. In other words, there will be a redistribution of risks between residents of both countries [3].

Similar considerations can be made concerning the bond market, the mortgage market and other banking services. In all cases, the financial market will spread the risk between the member states of the integration association by changing the value of the assets of the country of origin: the welfare level of the people affected by the negative shock will decrease to a lesser extent than the country's gross income.

In other words, special attention in the process of European integration of Ukraine should be given to the development of the domestic financial market, since this direction of financial policy will be able to ensure the fulfillment of the redistributive and stabilizing function of finances in the country.

The main problems of the financial system are problems of ensuring the dynamics of growth, competitiveness of the Ukrainian economy, approval of the updated model of financial development. It is this way that will allow Ukraine to preserve and make the best use of the available scientific and technological potential for structural change and to take a proper place in the global space. Deepening the course of market reforms on an innovative basis and accelerating them, the radicalization of systemic transformations can ensure the progressive development of the state.

To eliminate the imbalances inherent in the financial system, several measures should be taken, including: adjusting the needs of the national economy in financial resources and the financial system's capacity to provide them; coordination of functioning of monetary, credit and banking systems; reforming the system of financial bodies at the local level and improving the activities of bodies and institutes operating in the financial sector.

Tasks of the transformation of the financial system of Ukraine will also include the introduction of mechanisms of reorientation of fiscal policy to provide state support for various industries, which can further increase the level of technical production, ensure productivity growth and the ability to compete in world markets. The strategic direction of ensuring financial stability in the country should be the construction of a financial system adequate to the needs of the domestic economy, based on the synchronous development of all its sectors.

This will achieve a synergistic effect by restoring the integrity of the financial system in the context of European integration. The formation of safeguard and stabilization mechanisms

and effective tools for managing the financial system in the current conditions, taking into account the global challenges, is of great importance.

REFERENCES:

1. Presidential Decree on Ukraine 2020 Sustainable Development Strategy. - URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>
2. INTEGRATING UKRAINE INTO THE EU FINANCIAL SERVICES MARKET. - URL: https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/INTEGRATING-UKRAINE-INTO-THE-EU-FINANCIAL-SERVICES-MARKET_en_2019.pdf
3. Burbyka M. M., Zaika N. Yu. International Experience and Areas of Improvement of Financial System of Ukraine in the Context of European Integration. - URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstreamdownload/123456789/64109/1/Burbyka_Zaika_ievrointehr_atsiia.pdf

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

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЙ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Коріння сучасної концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) мають довгу історію, яка свідчить про те, що турботам суспільства завжди приділяли увагу у рамках будь-якого бізнесу [1].

Перші концепції КСВ 1950-х років пов'язують з працями Боуена (1953), який висловив думку, що підприємці зобов'язані проводити таку політику та приймати такі рішення, які є бажаними з точки зору цілей та цінностей суспільства. Його думку продовжив Девіс (1960), наголошуючи, що у довгостроковій перспективі фірма отримує економічні вигоди, таким чином отримуючи віддачу за свою соціально відповідальну поведінку. У працях Фредеріка (1960) головною думкою є те, приватний внесок в економічні та людські ресурси і готовність стежити за тим, щоб ці ресурси використовувалися в широких соціальних цілях - прямий обов'язок підприємців. Загалом концепція 1950-х років має назву «Соціальна відповідальність підприємця».

Далі концепція КСО розширюється протягом 1960-х-1970-х років. «Стейкхолдерський підхід» обґрунтував Джонсон (1971): замість того щоб прагнути тільки до більшої віддачі своїм акціонерам, соціально відповідальне підприємство враховує інтереси працівників, постачальників, дилерів, місцевих спільнот і нації в цілому. Керролл (1979) доповнив його висновки своєю «Тривимірною моделлю», яка включала в себе корпоративну відповідальність (наприклад, економічну, правову, етичну та філантропічну), соціальні питання бізнесу (наприклад, трудові стандарти, права людини, охорона навколишнього середовища та боротьба з корупцією) та корпоративні дії (наприклад, реактивні, оборонні, адаптивні та попереджувальні).

У подальший період з 1980-х по 1990-ті роки формується дві наступні концепції. «Тривимірна модель принципів, політики і процесів», модель Уортіка і Кокрана (1985), полягає у інтеграції принципів корпоративної відповідальності, політики управління соціальними питаннями і процесу дій у загальну систему, що розвивається. «Інституційна основа та розширені корпоративні дії», модель, запропонована Вудом (1991), характеризує чотири види корпоративної відповідальності (економічна, юридична, етична та філантропічна), які пов'язані з трьома інституційними рівнями (юридичним, організаційним та індивідуальним).

У 2000-х роках попередні дослідження були використані для винайдення загального підходу до сутності та значення КСВ у рамках міжнародних економічних відносин, які

прогресивно розвивалися. Шварц і Керролл (2003) розробили «Підхід трьох сфер», у якому остаточно виділили три сфери корпоративної відповідальності: економічну, юридичну та етичну. У 2011 році Європейська Комісія оприлюднила «Нову концепцію»: процес інтеграції соціальних, екологічних, етичних, правозахисних та споживчих інтересів у бізнес-операції та тісна співпраця з зацікавленими сторонами - основна стратегія розвитку будь-якого бізнесу: від малих компаній до транснаціональних корпорацій [2].

У подальший період сфера застосування КСВ розширилася, і все більше уваги стали приділяти саме реалізації ініціатив в області КСВ, в той час як доопрацюванню теоретичних концепцій приділялося вже менше уваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Neelam Jhawar, Shasta Gupta. Understanding CSR- Its History and the Recent Developments. Journal of Business and Management (IOSR-JBM) e-ISSN: 2278-487X, p-ISSN: 2319-7668. Volume 19, Issue 5. Ver. VI/Jhawar Neelam, Gupta Shasta//2017. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/Vol19-issue5/Version-6/P190506105109.pdf>
2. From corporate social responsibility to corporate sustainability: Moving the agenda forward in Asia and the Pacific/ESCAP//2013. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.unescap.org/sites/default/files/0%20-%20Full%20Report_3.pdf

*Гурькова К. Р., к.е.н., доц. Войнова Є. І.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ВПЛИВ КОРОНАВІРУСУ НА СЕКТОР ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ КИТАЮ

Весь світ зараз знаходиться в агонії: карантин, інфляція, смерть, падіння індексів, криза. Економіка не страждала так навіть при світовій фінансовій кризі 2008-2009 рр. Найбільших втрат зазнала країна, з якої все й почалося - Китай.

Звичайно, якщо подивитися на ті заходи, що прийняла Китайська республіка, то все це є правильним: правильна політика, хороша стратегія боротьби з вірусом, жорсткі обмеження мобільності як на національному рівні, так і на місцевому. Але це все не могло не відбитися на економіці Китаю в цілому. Проаналізуємо цей вплив коронавіруса і обмежень на ринок фінансових послуг Китаю.

Лютий 2020 року виявився для фінансового ринку Китаю фатальним: падіння індексу ділової активності у виробничому секторі Caixin / Markit (PMI) до 35,7 в лютому 2020 року, найнижчого рівня з початку дослідження в квітні 2004 року, і значно нижчим від ринкового консенсусу в 45,7[2], падіння випуску продукції, нових замовлень, скорочення зайнятості, закриття кордонів на Місячний Новий рік через спалах COVID-19. Крім того, експортні продажі стрімко впали до рекордно низького рівня в історії у зв'язку з обмеженнями доставки і скасуванням замовлень. Ланцюг поставок також сильно постраждав, при цьому середні терміни поставки збільшувалися найшвидшими темпами, що спонукало фірми збільшувати використання поточних запасів. Що стосується цін, ціни на сировину зросли незначно, в той час як ціни на фабриках знизилися вперше за три місяці через збільшень запитів на продаж.

«Стагнація споживання в умовах епідемії коронавіруса дуже вплинула на сектор послуг», - пише Чженшен Чжун, директор з макроекономічного аналізу в SEVM Group [5].

Скорочення споживчих витрат значно зашкодило сфері послуг, піковим виявився місяць лютий, що і показує нам індекс Caixin / Markit (PMI). Це було перше падіння

нижче 50-бальною різницею, що відокремлює зростання від скорочення щомісяця вперше з моменту початку спостереження майже 15 років тому в кінці 2005 року. Різка корекція індексу, впливає з того, що багато малих і середніх підприємств, торгові центри, офіси, були змушені закритися через введення строгих обмежень, так як ці галузі є найбільш уразливими перед спалахом коронавірусу. Також в післявірусний період, Китаю потрібен сильний і потужний стрибок сервісу фінансових послуг та інших послуг, щоб вирівняти різкий спад в своїй економіці. Тож реакція Центрального банку Китаю не змусила довго себе чекати. Народний Банк Китаю (НБК) в зв'язку зі спалахом коронавірусу приймає і має намір вжити заходи щодо зниження процентних ставок по кредитах, щоб допомогти малим підприємствам впоратися з впливом коронавірусу. Йде активне виділення коштів для приватних китайських банків, для підтримки фірм, в тому числі тих, які виробляють обладнання, необхідне для стримування спалаху.

Існує також безліч припущень з приводу подальшого розвитку і відновлення фінансового сектора, сектора фінансових послуг і економіки в цілому. Беручи за приклад НБК, то Центральний банк може використовувати додаткове кредитування для фінансування продовження позик, зниження податків, орендної плати і скорочення процентних платежів і комунальних витрат. Центральний банк зробить невеликі, але регулярні і реформістські кроки, щоб знизити реальні процентні ставки, поліпшивши ліквідність, щоб стимулювати банки, підняти кредитування для невеликих і приватних компаній.

Також значний вплив вірусу вплинув і на страховий сектор Китаю. За дослідженнями Moody's Investors Service [3], страховий сектор зазнає обмежений прямий фінансовий вплив від спалаху коронавірусу. Особливо на це реагує провінція Хубей, де на страхування життя в 2019 році припадало 4% на весь Китай, і в 2020 вже у неможливості покривати страхування.[3] Також підвищився попит і на медичне страхування, що означає, якщо ж страхові компанії повально і зможуть виплачувати низькі вимоги медичної страховки, то за виплатами великих вимог доведеться звертатися до фонду страхування Китаю.

В цілому, хоч і на сьогоднішній день в Китаї вже 0 нових заражень коронавірусом, і поступово починає відновлюватися робота підприємств, компаній, підприємств сфери послуг, пов'язані з повсякденним життям, фірм, ітд. На 16 березня було відновлено роботу по всій країні більш ніж на 60%, проте, за даними Міністерства торгівлі, існує певний розрив з відновленням роботи на виробництві [4]. Так як для відновлення споживчих настроїв потрібен час, що призводить до скорочення числа клієнтів і зниження доходів підприємств, що означає, що мотивація для відновлення роботи є недостатньо сильною. Не дивлячись на те, що Китай може вийти з карантину раніше інших, він ще далекий від нормального стану, і уповільнення зростання в інших економіках призведе до зворотного зростання в Китаї і зменшить попит.

Щодо важкого експерієнсу Китаю, це може бути прикладом для України. В Україні на сьогоднішній день ще не катастрофічна ситуація, але прогнози вже не радують. Згідно з даними Департаменту стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Міністерства розвитку економіки прогноз ВВП України на цей рік був переглянутий - наразі очікується падіння на 3,9% порівняно зі зростанням на 3,7%, яке прогнозувалося раніше, до початку світової кризи. Рівень безробіття становитиме 9,4% проти прогнозованого 8,1%, а падіння реальної заробітної плати складе 0,3% [6]. Середньорічний курс гривні прогнозується на рівні 29,5 грн за долар США (порівняно з 27 грн за долар США, прогнозованими у жовтні 2019 року)[6]. Зростання цін на споживчому ринку лише тимчасово прискориться до 8,7% (порівняно з 5,5% у попередньому прогнозі), і вже в наступному році повернеться до цільових 5% [6]. Якщо ж Китай подолав цей вірус і поступово збирається «ставати на ноги» і це буде дуже важко, то що можна казати про Україну, країну, економіка якої знаходиться на багато

рівней нижче китайської. Перш ніж, вже, почитає дуже страждати промисловий сектор України, аграрний сектор, експорт країни, валюта просідає з кожним днем та ін. Адже головним напрямом експорту вітчизняної продукції, аграрної продукції був Китай. Та у зв'язку з китайським карантинном, що був майже 4 місяці, український експорт значно постраждав. Наплив валюти в Українує прямо залежить від мігрантів що працюють закордоном, а у зв'язку з тим, що під час карантину всі кордони було закрито, та всі мігранти повернулись в Україну, наплив валюти знизився, що призвело до підйому курсу долара. Відповідно обмеження, що обули введені в Україні можна очікувати зниження ділової активності та страждання малого та середнього бізнесу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. McKinsey & Company. Leadership in the time of coronavirus: COVID-19 response and implications for banks [електронний ресурс]: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/ourinsights/leadership-in-the-time-of-coronavirus-covid-19-response-and-implications-for-banks>
2. National Bureau of Statistics of China. [електронний ресурс]: http://www.stats.gov.cn/english/PressRelease/202003/t20200302_1729254.html
3. Moody's Investor Service. [електронний ресурс]: https://www.moody's.com/research/Moodys-Chinese-insurers-face-limited-financial-impact-from-coronavirus-so--PR_1000002129
4. CNBC. China's economy. Coronavirus hits China's economy twice as financial contagion spreads across the globe. [електронний ресурс]: <https://www.cnbc.com/2020/03/20/coronavirus-hits-chinas-economy-twice-as-financial-contagion-spreads-across-the-globe.html>
5. CNBC. China's services activity plunges as new coronavirus wipes sales. [електронний ресурс]: <https://www.cnbc.com/2020/03/04/china-economy-caixinmarket-services-february-pmi-amid-coronavirus.html>
6. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства. [електронний ресурс]: <https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=671cbaf4-7b1c-4ec5-a4af-10a852bc5a3e&title=UriadUtochnivMakroprognozNa2020-Rik>

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

СТАН НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ В УМОВАХ БРЕКЗІТУ

Велика Британія – одна із самих високо розвинених індустріальних країн світу. Країна займає високі позиції у міжнародних рейтингах, відноситься до країн з високим рівнем економічного розвитку. Економіка Великої Британії займає п'яте місце у світі за розмірами ВВП. Досить висока конкурентоспроможність країни дає їй змогу виробляти такі товари та послуги, які задовольняють потреби світового ринку та дають змогу витримувати конкуренцію у міжнародній торгівлі. У 2015 році Велика Британія оголосила про бажання вийти із складу Європейського Союзу, тому важливо виявити як саме ця подія визначиться на економічному стані країни.

Показник Валового Внутрішнього Продукту у Великій Британії починаючи с 2009 року зростає, але у 2015 році відбулося незначне зменшення цього показника на 5,6% [1]. Однією із головних причин цього можна вважати те, що у 2015 році у Великій Британії урядом було прийнято законопроект, який визначав проведення референдуму про вихід країни із Європейського Союзу та проведення кампанії про зміну умов членства Великої Британії в ЄС. У 2016 році на референдумі більша частина населення підтримала вихід

Великої Британії із складу Європейського Союзу. Але вже у 2018 році спостерігалось збільшення цього показника.

Згідно даних офісу статистики Великої Британії на протязі останніх п'яти років спостерігаються незначні коливання показника ВВП. Проте враховуючи останні обставини, стає зрозумілим, що Велика Британія повністю вийшла з світової фінансової кризи 2008 року, але майбутній Брекзїт ставить під загрозу стабільність ВВП Великої Британії у найближчі роки.

Для дослідження впливу окремих факторів на ВВП Великої Британії була побудована регресійна модель. Регресійна модель досліджує вплив балансу державного бюджету, індексу споживчих цін та державного боргу на ВВП. Таким чином, модель має наступний вигляд:

$$GDP = \alpha + \beta_1 Bud_{Bal} + \beta_2 CPI + \beta_3 Debt$$

де GDP – ВВП Великої Британії, трлн. долл. США;

Bud_Bal – баланс державного бюджету, % ВВП;

CPI – індекс споживчих цін;

Debt – державний борг, % ВВП.

Дана модель була побудована на основі річних статистичних даних за період 1994-2018 років. Данні було отримано з сайтів статистичної служби Великої Британії та МФВ.

$$GDP = \alpha - 0,267BudBal + 1,985CPI - 1,275Debt$$

(-3,356**) (10,156***) (-6,167***)

$$R^2 = 0,899 \quad F_{stat} = 68,114$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,899, таким чином, модель є значущою і залежність між змінними є досить високою, так як коефіцієнт наближається до одиниці. Регресійний аналіз демонструє значимий зв'язок між ВВП та чинниками, що на нього впливають.

Зменшення балансу бюджету призводить до збільшення показника ВВП, так як між цими показниками існує зворотна залежність. Найбільший вплив на ВВП Великої Британії має індекс споживчих цін, адже коефіцієнт при незалежній змінній CPI є найбільшим серед усіх. Цей коефіцієнт свідчить про те, що між ВВП та індексом споживчих цін спостерігається пряма залежність. При збільшенні індексу споживчих цін на одне стандартне відхилення ВВП збільшиться на 1,985. Також, за результатами регресійного аналізу, між ВВП та державним боргом існує зворотна залежність, адже при збільшенні державного боргу на одне стандартне відхилення показник державного боргу буде зменшуватись на -1,257 стандартних відхилень.

Метою Банку Великої Британії є підтримка рівня інфляції на рівні нижче 2%. В період 2014-2016 років країна підтримувала рівень інфляції нижче відмітки у 2%, проте у 2017 році показник виріс, цей ріст також поєднують з Брекзітом і у найближчі роки ситуація буде нестабільною, як припускають в Офісі національної статистики Великої Британії.

Індекс споживчих цін (ІСЦ) був найнижчим за останні два роки, що було викликано падінням цін на бензин. Показник інфляції відповідав очікуванням аналітиків [2].

Досліджуючи данні о безробітті в Великій Британії слід зазначити, що з 2011 року цей показник стабільно знижується, як повідомляє Офіс національної статистики [3], у 2017 році цей показник досяг рекордного мінімуму з 1974 року. Проте Організація економічного співробітництва та розвитку попереджає, що низький рівень безробіття у даний час підкріплений стабільною економічною активністю.

Але Брекзїт може погіршити даний показник, як і інші, чинячи тиск на переміщення фінансової діяльності за кордон, що в свою чергу призведе до зростання рівня безробіття, якщо Брекзїт таки змусить роботодавців перемістити частину робочих місць за кордон.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Gross domestic product. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=51&pr.y=10&sy=2014&ey=2018&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=178%2C112&s=NGDPD&grp=0&a=>
2. Consumer price inflation time series. UK's Office for National Statistics. - [Електронний ресурс] - Режим доступу:
<https://www.ons.gov.uk/economy/inflationandpriceindices/timeseries/155o/mm23>
3. Unemployment time series. UK's Office for National Statistics - [Електронний ресурс] - Режим доступу:
<https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peoplenotinwork/unemployment/timeseries/mgsx/lms>

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

ОЦІНКА СУЧАСНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА КРАЇН БАЛТІЇ

Розвиток малого та середнього бізнесу безпосередньо залежить від державного устрою країни, політичного клімату, від державних реформ, які пов'язані з розвитком малого та середнього бізнесу, від розміру податкового тягаря й в цілому економічної ситуації в країні.

По-перше, країни Балтії пройшли шлях реформування податкової системи, на даний момент в цих країнах вигідні умови сплати податків для підприємців. Існує два основні податки в Естонії, Латвії та Литві, це податок на працівника й податок на прибуток підприємства. В Естонії податок з прибутку становить 0%. Варто врахувати що це за умови, якщо весь прибуток йде у виробництво.

По-друге, особливістю регулювання малого та середнього бізнесу в Естонії, Латвії та Литві є перенесення регулювання на регіональний рівень, що дозволяє припинити порушення не тільки окремими приватними підприємствами та громадянами, але також і державними органами влади, включаючи державні підприємства і недержавні монополії. Безперечно, країни Естонія, Литва та Латвія виступають на сьогодні прикладом організації державного регулювання малого та середнього підприємництва.

Естонія на даний момент є єдиною країною у світі, в якій 99% державних послуг доступні онлайн. Саме завдяки безпечній системі електронної держави – Естонія досягла безпрецедентного рівня прозорості в управлінні та завоювала широку довіру до свого цифрового суспільства. Аналізуючи заходи державної підтримки малого та середнього бізнесу в Латвії. Головна міра, яка впливає на розвиток бізнесу в цій країні є, інформаційна підтримка та відкритість до латвійського ринку, полегшує підприємницьку діяльність, а також надає підтримку новим фірмам. Тут, як і в Естонії, існують спеціальні центри, які зацікавлені в розвитку бізнесу на території цієї країни. Дані центри надають фінансові субсидії, у сфері інновацій і розробок. У Литві, як в Естонії й Латвії, держава зацікавлена в розвитку малого та середнього бізнесу і здійснює політику, яка спрямована на полегшення умов для ведення бізнесу на території цієї країни. Отже, використовуючи досвід Латвії та Естонії, державна політика Литви, спрямована на створення податкових пільг для малого і середнього бізнесу, впроваджує інновації та виділяє субсидії для підприємців-початківців.

По-третє, слід зазначити те, що ці три країни обрали однакову політику, яка спрямована на залучення іноземних інвестицій. Латвія, Естонія та Литва використовують інновації для того, щоб розвивати, як внутрішній ринок, так і зовнішній. На відміну, від

Естонії та Латвії, на даний момент у Литви відстає рівень підготовки кадрів. Виходячи з цього, в цій країні потрібно більше приділяти увагу цьому питанню і на підприємствах проводити мотиваційні курси для підвищення кваліфікації фахівців. Важливо відзначити, що ці три країни подолавши кризу змогли стати привабливими для ведення бізнесу. У перспективі у цих країн є всі можливості, щоб поліпшити свій економічний потенціал. Литва, Латвія та Естонія в однаковій мірі спрямовують свої зусилля для того, щоб мотивувати малий та середній бізнес, завдяки реформам.

Аналізуючи політичний стан в Естонії слід відзначити те, що політичний клімат в цій країні стабільний. Естонія направила свої політичні та економічні прагнення на Західні країни. Основні напрямки реформування в Естонії – розвиток людських ресурсів, мотивування заняття підприємництвом, поширення інформації про малий та середній бізнес, розвиток фінансових можливостей малого та середнього бізнесу, державні допомоги, фондова та банківська підтримка [1].

Латвія проводить ліберальну економічну політику й створює вигідні умови для іноземних інвесторів. Латвія схожа з Естонією тому, що вона також проводить податкові реформи, які спрямовані на полегшення податкового тягаря. Також в Латвії, як і Естонії є можливість для отримання фінансування зі структурних фондів Європейського Союзу [2].

Литва є привабливою для розвитку малого і середнього бізнесу тому, що вона головний транспортний вузол Європейського Союзу. Уряд Литви проводить активну політику на підтримку бізнесу та створює вигідні умови для іноземних інвесторів і міжнародних компаній. Литва, як і Естонія і Латвія провела ряд правових і економічних реформ, які провели до техніко-економічного прориву країни [3].

Проаналізувавши індекс легкості ведення бізнесу, можливо простежити ефективність реформ в країнах Балтії (див. рис. 1.).

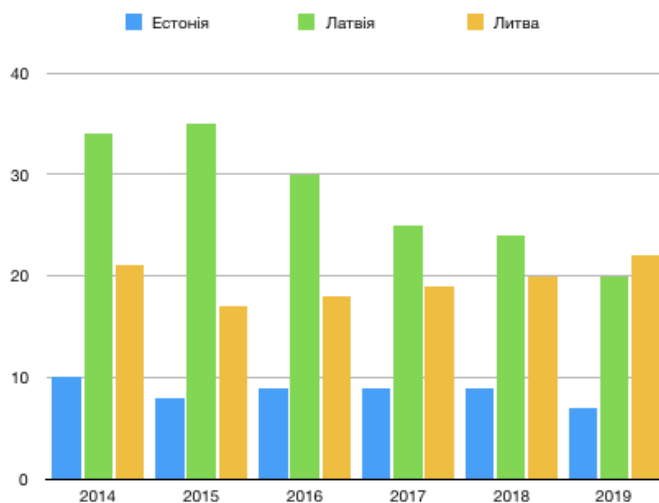


Рис. 1. Індекс легкості ведення бізнесу Естонії, Литви та Латвії з 2014 по 2019 рр. [5].

Великими перевагами володіють Естонія, Латвія та Литва для ведення бізнесу. Слід зазначити те, що у 2014 році в індексі легкості ведення бізнесу ці країни відставали, але вже у 2016 році поліпшили свої показники (див. рис. 2.2). У 2018 році в рейтингу легкості ведення бізнесу Естонія займала – 12 місце, Латвія – 19 місце, а Литва – 16 місце. Слід зазначити те, що в даному рейтингу на момент 2018 року, Естонія, Латвія і Литва випередили Німеччину, Австрію та Об'єднані Арабські Емірати. У 2018 році Україна зайняла 76 місце в даному рейтингу, але необхідно вказати, що у 2010 році вона займала 143 місце, тому простежується позитивна тенденція, котра змінює підприємницький

клімат. Естонія випереджає Латвію і Литву за рівнем комфорту для організації малого бізнесу. В Естонії сприятливі умови для ведення бізнесу складаються завдяки, низьким податкам на співробітника, відсутністю податку на прибуток якщо весь прибуток йде на виробництво, а також тут є можливість реєструвати компанію на різних мовах.

Проаналізувавши вплив податкових систем на малі та середні підприємства в країнах Балтії важливо відзначити, що в них вигідні умови для ведення бізнесу в області сплати податків. У порівнянні, з Литвою і Латвією, в Естонії найвигідніші умови для підприємців, завдяки, відсутності податку на прибуток у разі реінвестування прибутку. Податок на співробітника в трьох країнах в середньому становить – 45%. Одними із пріоритетних напрямків країн Балтії, є створення сприятливих умов для підприємств, шляхом створення податкових пільг, надання субсидій для початківців підприємств, відкритість і доступність при створенні бізнесу. Естонія на даний момент володіє перевагою, серед країн Балтії, завдяки системі електронної держави, яка полегшує умови для підприємців. Необхідно відзначити те, що велика кількість підприємств в країнах займаються ремонтом транспортних засобів, будівництвом, науковою і технічною діяльністю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Publicly available information of the Estonian government [Electronic resource] // Information and Economic base. – Available from: <<http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/statfile1.asp>>.
2. Economy of Latvia [Electronic resource] // The Economist Intelligence Unit Limited. – Available from: <<http://country.eiu.com/latvia>>.
3. The department of statistics in Lithuania [Electronic resource] // State budget institution. – Available from: <<https://www.stat.gov.lt>>.
4. Heritage Foundation [Electronic resource] // Strategic Research Institute. – Available from: <<https://www.heritage.org/index/>>.
5. Easy Doing Business [Electronic resource] // Report of World Bank. – Available from: <<http://www.doingbusiness.org>>.

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

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ТА УКРАЇНИ

Країни-учасниці Північноамериканської зони вільної торгівлі є стратегічно важливими партнерами України як у сфері торгівлі, так і у сфері інвестиційних відносин, тому важливо досліджувати їх економічне співробітництво, яке за останні роки має тенденцію до поглиблення.

США є одними з основних торговельних партнерів України. У 2019 році обсяг двосторонньої торгівлі склав близько 4,3 млрд. дол. США, однак сальдо торгівлі між країнами залишається негативним. Обсяг українського експорту до США у 2019 році збільшився до 978,9 млн. дол. [1]. Це відбулося переважно через зменшення експорту чорних металів, які займають найбільшу частку у його структурі – у 2019 році обсяги скоротилися на 10%, порівняно з 2018 роком. Торговельні відносини між Україною і Канадою у 2019 році отримали позитивну динаміку до збільшення обсягів двосторонньої торгівлі. Починаючи з 2017 року, показники експорту почали збільшуватись, що є наслідком дії Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою. В 2019 році обсяг збільшився до 85,5 млн. дол. США. Це відбулось за рахунок збільшення експорту продуктів переробки овочів та органічних хімічних сполук, у структурі експорту 2019

року вони займають 12,1% та 11,4% відповідно. Вагому частку також займають чорні метали – 16,6%, мідь та вироби з неї – 14,8% [2]. Мексика є одним з основних торговельних партнерів України в Латинській Америці. У 2019 році обсяг експорту збільшився до 128,9 млн. дол. США, за рахунок зменшення обсягів експорту чорних металів.

Обсяг українського імпорту із США у 2019 році виріс до 3,28 млрд. дол. США. За цей рік Україна імпортувала з США такі товари, як мінеральні палива, нафту і продукти її перегонки – 30,4%, засоби наземного транспорту – 21%, ядерні реактори, оптичні прилади та фармацевтичну продукцію. Обсяг імпорту з Канади у 2019 році зменшився майже в 2 рази, порівняно з попереднім роком, що відбулося зокрема через збільшення імпорту із США та Мексики. Крім того, Україна значно скоротила імпорт мінеральних палив з Канади. В його структурі у 2019 році переважали наземні транспортні засоби – 22,7%, риба – 20%, ядерні реактори – 11,4%, фармацевтична продукція – 10,2%. Імпорт товарів з Мексики починаючи з 2016 стабільно зростає, проте його обсяги залишаються найменшими в порівнянні з Канадою та США. У 2019 році він збільшився до 179,8 млн. дол. США. Структура імпорту виглядає так: транспортні засоби – 37%, електричні машини – 14,9%, а також алкогольні напої – 11,4%.

Обсяг українського експорту послуг до США з 2016 року помірно зростає і в 2019 році склав 1,2 млрд. дол. США. У його структурі у цьому році переважають послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги. Обсяг експорту до Канади у 2019 році збільшився в порівнянні з попереднім на 9 млн. дол. США, проте сальдо балансу послуг є позитивним. В цьому році у структурі експорту переважали: послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 56,1%, та транспортні послуги – 33,4%. Обсяг експорту до Мексики збільшився до 0,459 млн. дол. США в 2019 році. Структура експорту виглядає таким чином: туристичні послуги – 19,1% та ділові послуги – 17,8%.

Обсяг імпорту послуг з США в 2019 році збільшився до 459,6 млн. дол., що майже в 2 рази більше, ніж в попередньому році. Проте, сальдо балансу послуг є позитивним. У структурі імпорту переважають державні та урядові послуги – 43,1% та ділові послуги – 24,1%. Обсяг імпорту послуг з Канади в 2019 році збільшився за рахунок збільшення обсягу ділових та транспортних послуг і склав 18,2 млн. дол. США. Структура імпорту має такий вигляд: ділові послуги – 45,3%, транспортні послуги – 25,1%. Обсяг імпорту послуг з Мексики в 2019 році збільшився до 3,9 млн. дол. США, переважно за рахунок збільшення обсягу імпорту туристичних послуг. Сальдо балансу послуг за досліджуваний період залишається негативним. В структуру імпорту в 2019 році переважають туристичні послуги – 71,2%.

США є одними з найбільших інвестиційних партнерів України у Північній та Південній Америках. Обсяги прямих інвестицій із США в українську економіку в період з 2014 по 2018 рік знижувались, така тенденція пояснювалася відсутністю реальних інвестиційних інструментів і механізмів залучення інвестицій в Україну, а також посиленням конкурентної боротьби за отримання інвестицій з боку інших країн, що розвиваються. Проте у 2019 році обсяг збільшився до 542,5 млн. дол. США. Обсяги прямих інвестицій з Канади в Україну у 2019 році збільшились до 51 млн. дол. США внаслідок підписання Угоди про вільну торгівлю, що призвело до підвищення активності як великих і малих компаній, а отже і до збільшення притоку інвестицій. У 2019 році в українській економіці країни інвестували у промисловість (здебільшого переробну), оптову та роздрібну торгівлю, фінансову та страхову діяльність, а також операції з нерухомістю [3]. Прямі інвестиції з України в США в період з 2014 року по 2017 мали тенденцію до скорочення, у 2019 році обсяги склали 0,5 млн. дол. США. У 2019 році Україна інвестувала переважно в професійну та наукову діяльність, які зайняли 94,7% від загального обсягу інвестицій.

Таким чином, можна зробити висновок, що двосторонні торговельні відносини України та країн-членів ЮСМКА за період 2014-2019 рр. поліпшилися та продовжують поглиблюватися, а США та Канада залишаються одними з найбільших інвестиційних партнерів України у Північній Америці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/ztt/ztt_u/ztt1219_u.htm
2. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/kr_tstr/arh_kr_2019.htm
3. Прямі інвестиції 2010-2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/inv_zd/pi_ak_ks_reg/pi_ak_ks_reg_2019u.xlsx

*Деренько В. О., д.е.н., проф. Якубовський С. О
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ФІНАНСОВІ ІНДИКАТОРИ ТА ГРЕЦІЇ ТА ІТАЛІЇ: ДОСВІД ДЛЯ УКРАЇНИ

Італія має диверсифіковану індустріальну економіку, яка розділена на розвинений промисловий північ, де домінують приватні компанії, і менш розвинений сільськогосподарський південь з високим рівнем безробіття [1]. Греція зіткнулася з серйозними фінансовими проблемами, починаючи з 2008 року, коли світова фінансова криза досягла свого піку, а також після боргової кризи 2012 року. Після восьмирічного періоду глибокої і тривалої рецесії з короткочасним періодом зростання в 2014 році економіка Греції знову почала зростати в 2017 році.

За період 2013-2018 рр. в Італії спостерігалось невелике зростання, крім 2016 року, індексу споживчих цін (CPI), а також індексу цін виробників (PPI). Дефляція в Греції досягла найвищого рівня в листопаді 2013 року, коли споживчі ціни знизилися на 2,9% в порівнянні з попереднім роком. Економіка Греції вийшла з дефляції в лише в 2017 році, коли вперше за 5 років CPI, а також PPI показали зростання. У 2018 році споживчі ціни зросли ще на 0,62%.

Італія є більш залежною, ніж будь-яка інша країна від зміни процентних ставок. За 5 років в обох країнах, в цілому, спостерігається зниження загального показника, що говорить про поліпшення економік, що відбувається через зміцнення державного боргу. В останні роки Греція заощадила багато мільярдів євро на фінансування через історично низькі процентні ставки. ЄЦБ вже почав поступові зміни, і процентні ставки повільно ростуть знову.

У 2018 році державний борг Греції мав найвищий показник в ЄС (181,1%), на другому місці - Італія (132,2% від ВВП). В ЄС Пакт про стабільність і зростання вимагає від країн збереження бюджетного дефіциту менше 3% від ВВП. У 2013 році у Греції цей показник становив 31,256 млн дол. США (-13,2% від ВВП), але, починаючи з 2016 року було досягнуто позитивне сальдо балансу бюджету вперше за 25 років. За 2016-2017 рр. профіцит склав 0,5% і 0,8% від ВВП відповідно. Це сталося, оскільки зростання економіки і ВВП прискорилися на 1,4% і 1,8% відповідно, а фіскальна консолідація продовжилася. Хоча Греція досягла невеликого профіциту в 2016 році, загальний борг істотно не зменшився. Більш того, згідно з МВФ, державний борг нестійкий [2]. Поточна програма фінансування закінчилася в 2018 році, і «в довгостроковій перспективі залишаються сумніви щодо стійкості» [3].

Державний борг Італії є другим за величиною після Греції та більш ніж на 40% вище, ніж в середньому по єврозоні. Головна проблема для Італії, крім її високої заборгованості, полягає в тому, що зростання економіки занадто повільне. У країні за рік спостерігається майже нульове зростання продуктивності, і підприємства часто дуже маленькі, зосереджені на внутрішньому ринку і вкладають занадто мало в НДДКР. Капіталомісткість занадто низька, а також через скорочення інвестицій на цілих 30% після фінансової кризи. Баланс бюджету Італії має також від'ємне значення за аналізований період. У період 2014-2018 рр. спостерігається тенденція зниження від'ємного значення.

Очікується, що в наступних роках реальне зростання двох країн буде значно динамічнішим, що призведе до зменшення зовнішнього боргу. Очікується, що до 2030 року знову йтиме скорочення боргу [4]. Таким чином, трохи менше половини збільшення рівня заборгованості після фінансової кризи буде виправлено знову.

Показники поточного рахунку платіжного балансу країн дуже цікаві. У Греції спостерігається негативне сальдо торгового балансу, в той час як баланс послуг знаходиться в профіциті. В Італії ж відбувається зворотна ситуація. Первинні доходи обох країн мають непропорційні скачки, а вторинні негативне сальдо, що є хорошим показником.

За останні 17 років економічне зростання в Греції, Італії та Португалії був гірше, ніж в Іраку, Ірані, Україні, Судані і практично всіх інших країнах світу [5]. Однак дані країни все ж таки добилися деяких успіхів після найважчої кризи суверенного боргу: почали економічне зростання і зробили значні продажі облігацій. Греція недавно випустила новий тримісячний борг з негативною прибутковістю, вперше приєднавшись до починаючого клубу європейських держав. Тим часом, Італія продала доларові облігації вперше з початку цього десятиліття, що вказує на їх гаряче повернення на світовий фінансовий ринок.

Незважаючи на цей прогрес, обидві країни як і раніше схильні до дуже високого рівня державного боргу. Уряд Італії сподівається зберегти дефіцит свого бюджету на рівні 2,2% в цьому році, але розраховує на додатковий дохід від боротьби з ухиленням від сплати податків, що призводить до потенційно ненадійним економічним показникам. Греція прогнозує зростання з оптимістичними темпами - хоча і вище, ніж прогнози Європейської комісії - і залежить від іноземних інвестицій, які здаються обнадійливими, але ще не здійснилися. Успіх Греції і Італії залежав від допомоги Європейського центрального банку і їх все більше експансіоністської грошової позиції, яка допомогла знизити прибутковість облігацій, але роки їх жорсткої економії і болючих реформ також є великим плюсом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Italy: Report of National Dialogue on Sustainable Finance // International Environment House. – 2017. – 102 p.
2. Greece: 2017 Article IV Consultation-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Greece // International Monetary Fund Report. – February 7, 2017. - № 17/4.
3. BNP Paribas URL: <https://group.bnpparibas/en/>.
4. Italy's debt sustainability: stable but with room for improvement through more growth // KfW Research Focus on Economics. – March, 2018. - № 198. – 6 p.
5. Ranking the World's Economic Growth in the 21st Century – Greece, Italy Come in Near Last [Electronic resource]. – Available from: <<https://thesoundingline.com/ranking-worlds-economic-growth-21st-century-greece-italy-come-near-last/>>.

THE ROLE OF TNC IN THE FORMATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

In today's market-oriented economy, transnational corporations (TNCs) have become one of the most important and influential phenomena. Traditionally, transnational corporations determined as large companies that are incorporated in one country but control or own production facilities in at least several other countries.

Formed in the process of internationalization of business, TNCs today are actors of the global economy alongside states.

The most important factor characterizing the position of TNC as a non-state actor in the system of international relations, and in particular international economic relations, is such a feature of TNC as a possibility of symbiotic existence with traditional subjects of international relations. In the world, there are quite frequently instances when the state needs the help of resident TNC to solve certain issues and tasks of its foreign or domestic policy, while TNC needs the support of the state on the world arena in order to gain influential status in international relations [1].

Reflecting the positive aspects of the functioning of TNCs in the world economy as a whole, it should be noted that they make a significant contribution to the global world economy and international economic relations in the following areas: expansion of international cooperation, optimal allocation of production, optimal distribution and use of resources, increased competition and spread of technology and innovations.

According to the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), the global contribution of TNCs to global GDP is estimated at 32% in 2016 [2]. Approximately one third of the contribution of TNCs to world GDP comes from foreign affiliates abroad, and two thirds is made by domestic enterprises in the country of origin. In addition, substantial part of world trade takes place within TNCs chains. TNCs account for about half of world exports and imports. It is noteworthy that TNC branches abroad trade more internationally than TNC's parent companies and their domestic factories [3].

Table 1

Quantitative comparison of countries' GDP and TNCs' income

GDP of the country (2016)	Total revenue of TNC (2017)
Belgium - 468 148 mln. USD	Walmart - 485 873 mln. USD
Portugal - 205 269 mln. USD	Apple - 229,234 mln. USD
Kuwait - 110 873 mln. USD	Amazon - 117 900 mln. USD
Slovakia - 89 806 mln. USD	Microsoft - 89 950 mln. USD
Bulgaria - 53 236 mln. USD	Disney – 55 137 mln. USD
Serbia - 38 300 mln. USD	Facebook - 39 300 mln. USD
Albania - 11 865 mln. USD	Tesla - 12 000 mln. USD

Source: compiled by the author based on [6]

In 2018, the world's 500 largest companies produced 32,7 trillion USD revenue and 2,15 trillion USD profits according to the Fortune Global 500, the annual ranking of the largest corporations in the world by total revenue. In total, 69,3 million people worldwide were employed in rating companies this year [4]. For comparison, in 2018 the world GDP amounted to about 84,93 trillion USD [5]. In other words, the income of these companies is equivalent to 39% of world GDP.

Developing further, performance of TNCs today even overshadow the economies of many countries in the world. The table 1.1 present information for comparison of incomes of gigantic conglomerates with the GDP of countries.

If Walmart were country, it would take 24th place in the world in its GDP, respectively Apple - 47th, Amazon - 58th, Microsoft - 65th, WaltDisney – 78th, Facebook - 90th, Tesla - 125th [6].

Summarizing, it can be said that with all the persuasiveness of the above quantitative characteristics and estimates of the economic power of modern TNCs, it would be incorrect to estimate the scale of performance of multinational corporations only by the number of their affiliates and subsidiaries in all regions of the world, by sales, investment or profit. Any of the above indicators is, of course, important, because of, firstly, their quite significant share in world production. However, what is more important - the systemic effect resulting from the existing interconnections and interdependencies of world economic processes in the context of economic globalization. The combined effect of TNCs' influence not only on individual states, but also on the international level is indisputable today and allows us to view multinational corporations as extremely influential actors in international economic relations.

REFERENCES:

1. Карпович О.Г. — Роль и место транснациональных корпораций в системе негосударственных участников международных отношений // Международные отношения. – 2017. – № 1. – С. 114 - 122. DOI: 10.7256/2454-0641.2017.1.22170 URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=22170
2. Koen De Backer, Sébastien Miroudot, Davide Rigo. (25 September 2019). Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured. URL: <https://voxeu.org/article/multinational-enterprises-global-economy>
3. Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured. (May 2018). URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf>
4. FORTUNE. URL: <https://fortune.com/global500/>
5. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/268750/global-gross-domestic-product-gdp/>
6. Fernando Belinchón and Ruqayyah Moynihan. (25 July 2018). Business Insider España. URL: <https://www.businessinsider.com/25-giant-companies-that-earn-more-than-entire-countries-2018-7>

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

ЗОВНІШНІ ЗВ'ЯЗКИ НАФТА ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ

Економічне об'єднання НАФТА, яке було створено 1 січня 1994 року, вважалось найсприятливішим договором для покращення конкурентоспроможності країн. Але за 20 років існування згоди між США, Канадою та Мексикою змінилися умови міжнародних економічних відносин, тому 30 листопада 2018 року в якості побічної події на саміті G20 у Буенос-Айресе був підписан новий договір USMCA (United States – Mexico- Canada Agreement).

Нова угода внесе зміни у введенні міжнародної торгівлі між США, Канадою та Мексикою. По - перше, зміняться торгові потоки між країнами. Всі три країни-учасниці мають дефіцит балансу товарів, що свідчить про певну специфіку кожної країни. Основною статтею експорту-імпорту між США та Мексикою є машини та їх обладнання. Існувала тенденція перевезення частини виробництва до Мексики заради дешевої робочої сили. Але завдяки новій згоді USMCA, заробітна плата у Мексиці підвищиться,

що може стати причиною зменшення кількості виробленої продукції, або підвищення ціни на неї, що призведе до зменшення попиту та конкурентоспроможності країни. Канада є чітким лідером з експорту сільськогосподарської продукції: молочна продукція, м'ясо, овочі, фрукти та деревина. Цьому посприяло природні умови Канади. Під час існування НАФТА Канада не пускала на свій ринок молочної продукції та домашньої птиці інших країн-учасниць. Але нова угода дала змогу американським фермерам експортувати свою продукцію до Канади, що призведе до збільшення конкуренції на канадському ринку та, як наслідок, зменшення ціни. Основними статтями торгових потоків США є мінеральні топлива та пластмаси. США також є лідером по експорту пшениці та кукурудзи [1].

На основі регресійного аналізу виявимо ступінь впливу деяких факторів на показники торгівлі країн-учасниць USMCA. Скористуємося показниками Мексики, так як економіка даної країни найбільш залежна від угоди. Передбачувана модель має наступний вигляд:

$$Exp = \alpha + \beta_1 * IR(US) + \beta_2 * NetMig + \beta_3 * Inf$$

Де Exp – експорт товарів, % від ВВП, Inf – рівень інфляція Мексики, NetMig – сальдо міграції на кожні 1000 чоловік, IR(US) -реальна процентна ставка у США.

Для можливості більш детального аналізу і отримання більш достовірних результатів у регресійній моделі користуємося річними даними з 1994 по 2019 рр.

Остаточо отримана наступна залежність:

$$Exp_t = 0,383 * IR(US)_t + 0,893 * NetMig_t - 0,388 * Inf_t$$

$$(t IR(US) = -2.458^{**}), (t NetMig = 6.211^{***}), (t Inf = -2.965^{***})$$

$$R^2 = 0,80 = 80\%, F = 28,27,$$

Дана регресійна модель вказує на те, що найвпливовішим показником є чиста міграція, оскільки при його збільшенні на 1 ст. відхилення експорт товарів Мексики збільшується 0,893 ст. відхилення. Мексика має негативне сальдо міграції, що свідчить, що прошарок населення з низьким рівнем доходу намагається емігрувати до США. Разом з цим процесом, покращуються соціальні показники Мексики та бажання інвесторів розпочинати бізнес на території Мексики. При збільшенні реальної процентної ставки у США на 1 ст. відхилення експорт товарів країни збільшиться на 0,383 ст. відхилення. Це вказує на залежність Мексики від монетарної політики США. Підвищення процентної ставки США, свідчить про бажання Федеральної резервної системи стримати економіку США. Інвестори бачать дану ситуацію та проявляють бажання інвестувати у підприємства Мексики.

Розглянувши інвестиційну діяльність Канади, США та Мексики, можна зробити висновки, що до 2019 року США залишалася інвестиційним центром НАФТИ. Але після виявлення нового вірусу на початку 2020 року фінансова стабільність США буде погіршена. Інвестори будуть вибирати для своїх вкладень Канаду, яка відзначається своїм агросектором, деревиною та політичною стабільністю, або Мексику, в якій повинні збільшити процент автомобільних комплектуючих згідно з USMCA. Імпортовані деталі для автомобілів можуть бути заміщені відкриттям нових підприємств або розширенням старих. Мексика також приваблива країна для вкладень у туризм, але фінансовий сектор залишається слабким через економічну нестабільність країни. Сальдо фінансових рахунків всіх трьох країн залишаються від'ємними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. International Monetary Fund / International financial statistics [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.imf.org>>.
2. United States-Mexico- Canada Agreement. Free trade agreements. Office of United States Trade Representative [Electronic resource]. – Available from: <<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>>.

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ, ЗАЛУЧЕНИХ ДО УГОРЩИНИ

Угорщина є відкритою та інтегрованою у міжнародний простір економікою, що виражається у її великих обсягах як валової торгівлі, так і торгівлі з доданою вартістю та внутрішніх інвестицій. Відображаючи свою істотну присутність, закордонні філії безпосередньо підтримують чверть всіх робочих місць в приватному секторі і половину доданої вартості приватного сектора. Угорщина є однією з країн ОЕСР, орієнтованих на експорт, 48% якого складає експорт продукції з доданою вартістю [1].

Залучення іноземних інвестицій є пріоритетом для угорського уряду. Він створив Угорське агентство сприяння інвестиціям з метою надання професійної допомоги іноземним компаніям, які мають намір інвестувати в країну. Угорщина прийняла новий закон, запровадивши механізм обстеження іноземних інвестицій, пов'язаний з національною безпекою в деяких галузях, таких як оборона, товари подвійного використання, криптографія, комунальні послуги, фінансова галузь, електронний зв'язок та система громадського зв'язку. Основними її інвесторами у 2018 році були наступні країни: Німеччина (13%), Нідерланди (10,3%), Люксембург (10,1%), Ірландія (9,4%), США (9,1%), Франція (7,5%) та Південна Корея (6,7%) [2].

Угорщина зберігає високий запас прямих іноземних інвестицій на душу населення для Центральної та Східної Європи. У 2019 році прямі іноземні інвестиції в основному були орієнтовані на виробництво – 4489.8 млн. дол. США (комп'ютерне обладнання – 1425.2 млн. дол. США, автомобілебудування – 877,6 млн. дол. США, електроніка – 564.2 млн. дол. США хімія – 541.4 млн. дол. США), грошове посередництво – 524.2 млн. дол. США й оптову та роздрібну торгівлю – 384.2 млн. дол. США [3].

Угорщина отримала 62 основні міжнародні проекти за схемою заохочення інвестицій у січні-жовтні 2019 року, в тому числі з Південної Кореї та Японії щодо промисловості електромобілів. В останні роки країна отримала користь від зміни напрямку прямих іноземних інвестицій від малоцінного текстильного та харчового секторів до оптової, роздрібною торгівлі та ремонту транспортних засобів.

Стаття «ПП» фінансового рахунку Угорщини протягом останніх п'яти років зводиться с від'ємним знаком, що свідчить про те, що країна більше залучає прямих інвестицій, аніж інвестує закордон. Портфельні інвестиції протягом 2015-2018 років Угорщина більше розміщала закордоном, аніж отримувала сама, тому ця стаття мала позитивне сальдо у цей період. Слід зазначити, що обсяги залучення прямих інвестицій значно перебільшують обсяги залучених портфельних інвестицій, особливо у 2016 році (ПП – 69,681.21 млн. дол. США, портфельні інвестиції – -4,229.2 млн. дол. США) та у 2018 році (ПП – 65,534.35 млн. дол. США, портфельні інвестиції – -92 млн. дол. США). Негативний приплив ПП та портфельних інвестицій означає, що економіка Угорщини втратила свою цінність для іноземних інвесторів.

У 2019 році Німеччина інвестувала в Угорщину 919,7 млн. дол. США, Люксембург – 1574,8 млн. дол. США, США – 1659,2 млн. дол. США, Франція – 681,4 млн. дол. США та Південна Корея – 682,75 млн. дол. США. Нідерланди та Ірландія, навпаки, втратили свій інтерес до угорської економіки, внаслідок чого ПП з цих країн склали: Нідерланди – -144,9 млн. дол. США та Ірландія – -4490,8 млн. дол. США [3]. Отже, можна зробити висновок, що у 2019 році, порівняно з 2018 роком, лідером за обсягом залучення інвестицій до Угорщини стала США, Люксембург посів 2-е місце, Німеччина стала третім найкрупнішим інвестором.

Обсяги прямих і портфельних інвестицій в Угорщині (млрд. дол. США)

	2015	2016	2017	2018	2019
Прямі інвестиції: дебет	-5,266	69,681	-12,174	65,534	6,092
Прямі інвестиції: кредит	-8,157	66,697	-14,546	-68,734	3,992
Портфельні інвестиції: дебет	-5,813	-4,229	-2,046	-0,092	-1,455
Портфельні інвестиції: кредит	0,456	1,147	2,134	-0,157	0,283

Джерело: складено автором на основі [4]

Німеччина завжди була заінтересована в угорській економіці. ПІІ з Німеччини у 2016 році склали 24,5 млрд. дол. США, що становило 35% від загального обсягу ПІІ. У період з 2016 до 2018 року Угорське агентство сприяння інвестиціям підтримало 72 проекти з Німеччини із загальним обсягом інвестицій майже 5,9 млрд. дол. США. Ці розробки в області виробництва або обслуговування створили близько 20 000 нових робочих місць в найближчі роки. Більшість німецьких фірм працюють в областях з високою доданою вартістю, таких як автомобільна й електронна промисловість. Тим часом, основний експорт Угорщини в Німеччину - це автомобілі і запчастини до них, а також машини та хімічні продукти [5].

Фінансовий рахунок Угорщини протягом 2015-2018 років мав позитивне сальдо, окрім 2019 року, що говорить про те, що майже протягом усіх досліджених років переважав кредит. Також, Угорщина має дуже привабливий інвестиційний клімат, про що свідчить великий приплив прямих іноземних інвестицій. Головною проблемою для країни все ще залишається її державний борг, який на кінець 2019 року склав 66,3%. Хоча угорська влада постійно бореться з ним, борг зменшується, але дуже низькими темпами. Сильними сторонами Угорщини, які приваблюють іноземних інвесторів, є: вигідне геополітичне положення; дешева, але високоосвічена та кваліфікована робоча сила з акцентом на інженерію та медицину (одні з основних сфер інвестування) та швидкі темпи економічного зростання. Всі перелічені вище переваги сприяють тому, що Угорщина залишається однією з найпривабливіших країн для залучення іноземних інвестицій (особливо прямих) у Центральній та Східній Європі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. International trade, FDI and global value chains / Hungary / OECD-2017 [Electronic resource]. – Available from: <http://www.oecd.org/investment/HUNGARY-trade-investment-statistical-country-note.pdf>.
2. Hungary: foreign investment [Electronic resource]. – Available from: <https://santandertrade.com/en/portal/establish-overseas/hungary/foreign-investment>.
3. FDI flows in Hungary broken down by countries and economic activities // Magyar Nemzeti Bank [Electronic resource]. – Available from: <https://www.mnb.hu/en/statistics/statistical-data-and-information/statistical-time-series/viii-balance-of-payments-foreign-direct-investment-international-investment-position/foreign-direct-investments/data-according-to-bpm6-methodology>.
4. FDI and portfolio investments / Hungary // International monetary fund [Electronic resource]. – Available from: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1390030341854>
5. German FDI: Strong Manufacturing and R&D Investment Focus // Budapest Business Journal [Electronic resource]. – Available from: https://bbj.hu/promotion/german-fdi-strong-manufacturing-and-rd-investment-focus_168826.

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ У КРАЇНИ ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ

Ринки капіталу відіграють важливу роль в економічному розвитку країн що розвиваються. Для багатьох країн значна частина діяльності на ринках капіталу відбувається за кордоном та зростаюче їх використання має як позитивний, так і негативний характер впливу на внутрішні ринки.

Стосовно країн Центральної та Східної Європи варто зазначити, що багато факторів позитивно впливають на розвиток ринку капіталу, важливішими з них є низькі процентні ставки, потенціал зростання економіки регіону, висока конкурентоспроможність ринку та плани приватизації державних компаній.

Але, не зважаючи на всі позитивні риси, ринки капіталу в країнах Центральної та Східної Європи відходять від більш розвинених ринків Західної Європи через ряд бар'єрів і невирішених проблем. Незважаючи на безліч факторів, які зтягнули економіку регіону ЦСЄ, існує великий невикористаний потенціал. Ключовими проблемами є низька ліквідність і міжнародний профіль на біржах країн ЦСЄ[1]. Єдиним винятком є польський ринок. Фондові біржі відчувають нестачу інструментів на терміновому ринку, тому учасники найчастіше концентрують свої операції на простих акціях.

Також, існує сильний альянс фондових бірж в Центральній і Східній Європі, який був остаточно сформований в 2008 році. Він включає в себе: Віденську, Будапештську, Люблінську і Празьку фондові біржі. У вересні 2009 року був офіційно запущений бренд «CEE Stock Exchange Group» (CEESEG, група фондових бірж в Центральній і Східній Європі). Ця політика зміцнює позиції всіх чотирьох бірж, виводить їх на інший рівень розвитку і в майбутньому допоможе зайняти міжнародну нішу[2].

Таблиця 1

Фактори, що впливають на зростання поточного рахунку країн

Незалежні змінні	Залежна змінна: Current account				
	Болгарія	Чехія	Угорщина	Польща	Румунія
GDP	2,978 (0,00)***	0,670 (0,51)	-0,117 (0,90)	0,812 (0,43)	-1,025 (0,32)
Debt	1,314 (0,20)	2,400 (0,03)**	3,536 (0,00)***	-0,471 (0,64)	3,907 (0,00)***
Inflation	-0,511 (0,61)	1,846 (0,08)*	0,970 (0,34)	-3,205 (0,00)***	-1,603 (0,13)
Ex rate	-0,208 (0,83)	0,747 (0,46)	2,021 (0,06)**	1,994 (0,06)**	-1,327 (0,20)
FDI	-5,037 (0,00)***	0,791 (0,44)	0,433 (0,67)	-2,096 (0,05)**	-0,762 (0,45)
R²	0,89	0,73	0,68	0,54	0,81

У дужках подано значення Р-критерія: ***, **, * – 1%, 5% і 10% рівні значущості, відповідно(розраховано автором)

Відносно високий (за міжнародними стандартами) коефіцієнт відкритості для країн ЦСЄ робить їх залежними від зовнішніх змін, участь країн в світовій торгівлі перевищує їх частку в світовому виробництві. Тому за допомогою регресійного аналізу(Табл. 1.1) виявимо ступінь впливу деяких факторів на показники поточного

рахунку Болгарії, Чехії, Угорщини, Польщі та Румунії. Для цього, обрано п'ять індикаторів: рівень ВВП, державний борг, рівень інфляції, валютний курс та прямі іноземні інвестиції, які будуть незалежними змінними, і теоретично можуть зробити певний вплив на залежну – поточний рахунок. Статистичні дані отримано з міжнародних статистичних звітів країн у період з 1998-2018 рр.. В таблиці наведені стандартизовані бета-коефіцієнти, розраховані у програмі SPSS. Основним результатом є те, що державний борг є статистично значущим для визначення динаміки поточного рахунку у Чехії, Угорщині та Румунії. Саме Румунія являється країною, в якій абсолютна величина стандартизованого коефіцієнта є найбільшою (3,907). Рівень ВВП у Болгарії виявився тим показником, який чинить найбільший вплив та при збільшенні значення ВВП на 1 стандартне відхилення за інших рівних умов призводить до покращення поточного рахунку на 2,978 ст. відхилення. Польща виявилась країною, поточний рахунок якої прямо залежить від показника курсу валют та абсолютна величина стандартизованого коефіцієнта складає 1,994.

Отримані результати дозволяють зробити висновок, про наявність негативного впливу деяких факторів на формування зовнішніх дисбалансів країн, які чинять найменший вплив на зворотній напрям причинності. Рівень ВВП в Угорщині та найбільші від'ємні величини інфляції у Польщі та Румунії. Та найбільшого від'ємного значення у впливі прямих іноземних інвестицій на формування поточного рахунку набула Болгарія.

Прямі іноземні інвестиції в ЦСЄ зосереджені в основному в декількох країнах, а саме в Угорщині, Польщі та Чеській Республіці, на які припадає майже 48 відсотків від загального обсягу ПІІ в регіоні[3]. Як географічна близькість до Західної Європи, так і розширення ЄС, з його інституціональним об'єднанням у багатьох економічних сферах, це дві основні причини концентрації ПІІ в цих країнах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Augusto de la Torre, Sergio Schmukler. Capital Market Development: Taking Stock/ Augusto de la Torre, Sergio Schmukler. – 2007.
2. Kostiantyn Vozyanov. Main trends of derivatives market development in Central and Eastern Europe/ Vozyanov Kostiantyn. – 2015/ Baltic Journal of Economic Studies.
3. Крутилко О.І.. Інвестиційний псевдобум у країнах ЦСЄ / Крутилко І.- 2016.

Ромаскевич Г. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВА ПРАКТИКА ТА УКРАЇНСЬКА СУЧАСНІСТЬ

Суть сучасного корпоративного управління полягає в паритетному балансуванні інтересів інвесторів, за допомогою надання акціонерам можливості оцінки і контролю ефективності використання коштів компанії. В результаті добровільного розкриття інформації про корпоративне управління, компанія підвищує свою інвестиційну привабливість серед інвесторів, вважається більш стабільною і ліквідною, що в свою чергу, відкриває для неї нові ринки капіталу [1].

Актуальність корпоративного управління підкреслює факт розкриття політики стійких цілей в звітах компаній. Крім звичних фінансових показників, інформація про корпоративне управління дозволяє скласти враження про компанію в таких сферах як екологія, рівність і відповідальне споживання ресурсів.

Корпоративне управління несе національні особливості і може значно відрізнятися в залежності від регіону розташування компанії. Відмінності проявляються як в структурі самої компанії, так і методах і критеріях оцінки. Зокрема, по-різному розділені функції між органами, що складаються з представників акціонерів і органами операційного менеджменту, різна специфіка поділу груп акціонерів і їх впливу, наявність і вид додаткових наглядових органів, комітетів і структур.

Сучасна економіка виділяє найбільш відомі різновиди моделей корпоративного управління:

1. Англо-саксонська модель
2. Європейська дворівнева модель
3. Японська модель

Англо-саксонська модель (інвесторна) - модель корпоративного управління покладається на інтереси акціонерів, популярна в США, Великобританії та Австралії, тобто, в країнах, де існує виділений правовий захист акціонерів. За структурою управління модель унітарна і передбачає єдиний орган правління у вигляді ради директорів, найчастіше представленого незалежними директорами. Такий підхід формує ринок компаній з високим рівнем диверсифікації акціонерів, де 25-30% акцій формують контрольний пакет, а решта 70% вільно торгуються на ринку [2].

Така структура стає можливою завдяки високому ступеню мобілізації особистих накопичень американців за допомогою фондового ринку. Серед переваг даної моделі КУ варто відзначити зростання вартості компанії, як основну мету [3]. Важливою особливістю моделі є інформаційна прозорість компаній, яка сприяє довірливим стосункам між компанією, її акціонерами і співробітниками [4].

Американські компанії регулюються різними правовими режимами, пов'язаними з питаннями корпоративного управління, серед яких розрізняють місцеві, як закони штатів, і федеральні, як правила, оприлюднені Комісією з цінних паперів і бірж США (SEC). Противагу існують саморегульованні організації, до яких відносяться фондові біржі, де майданчик самостійно встановлює правила для компаній, що претендують на лістинг [5].

Основними джерелами федеральних правил і положень є Закон про цінні папери 1933 роки («Закон про цінні папери») і Закон про біржі цінних паперів 1934 роки («Закон про біржі»), а також положення, опубліковані SEC. Закон про цінні папери регулює пропозицію і продаж цінних паперів, головним чином за допомогою вимоги розкриття інформації. Закон про обмін зобов'язує публікувати щорічні, квартальні та проміжні звіти про фінансові, управлінські, інвестиційних та інших істотних рішеннях.

У європейських країнах і зокрема в Німеччині популярна дворівнева модель зацікавлених осіб. Особливість моделі КУ полягає в наявності двох окремих рівнів корпоративного управління, наглядової і виконавчої рад. Висока зацікавленість сторін обумовлена згуртованістю прав власності у вузького кола інвесторів, так 70-80% акцій розподілені між постійними власниками. Така структура демонтує орієнтацію інвесторів на довгострокові стратегії та цілі, підвищуючи рівень стійкості компанії і роблячи її акції більш привабливим вкладенням. Решта 20-30% акцій вільно торгується на ринку і використовується для залучення капіталу за низькою вартістю.

Законодавче регулювання КУ в країнах ЄС ґрунтується на Директиві 2017/1132 і носить рекомендаційний характер. В ЄС застосовується політика «soft law», що припускає, що компанії добровільно приводять у відповідність свої механізми КУ з рекомендованими державою правилами, або ж публічно пояснюють чому цього не роблять [6][7]. Практика носить назву «відповідай або пояснюй» і популярна в таких країнах як Німеччина, Великобританія і Нідерланди. Варто зауважити, що кожна країна має свій набір мінімальних вимог зафіксований в кодексі, що не суперечить єдиній Директиві ЄС [8].

Японська модель відрізняється високим рівнем концентрації активів і перехресного володіння акцій. Традиційно японські компанії входять в кейрецу - фінансово-промислові групи з фінансовою установою, банком в центрі. Дослідники відзначають, що останнє десятиліття система зазнає змін у зв'язку зі зрослим рівнем прямих іноземних інвестицій в Японські ТНК, особливо в автомобільну сферу. Компанії, що приймають інвестиції, серед яких Nissan та Mitsubishi Motors змушені переглядати існуючу систему управління в бік акціонерної орієнтованості [9].

Сучасне законодавче регулювання зосереджено навколо Акту «Про компанії» 2005 року і Закону «Про фінансові інструменти та біржі» 1948 року, застосовується для всіх акціонерних товариств. Компанії, що претендують на лістинг Tokyo Stock Exchange повинні додатково відповідати правилам TSE. Поточні державні акти сягають корінням у Комерційний кодекс 1899 року, отриманий від Німеччини, і у продовж часу, модернізований під впливом США після Другої світової війни [10].

Незалежно від виразних особливостей диференційованих моделей КУ, існують об'єднуючі чинники, що сприяють якісному поліпшенню КУ серед компаній присутніх на ринку. Таким чинником виступає державне регулювання, виражене в різних формах, обов'язкові до виконання, директивні, або рекомендаційні акти, правила і норми значною мірою підвищують рівень популяризації КУ.

У березні 2020 року українська Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила Кодекс корпоративного управління України, який відображає новітні розробки в сфері комплексного екологічного, соціального і корпоративного управління [11]. Це не перша спроба кодифікації норм КУ в Україні, раніше в 2019 році НКЦПФР прийняла положення «Про затвердження Стандартів корпоративного управління в професійних учасниках фондового ринку», що в свою чергу ґрунтувався на раніше вироблених принципах КУ, затверджених регулятором в 2018 році.

Кодекс стосується насамперед акціонерних товариств, акції яких допущені до торгів на фондових біржах України. Втім він може бути важливим орієнтиром для всіх державних і приватних компаній, які прагнуть побудувати ефективну систему управління.

Законодавство України не вимагає від компаній дотримуватися норм цього Кодексу. Як і в багатьох інших країнах, в Україні він є інструментом «soft law», тобто рекомендаційним документом. Застосування Кодексу настійно рекомендується перш за все компаніям, які виходять на ринки капіталу.

Над підготовкою тексту Кодексу працювали українські та міжнародні експерти, насамперед, з IFC (член Групи Світового банку), Української академії корпоративного управління (USGA), Світового банку, юристи провідних юридичних компаній України, всі вони підтримали зусилля НКЦБФР і внесли вагомий внесок, без якого розробка цього Кодексу була б неможливою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Tsoi P. The Importance of Corporate Governance [Електронний ресурс] / Paul Tsoi // LinkedIn. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.linkedin.com/pulse/importance-corporate-governance-paul-tsoi>.
2. Махкамова М. А. Основные механизмы корпоративного управления / М. А. Махкамова, Д. Т. Урманова. // Международные Плехановские чтения ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова". – 2019. – №32. – С. 397–398.
3. Jeffers E. Corporate Governance: Toward converging models // Global Finance Journal. 2005. Vol. 16. Iss. 2. С. 221—232;
4. Arruda W. Five Ways To Identify A Company With A Culture Of Transparency [Електронний ресурс] / William Arruda // Forbes. – 2018. – Режим доступу до ресурсу:

<https://www.forbes.com/sites/williamarruda/2018/03/11/five-ways-to-identify-a-company-with-a-culture-of-transparency/>.

5. Niles S. USA: Corporate Governance 2019 [Електронний ресурс] / Sabastian Niles // ICLG. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://iclg.com/practice-areas/corporate-governance-laws-and-regulations/usa>.
6. Company Law and Corporate Governance [Електронний ресурс] // European Commission. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/doing-business-eu/company-law-and-corporate-governance_en#eu-rules-in-this-area.
7. Dallas G. CORPORATE GOVERNANCE POLICY IN THE EUROPEAN UNION [Електронний ресурс] / G. Dallas, D. Pitt-Watson // CFA Institute. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/article/position-paper/corp-gov-policy-in-european-union-through-investor-lens.ashx>.
8. Aras G. Regional Perspective and Diversity / Güler Aras // Global Perspectives on Corporate Governance and CSR / Güler Aras., 2016. – (CRC Press). – (Business & Economics). – С. 43–45.
9. Kanda H. Corporate Governance in Japanese Law: Recent Trends and Issues / Hideki Kanda. // Hastings Business Law Journal. – 2015. – №11. – С. 69–84.
10. Національний кодекс корпоративного управління затверджено [Електронний ресурс] // Прес-Центр НКЦПФР. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.nssmc.gov.ua/natsionalnyi-kodeks-korporatyvnoho-upravlinnia-zatverdzheno/>.

*Юрданова К. Г., к.е.н., доц. Родіонова Т. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНО-ЯПОНСЬКИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У дослідженні розглядаються відносини між Україною і Японією протягом останніх років. Представлений сукупний аналіз позицій України та Японії з актуальних питань глобальної, регіональної та двосторонньої інтеграції. В якості ключових факторів розглянуті питання політичного, торговельно-економічного, інституційної взаємодії двох держав.

Для України, яка орієнтує свої зовнішньополітичні пріоритети в першу чергу на відносини з країнами євроатлантичного регіону, вибудовування відносин з країнами інших макрорегіонів Євразії завжди було складним завданням, і українсько-японські відносини є яскравим прикладом цього [1].

Японія зацікавлена в Україні як в політичній, так і в економічній сферах. У політиці Японія - демократична країна, відповідальний глобальний гравець і член G7. Вона дотримується міжнародних норм і законів. Тому вона зацікавлена в наданні допомоги Україні, в реформуванні політичного ландшафту країни, особливо в боротьбі з корупцією і відновленні національної територіальної цілісності.

Інфраструктура України добре розвинена, але потребує модернізації. Японія вже допомагає через свої проекти. З березня 2018 Японія оголосила про допомогу на суму близько 1,85 млрд доларів. В цілому, за станом на січень 2019 рік Японія надала Україні 3,1 мільярда доларів у вигляді кредитної допомоги, грантової допомоги, фінансової допомоги та технічного співробітництва [2].

Крім того, Україна і Японія визначили потенційні проекти, які можуть бути реалізовані в найближчому майбутньому: спільне виробництво локомотивів в Україні, будівництво моста через річку Південний Буг у місті Миколаїв, об'їзна дорога навколо Києва і будівництво лінії метро в густонаселеному київському районі.

В даний час Україна отримала 130 мільйонів доларів японських ПШ. Проте, з урахуванням інвестицій, зроблених філіями японських компаній в Європі, обсяг прямих іноземних інвестицій значно вище. У 2015 році Fujikura Automotive Europe, штаб-квартира якої знаходиться в Іспанії, вирішила інвестувати в Україну 75 мільйонів доларів для будівництва заводу з виробництва автомобільних компонентів. У 2016 році було відкрито завод на якому зараз працюють понад 2000 робітників, очікується, що цей проект зможе залучити понад 20 мільйонів євро інвестицій [3].

У таблиці 1.1 представлені дані з експорту та імпорту товарів і послуг з України до Японії.

Таблиця 1

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами і послугами України з Японією за 2019 рік, млн. доларів США

	Товари	Послуги
Експорт	203,845	3,949
Імпорт	670,608	9,419
Сальдо	-466,762	-5,469

Джерело: [4]

За підсумками 2019 експорт українських послуг до Японії зменшився в порівнянні з 2018 роком на 15% і склав 3,949млн. дол. США, імпорт послуг з Японії зменшився на 24% і склав 9,419 млн. дол. США. Основними товарами експорту є зернові культури, насіння. Основними товарами імпорту є: ефірні масла, пластмаси. Японія на 60% залежить від імпорту продовольства і розглядає саме Україну як перспективного експортера сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на зазначені вище позитивні економічні ознаки, українсько-японські відносини ще не реалізували свій потенціал. Україна і Японія мають основу для створення надійного і глибокого партнерства. Японські проекти і інвестиції підтверджують інтерес Японії до України. Реалізація DCFTA з ЄС робить Україну ще більш привабливою для японських інвесторів.

Є дві причини, за якими Японія активно зміцнює відносини з Україною в останні роки. По-перше, Японія сподівається, що Україна виконає завдання, необхідні для європейської інтеграції, такі як здійснення антикорупційних та економічних реформ і забезпечення верховенства закону. По-друге, великі країни, як Китай і Росія, кидають виклик світової економіці, яка заснована на правилах, за якими Японія розвивалася після Другої світової війни. Токіо сьогодні активно зміцнює відносини не тільки з такими країнами як США, а також з європейськими країнами, з якими японці розділяють цінності і норми, такі як верховенство закону, права людини та демократія, і саме в цьому контексті Японія продовжує зміцнювати відносини з Україною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Ukrainian Prism: Foreign Policy / 2017. Hennadiy Maksak, Hanna Shelest, Nadiia Koval, Maria Koval [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/13244.pdf>
2. Ukrainian Prism: Foreign Policy / 2018. Hennadiy Maksak, Hanna Shelest, Nadiia Koval, Maria Koval [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/15376.pdf>
3. Interregional cooperation of Ukraine and Japan / 2012. Nishi-Azabu, Minato-ku [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://japan.mfa.gov.ua/en/embassy/>

4. Державна служба статистики України. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами 2019. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2019/zd/ztt/ztt_u/t1219_u.htm

*Yani A., Tsevukh Y., PhD.
Odessa I. I. Mechnikov National University*

ANALYSIS OF TRADE IN GERMAN, POLISH, AND CZECH ICT SECTORS

Nowadays information and communication technologies (ICT) play an important role in development of the most economies in the world. ICT grows faster than any other sector and bring higher productivity in manufacture, transport, trade, services, finance, medicine, science, education, and other sectors. Also it should be taken into account that the rapid development of ICT leads to significant changes in management by emerging new business-models and communication between people by providing access to information almost in any point of the world. This especially obvious in the European Union economy, where the ICT sector represents 3.6% of value added in GDP. In 2019 4% of total employment or more than 9.4 million specialists (EU-28) were employed in ICT [2]. The main issues of the ICT sector development have been analyzed by researchers from different countries: D. Adler, E. Alampay, B. V. Ark, M. Berma, K. C. Cheong, V. Folea, G. D. Graaf, M. Haghshenas, R. Inklaar, H. Kasimin, F. Khalili, M. Kuppusami, W. Y. Lau, R. H. McGuckin J. V. Reenen, I. Seki, B. Shanmugan, A. Yousefi, and other scientists.

According to the latest “2019 PREDICT Key Facts Report” which provides a detailed analysis of the state of ICT R&D activities in the EU, the ICT sector in the European Union (EU) has been showing a more dynamic behavior than the total economy since 1995 [3]. Exports and imports of ICT goods and services as a part of total trade represent a special interest in Poland, the Czech Republic, and Germany since these countries are deeply involved in e-commerce, science and technologies development.

The ICT goods export share of all exports of goods in Poland has fluctuated between 6.5% and 8.1% in recent years, but a downward trend can be observed. However, in numerical form ICT goods export is growing steadily and totaled 16.7 billion USD in 2018, showing an increase of 6.3% over the previous year. In 2018, the largest categories of ICT goods exported by Poland by volume are machines and devices for automatic data processing (35.5%) and telecommunications equipment (21.5%). The main target countries are Germany (2.6 USD billion), the Netherlands (1.4 USD billion), the United Kingdom (1 USD billion), France (0.9 USD billion). Imports of ICT goods have also shown faster growth in recent years. In fact, it prevails over exports and totals 23.5 billion USD in 2018. The dynamics of real ICT service growth and percentage growth relative to total trade is upward in both exports and imports. Exports of ICT services in recent years accounted for 8 to 10% of total services exports, while import was 7 to 9% [2; 5]. It is important that Polish IT services are increasingly recognized in the US, where the market is very competitive and demanding.

German exports of ICT goods have been between 4.5 and 5.4% of total goods exports in recent years, with a tendency to increase. Exports have increased by 16.75% over the last 5 years and reached 79.4 USD billion in 2018. The main items of ICT goods exports were electronic integrated circuits (16.7 USD billion), telephone sets (13.5 USD billion), and electrical transformers (9.5 USD billion). The main recipient countries for German products were China (14.2 USD billion), the United States (10 USD billion), and France (9.4 USD billion). The ICT goods imports are much higher than exports, accounting for 9% of total German imports of goods accounting for 113.8 USD billion in 2018. This causes a significant trade deficit in the ICT sector, amounting to 34.4 USD billion as of 2018. Exports of German

ICT services are a significant part of the country's total exports, accounting for 11.7% in 2018. The dynamics are positive: over the past 5 years export performance has increased by 27.46% from 28 USD billion in 2014 to 38.6 USD billion in 2018. The main export categories are computer services, including software (33 USD billion), telecommunications services (3 USD billion), and information services (2 USD billion). Imports of ICT services are also steadily increasing, both in percentage terms and in real terms. As of 2018, services imports totaled 34.5 USD billion and 9.8% of total imports of the country's services. The main categories of ICT imports in 2018 were computer services, including software (28.2 USD billion), telecommunications services (4 USD billion), and information services (1.9 USD billion) [4].

The ICT trade account in the Czech Republic accounts for the largest share of all trade among the analyzed countries. The share of exports and imports of ICT products in the Czech trade balance show record highs and stand at 15.2% and 16.3% respectively. The exports of Czech ICT products total 24.5 USD billion in 2018 setting a record growth of 27% over the previous year (19.3 USD billion). The largest export categories of ICT products were computer hardware and peripherals (12.8 USD billion), communications equipment (7.7 USD billion), consumer electronics (3 USD billion). Among the countries receiving Czech products the leader is Germany, which accounts for 33% of exports (8 USD billion), the Netherlands with a share of 9.7% (2.38 USD billion), the United Kingdom with a share of 6,7% (1.64 USD billion). Imports are also showing quite rapid growth, amounting to 24.7 USD billion in 2018 up 19.9% over the previous year (20.6 USD billion). The major supplier countries were China, accounting for more than half of Czech imports of ICT products (13.6 USD billion), Germany (2.3 USD billion) and the Netherlands (1.1 USD billion). The trade balance of ICT services in the Czech Republic is also positive, showing a steadily growing surplus of 1.9 USD billion in 2018, and holds a significant share in the overall trade in services in the Czech Republic, with exports accounting for 13.8% and imports 9%. In exports of services, in 2018, computer services take the first place (1.8 USD billion); the software (1.1 USD billion) is next, by the way, it is the fastest-growing category – an increase of 26% over the previous year; and telecommunications services (680 million USD) [1; 2].

Therefore, ICT takes a commanding role in the trade of the above-mentioned countries and demonstrates a steady growth irrespective of global and regional recessions that drastically affect other sectors. This sector has one of the biggest growth potentials and is extremely important for the European economy. It should be valuable to study the EU's experience in ICT trade and apply it to Ukrainian economy, taking into account that development of this sector only may empower economy and make it more competitive in the world market. It would be worth continuing the study of information technologies in the EU and provide decent research and practical value for the ITC sector in Ukraine.

REFERENCES:

1. Czech Statistical Office. ICT external trade analysis. – URL: https://www.czso.cz/documents/10180/90577073/06300619_d.pdf/fc49f501-305f-475b-8b8b-574e7cde0feb?version=1.1
2. Eurostat Data. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
3. The 2019 PREDICT Key Facts Report. [Електронний ресурс]. – URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/2019-predict-key-facts-report>
4. ITC Trade Map. Trade statistics for international Business Development. – URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
5. Polish Agency for Enterprise Development. IT/ICT sector in Poland – report. – URL: <https://ict.trade.gov.pl/en/news/305511,it-ict-sector-in-poland-report.html>

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Процес євроінтеграції України стосується такої важливої для нашої держави сфери, як аграрна політика. Вивчення європейського досвіду доцільно почати з теоретичних концепцій, які закладено в основу сучасної європейської аграрної політики.

За офіційною методикою Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), аграрна політика поділяється на сільськогосподарську політику (на користь виробників) і продовольчу (на користь споживачів). Використання цієї класифікації вплинуло на зміну традиційних методів аналізу аграрної політики. Зокрема, в сучасних умовах аналізується не розподіл державних витрат на сільське господарство, а трансфертні платежі в аграрний сектор за рахунок споживачів продовольства і платників податків. Беручи до уваги це, сучасні європейські держави виступають посередниками між платником податків чи споживачем продукції та виробником аграрної продукції.

Британський професор Едріан Кей порівнює вплив двох конкуруючих сил на процес реформування Спільної аграрної політики ЄС (САП). Перша конкуруюча сила – це взаємодія інститутів ЄС та урядів країн-членів ЄС. Друга являє собою групи інтересів на національному рівні кожної країни – члена ЄС чи на рівні ЄС у цілому. В цьому дослідженні робиться висновок, що найважливішим механізмом реформ САП є взаємодія інститутів ЄС та урядів країн-членів. Групи інтересів на національному рівні чи на рівні ЄС мають обмежений вплив на процес реформ [1, с. 1].

У статті польських дослідниць Еви Кірилюк-Дрижської та Агнежки Байер-Наворської доведено, що САП є однією з найдавніших і найбільш суперечливих політик ЄС. В даний час обговорюються різні можливі сценарії майбутніх реформ САП. Вони різняться за ступенем та типом втручання, а отже, за наслідками для добробуту для різних соціальних груп. Отримані авторками статті результати показують, що недотримання на практиці будь-якої з провідних засад САП негативно вплине на соціально-політичне сприйняття САП у цілому [2, с. 607-622].

Група дослідників на чолі з британцем Зів Гай зазначає, що існуючі інструменти аграрної політики, включаючи САП, поки що не змогли зупинити деградацію навколишнього середовища. З метою розв'язання цієї проблеми, дані дослідники пропонують використання наступних інструментів:

1) зв'язати в єдину систему економічно ефективні приватні фермерські господарства та біофізичні екосистемні послуги щодо збереження існуючого біорізноманіття; використовувати з цією метою геостатистичні соціально-економічні моделі;

2) створити просту у використанні інформаційну панель для порівняння між собою альтернативних сценаріїв розвитку подій у разі прийняття конкретних агроекологічних рішень;

3) підвищити ефективність розробки, моніторингу та впровадження окремих елементів Спільної аграрної політики ЄС [3, с. 1 - 48].

Польська дослідниця Барбара Величко у своїй статті обґрунтувала відповідь на таке питання: до якої міри повинна залишатися загальною аграрна політика ЄС? Результати її дослідження доводять, що Європейський Союз та країни-члени Європейського Союзу можуть діяти одночасно, коли йдеться про загальні засади аграрної політики. Оптимальний розподіл завдань між ЄС та державами-членами, заснований на принципі субсидіарності, показує, що політика ЄС повинна зосереджуватись на забезпеченні конкурентоспроможності сільського господарства ЄС та добросовісної конкуренції на загальному ринку ЄС; тоді як держави-члени повинні зосереджуватись на точній

настройці інструментів політики ЄС у відповідності з конкретними потребами їх аграрного сектору [4, с. 97 - 109].

Підсумовуючи сказане, слід відзначити, що проведене нами дослідження засвідчило існування широкого спектру теоретичних поглядів до розуміння сутності аграрної політики. Як показує теоретичний аналіз наукових джерел, сучасному розумінню аграрної політики властиве різнобічне змістовне наповнення, а кожен із сутнісних аспектів може слугувати основою її характеристики. Узагальнюючи наукові пошуки в цьому напрямі, варто зазначити, що різні вчені, залежно від предмета свого наукового дослідження, розглядають різні аспекти, рівні та форми існування аграрної політики, а, отже, і наповнюють її новим змістом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Kay Adrian . Towards a Theory of the Reform of the Common Agricultural Policy // European Integration online Papers (EIoP). - Vol. 4. - 2019. № 9. - P. 1 - 10. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=302759
2. Kiryluk-Dryjska Ewa, Baer-Nawrocka Agnieszka. Reforms of the Common Agricultural Policy of the EU: Expected results and their social acceptance // Journal of Policy Modeling. – Volume 41. - Issue 4. - July–August 2019. - 2019. – P. 607-622. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0161893819300043#!>
3. Ziv Guy et al. BESTMAP: Behavioural, Ecological and Socio-economic Tools for Modelling Agricultural Policy // Research Ideas and Outcome Journal. - No. 2. - 2020. – 48 p. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://go.gale.com/ps/anonymous?id=GALE%7CA617312646&sid=googleScholar&v=2.1&it=r&linkaccess=abs&issn=23677163&p=AONE&sw=w>
4. Wieliczko Barbara. Challenges of European Integration – to What Extent Should the Common Agricultural Policy Stay Common? // Argumenta Oeconomica Cracoviensia. - No 2 (21). - 2019. – P. 97-109. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=841821>

*Бугаєнко О. С., ст. викл. Кириченко М. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

СТАВЛЕННЯ КРИПТОВАЛЮТИ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЇЇ В ЄС ТА УКРАЇНІ

Уперше поняття «криптовалюта» набуло розголосу в 2009 році, коли з'явився перший bitcoin. До липня 2013 р програмне забезпечення всіх без винятку криптовалют, крім Ripple, базувалося на відкритому вихідному коді системи «біткоіни». Після липня 2013 р почали з'являтися нові платформи, які підтримували крім криптовалют різну інфраструктуру - месенджери, магазини, біржову торгівлю.

Криптовалюту використовують майже в усьому світі, однак єдиного підходу до формування, організації та правового регулювання цього процесу ще не існує. Поки що криптовалюта не виконує цю функцію, хоча і здатна. Можна припустити, що це відбудеться в майбутньому, за умови, що криптовалюта стане законним засобом платежу з врегульованим курсом. Але так як сьогоднішні криптовалюта є децентралізованою, її функціонування в якості світових грошей поки неможливе.

Міністерство фінансів США відзначає, що віртуальна валюта являє собою середне обрання, що застосовується в деяких повідомленнях за аналогіями з реальною валютою. При цьому віртуальна валюта не має всієї совокупності визнань, присущих реальної валюти. Віртуальна валюта не є закономірною виплатою середнього і не існує в одній

юрисдикції. Конвертируемая віртуальна валюта або замінює реальну валюту, або має еквівалентну реальну валюту вартості [1].

Перечень фактичних криптовалют досить широкий сьогодні, і в цілях їхнього першого зміцнення необхідності провести класифікацію всієї сукупності криптовалют. Криптовалюта включає в себе три групи:

Перша група: криптовалюти, які використовують у своїх платежах оплату коштів, засоби накопичення (збереження) і обміна. Нерідко криптовалюти цієї групи використовують у своїх інструментах якості інвестицій (Bitcoin, Bitcoin-cash, Dash, Ripple, Litecoin, Eteherium і т. д.).

Друга група: криптовалюти-токени, які отримують у результатах Початкові пропозиції монет (далі - ICO). Криптовалюти даної групи використовують у своїх платежах кошти, засоби накопичення (збереження) і обміна. Нерідким є використання криптовалют другої групи та в своїх інструментах для інвестицій (STRAT, IOT, хвилі і т. д.).

Третя група: токени та криптовалюти, не отримали розповсюдження в касі заплатили кошти, засоби накопичення (збору) та обміну, і не використовуються в інструментах якості інвестицій (TRUMP-COIN та ін.).

Як показує аналіз інострального опитування, криптовалюта досить успішно використовується як платне засіб на територіях європейського союзу (далее - ЄС) та Японії. Упомінення про криптовалюте міститься в документах Робоча група з фінансових дій (FATF, FATF). Криптовалюта розглядається в оплаті платежів засоби і в російській суботній практиці.

Інотранний досвід показує, що криптовалюту використовують досить успішно як платний засіб на територіях Європейського союзу та Японії. Визначення криптовалюти міститься в документах Робочої групи з фінансових дій (FATF, FATF). Криптовалюта розглядає у своїх виплатних засобах та в російській суботній практиці.

Але Євросоюз не дозволили використання на своїй території стабільних криптовалют, до Яким зокрема, відноситься Libra, що запускається в корпорацією Facebook, в тих пір, поки всі пов'язані з ними юридичні, регуляторні та наглядові ризику і завдань будуть виявлені і усунені [2].

Щодо політики регулювання криптовалют в Україні, можна зазначити, що вона майже відсутня. Органи державної влади України висловлюють неоднозначну позицію стосовно регулювання ринку криптовалют: то визнають таку діяльність незаконною, то готують проекти з розробки власного виду криптовалют. Законопроекти, що знаходяться на розгляді у Верховній раді України залишаються без руху вже досить тривалий час, а нові проекти не готуються. Так само не розробляються навіть якісь локальні нормативно-правові акти, які роз'яснювали б позицію держави хоча б з якогось певного кола питань у цій сфері [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Internal Revenue Bulletin: 2014-16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.irs.gov/irb/2014-16_IRB

2. Регулирование криптовалют в Евросоюзе [Електронний ресурс] // Crypto Fox [Інтернет-портал]. – 2018. – Електронні дані. – URL: <https://crypto-fox.ru/faq/regulirovanie-kriptovalyut-v-evrosoyuze/>

3. Проект Закону про стимулювання ринку криптовалют та її похідних Україні Україні [Електронний ресурс] // Офіційний веб-портал Верховної ради України [Інтернет-портал] . – 2017. – Електронні дані. – URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62710

ШОСТИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УКЛАД В СУЧАСНІЙ СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ЗМІСТ І ПОЧАТОК

Протягом останніх двох століть світова економіка пододала велику відстань від перших мануфактур і перших залізниць до найсучасніших технологій, що увійшли в наше життя, долаючи на своєму шляху глибокі економічні кризи, які відокремлювали певні рівні розвитку виробничих сил або технологічні уклади, котрих, згідно теорії М.Д. Кондратьєва, на сьогоднішній день пройдено п'ять, і світ стоїть на порозі шостого.

Якщо стосовно змісту п'ятого технологічного укладу, в якому світове господарство перебуває з кінця 20-го століття, думки вчених збігаються, а саме, що це домінування інформаційних та комунікаційних технологій разом зі значними досягненнями в галузі біотехнологій і генної інженерії, то відносно шостого укладу думки різняться. І це стосується не лише його змісту, але також і самого його початку.

Так, наприклад, на думку Є.М. Каблова, шостий технологічний уклад має розпочатися в 30-ті роки нашого століття, тобто не раніше, ніж через 10 років, і має складатися не тільки з синтезу найсучасніших квантових, біо- і нанотехнологій, але й виходити на якісно новий рівень в системах управління державою, економікою і суспільством [1].

Такої ж точки зору дотримується і А.В. Панфілов, який вважає, що шостий технологічний уклад буде характеризуватися розвитком робототехніки, біотехнологій, заснованих на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнологій, систем штучного інтелекту, глобальних інформаційних мереж, інтегрованих високошвидкісних транспортних систем. У рамках шостого технологічного укладу подальший розвиток отримає гнучка автоматизація виробництва, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів з наперед заданими властивостями, атомна промисловість, авіаперевезення, буде рости атомна енергетика, споживання природного газу буде доповнено розширенням сфери використання водню як екологічно чистого енергоносія, істотно розшириться застосування відновлюваних джерел енергії [2].

В той же час, Гордон Р.Л. вважає, що людство вже входить в шостий технологічний уклад і що він буде присвячений істотному скороченню різноманітних відходів, як промислових, так і побутових, і заощадженню всіх видів виробничих ресурсів, в першу чергу, обмежених ресурсів планети, що конче потребує змін людських звичок і суспільної свідомості [3].

Таку ж думку висловлює і Дж.Б. Муді, який теж вважає, що ми вже живемо на початку шостого укладу, і який веде мову про нові бізнес-моделі і нові можливості для ресурсно обмеженого світу, спираючись на циклічну теорію Кондратьєва. З точки зору Муді, переробка побутово-промислових відходів дасть новий поштовх розвитку світової економіки, яка має гармонізувати техносферу планети з біосферою і зосередитись на продажу послуг замість продажу товарів [4].

Слід зазначити, що в доповіді ЮНЕСКО «В напрямку 2030», яка фактично узагальнює вищенаведені погляди на новий технологічний уклад, йдеться про пошук стратегії ефективного зростання і, зокрема, про сучасну науку, яка, завдяки Інтернету, стає все більш відкритою і ставить на порядок денний необхідність глобального руху в напрямку відкритої освіти як складової частини сучасної економіки. Це пояснюється тим, що інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних цінностей (знання, відкриття, винаходи, ноу-хау та ін.) слід розглядати як головний сучасний ресурс світової економіки у створенні додаткової вартості та отримання технологічної ренти, підвищення

капіталізації підприємств, забезпечення економічної безпеки та соціально-економічного прогресу не тільки окремих країн, але й світу в цілому [5].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Каблов Е.Н. Шестой технологический уклад. // Наука и жизнь. – 2010. - №4. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nkj.ru/archive/articles/17800/>
2. Panfilov V.A. Complex Systems "agro-food technology" and the sixth technological structure in AIC // Technology of food processing industry AIC – healthy food. - 2014. - № 4. - P. 55-60. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://science.vvsu.ru/files/BDA1E26F-907E-4987-80FF-D13F5912D5D2.pdf>
3. Gordon R.L. The 6th Wave of Technology & Innovation. 30.05.2016. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://blogs.dcvelocity.com/reverse_logistics/2016/05/the-6th-wave-of-technology-innovation.html
4. Moody J.B. The Sixth Wave of Innovation: New business models and opportunities for resource-limited world. Cisco Live 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.cisco.com/c/dam/global/en_au/assets/cisco-live/ites2013mel/assets/13-CL-ITES-JamesBradfieldMoodyPPT.pdf
5. Soete L., Schneegans S., Erocac D., Angathevar B. and Rasiah R. A world in search of an effective growth strategy // UNESCO Science Report “Toward 2030”, 2015, p.20-55. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000235406>

*Красовська І. О., ст. викл. Борисов М. Ю.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

СТАН СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СЕКТОРУ В ІТАЛІЇ

Італія має високопродуктивний аграрний сектор. У ньому зайнято 5,6% населення. Продовольством країна задовольняє свої потреби на 75%. У сільському господарстві поширена орендна форма господарювання. Для потреб сільського господарства використовується 46,3% землі, половина яких - рілля (23,2% від загального земельного фонду). Вся земля знаходиться в приватній власності [1].

Сільське господарство є одним з ключових галузей економіки Італії, на нього припадає близько 2,1% ВВП. Сільське господарство Італії є типовим для північного і південного поділу праці в межах Європейського Союзу. Північна частина Італії виробляє в основному зерно, сою, м'ясо і молочну продукцію, а південь спеціалізується на фруктах, овочах, оливковій олії, вини і твердої пшениці. Більшість господарств невеликі, середній розмір - одинадцять гектарів. Італія є одним з найбільших сільськогосподарських виробників і переробників продуктів харчування в ЄС [1].

Сільське господарство в Італії історично було важливим сектором як для культури, так і для економіки. Однак за останні п'ять десятиліть структура системи сільського господарства зазнала глибоких змін. Проблема аграрного півдня Італії зародилася ще дуже давно, коли країна тільки об'єднувалася, і до сих пір актуальна. На даний час Італія є третьою країною в Європі з виробництва сільськогосподарської продукції і першою країною в Європі з виробництва і експорту органічної продукції. Але в той же час італійський сільськогосподарський сектор стикається зі складними тенденціями і відсутністю бачення його розвитку з боку уряду. У цій ситуації існує загроза існуванню дрібних фермерів [1].

Згідно з національним статистичному агентству Італії «ІСТАТ», в цілому, використання сільськогосподарських земель поділяється на чотири типи: польові культури, лісові культури, пасовища та лісове господарство. 75% італійських ферм

спеціалізуються на вирощуванні сільськогосподарських культур: 21,3% на оливках; 12,2% в зернових, олійних і білкових культурах, 9,9% виноградарств, 10,5% займалися змішаним землеробством, а 10,4% займалися польовим землеробством [2]. Якщо розглядати динаміку в довгостроковій перспективі, то частка сільського господарства у ВВП Італії в 2018 р. становила 2,2%, в той час як в 1995 р. вона становила 3,3% [2].

За період з 2010 по 2019 рік кількість ферм скоротилася приблизно на третину: в даний час в Італії налічується 1 620 844 сільськогосподарських і тваринницьких ферм. Зменшення кількості ферм охопило всі регіони рівномірно і в основному торкнулося господарства малого і середнього розміру (менше 30 га) [3].

У 2019 обсяг сільськогосподарського виробництва скоротився на 1,3%. Валова додана вартість у базисних цінах скоротилася на 2,7% за обсягом, а витрати праці знизилися на 0,1%. Однак, в 2019 році зайнятість в секторах сільського господарства, лісівництва та рибальства, виміряна в одиницях праці (АВП), збільшилася на 0,7% в порівнянні з попереднім роком, що склало 2,5% зростання зайнятості. Доходи від зайнятості в сільському, лісовому і рибному господарстві збільшилися на 4,2% [3].

Виробництво сільськогосподарської продукції скоротилося в усіх областях, за винятком Північної, зі збільшенням на 3,4% на північному сході і на 1,4% в північно-західному районах. Найбільше зниження відмічено на Півдні (-4,6%), на островах (-3,2%) і в центрі (-1,3%). З більш ніж 30 млрд. євро по валовій доданій вартості, в 2018 році Італія була першою країною ЄС в сільському господарстві. В цілому, в 28 країнах ЄС показник сільськогосподарського доходу в 2018 році знизився [4].

На даний момент основною проблемою даної галузі в Італії експерти називають дрібний характер господарств (в середньому 2,9 чол.), Що веде до обмеження в можливості залучення інвестицій та експорту своєї продукції.

Однак, результати в сільськогосподарській галузі могли б бути набагато гірше, якби не діяли спеціальні заходи підтримки аграріїв. Зокрема, в рамках здійснення семирічної програми розвитку сільськогосподарського сектора Італії на період 2014- 2020 рр. передбачено виділення коштів з різних джерел в розмірі 52 млрд. євро. 27 млрд. євро (близько 4 млрд. євро щорічно) виділяється від ЄС, в основному, з Європейського фонду сільськогосподарського розвитку та Фонду розвитку рибальства. Це допомога першого рівня, яка передбачає пряме субсидування сільгоспвиробників країни [5].

Докладні дані останнього сільськогосподарського перепису, що були опубліковані в липні 2019 року, показали, що за останнє десятиліття в сільському господарстві Італії відбулися глибокі зміни - особливо в плані структури та управління. Ці зміни обумовлені розвитком країни, а також тенденціями в ЄС. На даний час сільське господарство Італії перебуває не в кращому стані, але фінансова підтримка з боку держави допомагає відновити цю галузь.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Status of Agricultural Land Market Regulation in Europe: Policies and Instruments. AEIAR. 2016. p.33-34. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.aeiar.eu/wp-content/uploads/2016/04/Land-market-regulation_policies-and-instruments-v-def2.pdf
2. Trend of the agricultural economy // Istat, 14.05.2019. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.istat.it/en/archivio/230673>
3. Preliminary estimate of the economic accounts of agriculture. // Istat, 13.02.2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.istat.it/en/archivio/238568>
4. Italian Review of Agricultural Economics. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.crea.gov.it/en/web/politiche-e-bioeconomia/riviste-del-centro>
5. Italian agriculture in figures 2017. CREA - Centro di ricerca Politiche e Bioeconomia, 2017: [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.crea.gov.it/documents/68457/0/Itaconta+2017_+ING_DEF_WEB2.pdf/1218e51d-0bf5-03d0-3089-0a56af2e26d5?t=1559117850834

РОЛЬ БАНКІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Починаючи з моменту появи банків, теоретики і практики звертають увагу на їх сприятливий вплив на економіку будь-якої країни. Ще у 1781 р. А. Гамільтон визначає, що банки – це «найчудесніший механізм, який коли-небудь з'явився на землі» [1]. Й. Шумпетер [2] підкреслював їх позитивний вплив на рівень і темпи зростання національного доходу, продуктивність праці, технологічні зміни за рахунок спрямування коштів на реалізацію найбільш ефективних проектів. А Нобелівський лауреат М. Міллер взагалі відзначив, що думка про те, що фінансові ринки, зокрема, банківський, вносять свій внесок в економічне зростання очевидна та не потребує серйозного обговорення [1].

Роль банків в економічному розвитку вивчається багатьма відомими економістами, зокрема теоретично і емпірично істотний їх вплив на економічне зростання країн доведено у роботах Р. Голдсмита, Р. Левіна, Р. Раджана і Л. Зінгалеза, Т. Бека і С. Зевроса, Р. Камерона і Р. Кінга, О. Кріспа, Р. Сілла і П. Руссо, Дж. Хікса й ін. Були й ті, хто стверджував про перебільшення ролі банків в економічному розвитку, зокрема В. Леонтєв, Я. Тінберген, С. Кузнец, Р. Лукас, Дж. Робінсон й ін. Втім домінуюча на ранніх етапах становлення фінансових інститутів ортодоксальна позиція, згідно з якою їх діяльність зводилася виключно до функції забезпечення господарського обороту грошима, у міру подальшого розвитку переосмислюється, і на початку ХХІ ст. все більше науковців визнають визначальну ролі банків у забезпеченні соціально-економічного добробуту. Більш того, Дж. Бертелемі та А. Варудакіс [3] доводять, що недостатній розвиток банківського сектору може перетворитись на серйозний бар'єр для зростання, навіть коли забезпечені інші умови, необхідні для економічного розвитку. Зокрема, вони стверджують, що країни з високими рівнем освіти, але низьким рівнем фінансового розвитку, мають відносно низький рівень життя порівняно з країнами з аналогічним рівнем освіти, але більш розвиненим фінансовим сектором. Долучається й Всесвітній банк, який у своїх дослідженнях і методиках наголошує на тому, що поліпшення фінансових механізмів передує та сприяє економічній діяльності. Втім актуальним залишається питання щодо природи цього взаємозв'язку.

Й. Шумпетер [2] вважав, що банки грають ключову роль в економічному розвитку завдяки тому, що вони визначають, які фірми отримують фінансові ресурси суспільства через їх вплив на розподіл заощаджень, а не шляхом впливу на норму заощадження.

Р. Голдсміт [4] виявив позитивну кореляцію між розвитком банківського сектору та рівнем реального ВВП, і він пов'язує це з позитивним впливом фінансового розвитку на заохочення до більш ефективного використання капіталу. Отже, розвиток банків має подвійний вплив на зростання – розвиток внутрішніх фінансових ринків підвищує ефективність накопичення капіталу, а фінансове посередництво сприяє збільшенню інвестицій в економіку.

Дж. Грінвуд та Б. Йованович [5] вивили, що економічне зростання стимулює більшу участь у фінансових ринках, тим самим, сприяючи розвитку та поширенню фінансових установ. При цьому, фінансові установи, збираючи та аналізуючи дані різних потенційних інвесторів, дозволяють здійснювати ефективніші інвестиційні проекти, що в кінцевому підсумку стимулює інвестиції в країну та економічне зростання.

Р. Кінг і Р. Левін [6] звернули увагу на роль банків у підвищенні ефективності економіки, і це вони пояснюють тим, що відмінності в темпах зростання серед країн з однаковими співвідношеннями обсягів кредитів, інвестицій та ВВП можуть бути значними саме в результаті відмінностей у здатності фінансових систем ефективно розподіляти фінансові ресурси.

М. Неймке [7] на прикладі країн із перехідною економікою доводить, що банки, які мають значний вплив на інвестиції та розвиток факторної продуктивності, є основою довгострокового позитивного зростання. Особливо це стосується країн ЦСЄ та країн колишнього Радянського Союзу, які успадкували застарілий капітал і, таким чином, зазнають втрати темпів економічного зростання. М. Фасе та Р. Абма [8] показали, що вдосконалення банків у країнах, що розвиваються (на прикладі Південно-Східної Азії), може принести користь економічному розвитку, при цьому саме фінансова інфраструктура має велике значення для економічного добробуту.

Р. Раджан і Л. Зінгалез [9] стверджують, що розвинені фінансові ринки, в першу чергу, сприяють розвитку тих фірм і галузей, які особливо залежні від зовнішнього фінансування. Отже, в умовах зростання міжнародної конкуренції зрозуміло, що частка зовнішнього фінансування будь-якої фірми зростає, а це потребує розширення руху банківського капіталу. При цьому Т. Бек [10] виявив, що фінансовий розвиток зумовлює зростання, перш за все, галузей, які природним чином складаються з малого та середнього бізнесу. Він підтвердив, що фінансовий розвиток сприяє економічному зростанню шляхом прискорення зростання фірм, які залучають зовнішні фінансові ресурси.

Отже, розвиток банків на сучасному етапі є важливою передумовою економічного зростання. Їх діяльність має величезне значення завдяки їх зв'язкам з усіма секторами економіки. Сучасні банки, виступаючи в ролі фінансових посередників, виконують важливу загальноекономічну функцію, забезпечуючи міжгалузевий і міжрегіональний перерозподіл капіталу за сферами і галузями, дозволяючи розвивати національну економіку в залежності від об'єктивних потреб виробництва, сприяють структурній перебудові економіки. Сучасні банки відіграють дедалі більшу роль у визначенні інвестиційних можливостей, виборі найбільш прибуткових проєктів, мобілізації заощаджень, спрощенні торгівлі, диверсифікації ризиків, а також вдосконаленні механізмів корпоративного управління. Ефективно функціонуючі банки також зменшують транзакційні витрати, проблеми з асиметрією інформації, сприяють макроекономічній стабільності, скороченню бідності тощо. Отже, в контексті забезпечення стійкого економічного зростання доцільно створити умови та стимули для стійкості, стабільності, надійності банків як фінансових інститутів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Levin R. Finance and growth: theory and evidence. Working Paper 10766. September. National bureau of economic research, 2004.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Berthelemy J.-Cl., Varoudakis A. Economic Growth, Convergence Clubs, and the Role of Financial Development. Oxford Economic Papers. 1996. Vol. 48, iss. 2. P. 300-328.
4. Goldsmith, Raymond, W. Financial structure and development. New Haven, CT: Yale U. Press, 1969.
5. Greenwood J., Jovanovic B. Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. The Journal of Political Economy. 1992. Vol. 98, No. 5. Part 1. P. 1076-1107.
6. Levine R. Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda. Journal of Economic Literature. 1997. Vol. 35, No. 2. P. 688-726.
7. Neimke M., Eppendorfer C., Beckmann R. Deepening European Financial Integration: Theoretical Considerations and Empirical Evaluation of Growth, 2003.
8. Fase M. M. G., Abma R. C. N. Financial environment and economic growth in selected Asian countries. Journal of Asian Economics. 2003. Vol. 14(1). P. 11-21.
9. Rajan R. G., Zingales L. Financial Dependence and Growth. American Economic Review. 1998. No. 88. P. 559-586.
10. Beck T., Demirguc-Kunt A., Levine R. Financial Structures and Economic Development. Firm, Industry Evidence. Policy Research Working Paper. World Bank, 2005.

ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ВИТРАТ ТА ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СПОРТИВНИХ МЕГА-ПОДІЙ

Проведення великих спортивних заходів завжди пов'язано зі значними сподіваннями на економічно-соціальне піднесення, модернізацію регіону, країни, отримання прибутку. Але також проведення пов'язано зі значними ризиками. Виходячи з останніх даних з кожними наступними Олімпійськими Іграми, країни господарі витрачають все більше коштів на підготовку та проведення.

Витрати на проведення Олімпійських ігор поділяються на три категорії:

1. Витрати «Організаційного Комітету Олімпійських Ігор» (далі – ОК) - це операційні витрати, понесені Організаційним комітетом з метою проведення Ігор. Найбільшими компонентами цього бюджету є витрати: технічні, транспортні, на оплату праці робочої сили та адміністрування, а також інші - такі як охорона, харчування, проведення церемоній, та медична допомога.

2. Прямі витрати, що не стосуються ОК. - це витрати на будівництво, понесені господарем – місцевим бюджетом, державним або приватним інвестором, щоб побудувати місця змагань, олімпійське селище, міжнародний центр радіомовлення, медіа та прес-центри, які необхідні для проведення Ігор.

3. Побічні витрати, що не стосуються ОК, такі як автомобільна, залізнична, авіаційна інфраструктура а також витрати приватного сектору такі як модернізація готелів або бізнес-інвестиції, здійснені під час підготовки до Ігор.[3]

Останні десятиліття структура витрат зазнала значних змін, наприклад ще у 90х роках більшу частину витрат складала витрати першої та другої групи, але вже останні десятиліття витрати третьої групи подекуди складають більше ніж половину загальних витрат. Особливо це стосується країн що розвиваються, оскільки саме вони у більшості випадків потребують модернізації існуючої та побудови нової транспортної інфраструктури. Натомість у розвинутих країнах вже існує необхідна транспортна інфраструктура, і в них витрати третьої групи не перевищують 20 відсотків.

Погано сплановані великі витрати на інфраструктуру у кожному випадку стають каталізатором значних економічних проблем, натомість добре спланований план розвитку і значні фінансові вливання можуть стати поштовхом загального економічного зростання у довгостроковій перспективі.[1] Одною із перших зробити ставку на довгострокову перспективу і загальну модернізацію міста зважилася Барселона у 1992 році, коли на проведення ігор було витрачено рекордні на той час 16,5 млрд. доларів, з них тільки 1,5 млрд. на спортивну інфраструктуру і цілих 12,5 млрд. пішли на відбудову загальної інфраструктури.[2]

Це дозволило місту дозволило стати потужним туристичним центром, залучити значні інвестиції і стати великим промисловим та фінансовим центром регіону.

Пізніше у 2004 Греція намагалася повторити успіх Барселони у Афінах, але через провальні розрахунки, невдалий менеджмент, корупцію та помилкові сподівання, вклавши в організацію 13,8 млрд. опинилася через декілька років у борговій ямі. Цій кейс буде надалі також предметом більш детального вивчення, а також порівняння із Барселоною.

Наступним яскравим прикладом є проведення Олімпіади Китаєм у 2008 році. Під приводом проведення Олімпіади Китай здійснив повну перебудову та модернізацію транспортних шляхів Пекіна. Витративши 45 млрд. доларів (з них тільки 2,3 млрд на спортивну інфраструктуру) була проведена повна реконструкція каналізаційної та енергетичних систем міста, побудовані 600 км нових доріг у передмісті, збудований

новий термінал Пекінського аеропорту, станції метро, реконструйовані залізничні вузли. Результативність цих кроків також має бути проаналізована у подальших дослідженнях, для підготовки рекомендацій країнам які тільки планують проводити подібні події.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Издержки и выгоды Олимпийских игр / Маркин Р.М. , Нуреев Е.В // Общественные науки и современность. - 2010. - №1. - С. 88 - 104.
2. Going for the Gold: The Economics of the Olympics. / Robert A. Baade and Victor A. Matheson // Journal of Economic Perspectives. Number 2. — Spring 2016. — Pp. 201–218.
3. Olympic Proportions: Cost and Cost Overrun at the Olympics 1960-2012 / Bent Flyvbjerg Allison Stewart. [Електронний ресурс] // Oxford Saïd Repository, - Режим доступу до ресурсу: http://eureka.sbs.ox.ac.uk/4943/1/SSRN-id2382612_%282%29.pdf

Чумаченко Д. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ ІНДИКАТОРІВ ІНДІЇ ТА КИТАЮ

Регуляторне середовище обох країн є розвинутим досить сильно, уряди значно контролюють економіку країн, що з однієї сторони дозволяє уникати сильних потрясінь, а з іншої уповільнює економічне зростання. Процес лібералізації індійської фінансової системи, який розпочався в 1991 році спричинив величезну трансформацію фінансової системи. Наприклад, після реформ з'явився первинний регулятор фондового ринку SEBI. Були засновані провідна фондова біржа країни, що здійснює сьогодні понад 95% торгів- Національна фондова біржа (НФБ), і другий за величиною банк, ICICI Bank, а також страхова галузь, вони з'явилися трохи більше двадцяти років тому. Закрита система поступово відкрилася до зарубіжного капіталу і ІІІ стали значною категорією інвесторів на ринках капіталу. Кількість фінансових активів неухильно зростає починаючи з 90-х, і збільшилась більше ніж у два рази до кінця першого десятиліття 21го століття.

Серед основних проблем фінансового ринку Індії-нерозвинутий ринок облігацій та проблеми із включенням та доступом населення до фінансової системи країни. В Китаї, як і в Індії на відміну від більшості розвинутих країн, банківський сектор залишається домінуючим в економіці, це призвело до недорозвинутості фінансового ринку країн. Більше того в обох країнах домінують публічні, а не приватні банки. Серед головних причин можливої кризи в економіці Китаю залишається величезний тіньовий сектор, швидкі темпи зростання боргу та торгова війна, що розгортається з США.

Обмінний курс Китаю залишається стабільним, тоді як індійська рупія має тенденцію до знецінення, це пов'язано з тим, що Центральний Банк Індії менше контролює обмінний курс, на нього значніший вплив має ринок. Відсоткова ставка Китаю залишається стабільною протягом останніх чотирьох років, це пов'язано зі спробами контролювати економічний розвиток на фоні кризи з США. Відсоткова ставка Індії в два рази вища за китайську, але також має тенденцію до скорочення. Китайська економіка протягом десятиліть наповнюється безпрецедентними сумами фіскальних та грошових стимулів. Це призвело до того, що грошова маса в Китаї зростає значно швидше за реальну економіку. Грошова маса Індії є значно нижчою за грошову масу Китаю (табл..1). Починаючи з 2009 року рівень інфляції в Китаї поступово зменшувався, за 10 років він скоротився приблизно у 2 рази (з 4,3% до 2%). Незважаючи на це, після глобальної фінансової кризи у 2008 році Китай стикається з багатьма макроекономічними проблемами. Сектор нерухомості перегрівается, а фінансові ринки демонструють значну мінливість. Зовні глобальний попит слабшає, а експорт стає

млявим. Інфляція в Індії скоротилась більше ніж у 2 рази за останні десять років, але незважаючи на це вона є вищою, ніж у Китаї (з10,8 % у 2009р. до 4,8% у 2018р.).

Таблиця 1

Макроекономічні показники Китаю та Індії

Обмінний курс Китаю та Індії										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Китай	6,83	6,770	6,461	6,312	6,196	6,143	6,227	6,644	6,759	6,616
Індія	43,5	48,405	45,726	46,670	53,437	58,598	61,030	64,152	67,195	65,122
Відсоткова ставка Китаю та Індії, %										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Китай	5,31	5,81	6,56	6	6	5,6	4,35	4,35	4,35	4,35
Індія	12,1	8,3	10,1	10,6	10,2	10,2	10	9,6	9,5	9,4
Грошова маса Китаю та Індії, трлн. дол. США										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Китай	8,44	10,093	12,100	13,425	15,722	17,453	19,782	22,024	23,825	25,956
Індія	0,73	0,874	1,015	1,132	1,301	1,445	1,587	1,717	1,861	2,051

Джерело: складено автором на основі [1]

Державний борг Китаю зростає протягом усього розглянутого періоду, за 10 років він зріс майже у чотири рази. "Тіньовий банкінг" зростає в Китаї, створюючи ризики для фінансової системи. Особливістю суверенного боргу Китаю є те, що в групі найрозвинутіших країн він має найвищі темпи зростання. У відношенні до ВВП державний борг Індії є вищим ніж Китаю, але на відміну від китайського він залишався більш стабільним протягом останніх десяти років. Китай зіткнувся зі зростанням дефіциту на тлі ослаблення інвестицій і споживання, а також торгового конфлікту з США. Експерти вважають, що збільшення дефіциту Індії пов'язано зі зниженням державних доходів і скороченням рівня інвестицій.

Зовнішньоторговельна та інвестиційна політика Індії має яскраво виражений протекціоністський характер. Рахунок поточних операцій Китаю є позитивним, тоді як Індії негативним. Міжнародні корпорації США, Європи, Японії та Кореї продовжують закачувати в Китай мільярди доларів інвестицій, незважаючи на уповільнення економіки і тривалу торгову війну між Вашингтоном і Пекіном. Серед основних рис «Нової індустріальної політики» Індії були і послаблення існуючих обмежень для іноземних інвесторів і заохочення ПІІ в пріоритетні галузі і регіони, можливість створення підприємств зі 100%-вим іноземним капіталом. Держава переходить від прямого втручання в економіку до індикативного планування, стимулює приватних інвесторів у пріоритетних напрямках, розширює економічні права штатів і місцевого самоврядування.

Нами було побудовано регресійні моделі для Індії та Китаю (табл. 2).

Таблиця 2

Регресійні моделі для Індії та Китаю

		R^2	F
Китай	$EX = -0,926DEF -0,097IN -0,181I -0,083CA$	0,939	46,1
Індія	$EX = 0,978DEF + 0,123CA + 0,143U - 0,274IN$	0,956	64,4

Для обох моделей були обрані однакові змінні, в роботі аналізувався курс валют країн та фактори, що мають на нього вплив. Для моделей були обрані наступні показники: дефлятор ВВП, рівень безробіття, процентна ставка, рівень інфляції, рахунок поточних операцій. За результатами t-тесту Стюдента, ми бачимо, що для Китаю рівень

безробіття є менш значущим ніж інші показники, тоді як для Індії менш значущою є процентна ставка. Дефлятор ВВП має найбільший вплив на нашу змінну в обох моделях, оскільки його абсолютна величина стандартизованого коефіцієнта є найбільшою (-0,926) та (0,978) для Індії та Китаю відповідно. Також можна визначити високу якість моделей завдяки високому коефіцієнту визначення R², який близький до 1 (0,939) та (0,956). Це означає, що обрані фактори пояснюють залежну змінну на 93,9% та 95,6 %. У наших моделях F-критерій становить 39,8 та 64,4, що вище, ніж значення в таблиці, тому модель має сенс. У коваріаційних матрицях всі показники мають значення нижче 0,8, тому можна зробити висновок, що ці моделі побудовані вірно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. International Monetary Fund / International financial statistics [Electronic resource]. – Available from: <<http://www.imf.org>>.
2. Chakrabarti, Rajesh, The Financial Sector in India: An Overview (May 15, 2017). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2078448> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2078448>
3. Elena Palestino Reforming Financial System in China: From Banking Reform to the Liberalization of Financial Markets Available at Academia.edu: https://www.academia.edu/1956691/Reforming_Financial_System_in_China_From_Banking_Reform_to_the_Liberalization_of_Financial_Markets

Бандура Є. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН БАЛТІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

За останні два десятиліття спостерігалось значне зростання транскордонних потоків товарів і послуг, капіталу, фірм і людей.

Якщо говорити про Латвію, то в період з 2012-2018 р експорт і імпорт країни зробили величезний стрибок, збільшившись майже в 2 рази в порівнянні з попередніми роками. Завдяки ефективним заходам уряду з відновлення економіки, Латвія пішла по шляху «внутрішньої девальвації», скоротивши соціальні та інші витрати, тим самим була знижена роль внутрішнього ринку в розвитку країни і посилена роль зовнішнього - відтепер країна була переорієнтована на експорт. Однак, у період з 2014 по 2015 рр. експорт Латвії скоротився на 63% через санкції на імпорт окремих продовольчих товарів.

У Литві з 2012-2018 рр. зовнішньоторговельні показники мали тенденцію до зміни в зв'язку з політичними реформами. країні вдалося збільшити експорт, проте імпорт переважав і протягом аналізованого періоду сальдо було негативним. Але помітно, що починаючи з 2013-2014 рр. обсяг експорту досяг максимальних значень. Однак, в 2015 рр. зовнішня торгівля різко скоротилася, при цьому темп приросту зменшився майже на 30%. Цьому сприяло падіння виробництва всередині країни, і введення Литвою санкцій щодо Росії, а Росія є провідною країною-експортером, на яку припадає основна частка експорту товарів.

Розглядаючи зовнішню торгівлю Естонії, варто відзначити, що саме ця країна швидше за всіх змогла перебудуватися на європейський лад, і з усіх країн балтійського регіону найменше постраждала від санкцій в 2014-2015 рр. У період з 2012 -2013 рр. експорт зростав досить впевненими темпами незважаючи на те, що імпорт все одно переважав над ним. Однак, в 2014 р обсяг експорту Естонії скоротився на 4%, а обсяг імпорту - на 5%. Обсяг імпорту зменшився в зв'язку зі зниженням купівельної спроможності громадян, експорт падав через зниження виробництва усередині країни.

Однако, вже 2017 р зовнішня торгівля Естонії виросла, показники експорту та імпорту зросли на 12% в порівнянні з 2016 роком.

Основними статтями в експорті та імпорті товарів країн Балтії є машини та обладнання, хімічна промисловість, металургійна продукція, продовольчі товари та сільськогосподарська сировина.

За допомогою регресійного аналізу виявимо ступінь впливу деяких факторів на показники торгівлі країн Прибалтійського регіону. Розглянемо показники Естонії, як найміцнішої економіки регіону. Передбачувана модель має наступний вигляд:

$$Exp = \alpha + \beta_1 * Imp + \beta_2 * CPI + \beta_3 * ExR + \beta_4 * FDI,$$

-Exp – експорт товарів, млн. дол. США, але

-Imp – імпорт товарів, млн. дол. США,

-FDI – прямі інвестиції до країни, млн. дол. США,

-ExR – валютний курс, в одиницях,

-CPI – Індекс споживчих цін, в одиницях - будуть незалежними змінними, і можуть зробити певний вплив на залежну –експорт товарів.

Статистичні дані отримано з міжнародних статистичних звітів країни у період з 1998-2018 рр. Наведемо стандартизовані бета-коефіцієнти, розраховані у програмі GRETL.

Дана модель показує наступний результат:

$$Exp = 0,691 * Imp + 29,232 * CPI$$

(t Imp = 20,92***), (t CPI = 8,74***)

$$R^2 = 0,996 = 99,6\%$$

Після проведення аналізу, регресійна модель відображає те, що найбільш значущими показниками є імпорт товарів, та індекс споживчих цін. Тому, на кожну одиницю імпорту, експорт товарів зростає на 0,69 стандартних відхилень. При збільшенні індексу споживчих цін на 1 стандартне відхилення, експорт товарів країни збільшиться на 29,232 стандартні відхилення.

Можна зробити висновок, що за останні 20 років, після розпаду Радянського Союзу, Балтійський регіон перетворився в інтегрований, високоефективний економічний регіон. У першій половині 2000-х років країнам Балтії вдалося здійснити форсоване економічне зростання і наблизитися до більш високорозвинених членів ЄС. Регіон довів привабливість для капіталовкладень. Країни Балтійського моря домоглися високих результатів з 2000 року, випереджаючи багатьох своїх європейських країн-партнерів. Навіть в складних посткризових умовах, країни Балтійського моря стрімко розвивалися. Як показник успішної роботи можна виділити приєднання країн Балтії до зони євро, яке було реалізовано в 2014 році у зв'язку з виконаннями критеріїв Маастрихтського договору, що сприяло інтеграції країн в ширшу європейську економіку, і дозволило біднішим членам Балтійських країн ефективніше використовувати можливості Єдиного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. International Monetary Fund / International financial statistics, [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1390030341854>
2. Dr. David Skilling (2018) THE BALTIC SEA REGION ECONOMIES: PROGRESS AND PRIORITIES [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bdforum.org/wp-content/uploads/2018/04/TBSREReport2018_210x297_webfinal.pdf
3. Динамика импорта и экспорта Эстонии» Интернет-портал «кноема» [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas>
4. База данных ОЕС: The Observatory of Economic Complexit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://atlas.media.mit.edu/ru/profile/country/ltu/>

УКРАЇНА ТА ЄС: ГОРИЗОНТИ СПІВПРАЦІ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ, БІЗНЕСУ, ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Європейська інтеграція вже протягом багатьох років є пріоритетним напрямком зовнішньої політики нашої країни. Для України інтеграція є життєво необхідною. У сучасному глобалізованому світі найкращих результатів досягають країни, які об'єднують свої зусилля у рамках регіональної інтеграції. Цінність інтеграції та відкритості кордонів особливо усвідомлюється зараз, коли через пандемію коронавірусу країни змушені ізолюватись від зовнішнього світу, послабити економічні зв'язки між собою. Це негативно відображається на світовій економіці.

Для України ЄС є найбільш оптимальним напрямом інтеграції, оскільки держава має спільний кордон та налагоджені дипломатичні зв'язки з цим об'єднанням. На сьогоднішній день є певні досягнення на шляху до Європейського союзу. Найбільш знаковими є укладення Угоди про Асоціацію та впровадження безвізового режиму. Подальша співпраця з ЄС, з одного боку, відкриває багато перспектив, які сприятимуть економічному зростанню України та покращенню життя наших громадян. З іншого боку, перед Україною стоїть ряд труднощів, які необхідно вирішити для того, щоб співпраця з ЄС була ефективною. Важливо розуміти, що кінцевою метою євроінтеграції є не лише набуття членства у ЄС, а саме підвищення рівня життя українців до європейського рівня.

Співпраця з Євросоюзом є, перш за все, драйвером внутрішніх трансформацій в Україні. ЄС надає політичну і фінансову підтримку для реалізації ряду реформ, які спрямовані на боротьбу з корупцією, зміцнення судової системи, децентралізацію, покращення умов ведення бізнесу [1]. Упровадження реформ - це, звісно, складний і довготривалий процес, але без нього неможливий подальший розвиток України. Реформи сприяють утворенню стійких інститутів, завдяки чому підвищиться довіра і зацікавленість іноземних інвесторів, а отже підприємницька діяльність розвиватиметься, будуть створюватись нові робочі місця і загалом рівень життя населення підвищиться.

Ще однією важливою перспективою, яку надає співпраця з ЄС - є можливість вільно вести торгівлю з рядом розвинених країн, що вже було прописано в Угоді про асоціацію. Зняття торгових обмежень дає можливість українському виробнику виходити на світові ринки і нарощувати обсяги експорту. Проте є певні труднощі, які заважають оптимально використовувати ці можливості. По-перше, українська продукція не відповідає європейським стандартам якості. По-друге, проблемою також є те, що Україна експортує до ЄС здебільшого сировину, а імпортує продукцію з високим ступенем обробки і вищою доданою вартістю, що призводить до дефіциту торгового балансу. Якщо розглянути товарну структуру торгівлі з ЄС за 2019 рік, то бачимо, що найбільшими статтями експорту є продукти рослинного походження (21,6%) та чорні метали (15,3%), а в імпорті переважають машини і обладнання (21,7%) [2]. Орієнтація на експорт сировини також робить економіку країни залежною від світових цін на ці товари, що може загрожувати макроекономічній стабільності [3].

Отже, для того щоб зона вільної торгівлі між Україною та ЄС почала приносити реальні переваги для економіки нашої країни, потрібно нарощувати експорт продукції середньої і високої переробки. Для цього необхідно залучати іноземні інвестиції для розвитку галузей, які створюють високу додану вартість: машино- та приладобудування, хімічна промисловість. Також ці галузі повинні підтримувати держава, надаючи податкові пільги та субсидії, але для цього має бути створено прозорий і справедливий механізм надання такої допомоги.

Останній перспективний напрям співпраці ЄС і України, який буде розглянуто -- це сфера досліджень та інновацій. Зокрема, українці мають можливість брати участь у

програмі “Горизонт 2020” на таких самих умовах, що і дослідники з країн ЄС. Програма дозволяє перспективним дослідникам, бізнес-проектам та інноваторам отримувати фінансування з ЄС [4]. Це стимулює науково-дослідну та інноваційну діяльність в Україні, яка є вкрай важливою для економічного зростання. Світовий досвід показує, що найбільш успішні країни витрачають на НДДКР більше у порівнянні з іншими країнами. Також можливість отримання такої фінансової підтримки для інноваторів допоможе певним чином пригальмувати “відтік мізків” з України.

Співпраця між Україною та ЄС відкриває ряд перспектив. Ми розглянули лише деякі з найбільш важливих аспектів - проведення реформ, лібералізація торгівлі, підтримка досліджень і інновацій. Євроінтеграція ставить перед Україною ряд викликів, але вони не мають зупиняти нашу країну на шляху до досягнення кращого рівня життя. А як вже було зазначено вище, без співпраці з ЄС Україні буде важко, навіть неможливо наздогнати більш розвинуті країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Відносини між ЄС і Україною: інформаційна довідка / European Union external action. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/29685/node/29685_uk.
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС / Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Мельник Т. Потенціал ринку ЄС для українських експортерів / Т. Мельник, К. Пугачевська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. - 2017. - № 2. - С. 5–18. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2017_2_3.
4. Horizon 2020 / European Commission. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/area/international-cooperation>.

Назаренко Д. А.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ КИТАЮ З УКРАЇНОЮ

На сьогодні Китайська народна республіка є світовим лідером за темпами економічного зростання, країною, яка за паритетом купівельної спроможності ВВП займає перше місце у світі, держава, яка володіє найбільшими у світі золотовалютними резервами.

Саме тому для України співпраця з Китаєм є дуже важливим та пріоритетним вектором зовнішньоекономічного розвитку. У 2019 році обсяги торгівлі товарами з Китаєм значно збільшились. Експорт товарів з Китаю у 2019 році збільшився на 61% та становив 3,6 млрд. дол. У структурі українського експорту до Китаю домінували поставки: руди, шлаків і золи – 34,9%; зерна – 25,3%; жирів та олії – 19,8%; відходів харчової промисловості – 5,5 % [1].

Таблиця 1

**Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з Китаєм,
тис. дол. США**

	2015	2016	2017	2018	2019
Експорт	2399078,9	1832518,9	2039327,6	2200147,4	3593683,7
Імпорт	3770991,1	4687697,2	5648673,9	7608356,0	9195634,0

Джерело: [2]

У структурі імпорту товарів з Китаю перше місце займали закупки електричних машин – 33,0%, на котли та інші машини приходилося 17,2%, на пластмаси та полімерні матеріали – 4,1%, на засоби наземного пересування, крім залізничного транспорту – 3,5% [1]. При цьому китайські інвестори спрямовували інвестиції у промисловість, сфери технічної та наукової діяльності, у сільське господарство [3].

Існує декілька чинників, які сприяють інтенсивному розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та Китаєм. По-перше, експорт української продукції на китайський ринок збільшився через потребу Китаю в сільськогосподарській продукції, що обумовлено як зростанням чисельності населення Китаю та необхідністю диверсифікації імпорту продовольчих товарів, так і є результатом торгової війни США і Китаю та відповідним підвищенням тарифів на американську продукцію.

У 2018 році Китай був другим за величиною імпортним партнером для України (7 мільярдів доларів), склавши 13,3 відсотка від загального обсягу імпорту. У першій половині 2019 року (січень-травень) частка китайського імпорту досягла майже 14 відсотків, випередивши Росію. Що стосується експорту, то в 2018 році Китай був 6-м найбільшим партнером для України з 2,2 млрд. Доларів і часткою в 4,7 відсотка від загального обсягу українського експорту. У першій половині 2019 року Китай піднявся вгору по сходах, ставши третім за величиною експортним партнером для України (1,3 мільярда доларів), і його частка в загальному обсязі експорту склала 6,2 відсотка. Український експорт сільськогосподарської продукції в Китай сприяв зростанню торгівлі. З 2015 року Україна входить в п'ятірку найбільших експортерів сільськогосподарської продукції на китайському ринку і є провідним експортером кукурудзи, поставляючи 75 відсотків китайського імпорту кукурудзи [4].

Таким чином, результати проведеного аналізу свідчать про те, що динаміка розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та Китаєм є позитивною. Постійно зростають обсяги як експорту, так і імпорту. При цьому китайським компаніям є притаманним величезний інвестиційний потенціал. Тому у майбутньому можна очікувати суттєве зростання інвестицій з КНР в Україну, особливо після відкриття ринку сільськогосподарської землі, що, імовірно, відбудеться вже у 2021 році.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі у 2019 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/kr_tstr/arh_kr_2019.htm
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2019 році. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/zd/ztt/ztt_u/ztt1219_u.html
3. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://china.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/186-torgovelyno-jekonomichne-spivrobotnictvo-mizh-ukrajinoju-ta-kitajem>
4. Why China is Setting its Sights on Ukraine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://thediplomat.com/2019/10/why-china-is-setting-its-sights-on-ukraine/>

Бабенко Г. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ І ДИНАМІКИ ОСНОВНИХ СТАТЕЙ РАХУНКУ ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ УГОРЩИНИ

В сучасній економічній теорії проблемам рівноваги платіжного балансу в цілому та балансу поточних операцій зокрема, приділяється суттєва увага. Це пов'язано з тим, що стан платіжного балансу з одного боку свідчить про рівень міжнародної

конкурентоспроможності національної економіки, з іншого – є індикатором змін валютного курсу країни.

Особливо важливою складовою платіжного балансу будь-якої країни є рахунок поточних операцій, якій складається з торгового балансу, балансу послуг, первинних та вторинних доходів. Для Угорщини поточний рахунок протягом останніх п'яти років був додатним за винятком 2019 року, коли він став від'ємним.

Далі у таблиці 1 наведені дані основних статей рахунку поточних операцій Угорщини.

Торговий баланс Угорщини з 2015 до 2019 року мав тенденцію до погіршення і у 2019 році він досяг найгіршого за останні п'ять років значення у -2,9 млрд. дол. США. Разом з тим, можна очікувати покращання торговельного балансу Угорщини у 2020 році, коли в умовах карантинних обмежень обсяги імпортованих до країни товарів мають впасти. Разом з тим існує загроза щодо падіння і обсягів експорту країни.

Таблиця 1

Основні статі рахунку поточних операцій Угорщини, млрд. дол.

Стаття платіжного балансу	2015	2016	2017	2018	2019
Рахунок поточних операцій	2,9	5,1	3,2	0,1	-1,2
Торговельний баланс	4,5	4,4	2,1	-1,9	-2,9
Експорт товарів	87,1	86,1	96,5	104,7	104,0
Імпорт товарів	82,5	82,5	94,5	106,7	107,0
Баланс послуг	5,4	6,8	8,2	9,1	8,9
Експорт послуг	22,5	24,2	27,1	29,9	30,1
Імпорт послуг	17,1	17,4	18,8	20,8	21,2
Баланс первинних доходів	-5,6	-3,4	-5,6	-6,2	-5,8
Надходження	10,8	14,4	15,3	14,9	16,1
Виплати	16,4	17,7	20,9	20,9	21,8
Баланс вторинних доходів	-1,4	-1,9	-1,4	-0,9	-1,3
Надходження	2,1	1,4	2,1	3,1	2,3
Виплати	3,4	3,4	3,4	4,1	3,7

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Баланс послуг Угорщини протягом усіх досліджуваних років мав позитивне значення, як у більшості країн, що розвивається. Також з графіку можна побачити, що у 2015-2019 роках дана стаття майже стабільно покращувалася, а у 2019 році відбувся незначний її спад, але значення все одно залишається додатним. Максимального значення сальдо послуг набуло у 2018 році, коли склало 9,1 млрд. дол., у 2019 році воно дорівнювало 8,9 млрд. американських доларів.

З 2015 до 2019 року сальдо первинних доходів було відносно стабільним: воно то покращувалося, то погіршувалося, але різких змін не відбувалося. У 2019 році дефіцит первинного доходу знову незначно змінився та досяг -5,8 млрд. дол. США, при цьому більші відтоки прибутку від прямих іноземних інвестицій компенсувалися зростанням чистих грошових переказів робітників з-за кордону.

Баланс вторинних доходів Угорщини протягом всього досліджуваного періоду змінювався незначно; це найстабільніша стаття рахунку за поточними операціями країни. Він також, як і сальдо первинних доходів, має негативний знак, що означає, що Угорщина отримує менше односторонніх трансфертів та грантів, аніж надає сама. Свого найбільшого значення баланс вторинних доходів Угорщини досяг у 2018 році, коли склав -0,9 млрд. дол. США. У 2019 році дана стаття мала тенденцію до погіршення.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що поточний рахунок Угорщини протягом 2017-2019 років постійно погіршувався, що у випадку продовження цієї тенденції протягом 2020 року може призвести до девальвації національної валюти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Hungary, Current Account. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

Сербенова Г. М.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЧЕХІЇ ТА СЛОВАЧЧИНИ

Словаччина та Чехія пройшли тривалий час трансформаційних зрушень від соціалістичної моделі господарювання до повноцінного ринкового капіталізму конкурентоспроможних країн Європейського Союзу.

Євроінтеграційний шлях змусив країни суттєво реформувати власні економічні системи, зокрема щодо форми власності на ключових підприємствах, привабливість для залучення іноземного капіталу, експортна орієнтованість промисловості, залучення іноземного банківського капіталу тощо

Після вступу до зони євро Словаччина отримала надійний базис для сталого розвитку власної економічної системи. Ця подія співпала із загостренням негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку Словаччини та стала одним із факторів поживлення економічного росту.

Протягом останніх 10 років спостерігається значне відхилення двостороннього товарообігу між Словаччиною та Чеською республікою [1]. Характерною особливістю двосторонньої торгівлі є значне переважання імпорту Словаччини над словацьким експортом до Чехії. При цьому характерною особливістю зовнішньої торгівлі товарами і послугами Словаччини є збалансованість торговельного балансу країни.

Результати проведеного аналізу свідчать про те, що рахунок за поточними операціями майже не впливає на валютні курси Чехії та Словаччини, що для Чехії пов'язано з впливом фінансового рахунку на валютний курс, а для Словаччини – з запровадженням євро.

Динаміка рахунку за поточними операціями Чехії та Словаччини, як і умови зовнішньої торгівлі, завдяки членству в Європейському Союзі, мають деякі схожості. При цьому динаміка абсолютних паритетів купівельної спроможності (ПКС) частково відповідає валютному курсу обох країн. Якщо порівнювати абсолютний ПКС Чехії та Словаччини, то динаміка їх графіків не сильно відрізняється. Тобто можна вважати, що певна схожість цього показника між двома країнами є.

Динаміка фінансових рахунків цих двох країн мають певну схожість. Це може означати те, що до країн з відносно одного регіону відтік і приплив капіталу приблизно однаковий.

Динаміка грошових мас Чехії та Словаччини має часткові спільні риси до збільшення. Проаналізувавши дві країни, можна зробити висновок, що грошова маса частково пояснює динаміку змін цін в економіках обох країн.

Отже, результати проведеного аналізу свідчать про те, що міжнародна конкурентоспроможність як Чехії так і Словаччини постійно підвищується завдяки залученню іноземних інвестицій та реформам, які здійснюються країнами у межах

програм Європейського Союзу. При цьому фінансова система Словаччини, завдяки запровадження євро у якості національної валюти, є більш стійкою до зовнішніх викликів. Разом з тим, наявність власної валюти є однією із конкурентних переваг Чехія, яка може здійснювати відносно незалежну кредитно-грошову політику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. ВОР Analytic Presentation. International Monetary Fund. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52&sId=1542635306163>

Наукове видання

**«ДОБРОБУТ НАЦІЙ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ
ІНТЕГРАЦІЇ»**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ДЕСЯТОЇ 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

Конференцію організовано у межах проекту ЕРАЗМУС+ 611599-EPP-1-2019-1-UA-EPPJMO-MODULE «Соціальне та економічне включення біженців та мігрантів до Європейського Союзу: виклики для України»