

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ІМЕНІ І. І. МЕЧНИКОВА

ПРОГРАМА ІМЕНІ ЖАНА МОНЕ

**Дев'ята міжнародна
науково-практична конференція**

**ДОБРОБУТ НАЦІЙ В УМОВАХ
ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ**

ОДЕСА

ОНУ

2019

Рекомендовано до друку Вченою радою Факультету міжнародних відносин, політології та соціології ОНУ імені І. І. Мечникова. Протокол № 5 від 19 березня 2019 р.

Рецензенти:

І. О. Іващук, доктор економічних наук, професор

Т. В. Орехова, доктор економічних наук, професор

Добробут націй в умовах глобальної нестабільності. Збірник наукових праць Дев'ятої міжнародної науково-практичної конференції. – Одеса : Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2019. – 88 с. – Мова укр., англ., рос.

ISBN 978-617-689-308-0

У збірник увійшли матеріали наукових доповідей професорів, доцентів, викладачів, аспірантів та студентів вищих навчальних закладів та співробітників наукових установ Казахстану, Білорусії та України, зроблених на Дев'ятій міжнародній науково-практичній конференції “Добробут націй в умовах глобальної нестабільності”. На конференції було обговорено загальні тенденції розвитку світового господарства, визначено чинники глобальної нестабільності та шляхи її подолання, оцінено ефективність економічних реформ в Україні в умовах її євроінтеграції та виявлено вплив реформ на добробут населення, проаналізовано наслідки подій в Україні протягом 2014-2019 років на розвиток пострадянських країн.

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора Якубовського С. О.

ISBN 978-617-689-308-0

ЗМІСТ

Lukmanova M. ETHNICITY AND LIFE SATISFACTION IN MODERN KAZAKHSTAN.....	7
Kovshar E., Afonina M., Podobed A. THE SECURITY CHALLENGES FOR CRYPTOINDUSTRY DEVELOPMENT.....	9
Arkhiereiev S. UKRAINE'S TRADE REORIENTATION TO EU AND GERMANY.....	10
Деркач Т. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	11
Горняк О. В. СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК ФОРМА МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	13
Якубовский С. А. СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ О ЗОНЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ.....	15
Підчоса О. В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	18
Щурко У. В. НОВІ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ.....	19
Ломачинська І. А. ЩОДО ЕВОЛЮЦІЇ СУТНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ.....	20
Борисов М. Ю. СУЧАСНИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗЕМЛІ НА ПРИКЛАДІ КРАЇН ЄВРОПИ.....	24
Кириченко М. В. ВПЛИВ НОВІТНІХ МЕГАКОРПОРАЦІЙ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ.....	25
Боцян Н. О., Ніколаєв Ю. О. РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	27
Віннік Д. В., Бичкова Н. В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ УГОД M&A ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	29

Глчан К. Л., Ніколаєв Ю. О. ШЛЯХИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ТОРГІВЛІ МІЖНАРОДНИМИ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	31
Константинова М. С., Бичкова Н. В. РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ.....	32
Московчук О. С., Родіонова Т. А. ІНДИКАТОРИ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	34
Long Nguen, Voinova E. WORLD FINANCIAL CENTERS AS A COMPONENT OF GLOBAL FINANCIAL MARKET.....	36
Шановал А. В., Якубовський С. О. МАРКЕТИНГОВІ ВИТРАТИ ТА ВИТРАТИ НА НДДКР ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ СУЧАСНОСТІ.....	38
Заславська Н. В., Ніколаєв Ю. О. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ УКРАЇНИ.....	39
Шагіна С. О., Бичкова Н. В. КОНЦЕПЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ КОРПОРАЦІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ	41
Пятков А. М., Борисов М. Ю. ДОСЛІДЖЕННЯ ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КРАЇНАХ ЄС.....	42
Чумак Ю. Б., Якубовський С. А. АНАЛІЗ БЮДЖЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УКРАИНЫ.....	44
Драгомирецький Г. Г., Шалоуф Я. Н., Кифак А. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БРАЗИЛИИ И УКРАИНЫ.....	46
Цвях О. С., Борисов М. Ю. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ.....	47
Пожар В. О., Філіпенко Д. В., Кифак А. О. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА ЯПОНІЇ.....	49
Величко Д. В., Родионова Т. А. ПОЗИЦИИ АВСТРИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	50
Дун Юймин, Чжан Шен, Алексеевская Г. С. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОНКОНГА И УКРАИНЫ.....	52

<i>Деренько В. О., Родіонова Т. А.</i> МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	53
<i>Глебова Д. С., Войнова Є. І.</i> СУЧАСНЕ МІСЦЕ ГОНКОНГУ ЯК СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ЦЕНТРУ.....	55
<i>Донченко О. В., Родіонова Т. А.</i> АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ МИТНОГО СОЮЗУ...	56
<i>Борзов А. Д., Романюк А. А., Цевух Ю. О.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА СІНГАПУРУ.....	57
<i>Подгаєцький В. Ю., Кифак А. О.</i> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ПОЛЬЩІ ТА БІЛОРУСІ.....	58
<i>Артем'єва М. Г., Маржина В. Ю., Цевух Ю. О.</i> АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОТОЧНОГО РАХУНКУ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ.....	60
<i>Ємел'янов Є. О., Ніколаєв Ю. О.</i> ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА КОМПОНЕНТА У ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	61
<i>Іванів-Дубна М.В., Родіонова Т. А.</i> АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ В СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇНАХ.....	63
<i>Капранова О. О., Кириченко М. В.</i> АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ШВЕЦІЇ ТА ФІНЛЯНДІЇ.....	65
<i>Кіпер А. С., Родіонова Т. А.</i> РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПРИБАЛТІЙСЬКИХ КРАЇН.....	66
<i>Редкач Л. О., Кифак А. О.</i> ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РОСІЇ, БІЛОРУСІ ТА КАЗАХСТАНУ.....	68
<i>Сисоян М. М., Родионова Т. А.</i> ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК СТРАН БАЛТИИ.....	70
<i>Чумаченко Д. О., Кириченко М. В.</i> ПРОБЛЕМА ІНТЕГРАЦІЇ БЕЖЕНЦЕВ В ЄВРОПЕЙСЬКЕ СООБЩЕСТВО.....	72
<i>Шацька Д. О., Бичкова Н. В.</i> ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ.....	74
<i>Тафінцева О. В.</i> ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ БОЛГАРІЇ.....	76

Кулик А. В. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ СЛОВАЧЧИНИ.....	78
Кавецький Я. О. ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОВІДНИХ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	79
Петренко Б. В. ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО РАХУНКУ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ЯПОНІЇ.....	81
Киян Д. О. ВАРТІСТЬ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ БРАЗИЛІЇ....	82
Крайдуба А. О. ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТОРГОВИХ БЛОКІВ У СВІТІ.....	83
Григорян Р. А. ПРИТОК ІНОСТРАННОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАН ЦВЕ, НА ПРИМЕРЕ ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	85

ETHNICITY AND LIFE SATISFACTION IN MODERN 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 judges 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.

Over the last twenty years Kazakhstan has made impressive progress in its transition to a market economy. According the World Bank data on GDP per capita, Kazakhstan is the leader among both post Soviet countries in Central Asia and some other former soviet republics.

How has this increase of income has influenced on the level of life satisfaction and well – being in Kazakstan? According to the annual interview “The end of the year” organized by Gallup In November-December of 2017 Kazakhstan ranked seventh with an index of happiness of 74 percentage points.

But relatively recent survey regarding suffering in Kazakhstan conducted by Callup has found that Kazakhstan's recent GDP gains have not reversed growing incidence of reported suffering. Gallup classifies respondents as thriving, struggling, or suffering according to how they rate their current and future lives on a ladder scale with steps numbered from 0 to 10 based on the Cantril Self-Anchoring Striving Scale. People are considered thriving if they rate their current lives a 7 or higher and expectations for their lives in five years an 8 or higher. People who rate their current or future lives a 4 or lower are classified as suffering. All others are considered "struggling."

While thriving is increasing among Kazakhstanis of all ethnicities, the increase in suffering is not distributed as equally. The percentage of ethnic Russians suffering in Kazakhstan has steadily increased, more than doubling from 7% in 2008. Meanwhile, suffering has leveled off and now shows signs of decline among ethnic Kazakhs and non-Russian minority groups since 2010.

Similarly, Kalyuzhnova et al (2008) estimated the determinants of happiness for 3 years – 1996, 2001 and 2006 – in Kazakhstan. They argued that ethnic Kazakhs were happier than ethnic Russians as transition matured [4].

Why low level of happiness is manifested most strongly among the Russian population? Zavisca and Hout (2005) consider that Russians are generally unhappy [8]. If it is would be true

the share of unsatisfied Russians in Kazakhstan should be stable. But this share has been increasing for last years.

Listed above research were dedicated to happiness and did not answer whether life satisfaction has ethnic differences. But the correlation happiness with life satisfaction leads to the conclusions that unhappier Russians have lower level of life satisfaction as well.

It might be supposed that the reason for lower life satisfaction of Russians is determined by lower income versus Kazakhs. We have no official data regarding occupations and income distribution among ethnic groups. Real situation shows that Kazakhs prevail in government agencies. But we have no sufficient evidence that officials in general earn more money than employees in other sectors and businessmen. The recent survey of entrepreneurs in small and medium business sector in the five regions of Kazakhstan did not show a statistically significant correlation between income and ethnic groups [5]. So, we tend to think that ethnic difference in life satisfaction do not caused by income but this assumption should be checked.

I posit that ethnic differences in life satisfaction could be due to the fact that the transition was seen as potentially benefiting ethnic Kazakhs more than it benefited the Russians or other ethnic groups, highlighting their national identity and a new sense of the state of Kazakhstan (Kalyuzhnova et al (2008)). Primarily it is connected with the changing the share of Russians in ethnic structure during the transition (Table 1).

Table 1

The share of the main ethnic groups in Kazakhstan, 1989 – 2018 [6]

Ethnic group	1989	1999	2012	2018
Kazakhs	40,1	53,4	64,55	67,47
Russians	37,4	30,0	22,35	19,76
Other	22,5	83,4	13,1	12,77

I consider that active process of nation building including language policy in Kazakhstan leads to the decreasing of life satisfaction of Russians in Kazakhstan. Perception themselves as a minority is relatively new trend for Russians and stable decreasing of their presence has been declining their life satisfaction. But this hypothesis is still not proved. Previous researches were mainly dedicated to investigation of happiness. This means that research of the life satisfaction factors and reasons for ethnic differences in the level of satisfaction in Kazakhstan is needed.

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: Russel 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. Zaostrovtssev, A. - International Centre for Social and Economic Research "Leontief Centre". - St. Petersburg: IC SER "Leontief Centre", 2012. - 201-221 pp.
6. Summary results of the population census in 1999 in the Republic of Kazakhstan / Statistical Bulletin / Agency on Statistics of the Republic of Kazakhstan, 1999 - 211 pp.; Demographic Yearbook / Statistical Bulletin / Agency on Statistics of the Republic of Kazakhstan, 2012, 608 pp. www.stat.kz.
7. Veenhoven, R., 1991. Is happiness relative? Social Indicators Research 24, 1–34.
8. 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.

THE SECURITY CHALLENGES FOR CRYPTOINDUSTRY DEVELOPMENT

Cryptocurrency is a kind of digital money, which is based on the technology of cryptography or data encryption, which explains the prefix "crypto". This currency has no physical expression, and exists only in electronic form, its distinguishing features are anonymity, decentralization and security.

Most cryptocurrencies are based and operate on blockchain technology. The name follows from the mechanism of work: individual cells with data recorded on them are blocks that are interrelated, thus a chain of interconnected blocks is obtained - this is the name Blockchain. This system is an open decentralized database, where information about all transactions made is recorded and stored. Transaction information is usually not encrypted and available in clear text. To ensure the invariance of the transaction block chain base, elements of cryptography are used (digital signature based on a public key system, sequential hashing).

A key feature of cryptocurrency is the absence of any internal or external intermediary or coordinator. Therefore, banks, tax, judicial and other public or private *фінтэшы* cannot influence the transactions of any participants in the payment system. Thus, the circulation of cryptocurrencies within the system occurs directly - without the participation of a third party. Each of the participants is absolutely equal. No one has any privileges, regardless of his social and financial status.

The main features of cryptocurrency: the cryptocurrency does not have a physical appearance; the cryptocurrency is not tied to the economy of any country, the issue of cryptocurrency is not controlled by one person, and the rate is shaped by the market; anonymity, no personal data is required; direct transactions, lack of processing centers, intermediaries and third parties within the system.

Advantages of cryptocurrency: availability of cryptocurrency at any time, it is impossible to freeze an account or withdraw a cryptocurrency; at any time you can check the accuracy of the operations performed; the openness of the code, anyone can get virtual coins; anonymity; reliability (hack, forge or carry out other similar manipulations with virtual currency is considered almost impossible); no commission for money transfers between countries; independence (no one regulates the cryptocurrency issue and does not control the movement of funds in the account); independence from inflationary processes (cryptocurrencies cannot be printed, and to create a huge number of units will not work for one person); security (electronic cash cannot be copied and reused); non-traceability (the secret of the user's identity is protected, it is impossible to detect the connection between the user and his purchases).

Disadvantages of cryptocurrency: the difficulty of controlling transfers from the state; the risk of prohibition; there is no possibility to cancel the payment; volatility; lack of guarantees for the integrity of savings; limitations of cryptocurrency.

Applicability of cryptocurrency: as a means of payment, as fast, direct and anonymous transactions; as a reliable way to store money; as an investment opportunity; a new way of working business.

Thus, a cryptocurrency is a kind of electronic money, while radically different from the rest. It is based on encryption mechanisms and as such blockchain technology. Despite the large number of advantages, this currency is not devoid of very serious drawbacks, such as sharp fluctuations in the course of consumption of a huge amount of electricity in the production process, security holes or a ban on a country with a cryptocurrency. But despite all these minuses, cryptocurrencies are still in demand and continue their development and improvement.

Mentioning the economic nature and legal status of cryptocurrencies, it should be noted that the legal regime of cryptocurrencies varies greatly from country to country and still remains uncertain or changing in many of them. While some countries have allowed operations with cryptocurrencies, others have banned or restricted their turnover or consider them as a means of payment or a specific product.

UKRAINE'S TRADE REORIENTATION TO EU AND GERMANY

Role of Germany in reorientation process can be better assessed based on the following charts. The first one demonstrates that the role of Germany in EU exports and imports has largely remained stable, although it contributed more to Ukrainian foreign trade reorientation in 2015 (Fig. 1).

However, in 2013-2015 the problem of imbalance in bilateral trade relations deepened because of import-export reorientation gaps. The second one shows a key role that Germany started to play in formation of deficit of Ukrainian foreign trade with the EU in reorientation process in 2014-2016 compared to other EU countries (Fig.2).

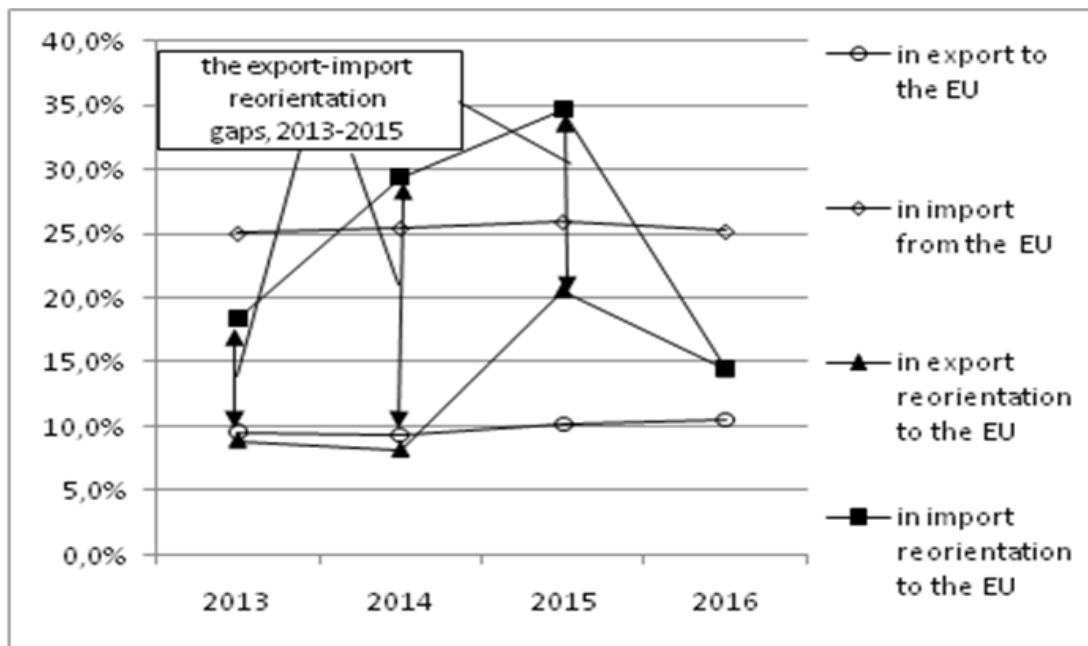


Fig. 1. Role of Germany in Ukrainian foreign trade with EU and its reorientation to EU (with import-export reorientation gaps, 2013-2015).

Source: own calculations based on the national data [1].

However, a superficial analysis does not answer the question about the causes of this situation and a deeper understanding of the problem. Meanwhile, similar processes of reorientation had long occurred in the CEE countries and the ways of their research were suggested at that time, which subsequently received further development.

For example, there were used indices of trade substitution elasticity within CEE and the EU. They showed that if in the long run the trade with the EU in CEE grew faster, in certain periods, such as 1999-2004 the trade within CEE increased faster than with the EU [2].

Use of a gravity model also confirmed the large growth potential of trade within CEE, especially in connection with emergence of the Central European Free Trade Agreement, which was subsequently confirmed by real dynamics of its development.

All in all the signing of Central European Free Trade Agreement (CEFTA) created powerful incentives for closer trading links with the EU and for trade reorientation from the East to the West.

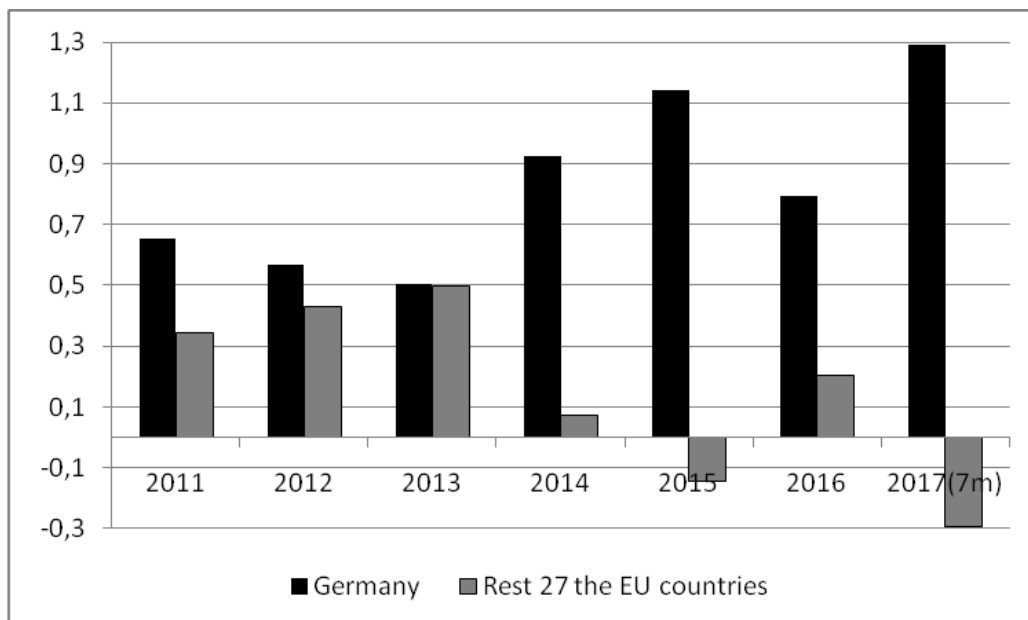


Fig. 2. Role of Germany and the rest 27 EU countries in deficit formation of Ukrainian foreign trade with EU.

Source: own calculations based on the national data [1].

Unfortunately, Ukraine is implementing a reorientation not as a part of a block, but almost single-handedly, which imposes certain constraints on this process, as well as on its research. Trade reorientation as all institutional changes causes transaction loss and gain [3], but in trade with Germany, loss indeed prevailed.

REFERENCES:

1. State Statistics Service of Ukraine <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Boudier-Bensebaa F. and Lamotte O. Mutual Trade Potential of Central and Eastern European Countries: Evidence from Hausman-Taylor Estimations // Corporate Strategies in the Age of Regional Integration, 2007. – P. 256-276.
3. Архиев С. Институциональные преобразования и транзакционные издержки // Бизнес Информ. – 1998. – №. 11. – С. 20-22

д.е.н., доц. Деркач Т. В.

Міжнародний гуманітарний університет

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

За останні десятиліття прямі іноземні інвестиції відіграли важливу роль на шляху інтернаціоналізації економічної діяльності в Європі. Незважаючи на існуючі геополітичні ризики, Європа продовжує активно залучати інвесторів з усього світу.

У 2017 році іноземні інвестори оголосили рекордну кількість – 6,653 нових проектів – у Європі, що на 10% більше, ніж 2016 року. Масовий приплив проектів супроводжувався збільшенням робочих місць на 19% (259,673 місця). Зростання кількості проектів, у яких задіяні прямі іноземні інвестиції відображають перспективу довгострокового економічного зростання у Європі.

Здатність Європи залучати все більше проектів ПІІ підтверджує привабливість її економічного середовища. Інвестори з кожним роком збільшують свою зацікавленість та прихильність до європейського регіону, продовжують ініціювати та створювати нові проекти, відновлювати та розширювати існуючі об'єкти і створювати робочі місця в Європі.

Так, китайські компанії реалізували 297 проектів з прямими іноземними інвестиціями в Європі у 2017 році, що на 25% більше, ніж у 2016 році. Проекти з маркетингу та продажу складають левову частку усіх існуючих проектів Китаю – 67%, виробничі проекти складають 17% сукупної кількості китайських проектів, а 16% – це інвестиції в НДДКР, які збільшились на 10% до 2016 року [1]. Таким чином, китайські компанії інвестують у дуже різноманітний діапазон секторів економіки Європи, але слід додати, що сфера виробництва, машинобудування та електроніки також приймають велику кількість прямих іноземних інвестицій з Китаю.

Ємний ринок Європи, понад 500 мільйонів споживачів, робить інвестиції у нові товари та послуги особливо привабливими, а також дозволяє іноземним компаніям досягти економії на масштабі. Відкриті кордони полегшують рух капіталу та сприяють модернізації інфраструктури міст та регіонів як у Західній, так і в Центральній та Східній Європі.

У 2017 році 35% іноземних інвесторів очікують поліпшення європейської привабливості протягом найближчих трьох років. До того ж, приблизно 42% прогнозують поліпшення зростання в Європі протягом п'яти років. Частка інвесторів, яка очікує повернення Європи до стійкого економічного зростання через п'ять років зросла до 56% у 2017 році.

Основними країнами-реципієнтами прямих іноземних інвестицій у 2017 році є Нідерланди, Франція, Швейцарія, Велика Британія та Німеччина (Рис. 1). Прямі іноземні інвестиції у Велику Британію, яка довгий час займала лідируючі позиції з приймання іноземного капіталу [2], у 2017 знизилася на 92% (9 місце серед країн Європи) у зв'язку з тим, що потенційні інвестори очікують погіршення інвестиційного середовища після виходу країни з Європейського союзу.

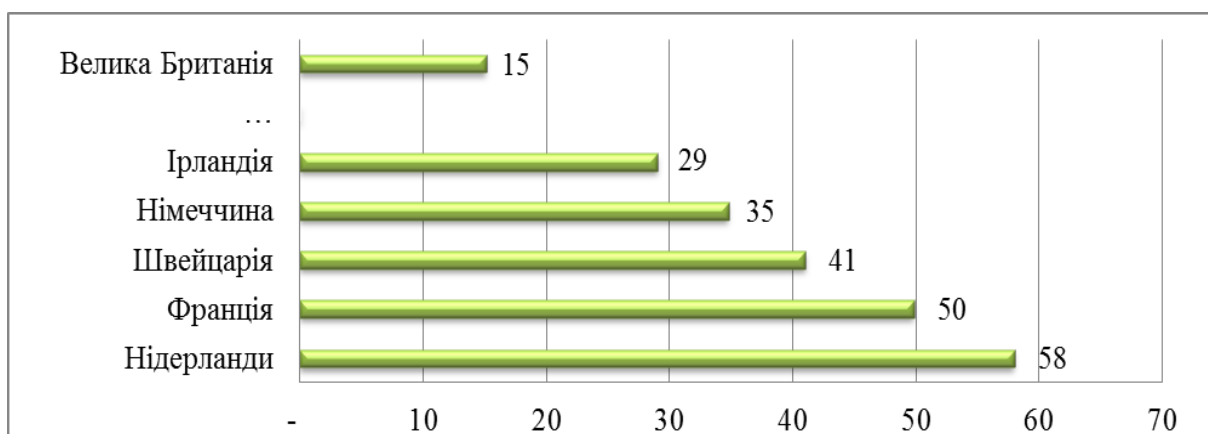


Рис. 1 Обсяги надходжень ПІІ у 2017 році за реципієнтами, млрд. доларів [2]

Варто розглянути основні сектори, які найбільше приваблюють приплив іноземних інвестицій у Європу (Рис. 2). Так, на сектор розробок програмного забезпечення та бізнес-послуг у 2017 році припадає чверть іноземних інвестицій, що є, в свою чергу, основою цифрових трансформацій у Європі. Програмне забезпечення стало найбільшим джерелом приваблення прямих іноземних інвестицій в Європу в 2017 році, у цьому напрямку реалізовано 780 проектів.

Серед основних інвесторів в Європу є Китай, Сінгапур, США та Канада. Зокрема, китайські інвестиції останнім часом викликають найбільше занепокоєння у Європі, адже вони спрямовані на стратегічно важливі джерела зростання європейської економіки.

Бізнес-послуги стали другою активною галуззю для залучення прямих іноземних інвестицій, а кількість проектів у 2017 році зросла на 47%. Це було обумовлено інтенсивною діловою активністю у Франції, Іспанії, Великобританії та Німеччині. Ірландія та Нідерланди також зробили вражаюче зростання на 343% та 133% відповідно у проектах з іноземним фінансуванням бізнесу в 2017 році [1]. Європейський виробничий

сектор, у якому було оголошено 1,455 проєктів, сприяв підвищенню кількості робочих місць на 53% у 2017 році, що на 6% більше, ніж у попередньому році.

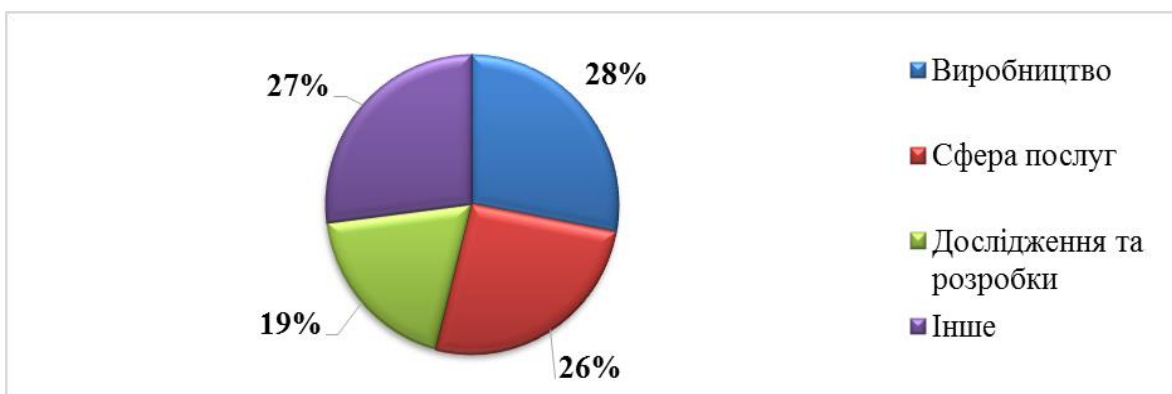


Рис. 2. Основні напрямки іноземних інвестицій до Європи у 2018 році, відсотки [2]

Міжнародний рух капіталу створив великі за розмірами обсяги міжнародного інвестування, особливо в країни, що розвиваються. Крім цього, розвинені країни також стимулюють приваблення іноземного капіталу, так як приплив іноземних інвестицій сприятиме вдосконаленню економіки цих країн, зокрема, переходу на істотно новий рівень технологічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Шемелин Д. Инвестиции как угроза: зачем ЕС перекрывает кислород китайскому капиталу//Украинская правда.–2017//[Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2017/08/17/7069823/>.
2. Santander Trade portal // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://en.portal.santandertrade.com/>.

д.е.н., проф. Горняк О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК ФОРМА МІЖОРГАНІЗАЦІЙНИХ МЕРЕЖ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Формування і розвиток стратегічних альянсів базується на двох головних передумовах: глобалізація економічних процесів та інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Стратегічні альянси виникли під впливом цілої низки чинників і представлені різноманітними формами. Особливої уваги заслуговує дослідження міжфірмових стратегічних альянсів (МСА), які представляють собою форму горизонтальної квазіінтеграції, що характеризується співробітництвом конкурентів і об'єднанням ними ресурсів для досягнення спільних стратегічних цілей (впровадження інновацій, освоєння нових ринків, створення нових продуктів тощо).

Міжфірмові стратегічні альянси досліджувалися і досліджуються відомими економістами. Серед них слід відзначити роботи М. Бобіної, П. Дюссожа, В. Гаррета, Г. Хамела, К. Прахалада, К. Харрігана, Р. Канбера, В. Третьяка, М. Шерешеві та ін. Дослідники, визначаючи МСА, часто ототожнюють їх зі спільними підприємствами (СП), франчайзинговими системами консорціумами тощо. Деякі вважають їх одним із типів між організаційних мереж, інші, навпаки, протиставляють їх мережам.

Стратегічні альянси – це закрита мережа, у якій однією з головних конкурентних переваг є специфічне поєднання партнерів-конкурентів. Стратегічні альянси викликають зміни в структурі галузевих ринків і посиляють конкуренцію між альянсами. Це стосується, перш за все, багатосторонніх альянсів, оскільки двосторонні альянси

поступово перетворюються в традиційну форму інтеграції, особливо, якщо один із учасників даного альянсу явно переважає іншого. Багатосторонні альянси є формою мережевої міжорганізаційної взаємодії, яка реалізує переваги квазіінтеграції. Трансформація таких утворень в традиційні інтеграційні форми багато в чому залежить від інституційного середовища.

Вибір форми координації взаємодій великою мірою залежить також від специфіки галузі, тому галузевий чинник слід враховувати при поясненні, чому обрана та чи інша форма міжорганізаційної взаємодії. Міжорганізаційні стратегічні альянси, як свідчить практика, також нерівномірно розподіляються по галузям, а в деяких галузях вони взагалі не формуються. Переважно МСА формувалися в таких галузях як авіаперевезення, фармацевтика, інформаційні та телекомунікаційні технології [1; 2].

Для високотехнологічних галузей найважливішою при формуванні МСА є можливість поєднати ресурси у сфері науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, а також обмінюватися знаннями. В той же час дослідники відзначають, що принципівих відмінностей між МСА в традиційних і новітніх галузях немає. Проведені емпіричні дослідження брендів альянсів М. Буханен-Олівером та А. Янгом [3] свідчать, що важливе значення при формуванні МСА має ідея стратегічного партнерства, яка часто передуює налагодженню зв'язків та практичним діям. Крім того, стратегії, що покладені в основному створення МСА, зазвичай уже були апробовані учасниками через Інтернет. Найвність бренду заохочує до створення МСА компанії меншого розміру, в той же час велику компанію цікавить додана вартість, яку вона може отримувати в межах МСА. Дані дослідження свідчать, з одного боку, про взаємну вигоду створення МСА навіть для партнерів, що мають різний потенціал, оскільки невелика компанія стимулює розвиток бренду, а це є джерелом збільшення доданої вартості для великої компанії. А, з іншого, - різниця в ринковій позиції партнерів свідчить про їх нерівноправність, яка може характерною лише для їх спільної сфери взаємодій, або для всієї діяльності, якщо менша компанія зацікавлена у використанні бренду як нематеріального активу і добровільно делегує деякі права власнику бренду.

Чинники, що визначають вибір міжорганізаційної взаємодії у формі МСА, на думку З. Вальтера, який дослідив 101 стратегічний альянс в ІКТ-сфері, такі [4]: специфічні інвестиції партнерів; кількість сфер, які представлені в альянсі; строки існування альянсу; ресурси, що надаються кожним партнером; чіткість визначення мети і завдань альянсу. Названі чинники можуть трактуватися і як причини створення альянсів. Недоліки альянсів пов'язані, перш за все, зі складністю координації діяльності, оскільки партнери мають різні, іноді навіть суперечливі, цілі. Їх незалежність надає їм можливість приймати рішення, що можуть бути неоптимальними з точки зору альянсу. Це характерно для тих партнерів, які є одночасно учасниками інших альянсів. Партнери повинні постійно шукати компроміси, вирішуючи суперечності між завданнями і цілями альянсу і його окремими учасниками. Тому біля половини альянсів не дають відповідних вирашів, але в окремих галузях вони повною мірою демонструють свої переваги.

Найбільш показовою в цьому відношенні є сфера авіаперевезень. На початку 90-х років ХХ ст. у зв'язку з глобалізацією економічних процесів авіаперевізники відчули необхідність створення мережевих структур. Авіаперевізники, які стали учасниками альянсів, отримали великі вигоди. Так, у 1996 р. SAS і Lufthansa створили альянс, вони інтегрували системи руху багажу, реєстрації білетів, впровадили програми зарахування накопичених пасажирами миль, зробили рейси взаємодоповнюваними [2, с. 169]. В результаті було усунуто дублювання багатьох функцій, і до 2002 р. даний альянс був монополістом авіаперевезень між Німеччиною і Скандинавією.

Альянси надавали можливість обходити урядові заборони щодо іноземних інвестицій у даній сфері, оскільки вони надають можливість поєднувати ресурси без зливань і поглинань, враховуючи культурні і політичні відмінності регіонів, пропонувати нові продукти, які найкращою мірою задовольняють зростаючі потреби споживачів. Цим пояснюється успішна діяльність МСА у авіаперевезеннях.

У сучасній економіці діють декілька великих альянсів у авіаперевезеннях. Лідерами серед них є Star Alliance, Sky Team та Oneworld. Найбільш великим серед лідерів є Star Alliance. Він був створений у 1997 р. Спочатку до нього ввійшли 6 компаній, потім приєдналися 12. Зараз до його складу входять 24 компанії – авіаперевізників, мережа альянсу включає 916 аеропортів в 160 країнах світу. Успіх даного альянсу пояснюється тим, що жодна з учасниць не претендувала на лідерство за рахунок партнерів. Співробітництво базується на взаємній довірі, збереженні індивідуальності і визнанні інтересів кожного партнера. Конкуренція при цьому зберігається і розвивається. Важливою перевагою даного альянсу є використання учасниками взаємодоповнюючих ресурсів і ключових компетенцій партнерів. Мережева взаємодія партнерів відбувається через хаби – великі транспортні вузли, розташовані в різних регіонах світу, а використання знання регіональних особливостей стало загальною конкурентною перевагою альянсу, яка складається зі зростання числа напрямів, частоти перевезень, оптимізації завантаження рейсів, зниження цін, гарантій однакового рівня сервісу тощо.

Формування і функціонування МСА у сучасному економічному просторі відповідає головним тенденціям розвитку світової економіки – глобалізації та регіоналізації економічних процесів. Крім того, МСА, будучи мережевими структурами, чітко вписуються в контекст мережевої економіки. В той же час вони як форма міжорганізаційних взаємодій відображають не лише переваги глобалізації, регіоналізації, мережевізації сучасної економіки, але й їх недоліки [5]. Тому багато питань, пов'язаних з МСА, є дискусійними і невирішеними, але практика їх функціонування свідчить, про їх успішність у багатьох галузях і сферах. Це, в свою чергу, підтверджує тезу про те, що розвиток сучасної економіки передбачає різноманітність форм організації економічної діяльності на усіх її рівнях.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Hagedoorn J, Van Kranenburg H. Growth Patterns in R&D Partnerships: An Exploratory Statistical Study // International Journal of Industrial Organization. 2003. Vol. 21.
2. Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. Москва. Издат. дом ГУ Высшей школы экономики. 2010.
3. Buchanan-Oliver M. Young A. Strategic Alliances or Co-Branded Relationships on the Internet. – An Examination of a Partnership Between Two Companies, Unequal in Size // Proceedings from The 19th Annual IMP Conference. University of Lugano, 2003. IMP Group, BI Norwegian School of Management, 2003.
4. Walter S. The Structuring of Strategic Alliances in the ICT – Industry. MA – Thesis. Universität Bielefeld, Deutschland, 2002. <http://www.wuv.de/service/diplom/arbeit.php?arbeit=diplomarbeiten7026.html>
5. Горняк О.В. Стратегічні альянси як форма розвитку корпоративних структур у глобалізованій економіці Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2014. Том 19. Вип. 4.

д.э.н., проф. Якубовский С. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СТРУКТУРА И ДИНАМИКА ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ СОГЛАШЕНИЯ О ЗОНЕ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

Для большей части Народа Украины европейская интеграция страны является приоритетным вектором её развития. Поэтому значительная часть населения поддержала заключение всеобъемлющих соглашений Украины с Европейским Союзом, ожидая уже в ближайшее время существенного улучшения уровня жизни и структурных изменений в экономике.

В предыдущих исследованиях [1; 2; 3] уже частично были оценены последствия европейской интеграции для Украины и других стран. В данной работе проанализировано, какие изменения произошли в структуре и динамике платёжного баланса Украины в условиях реализации соглашения о зоне свободной торговли.

В 2014 году в Украине произошли драматические события: революция Достоинства, аннексия Крыма со стороны Российской Федерации и военный конфликт на Востоке страны, лишение президентских полномочий В. Януковича, досрочные выборы Президента и Парламента Украины, внесение изменений в Конституцию, превращающие страну в парламентско-президентскую республику. При этом при переходе к новой форме государственного устройства эффективность органов, контролирующих международные потоки капитала, прежде всего отток денежных средств из страны, существенно снизилась. В результате в течение 2014-2015 годов многие финансовые структуры практически бесконтрольно смогли вывести огромные финансовые ресурсы за рубеж, что привело к стремительному снижению объёмов валютных резервов НБУ, банкротству большинства коммерческих банков и, как следствие, стремительной девальвации национальной валюты.

Значительная девальвация национальной валюты (в конце 2013 года курс гривны к доллару был равен 8, а в конце 2015 – уже 24) должна была существенно повысить международную конкурентоспособность украинской экономики.

И действительно, торговый баланс страны улучшился с -7,1 млрд. дол в 2014 году до -3,5 млрд. в 2015. Этому, кроме стремительной девальвации национальной валюты, способствовало резкое снижение реальных доходов населения, что привело к дополнительному уменьшению объёмов импорта, а также ограничения, связанные с военным конфликтом на Востоке страны.

Однако в последующие годы положительный эффект от девальвации национальной валюты для торговли Украины себя исчерпал и наблюдался постоянный рост отрицательного сальдо торгового баланса: -6,9 млрд. долл. в 2016 году; -9,7 млрд. в 2017 и -12,6 в 2018. Этот результат был связан с отсутствием зарубежных и внутренних инвестиций для модернизации страны в условиях новых возможностей, появившихся благодаря зоне свободной торговли с Европейским Союзом.

Для сравнения – если в 2011-2013 годах прямые иностранные инвесторы приобрели в Украине активов на 19,9 млрд. долл., то за 2016-2018 годы, в условиях действующего соглашения о зоне свободной торговли с ЕС, стоимость аналогичных операций составила всего 8,7 млрд. долл.

В этой ситуации наибольшее разочарование испытали инвесторы из стран Европейского Союза, которые рассчитывали, что Украина, по примеру других стран Центральной и Восточной Европы, после подписания соглашения о зоне свободной торговли с ЕС откроет свою экономику для привлечения иностранного промышленного капитала. Это ожидание базировалось на том, что в условиях интеграции стран с разным уровнем экономического развития и, соответственно, международной конкурентоспособности, для выравнивания возникающих торговых дисбалансов, менее конкурентоспособной стране необходимо привлечь значительные объёмы прямых инвестиций. В Украине же правящая элита, контролируемая олигархическими группами, была, как раз, заинтересована в обратном действии – упрочить монопольное положение национального капитала, чему способствовала и денежно-кредитная политика национального банка по поддержке высокой процентной ставки в экономике.

В результате, несмотря на декларирование европейских ценностей и принципов открытой рыночной экономики, в Украине сохранилась прежняя модель «дикого капитализма», при которой государственные органы и судебная система не способны защитить права собственности и интересы независимых инвесторов.

При этом одним из факторов, способствующим сохранению формального равновесия баланса по текущим операциям Украины, является увеличение положительного сальдо по статье «Оплата труда». Так, поступления по этой статье постоянно увеличивались с 5,2 млрд. долл. в 2014 году, до 11,6 млрд. долл. в 2018 году.

Вместе с тем следует отметить, что информация о суммах, полученных украинскими резидентами за рубежом в качестве оплаты труда, была предоставлена Национальному банку Украины статистическими органами иностранных государств, в первую очередь из стран ЕС. При этом нет никаких доказательств, в отличие от сумм, попавших в статью «Вторичные доходы», что все денежные средства из статьи «Оплата труда» поступили в Украину.

Вместе с ростом внешнеторгового оборота Украины увеличиваются и формальные доходы иностранных инвесторов в стране: 5,4 млрд. долл. в 2016 году, 6,7 млрд. в 2017 и 8,5 млрд. в 2018. Это связано с тем, что большая часть внешнеторговых операций Украины происходит через компании с офшорной юрисдикцией, что и генерирует доходы у формально иностранных инвесторов, которые, в большинстве своём являются представителями отечественного бизнеса, зарегистрировавшими свои компании за рубежом, которые, впоследствии, открыли свои филиалы в Украине.

В результате баланс по текущим операциям Украины в течение последних лет постоянно ухудшается: 1,6 млрд. долл. в 2015 г., -1,3 млрд. в 2016, -2,4 в 2017 и -4,5 в 2018 году.

Интересным феноменом платёжного баланса Украины является также превалирующее увеличение активов по статье «Наличная валюта вне банков». В частности, только в 2018 году у банков на 2,2 млрд. долл. было куплено больше наличной иностранной валюты, чем продано.

Высокая доходность государственных облигаций Украины повышает их привлекательность среди иностранных инвесторов. Так, только в 2018 году сальдо покупки нерезидентами долговых ценных бумаг сектора государственного управления Украины составило почти 2 млрд. долл. Вместе с тем следует отметить, что иностранные инвестиции в ценные бумаги могут быть достаточно быстро выведены из страны, что создаст дополнительное давление на курс национальной валюты.

Таким образом, результат проведённого анализа свидетельствует о том, что соглашение о зоне свободной торговли с ЕС не привело к позитивным изменениям в платёжном балансе Украины. Это связано с тем, что руководство Украины не было заинтересовано в создании условий для: привлечения реальных иностранных инвестиций в страну; облегчения доступа к кредитам в национальной валюте; уменьшения объёмов теневой экономики и коррупционной составляющей в распределении государственных заказов.

Руководству Европейского Союза следует осознать реальности взаимоотношений с Украиной и при принятии решений по программам помощи либо кредитования сделать акцент на тщательном мониторинге результатов выполнения Украиной уже взятых на себя обязательств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Родіонова Т. А., Янко Є. О. Аналіз стійкості банківських систем країн Вишеградської групи та України // Науковий вісник Ужгородського національного університету.- Вип 22 (3). - 2018.- С.132-139.
2. Sydorova, Z., Yakubovskiy, S. (2017). Development prospects of London as the world's financial center in the conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(4), 238-243. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-4-238-243.
3. I. Lomachynska, S. Yakubovskiy, I. Plets (2018). Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 5, 167-174. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-5-167-174.
4. Национальный банк Украины. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily>
5. Национальный банк Украины. Динамика платёжного баланса Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208301>.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифрова економіка (ЦЕ) охоплює всі аспекти суспільного життя, а саме: взаємодію і взаємовідносини між людьми; економічний ландшафт; навички та знання, що необхідні для результативної та ефективної роботи; прийняття політичних рішень та інше. Розвиток цифрової економіки також генерує нові наукові дослідження та наукові відкриття, що сприяють економічному зростанню.

Цифрова економіка розглядається як рушійна сила нового етапу економічного зростання, що в кінцевому підсумку може призвести до суттєвих економічних зрушень і вплинути на результативність розвитку бізнесу, ринку праці і способу життя людей (Kahin & Brynjolfsson, 2000; Bahl, 2016). Що в свою чергу може призвести до економічного зростання, зростання продуктивності праці і капіталу, зменшення транзакційних витрат і надання миттєвого доступу на світові ринки (Dahlman et al., 2016). Характерною особливістю цифрової економіки є максимальне задоволення основних потреб всіх її учасників за рахунок використання персональної і загальної інформації. Це виявляється можливим завдяки безперервному розвитку інформаційно-комунікаційних та фінансових технологій, а також постійному доступу до інфраструктури, що в сукупності забезпечують можливість повноцінного взаємозв'язку у глобальному світі всіх учасників економічної діяльності: суб'єктів та об'єктів процесу створення та формування, розподілу, обміну та споживання товарів, робіт та послуг (Bukht & Heeks, 2017).

Таким чином ЦЕ можна визначити як всесвітню мережу економічної діяльності, комерційних операцій і професійної взаємодії, що функціонує завдяки інформаційно-комунікаційними технологіями (Clarke, 2019). Існує три базові складові цифрової економіки: інфраструктура (програмне забезпечення, телекомунікації та ін.); електронні бізнес-операції (бізнес-процеси, що реалізуються за допомогою комп'ютерних мереж в межах віртуальної взаємодії між суб'єктами віртуального ринку); електронна комерція, що є найбільшим сегментом цифрової економіки (R. Bukht, R. Heeks, 2017).

ЦЕ за своєю сутністю є мережевою, системноорганізованою, просторовою структурою взаємовідносин між господарюючими суб'єктами, що включає в себе сектор створення і використання нової інформації, нових технологій і продуктів, телекомунікаційних послуг, електронного бізнесу, електронної торгівлі, електронних ринків, дистанційного обслуговування та інших компонентів. При цьому, ЦЕ виходить за межі оцифрування процесів та автоматизації. Парадигма ЦЕ поглинає множинні передові технології та їх платформи. Зазначені технології та платформи включають в себе (проте не обмежуються) гіперкомунікабельність, розширену аналітику, безпроводні мережі, мобільні пристрої та соціальні медіа (Goldfarb & Tucker, 2017). Для того щоб конкурувати організаціям; комерційним підприємствам орієнтованим на обслуговування; системі охорони здоров'я; некомерційним і державним установам – необхідно мати кваліфікованих співробітників, що здатні пристосуватися до перманентних змін, економічної турбулентності та використання інноваційних цифрових технологій. Як наслідок, загострюються питання електронної конкуренції.

Конкуренції на цифрових ринках притаманні певні відмінні риси. По-перше, конкуренція між Інтернет-платформами здебільшого є важливішою за конкуренцію в бізнес-моделі. По-друге, цифрові ринки характеризуються значним мережевим ефектом та ефектом масштабу, що посилює дану особливість конкуренції за рахунок домінуючого положення. По-третє, багато цифрових ринків двосторонні, у зв'язку з цим декілька груп споживачів можуть отримати вигоду від використання цифрової платформи. Для прикладу, пошукові системи можуть використовуватися як приватними особами для доступу до інформації в Інтернет так і рекламодавцями для доступу до користувачів Інтернету. По-четверте, цифрові ринки характеризуються значною інвестиційною привабливістю та значним інноваційним розвитком, що стає наслідком швидкого

технологічного прогресу в галузі (Goldfarb & Tucker, 2017). Вважаємо за доцільне наголосити на тому, що конкуренція на цифрових ринках носить циклічний характер. Фірма-лідер може займати панівне становище на ринку, проте ситуація може докорінно змінитись в рамках наступного інноваційного циклу.

В цілому розвиток цифрової економіки складний багатогранний та багаторівневий процес. У даному контексті дослідження особливостей розвитку цифрової економіки та розширення наукової дискусії є важливим, як науковим так і практичним завданням у сучасних умовах розвитку світової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Bahl M. (2016) The Work Ahead: The Future of Businesses and Jobs in Asia Pacific's Digital Economy The Center for the Future of Work / [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.cognizant.com/whitepapers/the-work-ahead-the-future-of-business-and-jobs-in-asia-pacifics-digital-economy-codex2255.pdf>
2. Bukht R., Heeks R. Defining, conceptualising and measuring the digital economy //Development Informatics Working Paper Series. – 2017. – №. 68.
3. Clarke R. Risks inherent in the digital surveillance economy: a research agenda //Journal of Information Technology. – 2019. – Т. 34. – №. 1. – С. 59-80.
4. Dahlman C., Mealy S., Wermelinger M. Harnessing the digital economy for developing countries. – 2016 [Електронний ресурс] Режим доступу:https://www.oecd-ilibrary.org/development/harnessing-the-digital-economy-for-developing-countries_4adffb24-en;jsessionid=3kTfdk-kUIfHS9hXSxRyvam6.ip-10-240-5-90
5. Goldfarb A., Tucker C. Digital Economics. No. 23684. – 2017.
6. Kahin B., Brynjolfsson E. (ed.). Understanding the digital economy. – MIT, 2000.

к.е.н. Щурко У. В.

Львівська національна академія мистецтв

НОВІ ПАРАДИГМИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ: КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ

Протягом останніх двадцяти років поняття «креативні індустрії» еволюціонувало від малозрозумілого нововведеного в економічну науку концепту до невід'ємного елементу усіх економічних стратегій та прогнозів розвитку. Визнання важливості «креативних індустрій» урядами різних країн світу починає переходити в площину більш інклюзивної ідеї ширшої «креативної економіки». Прагнення визначити конкретні галузі як «креативні» продовжує спонукати економіки країн до чіткішого розуміння терміну «креативні індустрії» як такого. Часто визначення тісно пов'язане з мистецтвом і культурою, у той час, як інші країни включають сюди національні страви та гастрономію, оскільки продукти харчування та національна кухня мають одночасно економічне та культурне значення. Більшість визначень включають такі високо розвинені галузі, як видавнича справа, програмне забезпечення, реклама та дизайн. П'ятирічний план розвитку Китайської народної республіки однією з центральних тем визнав необхідність «переходу від 'made in China' до 'designed in China'», наголошуючи, що генерування інтелектуальної власності є більш цінним у економіці 21-го століття, ніж просто виробництво продукції [1].

Великобританія, яка стала лідером з впровадження креативних індустрій в стратегію розвитку держави, свого часу визначалася стосовно сфери розробки політичних рішень з «креативності»: економічна політика, промислова політика, культурна політика, освітня політика чи усі чотири разом.

Чим більше аналітиків шукали підходи до оцінки впливу креативних індустрій, тим очевиднішим поставала проблема їх фундаментального переосмислення. Насамперед, злиття мистецтва та креативних індустрій з цифровими технологіями породило нові галузі та навички, які не були охоплені міжнародно визнаними шаблонами для

вимірювання економічної діяльності, так звані «SIC» (Standard Industrial Classifications) і «SOC» (Standard Occupational Classifications) коди.

Це призвело до того, що важливі нові сфери діяльності стали невидимими для урядів і зробили міжнародні порівняння практично неможливими. Були й інші очевидні аномалії - не будь-яка робота в креативних індустріях була «креативною», і багато робочих місць за межами сфери креативних індустрій, були, навпаки, дуже креативними. Британська організація «Неста» (Nesta), вивчаючи цю область, дійшла висновку, що кількість креативних робочих місць у «некреативних» галузях, ймовірно, перевищує кількість креативних робочих місць у креативних галузях [2]. Як можна вимірювати їхній вплив? Масовий вплив цифрових технологій трансформував кожен галузь, а інтернет відкривав різноманітність платформ для нового креативного вираження, що породжувало нові і очевидно креативні бізнеси. Наприклад, упродовж десяти з половиною років свого існування індустрія відеоігор перевершила надходженнями набагато старішу кіноіндустрію.

Креативні індустрії Великобританії наповнюють бюджет країни щороку на понад 100 млрд британських фунтів. Створена додана вартість за 2017 р. в країні становить 101,5 млрд фунтів, що на 7,1% перевищує показник попереднього року. Загалом зростання доданої вартості в економіці країни в середньому становить 28,7% (за 2010-2017 рр.), а в креативних індустріях – це 53,1% [3].

У США арт-індустрія зростає стрімкими темпами, це підтверджує статистика, опублікована державними установами. Згідно з останніми підрахунками за 2015 рік, сфера мистецтва приносить 763,6 мільярда доларів американській економіці, що становить 4,2% ВВП. Це більше, ніж сільське господарство, транспорт, складська діяльність. Дані показують, що в індустрії працюють майже 5 мільйонів чоловік, сумарно вони заробляють більше 370 мільйонів доларів. США активно експортують товари і послуги в сфері мистецтва і культури. Наприклад, в 2015 році експорт перевищив імпорт на 20 мільярдів доларів. Одні тільки музеї приносять американській економіці 5,3 мільярда доларів. Найшвидше зростання спостерігається в розвитку навчальних закладів, радіо, фотографії [4].

Іноді говорять, що нафта була основним паливом економіки 20-го століття, а креативність є паливом 21-го століття. Так само, як енергетична політика та доступ до енергії були визначальними для геополітики протягом 20-го століття, можливо, політика, спрямована на пропагування та захист креативності, буде вирішальною детермінантою успіху 21-го. Зважаючи на зростаючу економічну вагу креативних індустрій, цей сектор варто включати не лише в сучасні формування стратегії розвитку держави, але й розглядати його як перспективний потужний стимул трансформації економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Newbigin J. What is the creative economy?
URL: <https://creativeconomy.britishcouncil.org/guide/what-creative-economy/>
2. Creative Economy. URL: <http://floridaconnexionbusiness.com/creative-economy/>.
3. UK creative industries. Facts and figures. URL: <https://www.thecreativeindustries.co.uk/uk-creative-overview/facts-and-figures>.
4. Сенина А. Искусство приносит экономике США больше денег, чем сельское хозяйство.
URL: <https://www.buro247.ru/news/culture/10-mar-2019-usa-art-economy-agriculture.html>

*к.е.н., доц. Ломачинська І. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ЩОДО ЕВОЛЮЦІЇ СУТНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Не зважаючи на достатню кількість досліджень щодо сутності та структури «фінансової системи», питання розвитку теоретичних та практичних підходів до формування національних фінансових систем потребує подальшого розвитку. Це

пов'язано, по-перше, із тим, що фінансовий розвиток, як здатність фінансової системи реалізовувати власні функції, є одним із головних чинників зростання соціально-економічного добробуту у сучасних умовах. І, по-друге, фінансова система є сферою, яка динамічно розвивається і кардинально трансформується під впливом глобалізації та технологічних змін.

Р. Г. Шмідт і М. Тірелі [1] узагальнили існуючі підходи до визначення фінансової системи і виокремили інституціональний, посередницький, функціональний, системний підходи.

Інституціональному відповідає підхід Ф. Мішкіна [2], який розкриває фінансову систему як сукупність фінансових інструментів, ринків і інститутів. Тобто, фінансова система – це, перш за все, сукупність фінансових установ (банки, фінансові компанії, страхові компанії і т. п.). Таку думку поділяють Дж. Ван Хорн, Р. Г. Хаббард, Ж. Матук, М. В. Романовський, Г. Н. Белоглазова й ін.

Посередницький підхід базується на розподільному і монетарному підходах. Згідно розподільному, фінансова система розглядається як надбудова над системою фінансів суб'єктів ринку, що створена для задоволення їх потреб у фінансових ресурсах для забезпечення діяльності за допомогою різноманіття фінансових інструментів [3]; це механізм посередництва щодо перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами, які мають дефіцит та надлишок грошових коштів (Х. Г. Гарлі, Е. С. Шау, А. Янк). Монетарний підхід розглядає фінансову систему як механізм забезпечення коштами реальний сектор економіки через центральний та комерційні банки (В. Александр, М. Бохл, Центральні банки).

Функціональний підхід заснований на тому, що фінансова система – це сукупність суб'єктів, які мають відмінні цілі (держава – максимізація добробуту країни, громадян; суб'єкти господарювання – максимізація ринкової вартості та добробуту власників; домогосподарства – максимізація індивідуального добробуту). Отже, фінансова система – це сукупність фінансових ринків, фінансових посередників, фінансових інститутів, завдяки яким реалізуються фінансові плани домогосподарств, суб'єктів господарювання, державних і місцевих органів влади (Д. Б. Кране, Р. Мертон).

Системний підхід розглядає фінансову систему як сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених елементів або підсистем (Р. Х. Шмідт, Р. Хекетал, М. Тіррел).

Можна погодитися з тими авторами, які вважають, що ці підходи є взаємодоповнюючими, один спирається на інший, а системний дозволяє їх узагальнити. Це, вкрай важливо, коли в результаті еволюції та трансформації фінансова система набуває нових характеристик, властивостей, елементів.

Щодо функцій, то також існує декілька авторських підходів (Ц. Боді і Р. Мертон; Браун Р. Левайн; Дж. Стіглітц; В. Фіцджеральд і А. Деміргуч-Кунт). Втім можна узагальнити, що основними функціями фінансової системи є: акумуляція тимчасово вільних грошових коштів та їх трансформація в інвестиції; управління ризиками; інформаційна функція; моніторинг; зниження витрат обігу. Реалізуючи ефективно ці функції, фінансова система створює сприятливі умови для зростання соціально-економічного добробуту. Існуючі розбіжності щодо функцій не є принциповими, оскільки дослідники єдині в своїх поглядах з приводу того, що функціонування фінансової системи слід розглядати в межах забезпечення трансформації заощаджень в інвестиції.

При цьому важливо зауважити, що функції фінансової системи є відносно стабільними у часі та просторі, в той час, як фінансові інститути трансформуються, і їх функції змінюються [4, с. 24]. При цьому незмінною залишається сфера їх діяльності – фінансова система.

Інституційні зміни поряд із технологічними є головними детермінантами сучасного соціального та економічного розвитку [5, с. 133], являють складний процес, пов'язаний зі зміною базових або інших інститутів під впливом різноманітних чинників. У контексті становлення фінансової системи її інституційний розвиток пов'язаний, перш за все, із формуванням фінансових інститутів, які наділяються відповідними функціями, повноваженнями, правилами поведінки, та їх взаємозв'язком, що визначає архітектуру та

модель фінансової системи (банко- та фондовоорієнтована) [6]. Враховуючи, що фінансова система – це складова соціально-економічної системи держави, її інституційний розвиток визначає роль, місце фінансового сектору в цій системі, умови взаємодії з реальним сектором. При цьому підвищення ефективності функціонування фінансової системи забезпечується інноваціями у фінансовій сфері та конкуренцією інститутів.

Архітектура фінансової системи відображає її структуру щодо економічної суті та ролі фондового ринку й банківських установ, а також природи інформаційної асиметрії, яка визначає економічну поведінку агентів [7]. Враховуючи особливості банко- та фондовоорієнтованої моделі, можна стверджувати, що перевага тих чи інших інститутів буде по-різному забезпечувати реалізацію базових функцій фінансової системи, що, в свою чергу, буде мати відмінний вплив на фінансові й економічні рішення суб'єктів, динаміку й структуру зростання економіки країни в цілому.

Втім, не зважаючи на належність національної фінансової системи до банко- або фондовоорієнтованої моделі, кожна з них буди значно відрізнятися одна від одної, у тому числі в результаті відмінних факторів, що визначають фінансовий розвиток в країні [8]. Відповідно, поряд із архітектурою фінансової системи доцільно розглянути її дизайн. Метою дизайну є визначення формальних якостей фінансової системи, які характеризують не лише її зовнішні характеристики, а й, головним чином, структурні та функціональні зв'язки, які перетворюють систему в цілісну єдність (з точки зору як виробника, так і споживача). Отже, дизайн фінансової системи – це будь-який комплект, ансамбль, комплекс, система об'єктів (фінансові продукти, послуги, інструменти), який відповідає певному або необхідному набору вимог. В якості дизайнерів мають виступати держава та учасники фінансового ринку.

Основними критеріями ефективної архітектури і дизайну є оптимальність, ефективність, зрілість, сила, стабільність, гнучкість національної фінансової системи. Оптимальна фінансова система – архітектура та її еволюція, трансформація з мінімальними витратами; ефективна – здатність забезпечувати раціональне формування, розподіл, використання обмежених фінансових ресурсів; сильна – здатність забезпечувати рівні можливості розвитку секторів, в яких власні джерела фінансування недостатні; зріла – здатність забезпечувати довгострокові інвестиції; стабільна – здатність протидіяти зовнішнім шокам; гнучка – здатність ефективно адаптуватися до викликів економічного середовища.

XXI сторіччя – це епоха інформаційних технологій, коли кожного дня з'являються нові цифрові послуги, які поступово змінюють поведінку клієнтів, що призводить до зміни традиційних бізнес-моделей. В результаті відбулися корінні зміни у звичному характері функціонування фінансової системи, сформувалась тенденція до її цифрової трансформації, майбутньої децентралізації основних фінансових процесів. У результаті формується екосистема фінансової системи як система взаємодії між провайдерами послуг, регуляторами, споживачами на основі конкуренції та співробітництва з тим, щоб задовільними потреби клієнта. Характерними особливостями цієї екосистеми є використання New Tech у повсякденному житті та обслуговуванні потреб споживачів фінансових послуг.

Вже сьогодні можна спостерігати як FinTechs вдосконалюють традиційні фінансові послуги й з часом сформують новий ландшафт фінансової екосистеми, в основі якої не традиційні банки, інвестиційні та страхові компанії, фондові біржі як ті, що забезпечують трансформацію заощаджень в інвестиції, а єдина технологічна платформа, в основі якої Blockchain і DLT, алгоритм машинного навчання та штучний інтелект, засоби онлайн та офлайн доступу до фінансових послуг, ефективної дистанційної комунікації (смартфон, біометрична ідентифікація, мобільні додатки, чат-боти, онлайн-помічники, соціальні мережі). Базовими елементами цього процесу є хмарні технології, штучний інтелект, аналітика Big Data. Ця технологічна платформа має стати дієздатним менеджером нової фінансової екосистеми, яка збалансує потреби виробників фінансових продуктів з попитом споживачів у реальному часі. Це змінить не лише інституційну структуру фінансових систем, а й модернізує функціональну. Отже, роль споживача у

функціонуванні фінансової системи зростає, а роль традиційних інститутів та регулюючих органів зменшується [9].

Споживач поступово буде ставати центром модернізації фінансових відносин. З одного боку, завдяки новим наборам сервісів споживач отримає можливість найбільш повно задовольняти свої потреби на основі персоніфікації фінансових послуг, що передбачає стратегії та бізнес-моделі, орієнтовані на клієнта, дизайн фінансових продуктів на основі агрегованих персоніфікованих цінностей, історичних тенденцій, у тому числі нефінансових, когнітивних розрахунків. З іншого, перспективи подальшого існування банківських та інших фінансових установ будуть залежати від їх здатності розуміти мотивацію і потреби споживачів фінансових послуг та продуктів, їх бренду як відображення довіри, чесності, безпеки, якості. В результаті, основними тенденціями буде розширення фінансових послуг, підвищення доступності фінансових продуктів і послуг для клієнтів, зниження витрат та зростання швидкості надання фінансових послуг на основі безпеки, аналітики, інтеграції. Великий обсяг даних створюватиме нові можливості для аналізу статистичних даних і збільшить прозорість надання та споживання фінансових послуг.

Глобальний характер оцифрування впливає і на регуляторні органи. Їх вплив зменшується і змінюється від жорсткої системи контролю до «арбітру ринку» щодо забезпечення правильного балансу між захистом споживачів, просуванням конкурентних ринків, заохоченням інновацій. Отже пріоритетами їх функціонування в нових умовах є захист прав споживачів, розвиток конкуренції, захист стабільності й надійності фінансової системи. Регулювання та нагляд мають бути гнучким, що буде заохочувати інноваційні проекти та уникати будь-яких перешкод на шляху до змін. Нова екосистема сприяє проникненню New Tech й у регуляторну діяльність, в результаті активно розвиваються спеціалізовані технології RegTech і SupTech.

Отже, еволюція й трансформація фінансової системи під впливом глобалізації та технологічних змін зумовлює удосконалення її сутності шляхом введення додаткових категорій, зокрема архітектура і дизайн фінансової системи, фінансова екосистема та її ландшафт, які потребують подальшого вивчення та теоретичного і практичного обґрунтування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Schmidt R., Tyrell M. What constitutes a financial system in general and the German financial system in particular? *Finance & Accounting*. 2003. № 111. С. 5–57.
2. Мишкин Ф. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. М.: Вильямс. 2006. 880 с.
3. Ермолаев Е.А., Завьялов Ю.С. Теоретические аспекты определения понятия «финансовая система». *Деньги и кредит*. 2014. №7. С.63-72.
4. Merton R. C., Bodie Z. A. Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. URL:<http://www.people.hbs.edu/rmerton/Conceptual%20Framework.pdf>
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
6. Ломачинська І. А. Архітектура фінансової системи України: теоретичні основи оптимізації в сучасних умовах. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наук. праць*. 2011. 41(2). С. 244-249. Boot A., Thakor A. Financial System Architecture. *Review of Financial Studies*. 1997. Vol.10. P. 693-733.
7. Ломачинська І. А. Чииники формування національної моделі фінансової системи в умовах глобалізації. *Добробут націй в умовах глобальної нестабільності* : матер. міжнар. наук.-практ. конференції. Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова. 2016. С. 14-16.
8. Ломачинська І.А., Мумладзе А. О. Вплив технологічних змін на трансформацію фінансових систем. *Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розвитку*: матер. міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 14–15 верес. 2018 р.). Одеса: Фенікс. С. 49-54.

СУЧАСНИЙ ТА ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ЗЕМЛІ НА ПРИКЛАДІ КРАЇН ЄВРОПИ

Формування ринку сільськогосподарської землі залишається в Україні актуальним питанням з часу прийняття у 2001 році «Земельного Кодексу», в перехідних положеннях якого передбачено прийняття закону про обіг земель сільськогосподарського призначення і набрання ним чинності [1]. По сьогоднішній день такий закон не прийнято, в зв'язку з чим варто звернути увагу на досвід європейських країн в цьому питанні з метою запозичення позитивних напрацювань та максимально можливого уникнення тяжких помилок в цьому питанні.

Європейський досвід в аграрному питанні свідчить, що основною формою організації сільськогосподарського виробництва в більшості країн на сьогоднішній день є сімейна ферма, де земля переходить у спадок з покоління в покоління і лише одному спадкоємцеві. Розвинені країни Європи доклали чимало зусиль задля збереження таких соціально-виробничих структур, які є визначальними для їх сільського господарства [2].

В той же час в Україні майже вся сільська господарча структура спирається на великі поселення, жителі яких мають добрі навички ведення господарства присадибного, але не мають досвіду і традицій ведення окремого фермерського господарства. Тому, на думку дослідників, при відкритті ринку землі існує реальна загроза того, що землі навколо сіл опиняться в руках агрохолдингів і латифундистів, які швидко перетворять селян на безправну і дешеву робочу силу, як це вже відбувалося в європейській історії.

Слід зазначити, що в ряді країн Європи водночас з ринком землі існує також і ринок оренди землі сільськогосподарського призначення, при чому держава встановлює свої правила і на цьому ринку, встановлюючи мінімальний строк оренди та інші вимоги. Мінімальний строк оренди може коливатися від трьох років, як в Австрії, до дев'яти, як у Франції. Укладання договорів оренди на більш тривалий строк зазвичай стимулюється для орендарів податковими пільгами. Такий захід є запобіжним проти швидкого виснаження орендарями родючості землі без додаткових капіталовкладень і може бути використаний в умовах України.

Що стосується безпосередньо ринку сільськогосподарської землі, то, незважаючи на те, що в країнах ЄС купувати і продавати землю можуть як громадяни цих країн, так і іноземці, подібні угоди не носять масовий характер через певні вимоги до аграрної освіти покупця, місця його постійного проживання та гарантій дотримання екологічної безпеки. В кількох країнах Європи, зокрема в Румунії, покупцям необхідно мати відповідний професійний довід, кваліфікацію та диплом, а купівля можлива лише на умовах прямого цільового використання земельної ділянки [3].

Враховуючи те, що Україна володіє унікальним ресурсом у вигляді чверті світового чорнозему і знаходиться в географічній зоні, придатній для землеробства, подібні вимоги до покупців землі, на нашу думку, обов'язково мають бути включені до закону про обіг землі сільськогосподарського призначення.

Крім цього, з урахуванням успішного історичного досвіду Столипінської аграрної реформи на початку ХХ століття, коли держава була активним учасником ринкового процесу за допомогою Селянського земельного банку, а також власного досвіду України у вигляді діяльності АПБ «Україна» (1990-2009 роки), можна вважати доцільним створення нового агропромислового (земельного) банку, який би став інституційним учасником ринку сільськогосподарської землі.

Слід також зауважити, що в країнах ЄС на ринок землі, як і на сільське господарство в цілому, позитивно впливає державна підтримка у вигляді субсидій і дотацій фермерам, тоді як в Україні така підтримка з боку держави нівелюється розпливчастим формулюванням в низці відповідних постанов КМУ «суб'єкти господарювання АПК – юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми та

форми власності та фізичні особи – підприємці», через що найбільшу частину цих коштів отримують потужні агрохолдинги, а не фермери.

Таким чином, враховуючи історичний та сучасний досвід функціонування ринку сільськогосподарської землі в країнах Європи, можна зробити висновок, що для України є необхідним ефективний організаційно-правовий механізм обігу цієї землі як запорука зняття мораторію на її продаж.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Schmidt R., Tyrell M. What constitutes a financial system in general and the German financial system in particular? *Finance & Accounting*. 2003. № 111. С. 5–57.
2. Борисов М.Ю. Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення в контексті Столипінської аграрної реформи / М.Ю. Борисов // *Добробут націй в умовах глобальної нестабільності. Збірник наукових праць Сьомої міжнародної науково-практичної конференції.* – Одеса: Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. – 2017. – С.70-71.
3. Малиєнко А. Завершение аграрной реформы, рынок земли – иные аспекты / А. Малиєнко // *Зеркало недели*, 28.10.2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zn.ua/ECONOMICS/zavershenie_agrarnoy_reformy,_rynok_zemli__inye_aspekty.html
4. Редлих Э. Сколько стоит земля в странах Евросоюза / Э. Редлих // *Бизнес Цензор*, 23.11.2018. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://biz.censor.net.ua/resonance/3097702/skolko_stoit_zemlya_v_stranah_evrosoyuza

Кириченко М. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВПЛИВ НОВІТНІХ МЕГАКОРПОРАЦІЙ НА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ

Прояви структурного економічної кризи сьогодні виявляються повсюдно: в світовому економічному господарстві, в національних економіках, на рівні фірм і організацій і навіть самого продукту галузі. Світовий енергетичний комплекс, будучи найважливішим сегментом світової економіки, також схильний до цих процесів, які знаходять свій прояв у трансформаціях, що відбуваються в даний час, перш за все, в нафтовій промисловості, як найбільш важливий ланці світового енергетичного ринку.

Криза політики колективної сировинної і енергетичної безпеки провідних світових держав, заміною якої стала глобалізація, що протікає досить суперечливо, і формування нового енергетичного порядку, впливає на перебуду енергетичного господарства. Це стрияє і обслуговуючі її світові кредитно-грошову і валютну сфери, фінанси, а також систему міжнародної торгівлі, нафтою і нафтопродуктами, послугами тощо. Криза торкнулася також і головного інструмента економічної політики - ціноутворення на базовий актив, який раніше був безпосередньо пов'язаний з фізичним товаром - нафтою, а сьогодні - з фінансовими інструментами.

Відмінною рисою постіндустріалізму є зниження значущості фактора «матеріальності» і перехід до так званої «невагомої» економіки. Ця тенденція виявляє себе також на всіх рівнях. Для ВВП країн, що вступили в цей процес, характерним стало зниження частки матеріального виробництва та домінуючої частки галузей нематеріального характеру - сфери послуг.

Серед галузей сфери послуг в розвинених країнах перше місце по об'ємним показникам стали займати не торгівля, транспорт і зв'язок, як це було раніше, а бізнес-послуги. На їх частку в першому десятилітті ХХІ ст. вже доводилося 38% загального доходу.

Далі слідували фінансові послуги - 25%, за ними - послуги зв'язку (телекомунікацій) - 20,9%, і, наостанок, послуги приватної охорони здоров'я і приватної освіти (приватні школи, вузи і бібліотеки), їх частка - близько 5-6%.

Зростання послуг, пов'язаних з розвитком нових технологій призвело і до зрушень у світовій торгівлі. На експорті наукомістких технологій США заробляють на рік близько 700 млрд. дол. США, Японія - близько 400 млрд. дол. США, що забезпечується високим рівнем витрат цих країн на дослідження і розробки. У світовому енергетичному комплексі нафтові мегакорпорації утворилися в кінці XX - на початку XXI ст. в результаті злиття гігантів з гігантів нафтових ТНК, метою яких стало досягнення глобального лідерства на світовому енергетичному просторі.

І ця мета була і є домінантною для мегакорпорацій, що докорінно відрізняє їх від традиційних ТНК. Керівники мегакорпорацій не приховували, що злиття були необхідні саме для досягнення лідерства в глобальній конкуренції у світі. Очевидно, що до нафтових мегакорпорацій в даний час можливо віднести 6 провідних світових нафтових гігантів: BP PLC, ExxonMobil, ChevronTexaco, ConocoPhillips, RoyalDutchShell, Total.

Незважаючи на звичні назви - нафтові мегакорпорації - це нові структури в нафтовому бізнесі і вони докорінно відрізняються від традиційних нафтових ТНК за всіма параметрами, в тому числі за розмірами капіталізації, обороту, порівнянної з бюджетами багатьох країн світу, структурі акціонерного капіталу, із стратегій, цілям, джерел конкурентних переваг, організаційним структурам, характером діяльності та ін.

Виділення їх в окрему групу свідчить про особливу роль, яку відіграють ці компанії в світі. Підкреслюючи спільність цілей, їх об'єднаність і колективну роль у розвитку світової енергетики та економіки, можливо охарактеризувати ці супергіганти терміном "Big Oil" або "Велика (світова) нафта», а, оцінюючи економічну владу цих компаній і їх вплив на світову енергетичну і фінансову політику, ці гігантські корпорації характеризуються терміном "Energy Lobby".

На рівні нафтових мегакорпорацій «приховані» риси проявляються в прискореному розвитку і впровадженні знань, інновацій, ІТ-технологій, венчурних стратегій, які стали ключовими факторами зростання, в розвитку інформаційних і телекомунікаційних систем, що охоплюють мережею всі регіони світу, в злитті інформаційної та фінансової сфер діяльності та ін.

Однією з форм прояву «прихованих» і одночасно відмінною рисою нафтових мегакорпорацій є інформатизація і акцент на прискореному розвитку інформаційних, в тому числі телекомунікаційних технологій, без яких було б неможливо реальне втілення політики глобалізації нафтового бізнесу.

Саме у нафтових мегакорпорацій, в порівнянні з традиційними ТНК, ці процеси відбуваються найбільш швидко. Наприклад, Chevron є однією з провідних в світі нафтогазових компаній, проте мало хто враховує, що одночасно це і одна з найбільших інформаційно - технологічних компаній. В рамках Chevron були створені і функціонують потужні компанії телекомунікаційного та інформаційного профілю, що охоплюють інформаційною мережею практично всі регіони світу. Серед таких – «Chevron Information Technology Company» (CITC), що має одну з найбільших в світі приватних глобальних мереж зв'язку, яка застосовує найрізноманітніші види зв'язку, в тому числі міжконтинентальний супутниковий зв'язок.

Інша компанія – «Chevron Petroleum Technology Company» (CPTC), сформована в 1993 р на базі п'яти колишніх компаній Chevron, які спеціалізувалися на науковій діяльності і розробки технологій. CPTC надає виробничим, геологорозвідувальним, видобувним та технологічним компаніям в багатьох країнах світу продукцію і послуги в галузі новітніх технологій розробки пласта, буріння, видобутку, проектування об'єктів та інформаційної техніки.

Ще одна найбільша компанія в цій сфері – «Chevron Research and Technology Company» (CRTC), що займає провідне місце в світі по розробці нових технологічних процесів нафтопереробки і нафтохімії, ґрунтуючись на власних фірмових дослідженнях в області каталізаторів.

Широке внутрішньо-корпоративне і зовнішньо-корпоративне застосування новітніх інформаційних технологій, як правило, розроблених всередині самої мегакорпорації, забезпечує постійний, всеосяжний, управлінський контроль за операційною, технічною і фінансовою діяльністю своїх підрозділів в будь-якій точці земної кулі в режимі реального часу, при цьому значно підвищуючи їх конкурентні переваги. Нафтові мегакорпорації в даний час все більше поширюють і впроваджують в нафтову галузь єдині для всього світу стандарти передачі та обробки інформації, однакові фінансово-інформаційні інструменти.

Серед основних акціонерів нафтових мегакорпорацій - провідні світові банки: «Morgan Stanley», «Goldman Sachs», «JPMorgan», «Merrill Lynch», «Salomon Brothers», а також фонди прямих приватних інвестицій («Private equity funds»), в тому числі 11-ти найбільших світових фондів - «The Carlyle Group», «TPG», «Kohlberg Kravis Roberts», «CVC Capital Partners», «BlackRock», «Apollo Management», «Bain Capital», «The Blackstone Group».

При цьому найбільші міжнародні інвестиційні банки і фонди інвестицій, які в складі свого акціонерного капіталу мають капітал один одного, будучи також головними акціонерами нафтових мегакорпорацій, при цьому одночасно виступають їх головними консультантами, фінансують глобальні проекти цих корпорацій, пов'язані з:

- створенням нових напрямків діяльності, придбанням матеріальних і фінансових активів інших існуючих компаній;

- структуруванням і організацією угод зі злиттів, поглинань, і ін. з використанням механізмів «bridge financing», «leveraged buy-out», (LBO), «management buy-out» (MBO), забезпечуючи на цій основі набуття контролю над активами при відносно невеликій частці власних коштів;

- реалізацією спільних проектів і утворенням спільних підприємств.

Технологічне суміщення магістральних інформаційних і фінансових комунікацій та мереж призвело до створення нового інформаційно-фінансового інституту, зближення і поступового злиття інформаційної та фінансової сфер діяльності нафтових мегакорпорацій («прихованих» чинників розвитку), що забезпечило значне посилення їх глобальної авангардної ролі.

Таким чином, відзначимо, розвиток світового нафтового бізнесу в XXI столітті характеризується абсолютно новими явищами. Кардинальні зрушення відбулися на всіх його рівнях, що призвело до застосування новітніх знарядь праці і технологій. Зміни відбулися і на рівні самих нафтогазових компаній, формах і методах їх управління, їх стратегій, характеру конкуренції на енергетичних ринках та ін.

Головними суб'єктами сучасного світового нафтового бізнесу стали глобальні нафтові компанії - мегакорпорації. У сучасних умовах вони мають вирішальний вплив на розвиток світової нафтової галузі, і, використовуючи свої глобальні стратегії, в значній мірі самі визначають напрямок і характер формування єдиного світового нафтового господарства.

*Боцян Н. О., к.е.н., доц. Ніколаєв Ю. О.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Регулювання міжнародної торгівлі послугами має певну специфіку. Це пов'язане з тим, що послуги, що відрізняються крайньою різноманітністю форм і змісту, створюють єдиний ринок, якому не властиві загальні риси, але властиві загальні тенденції, що дають можливість регулювати його на глобальному рівні навіть із урахуванням нових моментів у його розвитку, які визначаються діяльністю ТНК, що домінують на ньому і монополізують його [1].

Зростання міжнародної торгівлі послугами, особливо сучасними, перетворення послуг у складний елемент внутрішньовиробничої діяльності ТНК, - поставили на порядок денний питання про необхідність регулювання ринку послуг на міжнародному, регіональному й галузевому рівнях.

Інструменти торговельної політики, що використовуються для обмеження торгівлі послугами, здебільшого ті ж, що й у торгівлі товарами. Подібність заснована на тому, що торгівля більшістю послуг супроводжує торгівлю товарами й, отже, підпадає під обмеження, що накладаються на торгівлю товарами. Відмінності виникають через те, що торгівля деякими послугами пов'язана не з рухом товарів, а з рухом капіталів, де способи регулювання дещо інші, ніж при регулюванні торгівлі товарами [2, с. 49].

Однак, як і у випадку обмеження імпорту товарів, введення країною внутрішньої субсидії національним виробникам вважається більш жорстким методом обмеження імпорту послуг, ніж імпортний тариф. А імпортний тариф як засіб обмеження імпорту послуг за своїм впливом на національну економіку є кращим або дорівнює імпортній квоті в тому випадку, коли ліцензії на одержання імпортової квоти продаються на аукціоні.

Заходи регулювання доступу на ринок (market-access measures) – це інструменти торговельної політики, що обмежують або забороняють іноземним фірмам–виробникам послуг оперувати на місцевому ринку.

Заходи регулювання доступу на ринок набувають у більшості випадків форму кількісних обмежень і включають:

- обмеження на торгівлю послугами. Наприклад, законодавча вимога про те, що всі імпортні вантажі повинні страхуватися тільки місцевими страховими компаніями. Вона автоматично усуває іноземних конкурентів з внутрішнього ринку страхових послуг. Відсутність конкуренції, у свою чергу, призводить до завищення цін, яке перекладається на експортерів і, в остаточному підсумку, на споживачів імпортованих товарів. Перевезення експортних вантажів і особливо каботажне плавання між портами однієї держави в багатьох країнах законодавчо закріплені за національними транспортними компаніями;

- введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг. Прикладом може слугувати обов'язкова кількість ефірного часу, який віддається національним радіостанціям, що є прямою дискримінацією іноземних радіостанцій. Або обмеження на кількість іноземних фільмів, які можуть бути закуплені або показані по національних телевізійних каналах протягом певного періоду часу;

- обмеження на створення на внутрішньому ринку філій іноземних компаній, що надають послуги. Наприклад, у багатьох країнах законодавство забороняє створення філій банків, страхових, туристичних і інших іноземних компаній. Іноді створювати іноземні філії не заборонено, але перелік послуг, які вони можуть надавати місцевим покупцям, законодавчо сильно обмежений. Таке законодавство використовується, коли необхідно захистити незміцнілих місцевих виробників відповідних послуг. Хоча із загальної теорії міжнародної торгівлі відомо, що кращими формами захисту в цьому випадку є внутрішнє субсидування місцевих і оподаткування іноземних виробників послуг [3].

Таким чином, обмін послугами займає важливе й зростаюче місце в міжнародній торгівлі. Термін «послуги» охоплює кілька десятків видів діяльності, продукція яких може бути визначена як «послуга». Відмінністю міжнародної торгівлі послугами від міжнародної торгівлі товарами є: різнохарактерність, неоднорідність і багатоплановість різних видів послуг; складність уніфікованого підходу до регулювання їх ввозу й вивозу, до застосування відносно торгівлі послугами загальноприйнятих норм міжнародної торгівлі, зокрема режиму найбільшого сприяння й національного режиму [4]. Це стало однією з головних причин того, що протягом тривалого історичного періоду часу торгівля послугами не охоплювалася загальною багатосторонньою міждержавною угодою. Разом з тим, окремі види послуг регулювалися галузевими міждержавними багатосторонніми угодами. Станом на теперішній час, в результаті Уругвайського раунду

багатосторонніх переговорів була створена Генеральна угода по торгівлі послугами (ГАТС), що містить загальні правові норми для всіх видів послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Baldwin, Richard E., Martin, Philippe (2017). Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences. NBER, Working Paper 6904. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w6904>
2. O'Rourke, Kevin H., Williamson, Jeffrey G. (2018). When Did Globalisation Begin? European Review of Economic History, No.6, - P. 23-50. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w7632>
3. Bensidoun, Isabelle, Ünal-Kesenci, Deniz (2018). Globalisation in Services. From Measurement To Analysis. OECD Statistics Working Paper, No.3.[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/globalisation-in-services_243156015316
4. Mattoo, Aaditya, Stern, Robert M., Zanini, Gianni (ed.) (2018). A Handbook of International Trade in Services. Oxford.[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economics.adelaide.edu.au/downloads/services-workshop/A-Handbook-Of-International-Trade-In-Services.pdf>

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

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ СТРАТЕГІЙ УГОД М&А ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Угоди М&А (mergers and acquisitions) – це угоди злиття і поглинання, які характеризують продаж контрольного пакету акцій публічної або приватної компанії. Також під цей термін попадає об'єднання двох компаній з метою створення нової. Ці угоди бувають, як добровільні так і ворожі. Кожна угода в свою чергу може бути систематизована відповідно до мети угоди. Для цього реалізуються різні стратегії, які повинні забезпечити найвигідніші умови для обох сторін угоди.

Серед основних стратегій і причин угод М&А, американський професор економіки і фінансів П. Гохан виділяє наступні стратегії [1]:

1. Зростання компанії – один з фундаментальних мотивів угод М&А. Ця стратегія використовується для розвитку компанії. Існує 2 типа зростання компанії: внутрішній (зростання за рахунку експансії галузі) та зовнішній (за рахунок експансії за межами галузі). Найчастіше менеджери використовують цю стратегію, для того щоб у найпростіший спосіб збільшити доходи, не витрачаючи ресурси на внутрішнє зростання і розвиток компанії.

2. Синергія – тип угоди М&А, який використовується у випадку, коли дві або більше компаній разом отримують набагато більший фінансовий ефект, аніж окремо. Існує два типи синергії: операційна та фінансова. Операційна синергія виникає у випадку, коли збільшення доходів і зменшення витрат досягається внаслідок збільшення ефективності компанії за рахунок структурних змін і скорочення кількості працівників. Фінансова синергія виникає у випадку, коли знижуються витрати на капітал в результаті об'єднання двох компаній.

3. Диверсифікація – стратегія, яка зародилась у кінці 60-х років ХХ ст., в результаті процесів деконгломерації компаній, і по суті є страхуванням від ризиків за рахунок внутрішньогалузевої і зовнішньогалузевої експансії на ринку. Існує декілька основних видів диверсифікації компаній: диверсифікація за рахунок купівлі найбільших компаній в галузі, портфельне керівництво підрозділами компаній та диверсифікація за рахунок експансії інших галузей. Ця стратегія найбільше підходить для циклічних компаній, які хочуть диверсифікуватися за рахунок експансії інших галузей шляхом купівлі нециклічної компанії.

4. Економічні мотиви – це мотиви, в основі яких є горизонтальна та вертикальна інтеграція. За рахунок горизонтальної інтеграції компанія збільшує свою долю ринку та ринкову владу в результаті M&A з конкуруючими компаніями. Вертикальна інтеграція має такі самі цілі, як і горизонтальна, але з різницею у тому, що якщо у випадку горизонтальної інтеграції M&A угоди відбуваються між конкурентами, то у випадку вертикальної інтеграції угоди M&A відбуваються між покупцем-продавцем.

5. Гіпотеза зарозумілості та злиття – гіпотеза, яка була запропонована американським вченим Р. Ролльом у 1986 р., та стосується вибору стратегії M&A і ціни самої компанії. В основі гіпотези ідея про те, що люди, які працюють у компанії, яку поглинають, можуть через свою зарозумілість не об'єктивно оцінювати компанію у порівнянні із ринком, й тим самим збільшувати вартість або премію за поглинання. Ця гіпотеза базується на твердженні, що ринок є найкращим індикатором ефективного ринку та справедливих цін. Дослідник виділяє наступні індикатори, які можуть показати, чи дійсно компанія є переоціненою в результаті дій менеджменту компанії, що поглинається [2]: ціна акцій компанії, що поглинається, після оголошення угоди M&A починає знижуватися; ціна акцій компанії, що поглинається, зростає після спроби купівлі контрольного пакету акцій, тому що премія за угоду M&A дорівнює або є більшою за вартість цього пакету; сума зростання та падіння вартості акцій та витрати на угоду M&A є негативною.

6. Інші мотиви – до інших мотивів відносять в основному структурні та корпоративні мотиви, які дуже часто є додатковими до основних мотивів угод M&A, тим самим створюючи комбіновані стратегії на основі різних мотивів. До інших мотивів можна віднести підвищення ефективності керівництва, оновлення матеріально-технічної бази, оптимізація систем розподілу праці та ресурсів, податкові мотиви.

Щодо аналізу тенденцій на ринку угод M&A в Україні, то можна зазначити, що він зараз переживає відновлення після тривалого падіння: у порівнянні з 2017 р., у 2018 р. кількість угод M&A зросла вдвічі. Це обумовлено поступовим відновленням економічного зростанням України, яке відбувається внаслідок постійної фінансової підтримки іноземних партнерів України, таких як ЄС і МВФ, а також за рахунок відновлення споживчого попиту та поліпшення інвестиційної привабливості вітчизняних компаній для національних та іноземних інвесторів. Але в той же час, іноземні інвестори й досі оцінюють Україну та її можливості лише у якості сировинної бази. Наразі на українському ринку M&A існує декілька секторів-локомотивів: металургійний сектор, сектор сільського господарства, сектор споживчих товарів і нерухомості. Загальний об'єм ринку угод M&A в Україні у 2018 р. становив 1,8 млрд. дол. США, що більше на 800 млн. дол. США, ніж у 2017 р., коли загальна вартість угод досягла лише 1 млрд. дол. США [3].

Експерти прогнозують подальше зростання ринку угод M&A в Україні, але не дуже швидкими темпами. Згідно звіту міжнародної аудиторської компанії «KPMG», у 2019 р. не очікується суттєвих змін в загальній структурі ринку злиттів та поглинань, але є передумови для збереження динаміки ділової активності на ньому, при цьому більшість угод буде укладена у кількох секторах. Зазначене дозволяє зробити висновок, що ринок M&A в Україні є перспективним, але існують певні обмеження та проблеми, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні. Внутрішні представляють собою проблеми, які виникають під час структуризації, формалізації угод та під час самого процесу M&A. Зовнішні обумовлені недосконалими механізмами регулювання цих угод на рівні законодавства, ризиками внутрішньої та зовнішньої державної політики, недосконалістю дії механізму самого ринку.

Однією з причин також можна вважати невизначеність у стратегіях угод M&A через нерозвиненість ринку M&A, недосконале законодавство та відносну юність цього ринку. Українським гравцям іноді важко визначити правильний момент, коли їм необхідно/вигідно купити чи продати компанію. Це відбувається через те, що ринкові механізми регулювання економіки не в повній мірі реалізовані в Україні, внаслідок чого окремі стратегії національних угод M&A не відповідають світовим стандартам.

Тому в сучасних умовах господарювання першочерговим завданням для українських компаній, які планують здійснювати угоди М&А, є правильне визначення мети цих угод, що дозволить розробити ефективну стратегію їх подальшого розвитку та отримати максимальні вигоди від реалізації окремих стратегій М&А.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 744 с.
2. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers / R. Roll // Journal of Business. – 1983. – Vol. 59, № 2. – pp. 197-216.
3. Звіт «Огляд М&А угод в Україні у 2018 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2019/02/ Ukrainian-MA-Review-report-2018-UA.pdf>

*Глчан К. Л., к.е.н., доц. Ніколаєв Ю. О.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

ШЛЯХИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ТОРГІВЛІ МІЖНАРОДНИМИ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Інтенсифікація торгівлі міжнародними туристичними послугами в умовах поступового розвитку українського турпродукту безпосередньо пов'язана з глобалізаційними економічними тенденціями щодо процесу інтеграції між суб'єктами світового ринку послуг в міжнародному та міжрегіональному відношенні. У світовому туристичному менеджменті були вироблені, виходячи з особливостей виробництва та збуту туристичних послуг, свої власні методи і рішення, які доцільно застосовувати й в Україні.

Разом з цим, вплив глобалізації і розвитку нових технологій внесли свої корективи в підходи до інтенсифікації виробництва туристичних послуг. Так, у своєму дослідженні Сюзана Родрігес, Етуланія Сантос, Маргаріда Олівейра до низки обов'язкових вимог щодо формування сучасної моделі активної участі і співпраці в торгівлі міжнародними туристичними послугами відносять: гнучкість і близькість до ринку; пропозицію цілісних туристичних продуктів у вигляді ланцюжків послуг; швидку реакцію на зміну кон'юнктури попиту [1, с. 7]. Отже, для того, щоб туристичні підприємства могли ефективно функціонувати в новітніх умовах, необхідними стають зміни методів управління цими підприємствами і їх комплексами з акцентом на глобальний характер торгівлі міжнародними туристичними послугами.

Глобалізація торкнулася туристичної галузі (як у сфері в'їзного, так і виїзного туризму) відносно пізно в порівнянні з іншими галузями - у середині 90-х років. Саме в цей час з'явилися можливості зниження витрат як наслідок: розвитку транспортних і комунікаційних технологій, тенденції до дерегулювання туристичної галузі, зміни в поведінці туристів (наприклад, у готовності туристів користуватися послугами не тільки вітчизняних, але й закордонних туроператорів внаслідок нагромадження ними досвіду в поїздках). До цього, як доводить Нермін Кіші, слід додати зміни попиту на туристичному ринку, викликані з одного боку насиченням ринку, з іншого боку - зміною структур цінностей споживачів [2, с. 13].

В цілому, основною концепцією управління та інтенсифікації українського ринку в сфері туризму покликана стати концепція маркетингового менеджменту, або постійна орієнтація підприємства на потреби туристів. Цей підхід може бути застосований і до інших галузей, однак, на думку П.К. Мішера, у туризмі його реалізація є найбільш ефективною та потребує великої уваги, як наслідок особливого значення зовнішнього фактору (фактору потреб клієнта) [3, с. 187].

Впровадження концепції маркетинг-менеджменту для українського ринку туристичних послуг повинно здійснюватися як на стратегічному, так і на оперативному рівні. Це означає застосування різних підходів (наприклад, стратегічного планування), спрямованих на розробку стратегічних переваг стосовно конкурентів, у сукупності з оперативними методами керування. Досягнення успіху залежить від використання комплексних методів та підходів до формування внутрішньої пропозиції національного турпродукту. Як доводить М. Ніколова, особливого значення при цьому набуває управління персоналом, як ланки, що безпосередньо спілкується та обслуговує клієнта [4, с. 37].

Процеси глобалізації впливають на політику України щодо інтенсифікації торгівлі міжнародними туристичними послугами, відповідно до чого, з метою підвищення ефективності туристичної діяльності на основі ефективного використання наявних факторів виробництва українського турпродукту, необхідно приділити увагу та надати державну програмну підтримку наступним факторним чинникам конкурентоспроможності туристичної індустрії:

- забезпеченню міцних позицій туристичних організацій в ціновій конкуренції в глобальному масштабі;
- активній інноваційній діяльності туристичних організацій, постійному вдосконалюванню туристичної продукції;
- використанню сучасних інформаційних технологій для просування своєї продукції на ринок;
- формуванню відомої торговельної марки компаній та організацій, підтримці її іміджу, завоюванню визнання у споживачів.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступний висновок. Політика інтенсифікації та підтримки розвитку туристичного сектору України має спиратися на принципи того, що конкурентні переваги будуть забезпечені тільки тим підприємствам індустрії туризму, які будуть здатні на рівні боротися за свого споживача з іноземними компаніями як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Звідси доцільною є активна участь українських підприємств в стратегічних альянсах туристичної індустрії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Susana Rodrigues, Eulália Santos, Margarida Oliveira. The Offer of Tourist Routes to Increase Tourist Stay in Hotels. - 8 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/330359783>
2. Nermin Kişi. A Strategic Approach to Sustainable Tourism Development Using the A'WOT Hybrid Method: A Case Study of Zonguldak, Turkey // Sustainability. - 2019. - № 11 (4). - 19 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/4/964/html>
3. P.K. Mishra. Recent Trends in Tourism: Issues and Challenges. - New Delhi: Kolkata, 2019. - 239 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/331570911>
4. Marina Nikolova. Rural Tourism in Bulgaria – An Important Trend and a Factor for Accelerating the Process of Diversifying Activities in Rural Regions // KSI Transactions on Knowledge Society. - P. 35 – 41. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.researchgate.net/publication/331565196>

*Константинова М. С., к.е.н., доц. Бичкова Н. В.
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

РОЗВИТОК ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ

Із розвитком ринкової економіки, розвитком ринку цінних паперів та деривативів розвивалося трактування поняття «інвестиція». З початку інвестиції розглядалися, як повторне вкладення у виробництво, його розширення. З розвитком фінансового ринку на

Заході, зарубіжні дослідники почали розглядати інвестиції з точки зору прибутку. У той же час у пострадянських країнах частіше використовувалося поняття «капіталовкладення». Сучасні ж дослідники розглядають інвестиції з точки зору результату, додаючи до отримання прибутку й соціальний ефект [1].

Аналіз підходів до трактування «інвестиційної діяльності» засвідчив, що існує група дослідників, що тлумачать «діяльність» з точки зору процесу реалізації та контролю інвестицій, що збігається з поняттям «інвестиційного процесу». Проте є також група науковців, які вирішили цю проблему, розділивши ці поняття та довівши їх незалежність. Таким чином інвестиційна діяльність стосується лише певних рішень, які впливають на вартість капіталу одного інвестора, а інвестиційний процес це всі фактори, що безпосередньо змінюють вартість капіталу декількох інвесторів [2].

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «інвестиційна діяльність»

Панчишин С.М.	Сукупність рішень та відповідних дій, скерованих на перетворення заощаджень у інвестиції
Щукін Б.М.,	Інвестиційна діяльність є процесом організації інвестування в реально існуючих у країні умовах господарювання. В процесі інвестування визначається модель поведінки інвестора щодо нарощування свого капіталу
Білолипецький В.Г.	Інвестиційна діяльність як проектна, організаційна, управлінська, контрольна робота, що виконується в інтересах планової реалізації інвестицій
Іванов Г.І.	Інвестиційна діяльність - діяльність із формування, розміщення, вкладення, трансформації і відшкодування інвестицій, включаючи управління ними і всією системою інвестиційних відносин
Федоренко В.Г.	Комплекс дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти з метою отримати прибуток
Гончаренко Л.П.	Інвестиційна діяльність як вкладання інвестицій та здійснення практичних дій з ціллю отримання прибутку чи отримання позитивного ефекту
Черваньова Д.М.	Інвестиційна діяльність як комплекс заходів і практичних дій юридичних та фізичних осіб (вітчизняних або іноземних), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту
Погасій С.О.	Процесом пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за вибраними параметрами інвестиційного портфеля і забезпечення її реалізації

Джерело: складено на основі [2].

Сучасні науковці описують інвестиційну діяльність як замкнуте коло ресурси – вкладення – приріст капітальних вартостей – вигоди. Якість інвестиційної діяльності оцінюють інвестиційною активністю [3]. На мікрорівні – це розвиток інвестиційного потенціалу компанії, а на макрорівні – інтенсивність залучення інвестицій в економіку [4].

Сафиуллін М.Р., Анкудинов А.Б., Лебедев О.В. проаналізували фактори, що впливають на інвестиційну активність підприємства на основі аналізу даних п'ятисот найбільших по виручці нефінансових відкритих акціонерних товариств ПФО за 2001-2011 рр. За їх дослідженням позитивно впливають на інвестиційну активність прибутковість компанії та боргове фінансування. Негативно на інвестиційну діяльність компанії впливають кризові явища в економіці та вік компанії [5]. Основний обсяг інвестицій відбувається в перші роки існування компанії, але з часом скорочення вже

існуючого обсягу інвестицій не спостерігається. Залежно від галузі, інвестиційна діяльність коливається. Компанії, які спеціалізуються на внутрішньому попиті є менш активними, проте з орієнтацією на зовнішні ринки, інвестиції збільшуються [5].

З огляду на те, що інвестиції це вкладення вже існуючого власного капіталу, а інвестиційна діяльність пов'язана з ризиком, зроблені вкладення можуть не повернутися, тому компаніям завжди треба слідкувати, аби рентабельність інвестованого капіталу була вищою за середньозважену вартість капіталу, тобто витрат на цей капітал. Саме такий підхід до оцінки інвестицій задовольняє головній меті інвестування – створенні додаткової вартості.

Проаналізувавши вище зазначені визначення «інвестицій», дослідивши тенденції розвитку його трактування та фактори, що впливають на інвестиційну діяльність, можна підсумувати, що за своєю сутністю інвестиції є вкладенням капіталу у будь-які об'єкти з метою створення додаткової вартості. В свою чергу інвестиційна діяльність – це сукупність дій суб'єктів господарювання, спрямованих на підготовку, вкладення та використання інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Скоробогатова Н.Є. Дослідження сутності інвестицій та інвестиційної діяльності / Н.Є. Скоробогатова // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. - № 13 – С. 487-492.
2. Петренко Л.П. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л.П. Петренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. – 2012. - № 22 (2).
3. Шевченко С.Ю. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності / С.Ю. Шевченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 1. – С. 1 -10.
4. Федунова Е.А. Инвестиционный процесс как объект публичного управления / Е.А. Федунова // Транспортное дело России. – 2014. – № 3. - С. 115 – 118.
5. Сафіуллін М.Р. Дослідження мотивів і факторів інвестиційної активності підприємств / М.Р. Сафіуллін А.Б. Анкудинов О.В. Лебедев // Проблеми прогнозування. - 2013.- С. 126 – 138.

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

ІНДИКАТОРИ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Успішний розвиток економіки базується на ефективній та стабільній діяльності кредитних установ. Регулярна оцінка фінансової стабільності та визначення сигналів майбутніх ризиків для банківської системи є основними завданнями центральних банків і наглядових органів влади. Надійна та стійка банківська система забезпечує оптимальне розміщення капіталу в країні. Таким чином, метою регулюючих органів є запобігання кризовим явищам банківської системи та зменшення їх негативного впливу на реальну економіку. Розкриваючи сутність поняття стабільної банківської системи нами було вирішено розглянути сучасні підходи вітчизняних та зарубіжних вчених до визначення її основних критеріїв та показників.

О. І. Барановський (2007) зазначає, що в економічній літературі домінує підхід до забезпечення фінансової стійкості банківської системи на основі її підтримання в окремих банках. У визначенні дефініції поняття стійкості банківської системи вчений поділяє думку Д. А. Мастепанової, яка вважає, що це «певний вихідний стан, що дає змогу ефективно і повноцінно реалізовувати функцію банків як кредитно-розрахункових установ у напрямі забезпечення економічного зростання, а також здатність відновлювати цей стан після будь-яких відхилень від вихідних параметрів, викликаних кризовими явищами в різних секторах економіки». Він виокремлює 6 основних груп стійкості:

достатність капіталу, якість активів, ефективність управління, доходи і прибуток, ліквідність і чутливість до ринкового ризику [1].

Аналізуючи стійкість банківських систем країн Вишеградської групи та Південної Європи Т. А. Родіонова (2018) вдається до традиційних показників визначення стабільності банківської системи - достатності основного капіталу, рентабельності активів, співвідношення необслуговуваних кредитів та позик до сукупних валових кредитів та допомог, співвідношення процентної маржі та валового доходу, а також доводить, що одним з важливих чинників стабільності банківського сектору є приплив прямих іноземних інвестицій до економіки країни, а також рівень її відкритості та прозорості [2, 3].

Вітчизняні вчені В. Коваленко та Ю. Гаркуша (2013) проводять комплексну оцінку банківської системи зі створенням методичного підходу до визначення узагальненого індикатора фінансової стабільності на основі показників достатності капіталу, ліквідності, ділової активності, ефективності діяльності, конкурентоспроможності і концентрації на ринку банківських послуг. Дослідження динаміки цих показників дасть змогу ухвалювати адекватні рішення щодо регулювання банківської діяльності, прогнозувати розвиток та нівелювати вплив негативних чинників [4].

На думку зарубіжних вчених К. Кочішова і Д. Ставаре (2018), стабільність фінансово-банківської системи є важливою частиною грошово-кредитної політики і при оцінці стабільності банків зосереджують свою увагу на чотирьох основних напрямках: достатності капіталу, якості активів, прибутковості та ліквідності [5].

Світлана Саксонова (2014) з Університету Латвії, досліджуючи банківський сектор у країнах Балтії, вважає, що чиста процентна маржа може бути важливим доповненням до загального показника рентабельності активів. Автор говорить про те, що чиста процентна маржа може служити важливим показником зростаючої напруженості або вразливості банківського сектору [6].

С. Бхаттачарья, К. Е. Гудхарт, Д. П. Цомокос і А. П. Вардулакис (2015) у своєму дослідженні пропонують проводити оцінку фінансової стабільності банку за допомогою показника, який визначається як різниця між більш безпечним та більш ризиковим портфелем активів на одиницю позикових коштів. Автори вважають, що зміщення структури активів у бік позицій з більш високим показником ризику порівняно зі збільшенням запозичень допоможе простежити тенденції зниження фінансової стійкості.

У свою чергу К.Е. Гудхарт і Д.П. Цомокос пропонують оцінити здатність банків приймати ризики на основі поєднання ймовірності дефолту банків та їх прибутковості. У цьому випадку важливим є поєднання цих двох показників, оскільки збільшення ймовірності дефолту виступає ознакою надмірного ризику, але не обов'язково призведе до зростання напруги у фінансовому секторі [7].

Порівнюючи ефективність банківських систем країн Східної та Центральної Європи чеська авторка С. Світалкова (2014) розглядала кількість кредитних установ країни, кількість філій, кількість працівників банку, загальна сума активів, загальний обсяг кредитів, загальні депозити, капітал та резерви, співвідношення кредитів до депозитів (%), рентабельність власного капіталу (%), а також кількість населення [8].

У своїй роботі Клаудій Альбулеску (2015) перевіряє вплив показників фінансової стійкості на рентабельність банків на макrorівні в ряді країн, що розвиваються, він зосереджується на внутрішніх умовах банків. У своїй роботі виявляє, що непрацюючі кредити негативно впливають на прибутковість банків. Рівень ліквідності має змішаний вплив, а капіталізація та процентна маржа позитивно впливають на прибутковість банків [9].

Отже, узагальнюючи думку вищезгаданих науковців, можна стверджувати, що стабільність банківської системи – це складний комплексний елемент грошово-кредитної політики країни, що характеризується рядом показників - достатністю капіталу, якістю та рентабельністю активів, чистою процентною маржою, а також припливом іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Барановський О. І. Стійкість банківської системи України / О. І. Барановський // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 75–87.
2. Родіонова Т. А., Янко Є. О. Аналіз стійкості банківських систем країн Вишеградської групи та України // Науковий вісник Ужгородського національного університету.- Вип 22 (3). - 2018.- С.132-139.
3. Родіонова Т.А., Поліщук К.В. Стабільність банківських систем країн Південної Європи та їх вплив на економічний добробут / // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Серія Економіка - Том 22, Вип 8 (61). - 2017.- С. 18-21.
<http://dspace.onu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/13240/1/18-21.pdf>.
4. Коваленко В., Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи / В. Коваленко, Ю. Гаркуша // Вісник Національного банку України. - 2013. - № 9. - С. 35-40. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_9_15.
5. Kristína Kočíšová, Daniel Stavárek, The evaluation of banking stability in the European Union countries - Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/325554701_The_evaluation_of_banking_stability_in_the_European_Union_countries.
6. Svetlana Saksonova. The Role of Net Interest Margin in Improving Banks' Asset Structure and Assessing the Stability and Efficiency of their Operations // Procedia - Social and Behavioral Sciences. -2014.-№150.-P.132 – 141.
7. Bhattacharya S., Goodhart C. A. E., Tsomocos D. P. and Vardoulakis A. P. A Reconsideration of Minsky's Financial Instability Hypothesis // Journal of Money, Credit and Banking, 2015, pp. 931–973.
8. Zuzana Svítalková. Comparison and Evaluation of Bank Efficiency in Selected Countries in EU. - Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221256711400389X>.
9. Claudiu Tiberiu Albuлесcu. Banks' Profitability and Financial Soundness Indicators: A Macro-level Investigation in Emerging Countries. - Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212567115005511>.

*Long Nguen, Voinova E., PhD
Odessa I. I. Mechnikov National University*

WORLD FINANCIAL CENTERS AS A COMPONENT OF GLOBAL FINANCIAL MARKET

At the moment, the international financial market is a huge financial center, in which a large amount of financial resources are concentrated and distributed throughout the world. Most of all international currency, credit, deposit and insurance operations occur in them. The global financial centers (IFC) are called the union of credit and banking organizations that are located in the largest cities of the world. These centers play a crucial role in international economic relations and carry out foreign exchange and credit and financial operations, transactions with securities, precious metals and other assets [1].

Analyzing the data of the British analytical company ZyenGroup for March 2019, we come to the conclusion that now the predominant global financial centers are New York, London and Hong Kong. However, it should be noted that the difference in points between the leaders is small and in the future it is possible to change positions.

In addition, having distributed all 102 international financial centers from the rating by region, it can be noted that the Asia-Pacific region is leading (fig.1).

All existing IFC (International financial centers) can be divided into 2 types, which differ in time of creation: old IFC, formed historically. The growth of such IFC was based on natural conditions, the IFC was a continuation of the regional economy (London, New York, Tokyo, Frankfurt); new IFC, formed recently to stimulate the local economy. The growth of such IFCs is based on artificially creating conditions. (Singapore, Hong Kong, Dubai).

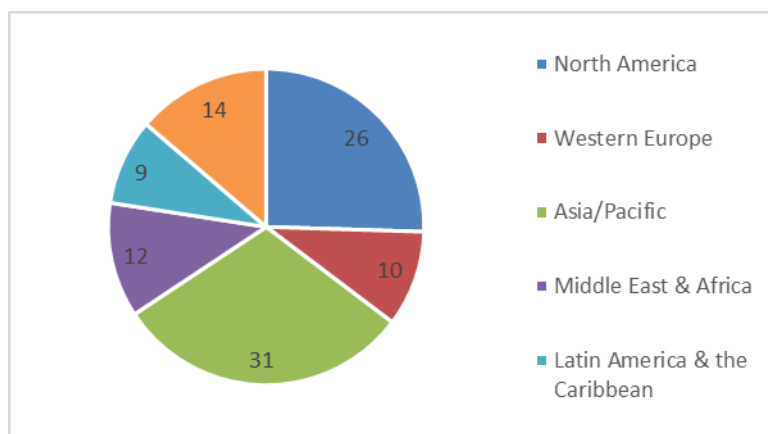


Figure 1. Ranking by territory by The Global Financial Centres Index

Source: [2].

The global city, before becoming an IFC, passes several stages: development of the local financial market; becoming a regional financial center; further development to the international financial center.

The development of financial markets is impossible without parallel economic development. In turn, the development of financial markets allows us to develop the economy, directs our own and foreign capital to the necessary industries, through the mechanism of the financial market. International financial centers to service international operations require the expansion and deepening of activities in the financial markets, the involvement of neighboring countries and even regions in their economic and financial activities. A stable financial system is the key to the successful and uninterrupted operation of the IFC [3].

It should be noted that the process of forming the IFC can take dozens of years, or even centuries, since in the development process, it is necessary to create a system of institutions that ensure the proper functioning of financial markets.

The center must meet a number of conditions in order to comply with the status of the IFC:

1. Availability of qualified staff able to work effectively in financial institutions and companies;
2. A wide range of financial instruments;
3. Presence of modern stock exchange;
4. Availability of international relations with other IFC;
5. Stable and developed monetary system, stable currency;
6. Strong economy affecting the global economy;
7. Convenient geographical location;
8. Developed legal and judicial system with clear protection of property rights;
9. Moderation of taxation.

Thus, IFC must meet certain requirements for successful functioning and harmonious development. These requirements include the development of a financial market, a favorable tax policy, market accessibility for non-residents, favorable economic conditions, etc.

REFERENCES

1. From local to global Building a modern financial centre [Electronic resource]. / Z/Yen. - Access mode: <http://bourse-consult.com/wp-content/uploads/2013/05/Local-to-global-building-a-modern-financial-centre.pdf>
2. The Global Financial Centres Index [Electronic resource]. / Z/Yen. - Access mode: <https://www.longfinance.net/programmes/financial-centre-futures/global-financial-centres-index/gfci-25-explore-data/gfci-25-rank/>
3. Competitiveness Enhancement of International Financial Centres/ Irina Solovjova, Ramona Rupeika-Apoga, Inna Romānova / European Research Studies Journal Volume XXI, Issue 1, 2018 - Access mode: https://www.ersj.eu/dmdocuments/2018_XXI_1_1.pdf

МАРКЕТИНГОВІ ВИТРАТИ ТА ВИТРАТИ НА НДДКР ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ СУЧАСНОСТІ

Теоретичні дослідження авторами праць склали першопочаткову базу функціонування та розширення транснаціональних корпорацій заснованих на розкритті та використанні специфічних можливостей. Даний елемент будується на основі технологічних досягнень та розширенні внутрішніх специфічних умов розвитку. Технологічне оснащення дозволяє прискорювати обіг ПП при постійному відновленні та вповільнювати при певній стагнації [1-4], являючись необхідністю при географічній диверсифікації на зовнішніх ринках. Однак, географічна диверсифікації на нові ринки підпорядковується одночасно «допоміжним емпіричним припущенням», котрі виділялись Едіт Пенроуз. Будівання системи ТНК на основі маркетингових стратегічних рішень це невід'ємна частина передування над національними компаніями. Внаслідок того, що НДДКР, як складова, не може самостійно забезпечити достатні конкурентні переваги. Постійна кооперація між двома складовими дозволяє при однакових інноваційно-технічних оснащеннях збільшувати прибуток та охоплення ринку за посередництвом маркетингу [1-4].

Транснаціональні корпорації від року в рік збільшують щорічні вкладення в маркетинг. Значні зрушення відзначаються з 2009 року, коли маркетингові бюджетні витрати ТНК залишалися відносно постійними з точки зору стабільного зростання в порівнянні з попереднім роком. У 2017 році в порівнянні з 2016 роком відбулось зростання загальних річних вкладень в маркетинг з 1 388,6 млрд. дол. США до 2 022,1 млрд. дол. США [5]. В той час як, маркетингові витрати ТНК як частка від загального бюджету корпорацій залишилися ще більш послідовними. В середньому маркетингові витрати від річного доходу коливались від 4% до 8%.

За статистичними даними варто зазначити, що у 2017 році за звітом опублікованим наприкінці 2018 року очолювачем витрат на маркетингову складову являється Samsung з розміром в 11,2 млрд. дол. Наступними в рейтинговій таблиці власне є три корпорації, представники фармацевтичної сфери: Procter & Gamble Co., L'Oréal, Unilever. Зростання витрат на рекламні послуги фармацевтичними компаніями досить логічне, це пов'язано з широким асортиментом продукції та постійною боротьбою за місце на ринку. Така тенденція підтверджується кількістю компаній, котрі мають найбільші вкладання в маркетингові витрати (14 ТНК) з сумарними витратами в 51,6 млрд. Це складає близько 18,5% від загальних витрат на маркетинг.

Останнє значне зростання витрат на маркетинг корпорацією Samsung у 2017 році свідчить про тенденцію технологічних брендів щодо розширення маркетингових стратегічних аспектів. Дане зростання обумовлено намаганнями компаній маркетинговими кроками подолати проблему негативних наслідків преси. За даним критерієм можливо оцінити й компанію Apple, щодо використання маркетингу як захисного проекту.

Тим не менш, тенденція до зростання маркетингових витрат несумісна як окрема складова зростання ТНК. Внаслідок цього цікавим елементом можливо вважати порівняння витрат ТНК на маркетинг та на НДДКР за 2017 рік. Частка витрат на НДДКР від річного доходу досліджених корпорацій у 2017 році в середньому складає 7,5% в противагу витратам на маркетинг в середньому, котрі складають від річного доходу 2,8%. Це свідчить про важливість інвестування власних коштів в НДДКР, задля створення та вдосконалення продукції заради підтримання ринкового місця. Цікавою тенденцією є те, що корпорації з більш низьким річним доходом більше відраховують на дослідження та розробку, що складає до 13% від доходу в середньому. В той час, як «гіганти дохідності» вкладають в НДДКР усього лиш до 4% від річного доходу. Проте в фактичних значеннях «дохідні гіганти» не поступаються, знаходячись приблизно на одному рівні (Toyota Motor Corporation - 10 млрд. дол., а Johnson & Johnson - 10,6 млрд. дол.

Порівняння часток витрат на НДДКР та маркетинг ТНК у 2017 році

ТНК	НДДКР, %	Річний дохід, млрд. дол., США	Маркетинг, %
Amazon.com, Inc.	9,7	232,8	2
Volkswagen Aktiengesellschaft	6,8	230,7	2
Samsung Electronics Co., Ltd	7	218,17	5
Toyota Motor Corporation	3,8	264,4	1
Ford Motor Company	5	160,3	2
Johnson & Johnson	13	81,5	2

Джерело: складено автором за даними [5-7].

Звідси випливає, необхідність перегляду сучасних стратегій деяких корпорацій для подальшого покращення показників. Наприклад, корпорація Johnson & Johnson потребує збалансованого розподілення фінансових ресурсів компанії, оскільки існує значний дисбаланс на витрати щодо двох основних компонентів створення специфічних можливостей розширення ТНК.

Таким чином, фактичні показники підтверджують теоретичну основу збалансування методів розширення посередництвом створення фонду для витрат на НДДКР та маркетинг у поєднанні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Yakubovskiy S. A. Modern dominants of the transnationalization of international business // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 1 (66). – С. 12-16.
http://visnyk-onu.od.ua/journal/2018_23_1/4.pdf
3. Globalization, Development, and History in the Work of Edith Penrose. // Christos N. Pitelis [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/231869464_Globalization_Development_and_History_in_the_Work_of_Edith_Penrose
4. The Impact of MNCs' R&D Centers Aggregation Level on Regional Innovation Capability // Gege Xiong [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1757-899X/394/4/042030/pdf>
5. Офіційний сайт «AdAge». Статистичні показники витрат на маркетинг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://adage.com/help/datacenter?msg=You+must+be+a+DataCenter+Subscriber+to+access+this+file>
6. The Global Innovation 1000 study, «PwC» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.strategyand.pwc.com/innovation1000#GlobalKeyFindingsTabs1|VisualTabs1>
7. Офіційний сайт «Fortune». Рейтингові показники «Fortune 500» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://fortune.com/fortune500/>

*Заславська Н. В., к.е.н., доц. Ніколаєв Ю. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ УКРАЇНИ

Проведене економетричне дослідження доводить важливість проведення певних заходів макроекономічної політики задля отримання максимальних переваг від міжнародної торгівлі, виходячи із емпірично визначених механізмів впливу торгівлі на економічне зростання України.

На нашу думку, з двох стратегій на зовнішньому ринку – імпортозаміщуючої та експортоорієнтованої – Україні на сучасному етапі розвитку все ж варто обирати експортоорієнтовану. Імпортозаміщуюча орієнтація буде неефективною та лише консервуватиме відчутну відсталість України від провідних країн світу. Це твердження приймемо як аксіому.

Аналіз розпочнемо із дослідження експортної структури. Неспроможність постачати на світові ринки на даному етапі нічого, окрім продукції металургії, хімічної промисловості та сільського господарства – це головна причина низького рівня доходів населення [1]. Саме з металургією пов'язані всі зовнішньоторговельні проблеми України, оскільки зовнішній попит на товари цього сектора визначає траєкторію розвитку країни кожного року, враховуючи левову частку металургійної галузі в надходженнях до бюджету [2].

Ключова залежність України від цін на сталь та залізо – найбільша проблема економіки. За статистичними даними Лондонської біржі металів, світові ціни на сталь за період від грудня 2013 року до січня 2019 року змінювалися у діапазоні від близько 100 до 700 дол. США за тонну металу, досягли найнижчої межі влітку 2017 року. Діапазон цін у період з 2013 року до 2016 року мав меншу амплітуду – близько 400–600 дол. США за тонну. Станом на січень 2019 року висхідна тенденція зберігається [3]. Якщо не буде змінено структуру експортного сектора, можливість розвитку економічної кризи є дуже високою. Шок умов торгівлі внаслідок мінливості цін на сталь є істотною передумовою макроекономічної волатильності, яка може вплинути на економіку через різні канали. Маються на увазі наступні канали впливу:

1) Платіжний баланс. У традиційній теорії шок умов торгівлі, зокрема їхнє суттєве погіршення, знижує реальний дохід та валютні резерви, що, за умови незмінного обсягу інвестицій, означає погіршення рахунку поточних операцій. З іншого боку, якщо тенденція на зовнішніх ринках є довготривалою, населення та фірми, найімовірніше, зменшать рівень споживання та інвестицій, що, своєю чергою, покращить рахунок поточних операцій.

2) Виробництво. Нижчі експортні доходи (через нестійкість попиту і/чи несприятливу кон'юнктуру) зменшують економічні стимули для виробників з усіма супутніми наслідками. З іншого боку, сприятлива кон'юнктура матиме протилежний ефект, який, однак, буде короткотерміновим.

3) Інфляція. Нижчі ціни на сталь за плаваючого валютного курсу (який в Україні офіційно запровадили наприкінці 2014 року) спричиняє номінальне знецінення, що за ланцюговою реакцією піднімає ціни на імпорт та активізує інфляційні імпульси.

4) Валютний курс. Різде погіршення торговельного балансу внаслідок несприятливої кон'юнктури та спровоковане цим зменшення офіційних резервів потенційно може негативно позначитись на курсі гривні.

Такі наслідки стосуються не лише експорту сталі чи заліза, а будь-яких сировинних товарів, які експортує Україна. Відповідно, лише якісна експортна диверсифікація буде вирішенням цієї проблеми. Проте це довготривалий та поступовий процес. У середньотерміновій перспективі ефективним може бути проведення контрациклічної фіскальної політики: експансійної – за низьких цін, рестрикційної – за надвисоких. Короткотерміновим вирішенням можна вважати застосування механізму хеджування цінних ризиків, як, наприклад, купівля чи продаж ф'ючерсів.

Про негативні наслідки високої залежності економіки України від зовнішніх умов йдеться у праці Ю. Біленка, О. Білоган [4], в якій проаналізовано структуру експорту країн на прикладі Чехії, Угорщини, Словаччини, Польщі та України та визначено експортоорієнтовані галузі. Результатом дослідження було встановлення домінування у експортному сегменті України галузей обробної промисловості, що відрізняє Україну від інших країн Центрально-Східної Європи, в яких здебільшого ключовими товарами експорту є продукція машинобудування. За таких умов автори пропонують перехід до плаваючого валютного курсу, який дасть поштовх до розвитку технологічних галузей, оскільки існуюча структура експорту вимагає від уряду постійної підтримки

шляхом вимушеного заниження курсу національної валюти [4, с. 281]. Ми погоджуємось з думкою, що фіксований валютний курс, який у теперішній час уже замінено на плаваючий, штучно підтримував конкурентоспроможність тих українських товарів, продаж яких за кордоном істотно залежить від світової кон'юнктури. Запровадження ж плаваючого курсу дасть змогу виявити істинні конкурентні переваги України і диверсифікувати експорт відповідно до цього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі / Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Merchandise trade matrix – product groups, exports in thousands of dollars, annual, 2000-2018. / UNCTAD. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=24739>.
3. Historical price graph for steel 2019. / London Metal Exchange. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.lme.com/metals/steel-billet/>.
4. Біленко Ю. Ефект Балаша–Самуельсона у зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи / Ю. Біленко, О. Білоган // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – Вип. 1. – Т. 2. – С. 277 – 282.

*Шагіна С. О., к.е.н., доц. Бичкова Н. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

КОНЦЕПЦІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК ОСНОВА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ КОРПОРАЦІЙ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

На сучасному етапі фірми здійснюють свою діяльність у бізнес-середовищі, що вимагає від них реалізації такої системи показників, яка краще ілюструє цінність та прибутковість. Слід зазначити, що діючі системи бухгалтерського обліку не задовольняють в повній мірі умовам функціонування ефективних ринків капіталів та не відповідають вимогам основних стейкхолдерів. Постійне підвищення ефективності на ринках капіталу вимагає більш ефективного розподілу капіталу в межах фірм. Таким чином, з'явилася нова система показників та вартісно-орієнтоване управління (VOU, VBM, Value-based management) – управління компанією на основі вартісного підходу з метою максимізації ринкової вартості компанії.

Теоретичні основи розвитку вартісно-орієнтованого управління були закладені такими відомими економістами, зокрема, Г. Марковіц, Ф. Модільяні, М. Міллер, В. Шарп і Юд. Фама [1].

Концепція VBM була створена в умовах соціальних змін та змін у світовій економіці наприкінці ХХ століття. До факторів, які сприяли її розвитку, можна віднести: збільшення обсягів та використання приватного капіталу, революція в сфері інформаційних технологій та глобалізація ринків. Широке використання цієї концепції управління повністю змінило спосіб діяльності компаній у всьому світі.

Концепція вартісно-орієнтованого управління стверджує, що найвищою метою компанії є максимізація вартості для акціонера або збільшення максимальної вартості для інвестора. Ця модель допомагає і дозволяє керівництву компанії керувати бізнесом, зосереджуючись на створенні, удосконаленні та забезпеченні вартості, що призводить до досягнення загальних цілей та завдань [2]. На сьогоднішній день VBM стало найпопулярнішим способом управління у багатьох компаніях світу, зокрема, серед провідних американських та європейських компаній. Такі успішні компанії, як Cadbury, Scherppes, Dow Chemicals, Siemens приписують свій успіх саме концепції VBM.

Основна задача вартісно-орієнтованого управління - це максимізація вартості компанії для її власників, а також інших зацікавлених груп, таких як клієнти, співробітники, постачальники, кредитори, місцеві громади та суспільство в цілому.

Реалізація VBM відрізняється для кожної компанії, залежно від корпоративних цілей та цінностей, що переважають у фірмі. [1].

Вартісно-орієнтоване управління фінансами включає різноманітні процеси створення, управління та вимірювання вартості. Весь процес VBM, вимагає глибокого розуміння ринкової привабливості, в якій компанія працює, і конкурує з іншими гравцями для створення ніші для себе в галузі.

За змістом процес реалізації VBM можна охарактеризувати наступними чином: надає набір показників і логічні межі для обговорення цінностей та пріоритетів; забезпечує узгодження цілей, встановлює спільну мову, стандарти та процеси для узгодження рішень і дій; забезпечує спільний підхід до встановлення цілей, визначення проблем і можливостей, прийняття рішень, розподілу ресурсів та вжиття заходів; створює загальний набір інструментів і підходів для розуміння джерел і драйверів цінності, визначення пріоритетів та оцінки варіантів [3].

Слід зазначити, що VBM поглиблює традиційні фінансові звіти про прибутки та збитки, оскільки при аналізі також досліджується вартість витрат на капітал, не визнані бухгалтерами. Також при розробці фінансової політики компанії на основі VBM, особливу увагу приділяють аналізу балансу компанії та її грошових потоків для оцінки рішень прибутковості використання капіталу, оскільки вартість створюється лише за умови перевищення рентабельності інвестиційного капіталу над середньозваженою вартістю капіталу. VBM демонструє, що економічний прибуток до оподаткування є найважливішою мірою оцінки для інвесторів [4].

Таким чином, підсумовуючи, можна зробити висновок, що вартість є важливим показником оцінки ефективності діяльності компанії, оскільки вона враховує довгострокові інтереси всіх зацікавлених сторін в компанії, а не тільки її акціонері. Вартісно-орієнтоване управління є інтеграційним процесом, спрямованим на вдосконалення процесу прийняття стратегічних і оперативних рішень в організації в цілому, з акцентом на основних факторах, що мають значення для кожної конкретної компанії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Value Based Management – modern driving force of companies in Europe. Lexpoland Business Consulting. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://lexpoland.com/value-based-management-modern-driving-force-companies-europe/>
2. Assaf Neto A., Procópio de Araújo A., Simões Ferraz M. Value Based Management Applied to the Third Sector/ A. Assaf Neto, A. Procópio de Araújo, M. Simões Ferraz. – 2004. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.institutoassaf.com.br/downloads/Value%20Based%20Management%20Applied%20to%20the%20Third%20Sector.pdf>
3. Maree J.C. Assessing value-based management implementation in a mining company/ J.C. Maree. – 2014. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: [:http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.843.7568&rep=rep1&type=pdf](http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.843.7568&rep=rep1&type=pdf)
4. Cokins G. Value-based management helps divvy up savings/ G. Cokins. – 2000. - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://m.eet.com/media/1073882/salsurvey_story3.pdf

*Пятков А. М., Борисов М. Ю.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ДОСЛІДЖЕННЯ ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕФОРМ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У КРАЇНАХ ЄС

Державні підприємства складають значну частину активів і зайнятості в розвинених країнах. На частку державних підприємств, які належать до більшості, станом на 2011 рік припадало близько 2 трильйонів доларів США активів і більше шести мільйонів робочих

місць в країнах-членах ОЕСР разом узятих [1]. ДП відіграють особливо важливу роль в мережових галузях. За оцінками ОЕСР, у вартісному вираженні ДП, діючі в енергетичному і транспортному секторах, складають близько 40% від загальної вартості ДП і близько 43% від загального числа робочих місць ДП.

В ЄС масштаби державної власності в різних секторах економіки особливо великі в деяких державах-членах, таких як Польща, Румунія та Швеція. З часом у більшості держав-членів відбулося поступове скорочення обсягів державної власності.

За останні роки в країнах-членах ЄС відбулися значні реформи державних підприємств. Ці реформи, як правило, спрямовані на підвищення їх ефективності та ефективності у досягненні своїх цілей (як комерційних, так і некомерційних). Заходи з підвищення ефективності варіюються від модифікацій правової бази та корпоративного управління держпідприємств (включаючи корпоратизацію та поділ діяльності) до продажу активів приватним сторонам або повної приватизації, остання особливо в контексті обмежених державних фінансів. У 1998–2017 роках у багатьох державах-членах було здійснено важливі зусилля з реформування щодо прямого контролю з боку держави над комерційними підприємствами [2].

Швеція була першою країною ЄС, яка впровадила реформу державних підприємств у 1997 році з особливим акцентом на ефективному управлінні своєю галуззю ДП. Реформа допомогла збільшити ефективність ДП, хоча чітко визначила цілі, обмежила державну власність і, головне, через вимоги прозорості [3]. Станом на 2017 рік Швеція керує 47 компаніями, які є великими роботодавцями і вносять близько 58 млрд. шведських крон вартості до ВВП країни [4].

Румунія станом на 2018 рік є країною з найбільшою кількістю державних компаній у Європі (1143). Державні підприємства генерують 8% від загального обсягу виробництва нефінансових корпорацій і налічують близько 4% від загальної чисельності робочої сили, тоді як державні субсидії та трансфери цим суб'єктам становлять лише 2% загальних державних витрат або 0,7% ВВП [5]. Реформи Румунії щодо управління державними підприємствами є важливим кроком у підвищенні загальної продуктивності державних підприємств.

З точки зору реформування державних підприємств, такі країни як Польща та Португалія, здійснювали приватизацію.

У серпні 1990 року в Польщі існувало 8,5 тис. державних підприємств. Сьогодні держава володіє лише 41, з яких діє лише 19. Завдяки широкомасштабній приватизації держава змогла забезпечити дохід до бюджету і залишити тягар неефективності ДП [6].

Станом на середину 2015 року держава зберегла частку міноритарних акцій у 346 підприємствах, а переважна частка у 47 та цих цифрах постійно зменшується, оскільки держава продає або ліквідує існуючі компанії. У більш ніж половині цих компаній держава має менше 10% акцій. До кінця минулого року загальний дохід від приватизації склав 45,6 млрд. дол. Крім того, державна скарбниця отримує додатковий дохід від дивідендів. У 2015 році дохід від дивідендів досяг 12 млрд. дол. США і в 10 разів перевищував дохід від самої приватизації.

Програма приватизації в Португалії супроводжувалася посиленням інституційної спроможності регуляторних органів у мережових галузях. Доходи від приватизації склали близько 10 млрд. євро протягом 2011-2014 рр. Приблизно половина з них була спрямована на пряме скорочення державного боргу. Таким чином, за останні чотири роки сукупні надходження від приватизації були еквівалентні 5,6% ВВП (2014) [7].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. OECD (2011), "State-Owned Enterprise Governance Reform: An Inventory of Recent Change". [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://bit.ly/2V0rIh0>
2. Publications Office of the European Union, 2016, State-Owned Enterprises in the EU [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/ip031_en_2.pdf

3. State-Owned Enterprises in the European Union: ensuring level playing field [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.esparama.lt/es_parama_pletra/failai/ESFproduktai/2_UM_valstybes-valdomos-imonos_2013-03.pdf
4. Annual report for state-owned enterprises, 2017 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://bit.ly/2uffXrw>
5. Helena Marrez, 2015, The role of state-owned enterprises in Romania [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/country_focus/2015/pdf/cf_vol12_issue1_en.pdf
6. Mateusz Bialas, 2016, Privatisation of state-owned enterprises in Poland [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://spm.ucu.edu.ua/en/2016/06/02/privatisation-of-state-owned-enterprises-in-poland/>
7. Dieter Bräuninger, 2015, Research Briefing: Privatisation in the euro area [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://bit.ly/2T43>

*Чумак Ю. Б., д.э.н., проф. Якубовский С. А.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

АНАЛИЗ БЮДЖЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УКРАИНЫ

Формирование бюджета государства является основополагающим элементом экономики страны. Потоки отчислений, которые принимает на свои счета Казначейство Украины от физических и юридических лиц местного и иностранного происхождения, обязательно должны трансформироваться в полезные для общества в целом блага. Такие страны Европейского Союза как Дания, Швеция, Норвегия и Германия, являются прекрасным примером того как сбалансированно организовать бюджет страны при этом уделяя особое внимание социальным аспектам и процветанию всех граждан. Учитывая финансовую ситуацию граждан и предприятий Украины на данный момент, разумно ожидать, что поступления в государственный бюджет в результате экономической деятельности граждан и предприятий будут существенно отличаться от Европейских, но ничто не мешает и в Украине последовать эффективному примеру западных стран, хотя бы в соотношении доли отнесенной на те или иные нужды.

В текущем году Украина планирует направить 36,2 % бюджетных средств на межбюджетные трансферты областным администрациям, что указывает на достаточный уровень делегирования обязанностей центральной власти и распределения средств, но также описывает высокий уровень централизации и накопления доходов. В будущем это может сказаться на повышении разницы в уровне жизни между столицей и остальными областными центрами, а также причастными к ним территориями.

Функции общегосударственного аппарата нуждаются в весомом финансировании бюрократической системы администрации и разветвлённой системы должностей. Эта сумма равна половине от всех трансфертов для финансирования областей. Чуть меньше расходы на общественный порядок и судебную власть, что стоило бы подкрепить социальным и моральным воспитанием общества и уменьшить подобные расходы в будущем. 6,4 % будет расходоваться на оборону, что очевидно и обосновано в военные времена, однако большие усилия стоило бы направить на модернизацию документации и процессов военного производства, что косвенно влияет на дальнейший успех ее функционирования.

4,4 % отводится на образование и вдвое меньше на здравоохранение. Пиритизация между этими двумя аспектами достаточно сложна и неопределенна. Можно с уверенностью сказать, что хорошая система здравоохранения это гораздо более капиталоемкая структура, чем образовательная. Об этом свидетельствуют и более существенные расходы развитых стран на здравоохранение. Отчасти эту ситуацию

компенсируют 26,3 % отчислений на социальную защиту и обеспечение, так как число людей живущих за порогом бедности не уменьшается.

Основную долю доходов украинская казна получает с налога на добавленную стоимость с импортных товаров. Сложно было представить, чем могло быть полезно снижение торгового сальдо Украины по товарам, но этот показатель можно назвать одним из вспомогательных пунктов для небольшого перераспределения доходов в стране. Почти на одном уровне акцизный налог и плата за пользование природными ресурсами. Малейшим объемом обладают поступления от деятельности предприятий, что ставит под вопрос необходимость вывода многих из них из теневой экономики.

Большой объем средств поступает также и от физических лиц – 13%. По сравнению с предприятиями, граждане более активны в уплате налогов, но и условия для их уплаты все-таки более прозрачны и эффективны, чем проблематика налогообложения производственного сектора.

В пример бюджетной политики можно привести опыт Швеции, где большинство служб социального обеспечения предоставлено муниципалитетами. В апреле 2016 года шведское правительство при поддержке левой партии увеличило на 10 млрд. шведских крон (около 1,1 млрд. евро) финансовые ресурсы, которые они выделяют каждый год муниципалитетам, чтобы внести свой вклад в местные социальные услуги. Кроме того, за этот период муниципалитеты поднимают их бюджет более чем на 80% независимо от центрального государства.

Идея состоит в том, чтобы увеличить количество работников в этой сфере, улучшить качество социального обслуживания, условия труда для тех, кто уже занят в этом секторе, и снизить безработицу. Гендерное равенство также подчеркивается, так как подавляющее большинство рабочих (значительно выше 80%) в этом секторе - женщины.

Многие муниципалитеты ожидают значительных инвестиционных затрат на школы и дошкольные учреждения в ближайшем будущем, а также увеличение расходов на уход за престарелыми. Это расширение государственной поддержки для муниципалитетов является крупнейшим.

По отношению к прошлому году снижение налогов было выше, чем 10 миллиардов евро, в то время как сокращение расходов было в основном направлены на трансферты. Внутренняя проблема с увеличением ресурсов в том, что муниципалитеты имеют высокую степень суверенитета. Это означает, что муниципалитет может принять решение в более подробной форме, о том, как выделять средства по увеличенному бюджету. Это могло быть преимуществом с точки зрения адаптация расходов к местным потребностям, но всегда есть риск, что муниципалитеты имеет другие приоритеты в политике по сравнению с центральным правительством, что приводит к ситуации, когда национальные цели не достигнуты.

В данном случае, увеличение количества работников в секторе благосостояния к 20 000 может быть реалистично с экономической точки зрения, но будет в конечном итоге зависеть от местных решений.

Консервативная партия (Moderatema) критикует программу за увеличение дефицита государственных финансов. Ассоциация налогоплательщиков выступает против увеличения расходов из-за подразумеваемого повышения налогов. Вместо этого они предлагают сократить расходы муниципалитетов. Шведские демократы хотят сохранить эквивалентную сумму путем уменьшения поддержки беженцев [2].

Чаще всего государственные программы могут иметь положительные и отрицательные аспекты, однако важно просчитывать и находить эффективный баланс, который способствует экономическому росту.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Государственный бюджет Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/finance/budget/gov>
2. Palme J. Significant increase in local welfare spending in Sweden / J. Palme, J. Heap, J. Fritzell. // Social Europe. – 2016. – №58.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ БРАЗИЛИИ И УКРАИНЫ

В современной науке проблемам развития внешнеэкономических связей отдельных государств, а также вопросам экономической интеграции уделено значительное внимание [1-3]. Вместе с тем, в связи с постоянно меняющимися условиями ведения внешнеэкономической деятельности новые исследования отличительных особенностей участия стран в международных экономических отношениях являются актуальными.

В предлагаемом исследовании проанализированы современные тенденции в формировании внешнеэкономических связей Бразилии. В частности, в таблице 1 представлены актуальные данные по балансу текущих операций страны.

Таблица 1

Основные статьи счета текущих операций Бразилии, млрд. долл.

	2014	2015	2016	2017	2018
Торговое сальдо	-6,7	17,6	44,6	51,0	53,2
Сальдо услуг	-48,1	-36,9	-30,4	-30,4	-27,3
Сальдо первичных доходов	-42,2	-42,6	-41,1	-41,6	-43,1
Сальдо вторичных доходов	2,7	2,8	3,0	2,8	3,2

Источник: составлено авторами на основе [4].

Приведённые данные свидетельствуют о том, что Бразилии за последние годы удалось достичь значительных успехов в повышении конкурентоспособности своей экономики, о чём, в частности, свидетельствует положительное сальдо её торгового баланса в период 2015-2018 годов. Вместе с тем, проблемой остаётся значительное отрицательное сальдо в торговле услугами Бразилии и значительные объёмы вывезенных доходов от иностранных инвестиций, что привело к постоянно отрицательному сальдо первичных доходов страны.

При этом Бразилия является одним из крупнейших торговых партнеров Украины в Латинской Америке. По данным Государственной службы статистики Украины за последние 9 месяцев 2018 года, двусторонний товарооборот увеличился на 3% до 161 млн. долл., при этом экспорт товаров из Украины в Бразилию снизился на 44% до 6 млн. долл., импорт бразильских товаров в Украину увеличился на 7% до 155 млн. Отрицательное сальдо для Украины составило 148 млн. долл.

Основными товарами в структуре украинского экспорта в Бразилию были: электроприборы для приготовления кофе или чая (новый продукт) на сумму 5,16 млн. долл. или 21,05%, минеральные удобрения на сумму 1,9 млн. долл. или 7,91% (в 2016 не поставлялись), металлопрокат на сумму 1,8 млн. долл. или 7,36% (в 2016 поставок не было), оболочки искусственные для колбасных изделий на сумму 1,65 млн. долл. или 6,75%, что на 18,43% превышает объёмы поставок в 2017, угольные электроды - на сумму 1,34 млн. или 5,49% (+ 84,22%) и др.

Бразильский экспорт в Украину состоял в основном из сырья и аграрной продукции, в частности, табака (24,71%), приборов для распыления химикатов для агрокультур (11,83%), марганцевой руды (11,54%), кофе растворимого (10,92%), кишечных оболочек (9,21%), бокситов (8,63%) и др. [5].

Таким образом, на основании проведённого анализа можно сделать вывод о том, что Бразилия является одним из перспективных партнёров Украины, торговые связи, с которым в ближайшие годы продолжают интенсивно развиваться, в частности в сфере экспорта электрооборудования из Украины.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
2. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Сарнацький О. П. Особливості регіональної економічної інтеграції Латиноамериканських держав на початку ХХІ століття // Науковий журнал Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2018. - № 2. С. 70-78. [Електронний ресурс]. – URL: http://ev.nmu.org.ua/docs/2018/2/EV20182_070-078.pdf
4. World and Regional Tables: Balance of Payments and International Investment Position by Indicator [Електронний ресурс]. – URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60961513>.
5. Состояние торгово-экономического сотрудничества между Украиной и Бразилией [Електронний ресурс]. - URL: <https://brazil.mfa.gov.ua/ua/ukraine-br/trade>.

Цвях О. С., Борисов М. Ю.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІВНІЧНОАМЕРИКАНСЬКОЇ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

ЮСМКА (USMCA) являє собою оновлену Північноамериканську угоду про вільну торгівлю НАФТА, яка діяла з 1994 року по 2018 рік. Ініціатором перегляду НАФТА та подальшого підписання USMCA став президент США Д. Трамп, який оголосив всі багатосторонні торгові угоди, в яких беруть участь США, в тому числі НАФТА, не вигідними для його країни. Так торговий баланс США з Канадою і Мексикою залишається від'ємним, причому в 2018 році, в порівнянні з 2008 роком, між США і Канадою від'ємні показники знижуються, а між США і Мексикою – зростають.

Оновлена угода включає в себе деякі відміни від НАФТА. Найбільш значні наслідки USMCA, пов'язані з доступом до ринку країн-членів, зосереджені в автомобільному секторі та кількох секторах сільського господарства. Так для автомобілів, 75% вмісту яких походить з трьох країн-учасниць угоди; 45% «змісту трудової вартості» автомобіля повинні бути зроблені працівниками, які заробляють в середньому щонайменше 16 доларів США на годину. Також розширені квоти імпорту до Канади на молочні та птахівничі продукти [1].

Багато інших нових положень стосуються більш «глибоких» питань інтеграції, таких як зменшення впливу нетарифних бар'єрів і підвищення прозорості в ліцензуванні імпорту та експорту. Існують також додаткові положення, які стосуються інтелектуальної власності та цифрової економіки. Договір триватиме щонайменше 16 років, з офіційним переглядом його функціонування кожні шість років, шляхом прийняття рішення про його продовження або припинення.

Аналізуючи вплив інтеграційного об'єднання на соціально-економічний стан країн-учасниць можна зазначити, що НАФТА дала потужний поштовх для сталого економічного розвитку цих країн. Їх ВВП та ВВП на душу населення в період з 1998 року

по 2018 стабільно зростає, рівень безробіття в трьох країнах залишався досить низьким з тенденцією до невеликих коливань, а рівень інфляції у США та Канаді за цей же період знаходився на досить низькому рівні, а в Мексиці – значно скоротився.

Сполучені Штати і Канада мають між собою найбільш тісні торговельні зв'язки в світі. За час свого існування НАФТА стимулювала істотний прогрес продуктивності в канадській економіці і посприяла її розширенню, підвищенню якості продуктів і збільшенню їх конкурентоспроможності. За останні 20 років, з 1998 по 2018 рік, американський експорт в Канаду збільшився на 95 млрд. дол. США, а розмір імпорту США з Канади у 2018 році склав майже 270 млрд. дол., що на 96 млрд. дол. США більше, ніж в 1998 році.

Мексика є другим після Канади за величиною експортним ринком Сполучених Штатів і третім за величиною торговим партнером після Канади та Китаю [2]. Товарообіг США з Мексикою зростає більшими темпами, ніж з Канадою. За останні 20 років експорт між США і Мексикою виріс на 143 млрд. дол., імпорт – більше ніж на 195 млрд. дол., а обсяг двосторонньої торгівлі в 2017 році склав 623 млрд. дол. США.

За даними U. S. Bureau of Economic Analysis, з 1999 року по 2017 експорт і імпорт послуг між США і їх партнерами по USMCA збільшився. За цей період експорт американських послуг до Канади збільшився в 2,5 рази, а в Мексику – в 2,4 [3]. Імпорт за цей же період з обох країн збільшився майже в 2 рази. Міжнародні відносини Канади і Мексики з приводу торгівлі послугами також стали більш тісними. За 20 років канадський експорт у Мексику збільшився на 1,15 млрд. дол., а обсяг імпорту з Мексики збільшився на 2,6 млрд. дол. США.

З моменту підписання НАФТА обсяги двосторонніх інвестицій значно зросли. З 1998 року розмір прямих інвестицій в Канаду збільшився на 293 млрд. дол. США. Розмір американських інвестицій в Мексику також збільшився – на 83 млрд. дол. США. Всього за 2017 рік Мексика отримала зі Сполучених Штатів інвестиції на суму 109,6 млрд. дол. США. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в США збільшилися до 4 трлн. дол. США в 2017 року порівняно з 3,7 трлн. дол. США у 2016 році [4]. Канада увійшла в першу трійку країн-інвесторів США – за останні 19 років обсяг канадських прямих інвестицій в Сполучені Штати виріс більше ніж на 380 млрд. дол. США. У 2017 році прямі інвестиції Мексики в США склали 18,2 млрд. дол., що майже у вісім разів більше, ніж в 1998 році.

Аналізуючи дані, можна зробити висновок, що НАФТА позитивно вплинула на інвестиційну діяльність країн, проте Канада і Мексика отримали більше вигоди, ніж США, оскільки обсяг вкладеного американського капіталу в ці країни значно перевищує обсяг грошей, інвестованих Канадою і Мексикою в Сполучені Штати. Також необхідно зазначити, що Мексика отримала особливу вигоду від попередньої Угоди про зону вільної торгівлі, оскільки положення НАФТА про іноземні інвестиції допомогли створити в країні сприятливий інвестиційний клімат.

Угода вимагає її ратифікації в Конгресі США і може стати для Європи успішним прикладом інтеграції країн з різним рівнем економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Wallace Tyner. How U.S. Agriculture Will Fare Under the USMCA and Retaliatory Tariffs // GTAP Working Paper. – 2018. – No. 84. – P. 4-5.
2. U.S. Relations With Mexico. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/35749.htm>
3. International Trade in Goods and Services. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>
4. Direct Investment, 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bea.gov/news/2018/direct-investment-country-and-industry-2017>

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА ЯПОНІЇ

У сучасній економічній літературі проблемам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України приділено багато уваги [1-2]. Разом з тим особливий інтерес викликають можливості співпраці України з компаніями Японії, яка є технологічним лідером у сучасній світовій економіці.

2017-2018 роки відзначилися активізацією торговельно-економічного співробітництва з Японією. В українському експорті в Японію традиційно домінувала сировинна продукція з низьким ступенем переробки.

Основними експортними позиціями України до Японії у звітному періоді були руди та концентрати залізни (49%); тютюнові вироби (28%); зернові, переважно кормова кукурудза (11%); кольорові метали, переважно алюміній необроблений, титан та вироби з титану (8%); а також хімічні продукти (1%), - які складають загалом близько 97% українського експорту до Японії. Зростання експорту України до Японії у 2017-2018 роках спричинено передусім відновленням вже традиційних поставок кукурудзи для кормової індустрії Японії.

Японський експорт до України сформований, переважним чином, на основі продукції високотехнологічних виробництв, лівова частка якої припадає на продукцію машинобудування.

Перше місце – автомобілі легкові та інші транспортні засоби (55%). Друге місце енергетичне обладнання (11%). Третє – оптичні прилади та обладнання (6,4%). Четверте – шини та покривки (4%) [3].

Таблиця 1

Зовнішня торгівля товарів між Японією та Україною, у млн. доларів США

	2014	2015	2016	2017	2018
Експорт	209,6	235,6	185,2	217,9	232,3
Імпорт	612,6	382,2	551,8	723,5	737,6
Сальдо	-403	-146,6	-366,6	-505,6	-505,3

Джерело: складено автором на основі [4].

Сальдо торгового балансу України та Японії за всі роки є від'ємним, тобто імпорт товарів все ще перевищує експорт. У 2015 році завдяки девальвації української національної грошової одиниці різниця була найменша, порівняно з іншими роками.

Слід зазначити, що у стосунках з Японією Україна ще не застосовувала переваг спільного ринку України з ЄС. Тому у майбутньому слід довести можливу зацікавленість японських компаній в інвестуванні у виробництва, продукція яких призначена не лише для внутрішнього ринку, але й для експорту на ринок Європи. При цьому Україна має великий потенціал в таких сферах як: комп'ютерна інженерія, енергетична та харчова промисловості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
2. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. [Електронний

ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>

3. Посольство України в Японії. Стаття «Торговельно-економічне співробітництво » [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://japan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-japan/trade>
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1018_u.htm

*Величко Д. В., к.э.н. Родионова Т. А.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

ПОЗИЦИИ АВСТРИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Экономика Австрии не переживала сильных кризисов за последние 5 лет, но показатели ВВП в долларах США за 2015 год резко упали по сравнению с предыдущим годом. Если в 2014 году ВВП составлял порядка 437,5 миллиардов долларов США, то уже через год этот показатель упал до 374,2 миллиардов [1]. Причиной этого стала политика ЕЦБ, направленная на удешевление евро. В противном случае, мог бы начаться процесс дефляции, который привёл бы к более тяжелому кризису. Поэтому ЕЦБ пришлось понижать кредитную ставку для того, чтобы заставить евро дешеветь

ВВП Австрии в евро стабильно увеличивался на протяжении последних 5 лет, показывая в среднем рост в 2,2-2,8% за год. ВВП по ППС на душу населения в международном долларе из года в год только растёт, а в 2017-ом году он достиг 49000 долларов в год. По этому показателю Австрия опережает такие страны, как Франция, Великобритания и Япония.

Австрия является ярким примером постиндустриального общества, привлекательного для иностранных инвестиций [2], в ВВП которого наибольшую часть занимает сфера услуг. Доля агрокомплекса постоянно снижается на протяжении последних пяти лет, что может быть вызвано политикой цен и квотирования ЕС, в результате которой нерентабельными оказались 69 % всех сельскохозяйственных угодий. Промышленный сектор даёт в среднем 28-28,5% ВВП страны. Сфера услуг делает наибольший вклад в экономику страны. Сфера услуг представлена международным туризмом, финансовыми, транспортными и страховыми услугами. Одной из особенностей экономики Австрии является важность туризма. Действительно, общий вклад туризма в ВВП Австрии составлял порядка 15,6% в 2016 году. По этому показателю Австрия уступает только Хорватии по сравнению с другими странами Евросоюза [3].

На протяжении последних пяти лет торговый баланс Австрии был отрицательным лишь в 2013 году [4]. Согласно данным Мирового Банка за 2016 год, процентное соотношение экспорта к ВВП у Австрии было выше чем в среднем по Евросоюзу, Еврозоне и стран-членов ОЭСР. Если говорить о внешнеторговом обороте Австрии, то его показатели достаточно высоки. Прежде всего, в течение последних лет импорт товаров не сильно уступал экспорту товаров. Это связано с тем, что Австрия достаточно сильно зависит от импорта природных ресурсов. У Австрии процентное соотношения внешнеторгового оборота к ВВП всегда оставалось высоким на протяжении последних лет и составляло порядка 74-76%.

Главной причиной того, что счёт текущих операций Австрии всегда оставался положительным на протяжении последних лет, является большая разница между экспортом и импортом услуг. На протяжении последних лет сальдо баланса услуг не опускалось менее 10 миллиардов евро. В тот же период, сумма полученных денег от экспорта услуг в среднем в 2,5 раза меньше от экспорта товаров. Но сальдо торгового баланса Австрии не превышало и 2 миллиардов евро за последние года.

Счёт текущих операций Австрии всегда оставался положительным в течении последних лет, оставаясь на уровне 6-8 миллиардов долларов евро.

Общий объем ПИИ Австрии в другие страны превышает общий объем ПИИ других стран в Австрию, при этом процентное соотношение внешних инвестиций к ВНД колебалось от 48% до 54% в 2014-2016 годах, в то время как соотношение иностранных инвестиций к ВНД Австрии не превышал 43,8% (показатель 2015 года).

По данным Программы развития ООН, в 2016-ом году ожидаемая продолжительность жизни в Австрии составляет 81,6 года, 15,9 года в среднем тратит австриец на обучение, а ВНД на душу населения по ППС в международных долларах 2011 г. составляет 43609 долл. США.

В Рейтинге лёгкости ведения бизнеса Австрия значительно улучшила свои позиции за последние годы. Если в 2013 году Австрия заняла 29 место среди всех стран мира, то уже в 2017 она заняла 19, обогнав при этом такие страны, как Канада, Франция и Нидерланды.

Из сильных сторон Австрии в этом рейтинге стоит выделить торговлю с зарубежными странами. Австрия разделяет с другими странами ЕС 1 место по этому показателю среди всех стран мира, что свидетельствует об открытости экономики, лёгкости экспорта и импорта товаров.

Из слабых сторон стоит выделить регистрацию предприятия. Австрия заняла лишь 111 место среди всех стран мира [5], что свидетельствует о больших трудностях, связанных с открытием бизнеса. К примеру, лицу, которое хочет открыть Общество с ограниченной ответственностью, потребуется в среднем 21 день на данную процедуру, в то время как в Новой Зеландии всего 5 дней.

В индексе глобализации, составленном швейцарским экономическим институтом при швейцарском федеральном институте технологий в Цюрихе, Австрия заняла четвёртое место, что свидетельствует о высоком уровне глобализации данной страны. Из сильных сторон стоит выделить высоко развитую инфраструктуру, квалифицированную и компетентную рабочую силу, и высокую продуктивность. Из слабых сторон можно выделить строгий трудовой кодекс, нехватку финансирования рискованного капитала и ограничительные миграционные законы.

Также стоит отметить заинтересованность властей Австрии в привлечении иностранного капитала. Для этого было создано Австрийское бизнес агентство, которое является первой инстанцией для иностранных фирм для открытия собственного бизнеса в Австрии.

На данный момент страны Евросоюза являются ключевыми торговыми партнерами Австрии, так как 71% экспорта и 78% импорта Австрии приходится на данные страны.

Деньги, выделяемые Евросоюзом, направлены на инвестиции. Наиболее инвестируемой сферой является развитие агросектора и сельской местности, на неё приходится 68% всех субсидий. Столь высокое значение обусловлено тем, что это единственный сектор экономики, полностью финансируемый Евросоюзом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx>.
2. I. Lomachynska, S. Yakubovskiy, I. Plets (2018). Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 5, 167-174. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-5-167-174.
3. The economic impact of travel and tourism. World Travel and Tourism Council. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/austria2017.pdf>.
4. Austria Balance of Payments. Austrian National Bank. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oenb.at/isaweb/report.do?lang=EN&report=9.1.01>.

5. Doing business Austria profile 2017. The World Bank [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25417/109642-WP-DB17-PUBLIC-Austria.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.

*Дун Юймин, Чжан Шен, Алексеевская Г. С.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ ГОНКОНГА И УКРАИНЫ

В современной науке проблемам развития внешнеэкономических связей отдельных государств уделено значительное внимание [1-3]. Вместе с тем, представляет интерес анализ внешнеэкономических связей Украины с территориями, которые формально являются частью других государств, но на практике могут проводить успешную независимую внешнеэкономическую деятельность. К таким территориям относится Гонконг, который с одной стороны с 1997 года является частью Китая, с другой – имеет возможность проведения независимой внешнеэкономической политики.

Гонконг обладает незначительными объёмами пригодной для возделывания земли и ограниченными природными ресурсами, поэтому вынужден импортировать большую часть продуктов питания и сырья. Значительную часть экспорта Гонконга составляет реэкспорт, то есть продукция, произведённая вне границ территории, в основном на материковом Китае, и распространяемая через Гонконг.

Следует отметить, что Гонконг входит в первую 10-ку в мире по объёму внешней торговли, причем совокупный объём экспорта (включая реэкспорт, который достигает 98% от экспорта) превышает ВВП Гонконга [4].

Таблица 1

Географическая структура внешней торговли товарами и услугами между Гонконгом и Украиной, прямые инвестиции из Гонконга в Украину в 2014-2018 гг., тыс. долларов

	2014	2015	2016	2017	2018
Сальдо торговли товарами	8677,9	3193,5	31383,4	2495,7	-60371,5
Сальдо торговли услугами	20464,5	16509,4	35767,8	37881,9	54605,1
Прямые инвестиции	12400	9300	10000	31500	65600

Источник: составлено авторами на основе [5-6].

В товарном экспорте Украины в Гонконг преобладают природные ресурсы (8,2 млн. долл.), сельскохозяйственная продукция (7,5 млн. долл.) и продовольственные товары (2,4 млн. долл.). Основными статьями экспорта Гонконга являются: одежда, ткани, обувь, электронные компоненты, часы, игрушки.

Сальдо торгового баланса Гонконга и Украины всегда был положительным, кроме 2018 года, когда импорт из Гонконга увеличился более чем в три раза. Вместе с тем, сальдо торговли услугами Украины с Гонконгом остаётся положительным. Самая большая доля в общем объеме украинского экспорта приходится на транспортные, деловые, профессиональные и технические услуги, услуги по ремонту. Наибольшую долю в общем объеме импорта услуг составляют транспортные, деловые, технические и финансовые услуги.

На протяжении всего анализируемого периода прямые инвестиции из Гонконга в экономику Украины имеет возрастающий характер, что свидетельствует о том, что Украина является привлекательной страной для гонконгских инвесторов.

Официально в Гонконге зарегистрировано одно совместное с Украиной предприятие в области морских перевозок, а на территории Украины – три предприятия с гонконгским капиталом, в том числе два совместных [7].

Таким образом, результаты проведённого анализа свидетельствуют о том, что Украина и Гонконг имеют значительный потенциал для развития взаимовыгодного сотрудничества.

С одной стороны Украина может нарастить свой экспорт сельскохозяйственной продукции, т.к. Гонконг беден на наличие земли для сельского хозяйства. С другой стороны, Гонконг – владея новыми технологиями, в том числе в сельском хозяйстве, мог бы инвестировать значительные средства в Украину, как для дальнейшего экспорта в Гонконг, так и для насыщения внутреннего рынка Украины и, возможно благодаря зоне свободной торговли, рынки стран Европейского Союза.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
4. Экономические отношения Гонконга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=221751>.
5. Географическая структура внешней торговли услугами между Гонконгом и Украиной в 2014-2017 гг [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/gsztp/gsztp_u/gsztp_4k2018_u.html.
6. Прямые инвестиции (акционерный капитал) из Гонконга в экономику Украины в 2014-2018 гг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/inv_zd/pi_ak_ks_reg/pi_ak_ks_reg_u.zip.
7. Гонконг и Украина [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://zn.ua/POLITICS/gonkong_kitayskaya_pyatiletka.html.

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

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Два попередні десятиліття ознаменувалися для країн Центральної та Східної Європи періодом трансформації економіки і переходом від адміністративно-командної моделі до моделі ринкового господарства. Зокрема, країни Вишеградської групи показали позитивні результати в модернізації своїх фінансових структур [1]. І на основі процесів, що відбулися, можна проаналізувати міжнародну конкурентоспроможність даних країн.

Глобальний рейтинг конкурентоспроможності, що формується експертами ВЕФ за допомогою ранжирування країн за глобальним індексом конкурентоспроможності (GCI), є ключовим висновком кожного звіту "Глобальна конкурентоспроможність". В рамках дослідження враховується комплекс чинників, розділених на 12 основних сфер [2].

Серед усіх країн Центральної Європи Чехія має найкращий результат з за Індексом Глобальної Конкурентоспроможності, посідаючи 31 місце [3]. Найбільший бал серед усіх

країн за рейтингом був досягнутий у сегментах, таких як макроекономіка, початкова освіта та кваліфікація, технічна готовність (включаючи доступність сучасних технологій, прямі іноземні інвестиції, передача нових технологій до національної економіки) або розвиток фінансового ринку.

Далі за Чехією йде Польща, яка займає 39 місце [3]. Відбулися позитивні зміни у вдосконаленні інфраструктури та інноваційних факторах, які мають значний вплив на позицію в головному рейтингу. Хоча обсяги інновацій збільшуються, вони все ще мають віддалені позиції у сфері.

Словаччина та Угорщина посідають за Індексом Глобальної Конкурентоспроможності 59 місце та 60 місце відповідно [3]. У Словаччині оцінка покращилася головним чином у розділах макроекономічного середовища та технологічної готовності, в яких вона належить до числа кращих у світі. Щодо Угорщини, покращення відбувається в основному за рахунок технічного прогресу. Також у бізнес-секторі фінансові ринки були сприятливими, а середовище для бізнесу та інновацій покращилося.

Серед чотирьох країн було виявлено найслабші сторони: ефективність ринку праці (гнучкість у визначенні заробітної плати, вплив оподаткування праці або регулювання найму та звільнення людей); інституційний та державний сектор, що є результатом обмеженої кількості початих реформ, високого рівня корупції та низької якості системи правосуддя та юрисдикції; складності бізнесу; інновації. У порівнянні іншими з країнами-членами ЄС-11 спостерігається низька кількість наукових дослідників, недостатня громадська безпека, висока корупція, слабкий захист профспілок.

Для більш точного порівняння країн V-4 з західноєвропейськими країнами, зокрема Німеччиною, Францією, Італією, Іспанією та Швецією, було проаналізовано основні макроекономічні показники. Результати, досягнуті економіками країн Вишеградської групи в 2017 році, були гіршими ніж у Швеції та Німеччині. Однак поточні показники економік Польщі, Чехії, Словаччини та Угорщини були набагато кращими порівняно з Францією. Поряд з високим рівнем безробіття, головною слабкістю французької економіки є дуже повільне зростання виробництва. Країни V-4 продовжували працювати набагато краще, ніж Іспанія, яка все ще має дуже високий рівень безробіття, великий дефіцит бюджету та величезний державний. Те ж саме можна сказати про порівняння з Італією, де економіка все ще залишається в стані стагнації, з низьким зростанням ВВП, високим рівнем безробіття і великим державним боргом.

На сьогоднішній день також одним з найважливіших інструментів оцінки результатів зовнішньоекономічної діяльності країни є платіжний баланс, зокрема поточний та фінансовий рахунки.

Основними сегментами в експорті та імпорті товарів країн Вишеградської групи залишаються машини та обладнання, хімічна промисловість, металургійна продукція, продовольчі товари та сільськогосподарська сировина. Основними зовнішньоекономічними партнерами традиційно залишаються країни Євросоюзу, що несе значні ризики для експорту. Кризові явища та дисбаланси європейської економіки можуть позначитися негативним чином. За підсумками 2017 року можна зробити висновок, що, завдяки заходам країн Вишеградської групи, прийнятим щодо стимулювання зовнішньої торгівлі, її обсяги перевищили докризовий рівень і динамічно зростають.

У Польщі та Угорщині послуги займають вагоме значення та обсяг експорту за даним показником зростає з кожним роком. Однак Чехія та Словаччина також мають недостатньо розвинену транспортну інфраструктуру в порівнянні з іншими країнами-членами ЄС. До основних статей експорту послуг відносяться: туризм; транспортні послуги; інші ділові послуги; телекомунікаційні; комп'ютерні та інформаційні послуги; фінансові послуги.

Основу національних господарств Вишеградської групи становлять малі та середні підприємства, інвестиційна активність яких нижча за європейські та іноземні компанії. Спостерігаються високі доходи прямих іноземних інвесторів у Польщі, Чехії, Угорщині

та Словаччині, та високі доходи нерезидентів від портфельних та інших інвестицій, результатом чого є негативний баланс первинних доходів.

Структура інвестицій країн Вишеградської групи є досить цікавою та характеризується великим припливом ПІІ. Польща є лідером серед країн Центрально-Східної Європи за обсягами припливу ПІІ, що не дивно: польська економіка - найбільша економіка регіону. Однак в розрахунку обсягу ПІІ на душу населення Польща поступається багатьом своїм сусідам. Серед чотирьох країн лише Угорщина має позитивне значення сальдо фінансового рахунку через переважання кредиту та від'ємний дебет портфельних та інших інвестицій, але це не заважає країні також мати значний приплив ПІІ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. С. О. Якубовський, О. В. Журавльов. Економічний розвиток країн Вишеградської групи в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс]. // Міжнародний гуманітарний університет. – 2017. – р. 44-59 – Режим доступу: <http://baltijapublishing.lv/download/visegrad_od_2017.pdf#page=50>.
2. How to Calculate a Global Competitiveness Index [Electronic resource]. – Available from: <<https://bizfluent.com/how-8369247-calculate-global-competitiveness-index.html>>.
3. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Electronic resource]. // World Economic Forum. – 2017. – 393 p. – Available from: <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/>>.

*Глєбова Д. С., к.е.н., доц. Войнова Є. І.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

СУЧАСНЕ МІСЦЕ ГОНКОНГУ ЯК СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ЦЕНТРУ

Сучасний Гонконг – це спеціальний адміністративний район Китаю, який є офшорною зоною та одним із головних фінансових центрів Азійсько-Тихоокеанського регіону [7]. Станом на кінець 2018 р. Гонконг посів третє місце у рейтингу світових фінансових центрів [3].

Фактично Гонконг виступає глобальним посередником у фінансовій сфері, який за короткий термін вивчив досвід зарубіжних країн з фінансової точки зору, створив сприятливі соціально-економічні умови для розвитку фінансового ринку та ринку фінансових послуг на конкурентній основі національного законодавства [7].

Гонконгська фондова біржа (Hong Kong Exchanges and Clearing Limited) - один з найпотужніших майданчиків планети, займає третє місце в Азії і шосте в світі [4]. Поряд з капіталізацією, що досягає 2,8 трлн. дол. США, вона може похвалитися присутністю найбільших банків - це HSBC, China Construction Bank, Industrial and Commercial Bank of China і Bank of China. [6] Від прийнятих тут рішень залежить картина Південно-Східної Азії, Європи й обох Америк [2].

Станом на початок 2019 р. капіталізація ринку становить понад 4,2 трлн. дол. при денному обороті 205 млрд. [1].

Прогноз розвитку Гонконгу як міжнародного фінансового ринку оптимістичний. Гонконгській біржі вдалося обійти на аукціоні з продажу біржі металів, такі біржі як: NYSE - першої біржі в світі біржі за капіталом, а також SME Group і ICE. Завдяки тому, що в біржі щорічно проходять лістинг міжнародні компанії, фондова біржа Китаю постійно збільшує свій капітал і привертає все більше інвесторів [5].

Беручи до уваги досвід Гонконгу, для зміцнення позицій як міжнародного фінансового центру, варто акцентувати увагу на основних стимулюючих заходах, які були впроваджені в Гонконгу для зміцнення позицій на міжнародному фінансовому ринку: встановлення єдиного регулятора в сфері фінансових ринків; створення фондової біржі з виділенням у ній спеціалізованої секції для малих компаній; створення ефективної

електронної інфраструктури; створення умов для проведення IPO; забезпечення прозорості фінансової інформації та встановлення контролю за дотриманням прав інвесторів; створення сприятливих умов для залучення висококваліфікованого персоналу до фінансового сектору; присвоєння статусу вільної економічної зони; відсутність протекціонізму відносно національних учасників фінансового ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Dynamic of market capitalization countries // Worldbank // URL: http://data.worldbank.org/indicator/M.MKT.LCAP.CD?order=wbapi_data_value_2010%20wbapi_data_value&sort=asc
2. FORBES [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.forbes.com/global2000/list/#page:1_sort:0_direction:asc_search:_filter:All%20industries_filter:All%20countries_filter:All%20states.
3. World Federation of Exchanges members // <http://www.world-exchanges.org/files>
4. Бурмака М., Зінченко Ф. Глобальний формат фінансово-інституційної трансформації фондових бірж / М. Бурмака, Ф. Зінченко // Міжнародна економічна політика. — 2017. — № (27). — С. 40—61.
5. Ліфанова М.І. Ретроспективний аналіз формування міжнародних фінансових центрів / М.І. Ліфанова // Економіка та держава. – 2018. – № 7. – С. 90-94.
6. Офіційний сайт Гонконгської фондової біржі - <http://www.hkex.com.hk>
7. Петько С. М. Позиціонування Гонконгу на глобальній фінансовій арені / С.М. Петько // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2017. – Випуск 12, частина 2. – С. 76-80.

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

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ МИТНОГО СОЮЗУ

Починаючи з 2017 року Митний Союз серйозно зайнявся налагодженням торговельно-економічних відносин з країнами - партнерами, обсяг торгівлі товарами країн Митного Союзу з Китаєм збільшився на 30,7%, з В'єтнамом - на 36,7%. В цілому обсяг зовнішньої торгівлі союзу виріс в 2017 році на 24,5%. У 2019 році, відповідно до Договору про Союз, запрацює спільний електроенергетичний ринок, до 2025 року будуть запуснені спільні ринки нафти, нафтопродуктів, газу, фінансовий ринок і ринок транспортних послуг, активно йде робота з розвитку спільного ринку праці [1].

Досліджуючи потоки капіталу між Україною та країнами Митного Союзу слід зазначити, що в першому кварталі 2018 року в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу було вкладено 1151,0 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій. Згідно з даними по надходженнях інвестицій в першій половині 2018 року лідируючі позиції займала Російська Федерація, сума інвестицій даної країни склала 436 млн. дол. США, або більше третини всіх інвестицій, за нею слідували Кіпр – 219 млн. дол. США та Нідерланди, загальні інвестиції країни - 207,7 млн. дол. США.

Основні надходження іноземних інвестицій, особливо з Росії, були пов'язані з докапіталізацією банків, в фінансовий і страховий сектор надійшло 750,5 млн. дол. США інвестицій, або майже 60% до їх загального обсягу в першому півріччі. За ними слідує сфера оптової та роздрібною торгівлі, ремонт автотранспорту - 120,5 млн. дол. США, промисловість - 102,7 млн. дол. США та сектор інформації та телекомунікації - 100,1 млн. дол. [2].

Як торговий партнер Білорусі, Україна станом на вересень 2018 рік зайняла 2 місце серед країн СНД і 4 місце серед країн світу (РФ, Китай, Німеччина).

Прямі білоруські інвестиції в економіку України станом на 1 жовтня 2018 склали 33,5 млн. дол. США. Обсяг українських інвестицій в економіку Республіки Білорусь станом на 1 січня 2018 року – 4,3 млн. дол. США [3].

Республіка Казахстан у 2017 році інвестувала в економіку України 71 277,0 тис. дол. США. У цьому ж році відбулося збільшення казахстанських інвестицій, обсяг яких склав 5 505,1 тис. дол. США. Найбільші обсяги казахстанських інвестицій надійшли в сферу фінансової і страхової діяльності – 69,1 млн. дол. США.

Прямі інвестиції з України в Республіку Казахстан на кінець 2017 року склали 1 049,8 тис. дол. США, зокрема в промислову сферу (57,0 тис. дол. США) [4].

За інформацією Національного статистичного комітету Киргизстану, зовнішньоторговельний оборот Киргизстану з Україною в 2017 році склав 42,4 млн. дол. США. Україна посіла десяте місце за обсягами експорту товарів в Киргизстан серед усіх держав світу (після КНР, РФ, Казахстану, Туреччини, Узбекистану, США, Білорусі, ФРН і Кореї). Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з Киргизстану в українську економіку станом на 2018 рік не змінився і склав 0,3 млн. дол. США [5].

Можна зробити наступні висновки, у 2017 – 2018 році Митний Союз покращив взаємовигідні відносини з торговими партнерами. У травні 2018 року було підписано Угоду про торговельно-економічне співробітництво з Китаєм і Тимчасову угоду, що веде до утворення зони вільної торгівлі з Іраном. Активно ведеться співпраця між ЄАЕС і СНД. Президентами держав-членів ведуться переговори з метою створення зони вільної торгівлі, з такими країнами: Ізраїль, Сінгапур, Сербія, Індія і Єгипет.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Євразійська економічна комісія. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.eurasiancommission.org/>
2. Інформаційне агентство України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://interfax.com.ua/>
3. Посольство України в Республіці Білорусь. Торговельно–економічне співробітництво між країнами. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://belarus.mfa.gov.ua/>
4. Посольство України в Республіці Казахстан. Надходження прямих інвестицій до країн. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://kazakhstan.mfa.gov.ua/>
5. Посольство України в Киргизькій Республіці. Показники прямих інвестицій. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://kyrgyzstan.mfa.gov.ua/>

*Борзов А. Д., Романюк А. А., к.е.н. Цевух Ю. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ УКРАЇНИ ТА СІНГАПУРУ

Завдяки ефективній соціально-економічній системі Сінгапур належить до розвинутих країн. Головними рисами цієї системи є: захист прав власності для національних та іноземних інвесторів; створення умов для вільної конкуренції; прозора бюджетна та грошово-кредитна політики; добрі стосунки з сусідами та іншими країнами; повага до культурних цінностей різних національностей, що мешкають у Сінгапурі.

За обсягом ВВП у 2018 році Сінгапур займав 38-е місце у світі. Сінгапур належить до країн, з якими Україна має давні торгово-економічні відносини. Проте в вартісному вимірі обсяги торгівлі є невеликими, а наявні можливості не використовуються, у першу чергу з боку України. Разом з тим існує позитивна тенденція щодо нарощування обсягів торгівлі між країнами.

У 2018 році в структурі експорту товарів домінували: чорні метали – 89,8%, продукція борошномельно-круп'яної промисловості – 4,1%, жири та олії тваринного і рослинного походження – 2,2%, молочні продукти та натуральний мед – 1,2% та інші.

**Показники двостороннього торговельного співробітництва між Україною та
Республікою Сінгапур, у млн. дол.**

	2015		2016		2017		2018	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Товари	5,15	21,31	21,57	21,57	65	28,63	165,82	31,88
Послуги	15,99	9	22,27	20,33	20,17	16,39	28,45	10,25
Всього	51,45		85, 74		130, 19		236,4	

Джерело: [1-2].

Основними статтями імпорту з Сінгапуру були електричні машини – 29,8%, реактори ядерні, котли, машини – 16,1%, прилади та апарати оптичні, фотографічні – 22,7%, пластмаси, полімерні матеріали – 12%, та інші.

Динаміка залучення сінгапурських інвестицій в економіку України свідчить про їх поступовий ріст. У 2017 році загальна сума сінгапурських інвестицій в економіку України склала 287,1 млн. дол. США, що на 11% більше ніж у 2016 році [1].

В Україні діє кілька сінгапурських компаній: Food Empire (розчинні напої), Delta Wilmar CIS (завод з переробки пальмової олії), Sitra Holdings (International) (торгівля меблями), Sudima International (агропромислова продукція, деревина), Olam International (агропромислова продукція), Flextronics (СП з випуску офісного обладнання у мм. Мукачеве та Берегове), Amtel Properties (нерухомість на Київщині, логістичний центр) [1].

Значний потенціал для розвитку співпраці залишається в сферах сільського господарства, інфраструктури, інформаційних технологій та відновлювальної енергії. Одним з перспективних напрямків розвитку співпраці може стати енергетика. Досягнуто домовленості й існують перспективи збільшення поставок вугілля для потреб електростанцій, виконання спільних проектів в атомній енергетиці.

Разом з тим Україні ще не вдалося зацікавити інвесторів зі Сінгапуру. Так, на 31 грудня сумарні обсяги іноземних інвестицій з цієї країни в економіку України склали лише 278 млн. дол.

Отже, керівництво України має переглянути зовнішньоекономічну політику держави та створити умови для захисту іноземних інвестицій, особливо з таких країн як Сінгапур, бо Сінгапур має величезний позитивний досвід перетворення з аграрної корумпованої країни у високорозвинуту державу, в якій використовуються сучасні інноваційні технології як для здійснення підприємницької діяльності, так і для функціонування системи державного управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Посольство України у Республіці Сінгапур. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Сінгапуром: веб-сайт. URL: <https://singapore.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sg/trade>
2. Державний комітет статистики України: веб-сайт. URL: www.ukrstat.gov.ua.

*Подгаєцький В. Ю., к.е.н. Кифак А. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ПОЛЬЩІ ТА БІЛОРУСІ

Дослідження фінансової системи країни є достатньо важливим, адже надає повне зображення того, як функціонує економіка країни і як перерозподіляється капітал [1-5]. Досконало показує стан фінансової системи рахунок операцій з капіталом та фінансовий

рахунок. Вони відображують рух капіталу та враховує прями, портфельні інвестиції та інші інвестиції. Дефіцит балансу показує заборгованість країни перед іншими країнами, який вона повинна сплатити.

При цьому до прямих відносяться інвестиції, у разі яких інвестор набуває більше 10% акцій компанії. Портфельні інвестиції, на відміну від прямих, надходять у меншому обсязі і не мають мети управління підприємством. Проаналізуємо особливості формування фінансових рахунків Польщі та Республіки Білорусь.

Таблиця 1

Динаміка фінансового рахунку Польщі та Білорусі, у млрд. дол.

	2007	2010	2011	2012	2013	2016	2017
Польща	-38,05	-46,13	-33,60	-22,66	-6,96	-21,26	6,41
Білорусь	-5,261	-6,101	-5,564	-1,068	-8,401	-1,228	-1,730

Джерело: підраховано з [6].

Результати аналізу даних, наведених у таблиці, свідчать про те, що показники обох країн сильно різняться на початку дослідженого періоду, в 2007-ому році сальдо фінансового рахунку Польщі відрізнялось від Республіки Білорусь на 623%. Позитивним фактом є те, що в обох країнах показник фінансового рахунку є від'ємним, що, в свою чергу, свідчить про те, що країни є привабливим для іноземних інвестицій.

Таблиця 2

Сальдо портфельних та прямих інвестицій в Польщі та Білорусі, у млрд. дол.

	2007	2010	2011	2012	2013	2016	2017
Прямі інвестиції в Польщі	-17,45	-8,88	-13,67	-6,03	-4,21	-4,40	-6,46
Прямі інвестиції в Білорусі	-18,1	-13,9	-39,9	-14,5	-22,2	-12,3	-12,7
Портфельні інвестиції в Польщі	24,9	-10,5	1,9	-12,7	-1,6	20,5	4,7
Портфельні інвестиції в Білорусь	0,039	-1,186	-0,854	0,191	0,059	-0,647	-1,265

Джерело: підраховано з [6].

Проаналізувавши і порівнявши сальдо Польщі та Білорусі за прямими інвестиціями також спостерігається від'ємне значення індикатора, але в Польщі це значення скорочується, результат 2017-го року на 63% нижче за результат 2007-го, в Республіці Білорусі також простежується скорочення показника, але на менші 30%. Варто зазначити, що значні обсяги портфельних інвестицій польській державі допомагає нарощувати фондовий ринок і варшавська біржа, які дуже швидко розвиваються.

І цей досвід може бути вивчений і застосований у Республіці Білорусь, яка тільки створює свій конкурентоспроможний ринок цінних паперів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Sydorova, Z., (2017). Development prospects of London as the world's financial center in the conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(4), 238-243. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-4-238-243.
2. Lomachynska (2018). Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 5, 167-174. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-5-167-174.

3. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
4. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
5. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. International Monetary Fund. IMF Data access to macroeconomic and financial data [Електронний ресурс], – Режим доступу: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=61468205>

*Артем`єва М. Г., Маржина В. Ю., к.е.н. Цевух Ю. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПОТОЧНОГО РАХУНКУ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ

Стан поточного рахунку країн, як вже доведено у науковій літературі [1-3], відіграє провідну роль в оцінці конкурентоспроможності національних економік. У дослідженні проаналізуємо сучасний стан поточного рахунку платіжного балансу Республіки Білорусь.

Економіка в Білорусії будується на пострадянських принципах соціальної моделі. Саме тому господарство країни характеризується домінуванням державної власності у багатьох сферах, зокрема у виробничій, енергетичній, транспортній, добувній, сільськогосподарській сферах, і незначною часткою приватного сектора, перш за все серед малого та середнього бізнесу. Держава намагається регулювати ціни на деякі групи товарів. Керівництво Республіки Білорусь намагається мати добрі стосунки як з Російською Федерацією, так і з Україною.

Для білоруської економіки, де обсяг зовнішньої торгівлі істотно перевищує обсяг ВВП, визначальне значення має поточний рахунок. Аналіз даних, що характеризують стан поточного рахунку, показує досить стійку спрямованість (за винятком ряду тимчасових факторів) збереження негативної різниці низки статей поточних операцій [4].

Проаналізуємо динаміку торгового балансу Білорусі (табл. 1).

Таблиця 1

Сальдо торгового балансу Білорусі, у млрд. доларів

Рік	Експорт товарів	Імпорт товарів	Торгове сальдо
2014	35,5	38	-2,5
2015	26,2	28,3	-2,1
2016	23,1	25,6	-2,5
2017	28,7	31,6	-2,9
2018 (I-III квартали)	24,6	26,3	-1,7

Джерело: складено автором на базі [5].

Імпорт постійно переважав експорт протягом досліджуваного періоду. У 2015 році різниця склала -2,1 млрд. дол., але згодом перевага імпорту почала знову зростати. Відзначимо, що обсяги експорту та імпорту суттєво знизились у порівнянні з 2014 роком. На відміну від торгового балансу, баланс послуг в останні роки постійно був додатнім. Експорт послуг зазвичай перевищував імпорт послуг на понад 2 млрд. дол. У табл. 2 зображені показники балансу первинних доходів.

Баланс первинних доходів Білорусі, у млрд. дол.

Рік	Надходження	Виплати	Баланс первинних доходів
2014	0,9	3,314	-2,414
2015	0,607	3,073	-2,465
2016	0,672	2,864	-2,191
2017	0,909	2,967	-2,057
2018 (I-III квартали)	0,4	2,6	-2,2

Джерело: [5].

Баланс первинних доходів усі 5 років характеризується від'ємними показниками. Виплати більші за надходження в середньому на 2,2-2,3 млрд. дол. щорічно. Баланс вторинних доходів Білорусі за останні 4 роки був постійно позитивним: 0,5 млрд. дол. у 2016 році, 0,6 млрд. дол. у 2017, 1 млрд. дол. у 2017 та 0,8 млрд. дол. у 2018 році.

Таким чином, можна зробити висновок, що за рівнем конкурентоспроможності національної економіки Республіка Білорусь, як і Україна, поступається іншим державам, про що свідчить постійне від'ємне значення поточного рахунку.

Разом з тим значна частка державної власності, яка ще залишається у Білорусі, може стати привабливим стимулом для залучення іноземних прямих інвестицій. Саме тому у випадку, якщо керівництво країни, переоцінить роль державної власності та проведе відкриті тендери з її приватизації, Республіка Білорусь завдяки прямим іноземним інвестиціям зможе подолати негативні показники поточного рахунку та підвищити загальний рівень конкурентоздатності національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. [Електронний ресурс]. – URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
3. Yakubovskiy S. A. Modern dominants of the transnationalization of international business // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 1 (66). – С. 12-16. http://visnyk-onu.od.ua/journal/2018_23_1/4.pdf
4. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Білоруссю. Про стан торговельно-економічного співробітництва України з Республікою Білорусь за 2018 рік. [Електронний ресурс]. – URL: <https://belarus.mfa.gov.ua/ua/ukraine-by/trade> (дата звернення 05.11.2016).
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: http://www.belstat.gov.by/obelstate_2/links/statsluzhby/

*Ємел'янов Є.О., к.е.н., доц. Ніколаєв Ю.О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ІНФОРМАЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА КОМПОНЕНТА У ФОРМУВАННІ МЕХАНІЗМІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародний товарообмін, за умов інформаційної економіки, набув ознак завершальної, результуючої фази інтернаціонально усупільнених відтворювальних циклів і, з функціональної точки зору, виступає динамізуючим елементом моделі

міжнародного поділу праці, втілюючи наслідки функціонування усіх інших форм міжнародного економічного співробітництва.

В спрощеному вигляді міжнародну торгівлю в економічній літературі визначають як систему міжнародних товарно-грошових відносин, що складається із зовнішньої торгівлі всіх країн світу [1, с. 26–29]. Разом з тим, складність предмету та його неоднозначність примушують придивитися до даного феномену пильніше, з використанням апарату історико-еволюційного та системно-аналітичного дослідження. Передусім слід зауважити, що домінуючим в економічній літературі є розуміння того, що виникнення і розвиток зовнішньоторговельних зв'язків безумовно має об'єктивну основу, яку становлять міжнародний поділ праці і світовий ринок. Таку позицію можна вважати універсальною, адже її обстоюють фахівці, що належать до різних шкіл та наукових напрямів, причому на різних етапах розвитку економічної думки [2, с. 899–933; 3, с. 3–47].

Нові інформаційні технології, революція в засобах комунікації, багатосторонньо узгоджена лібералізація ринків товарів і послуг, що різко скорочує час і стискає простір економічної діяльності, принципово змінюють світове господарство, зумовлюють прискорення економічної глобалізації. В результаті останньої, в свою чергу, зростає ступінь відкритості, рівень взаємозалежності національних господарств. Причому ключовим провідником та інструментом глобалізації лишається міжнародна торгівля, яка не тільки поширюється на нові предметні сфери, але й опосередковує інші форми світогосподарських зв'язків та міжнародного співробітництва – рух капіталів, технічну співпрацю, диверсифіковані форми сучасної виробничої кооперації.

Необхідно проводити чітку урядову політику регулювання міжнародної торгівлі, яка допомагає поширенню інноваційних технологій в країні. Причому регулювання міжнародної торгівлі має розглядатися як функціональна ланка загальної державної підтримки сфери інноваційної діяльності в країні. Така підтримка повинна включати в себе збільшення державного фінансування, організацію страхування комерційної діяльності підприємств та активізацію підтримки НДДКР, розвиток науки та розробку нових технологій, організацію загальнонаціональних програм забезпечення підготовки та перепідготовки фахівців в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Лібералізація міжнародного економічного режиму та зовнішньої торгівлі висуває додаткові вимоги як для комерційних агентів, що діють у відкритому ринковому середовищі, так і для регулятивних інститутів, які є відповідальними за ефективність ринкового середовища та наявність сприятливих умов економічного розвитку за умов жорсткої глобальної конкуренції. Головною гарантією від негативних наслідків лібералізації торговельного режиму України є продуманий підхід до створення сприятливого клімату для комерційної діяльності для всіх виробників та інституційного регулятивного середовища, з урахуванням комплексу інтересів як національних ринкових агентів, так і зарубіжних партнерів. Такий підхід має носити програмно-цільові риси та бути сформованим у відповідності до довгострокових інтересів розвитку національної економіки, стимулювання інформаційно містких виробництв з високим вмістом доданої вартості (на національному ринку України), а також на усунення обмежень виробничо-комерційної діяльності, перш за все, по відношенню до національних виробників (на зовнішніх ринках).

З проведеного нами аналізу можна сформулювати наступні висновки і рекомендації. Важливою ключовою умовою формування інформаційного профілю в системі сучасної міжнародної торгівлі є організація широкого доступу національних виробників до інформаційних баз, зокрема до даних економіко-технологічного характеру, відомостей про існуючі організаційні, кредитно-фінансові програми стимулювання розвитку експорту, зовнішньої торгівлі, формування інтерактивних інформаційних мереж даних про торгівлю, організація системи консультацій експортерам. Ми рекомендуємо створити інституційну регулятивну систему, за якої суб'єкти комерційної діяльності, і передусім малі та середні підприємства України, мали б можливість користуватися коштами спеціальних кредитних ліній, відкритих у Національному банку України та в комерційних банках, - для сплати кредитів, призначених на закупівлю матеріалів для експортної продукції або для реалізації

експортних поставок. Слід диверсифікувати форми фінансування експорту за допомогою як комерційних банків, так і спеціалізованих інститутів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Szapari G. Transition Countries' Choice of Exchange Rate Regime in the Run-Up to EMU Membership // Finance & Development. – June 2017. - Vol. 38, № 2. – P. 26–29. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2017/02/szapary.htm>
2. Furman, J.L., Porter, E., Stern S. The Determinants of National Innovative Capacity // Research Policy. – 2017. – № 31. – P. 899 – 933. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://questromworld.bu.edu/jefffurman/files/2017/05/FPS-National-Innovative-Capacity-RP-2017.pdf>
3. Ricardo D. The Principals of Political Economy and Taxation. – Homewood, IL: Irwin, 2016. – P. 3 – 47. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>

*Іванів-Дубна М.В., к.е.н. Родіонова Т. А.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ПОТОКІВ КАПІТАЛУ В СКАНДИНАВСЬКИХ КРАЇНАХ

Місце Скандинавських країн в світовій економіці визначається в основному трьома об'єктивними факторами. По-перше, вузькість національних ринків і обмежені виробничі потужності. По-друге – великі запаси вуглеводнів і гідроенергетичних ресурсів, що робить країни важливими елементами загальноєвропейського енергетичного ринку. По-третє, економіка Данії і Норвегії є орієнтованою на експорт.

Зі світовою економічною кризою виникає питання, щодо доцільності фінансової інтеграції, як у розвинених, так і в країнах з ринком, що формується. Особливо актуальним стає вивчення структури іноземних зобов'язань, що визначає розмір відтоку капіталу у вигляді інвестиційного доходу іноземних інвесторів. Адже переважаюча форма іноземних інвестицій тягне за собою її обслуговування економікою країни [1].

Уряди Скандинавських країн проводять зважену політику щодо залучення іноземних інвестицій. За індексом легкості ведення бізнесу, який щорічно розраховується Світовим банком, в рамках програми «Doing Business», останні 5 років Данія займає лідируючі позиції (третє місце), а місце Норвегії в першій десятці [2].

Фінансовий рахунок Норвегії є позитивним за період 2010-2018 рр. Починаючи з 2008 і до 2011 року фінансовий рахунок Данії був дефіцитним, це пов'язано зі світовою фінансовою кризою. З 2012-2017 рр. відбувся приріст на 6680 млн. дол. або на 34%. Прямі інвестиції Норвегії за кордоном є позитивними за всі роки досліджуваного періоду. (рис. 1) Іноземні капіталовкладення з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу є також позитивними, окрім 2016 року, коли відбувся спад цін на нафту, а економіка Норвегії залежить від світової вартості на цей ресурс.

Данія інвестує за кордон більше, ніж отримує від іноземних інвесторів, хоча різниця є не дуже значною. Прямі інвестиції Данії були значно зменшились в 2010 році, і це пов'язано із відновленням країни після світової фінансової кризи. (рис. 2.) В 2012 році Данія вперше запровадила негативну процентну ставку, що і позначилось на капіталовкладеннях. На початку 2017 року норвезькі портфельні інвестиції за кордоном склали 19400 млн. дол., з них 96,3% відводилось на акції і 3,7% - на облігації та векселя. За період 2010-2018 відбувся спад портфельних інвестицій Данії за кордоном на 8113,1 млн. дол., або на 47 %.

Скандинавські країни інвестують найбільше в видобуток корисних копалин, промисловість, нерухомість, торгівлю, транспорт, фінансові послуги, інформаційно-комунікаційні послуги.

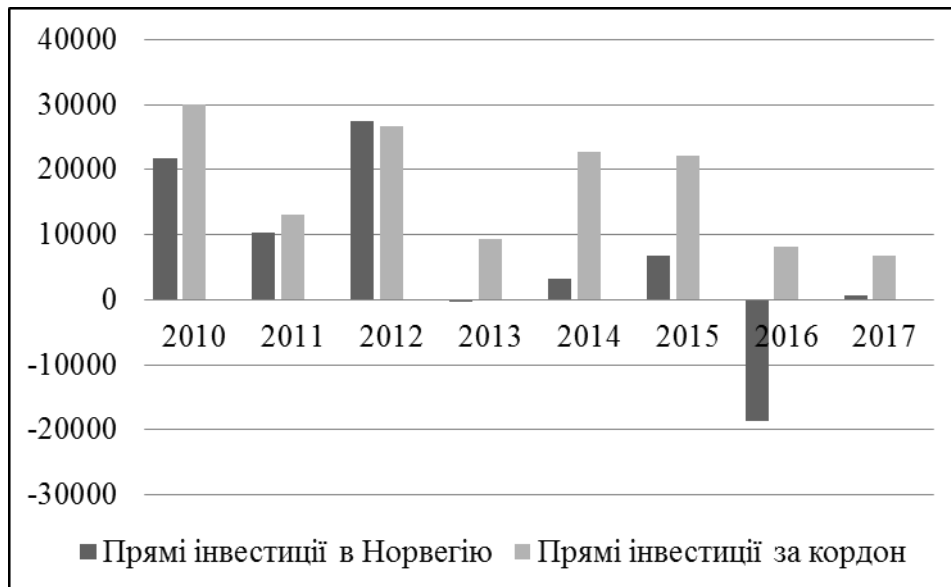


Рис. 1. Динаміка прямих інвестицій Норвегії, млн. дол. [3].

Норвегія та Данія активно інвестують в економіку один одного. Що стосується інших країн, то найбільше капіталовкладень надходить із Європейського союзу: від Швеції, Нідерландів, Люксембургу, Німеччини, Франції, Великобританії, Фінляндії. Ще одним важливим інвестором для цих країн є США. Данія та Норвегія також інвестують найбільше в Європейський союз (Швецію, Великобританію, Німеччину, Францію, Фінляндію). А також направляють капіталовкладення в США, Сінгапур, Бангладеш, Мальту, Південну Корею та Гонконг.



Рис. 2. Динаміка прямих інвестицій Данії, млн. дол. [4].

Данія та Норвегія є кредиторами по відношенню до інших країн. Скандинавські країни активно інвестують в інші економіки, і є привабливими для іноземних капіталовкладень. В цілому, Данія та Норвегія є і приймаючими і країнами-інвесторами. Плюсами для приймаючої країни є збільшення робочих місць, збільшення соціальних послуг (за рахунок податків на доходи від прямих інвестицій), підвищення конкурентоспроможності і розширення зовнішньоекономічних зв'язків. Перевагами для країни-інвестора є розширення ринків збуту, доступ до трудових та матеріальних ресурсів, зниження витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Rodionova T. A. Structural Risks of Foreign Liabilities: Impact of Investment Income Repatriation in Emerging Economies / T. A. Rodionova // Transition Studies Review, 2013.
2. Doing Business / A World Bank Group Flagship Report [Electronic resources]. – Access mode: www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf
3. Statistics Norway / Data [Electronic resources]. – Access mode: <https://www.ssb.no/en/>
4. Denmark's National Bank / Statistics [Electronic resources]. – Access mode: www.natjonalbanken.dk/en/statistics/

*Капранова О. О., Кириченко М. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

АНАЛІЗ НАЦІОНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ ШВЕЦІЇ ТА ФІНЛЯНДІЇ

Фінляндія і Швеція - високорозвинені індустріальні країни північної Європи зі стабільною і розвинутою економікою. У всіх економічних рейтингах країни займають лідируючі позиції, входять в топ-15 країн світу з найкращим рівнем життя. Головні переваги промисловості Фінляндії - орієнтація на експорт та високу якість вироблених товарів. Шведська економіка відзначається високим ступенем концентрації виробництва і капіталу. Детально вивчивши грошово-кредитну і валютну політику Фінляндії і Швеції, можна відзначити, що індекс споживчих цін в обох країнах зростає, однак зростання в Фінляндії йде більш швидкими темпами, ніж в Швеції. Якщо порівняти індекс 2017 року з індексом 2010, то в Швеції відбулося зростання на 6,49%, в той час як в Фінляндії на 10%, що свідчить про значно більше зростання цін в Фінляндії.

Проаналізувавши обмінний курс в обох країнах, варто відзначити, що як в Фінляндії, так і в Швеції відбувається знецінення національної валюти. Для дослідження впливу окремих факторів на обмінний курс євро до шведської крони була побудована регресійна модель. Регресійна модель досліджує вплив інфляції, грошового агрегату М1, фінансового рахунку на обмінний курс євро до шведської крони. Таким чином, модель має наступний вигляд:

$$E_{xc} = \alpha + \beta_1 CIP + \beta_2 M1 + \beta_3 FA,$$

де E_{xc} - обмінний курс євро до шведської крони; CIP - індекс споживчих цін в Швеції; M1 - грошовий агрегат М1, млрд. шведських крон; FA - фінансовий рахунок, млрд. шведських крон.

Передбачається, що індекс споживчих матиме зворотну залежність, в той час як грошовий агрегат М1 та фінансовий рахунок буде мати пряму залежність. Дана модель була оцінена на основі квартальних даних Швеції у період 1999 р по 2016 г. [1].

$$E_{xc} = \alpha - 0,952CIP + 1,343M1 + 0,285FA \\ (-5,878^{***}) \quad (8,1777^{**}) \quad (2,782^{**})$$

Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,711, таким чином, модель значима і залежність між змінними висока, так як коефіцієнт прагне до одиниці. Регресійний аналіз демонструє значимий зв'язок між обмінним курсом і чинниками, що на нього вплив. Збільшенні індексу споживчих цін призводить до знецінювання національної валюти, отже, обмінний курс зростає. Грошовий агрегат М1 показав пряму залежність, отже, збільшення даного грошового агрегату призводить до зміцнення національної валюти, що призведе до зниження валютного курсу. Фінансовий рахунок так само показав пряму залежність. Коваріаційна матриця при аналізі була врахована.

Вивчивши стан державних фінансів Фінляндії, відзначимо, що спостерігається дефіцит державного бюджету. Однак, в Швеції починаючи з 2015 року, спостерігається профіцит державного бюджету, що свідчить про перевищення доходної частини бюджету над видатковою. Варто відзначити, що в обох країнах не перевищується показник Пакту стабільності і зростання, в якому прописаний дефіцит державного бюджету не більше 3% ВВП. У Пакті так само показник державного боргу не повинен перевищувати 60% ВВП. В Швеції в 2017 році державний борг склав 57,59% ВВП. У Фінляндії навпаки, державний борг значно перевищує показник Пакту, і в 2017 році показник склав 73,25% ВВП.

Проаналізувавши структуру платіжного балансу, варто відзначити, що торговий баланс, як Швеції, так і Фінляндії зводиться з профіцитом [2]. Лідируючі позиції фінського експорту припадає на продукцію машинобудівної промисловості (19,1%), лісопромислового комплексу (20%), а так само хімічної промисловості (19,1%). У Швеції істотну частку експорту припадає на продукцію машинобудівної промисловості (46%), а так само хімічної промисловості (13%). Найбільшим торговим партнером Швеції і Фінляндії по товарообігу в 2016-2017 роках була Німеччина.

Вивчивши особливості зовнішньоекономічних операцій Швеції і Фінляндії з Україною відзначимо, що імпорт товарів з Фінляндії в 2017 році збільшився в порівнянні з 2016 роком. Схожа ситуація так само спостерігається і з імпортом товаром зі Швеції. Основними статтями імпорту з Фінляндії в 2017 році є - паперу і картон (30,2%), електричні машини (12,4%), а так само реактори ядерні, котли і машини (9,0%). Що стосується імпорту товарів зі Швеції в Україну, то тут основними статтями в 2017 році були ядерні реактори, котли і машини (49%), наземний транспорт, крім залізничного транспорту (11%), а так же папір і картон (9%) [3]. Близько ста фінських компаній займаються підприємницькою діяльністю на українському ринку. В Україні існує попит на фінську експертизу в галузі сільського господарства, інформаційних технологій, енергопостачання, поводження з відходами, охорони здоров'я, портової інфраструктури та освіти. Швеція займає десяте місце в списку європейських країн, що здійснюють інвестиції в економіку України. У 2017 році мало місце нарощування обсягу шведських інвестицій в економіку України. За даними Державної служби статистики України, станом на 31 грудня 2017 обсяги прямих шведських інвестицій в українську економіку склали 353,6 млн. дол. США [4]. Понад 100 шведських компаній поки перебувають в Україні. Значний потенціал співпраці залишається в сфері використання відновлюваної енергії, утилізації та переробки відходів, а також в телекомунікаційній галузі, сферах енергозбереження та захисту навколишнього середовища, ядерної безпеки, сільського господарства, у сфері фінансів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Statistics Sweden [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.scb.se/>
2. Balance of Payment Statistics. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52&sId=1390030341854>
3. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Торгово-економічне співробітництво України та Швеції. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://sweden.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sweden/trade>

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

РОЛЬ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПРИБАЛТІЙСЬКИХ КРАЇН

У даній доповіді за особливостями розвитку малого і середнього бізнесу розглядаються такі прибалтійські країни, як Естонія, Латвія і Литва. Розвиток малого і середнього бізнесу безпосередньо залежить від державного устрою країни, політичного

клімату, від державних реформ, які пов'язані з розвитком малого і середнього бізнесу, від розміру податкового тягаря і в цілому економічної ситуації в країні.

Аналізуючи політичний стан в Естонії слід відзначити те, що на даний момент політичний клімат в цій країні стабільний. Естонія направила свої політичні та економічні прагнення на Західні країни. На даний момент в Естонії існує ряд привілеїв для ведення бізнесу, а саме інновації в бізнесі, техніко-економічний прорив країни, велика кількість стартапів на душу населення, вигідні умови для ведення бізнесу. Не мало важливим для успішного розвитку підприємництва є - сприятлива правова база для ведення бізнесу і повна перебудова економічного устрою в країні. Крім реформ в Естонії існують ряд програм, які спрямовані на розвиток інноваційної та інвестиційної привабливості, підвищення конкурентоспроможності країни.

Латвія проводить ліберальну економічну політику і 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 з структурних фондів Європейського Союзу. Великим перевагою в розвитку малого і середнього бізнесу, є створення однакових умов, як для іноземних, так і для місцевих інвесторів.

Литва є привабливою для розвитку малого і середнього бізнесу тому, що вона головний транспортний вузол Європейського Союзу та має декілька міжнародних транспортних коридорів. 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.

Проаналізувавши індекс економічної свободи, який оцінюється за такими показниками, як законодавство, рівень управління та економічна свобода в країні. Протягом 2015-2018 років Естонія займає високі позиції в цьому рейтингу, випереджаючи Латвію та Литву. Естонія, Латвія і Литва відносяться до "країн з переважно вільною економікою". У порівнянні з Латвією, Литва займає вищі позиції в цьому рейтингу, що в свою чергу становить протягом 2015-2018 років у середньому 14-16 місця з 186 можливих. З цього приводу Латвії необхідно переглянути свої обмеження, які пов'язані з економічною діяльністю, щоб підвищити свої показники і бути більш надійною країною для інвесторів. Отже, проаналізувавши рейтинг економічної свободи на момент 2018 року, то слід зазначити, що Естонія випереджає такі країни, як Великобританія, Канада та Об'єднані Арабські Емірати. Наприклад, Україна зайняла 150 місце серед 186 країн, гіршою за все в Україні були оцінені такі показники, як право власності, свобода торгівлі та цілісність управління.

Великими перевагами володіють Естонія, Латвія і Литва для ведення бізнесу. Слід зазначити те, що в 2015 році в індексі легкості ведення бізнесу ці країни відставали, але вже в 2016 році поліпшили свої показники. 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 в 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 [3]. 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 стабільність політичного клімату, рейтинги, які відображають бізнес клімат в Естонії, Латвії та Литві, то слід відзначити те, що ці країни зуміли зарекомендувати себе надійними для ведення бізнесу. Дані країни, провели реформи в усіх напрямках, а саме реформували законодавчу систему, податкову систему, застосували інновації, які привели до техніко-економічного прориву і створили сприятливі умови для підприємців.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Heritage Foundation. [Електронний ресурс]: Strategic Research Institute. - Режим доступу: <<https://www.heritage.org/index/>>.
2. Easy Doing Business. [Електронний ресурс]: Report of World Bank. - Режим доступу: <<http://www.doingbusiness.org>>.
3. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark. SO Yakubovskiy, AO Kyfak, KS Yugay - 2018/ Науковий вісник Ужгородського національного університету.
<http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

*Редкач Л. О., к.е.н. Кифак А. О.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РОСІЇ, БІЛОРУСІ ТА КАЗАХСТАНУ

Дослідження зовнішньоекономічних операцій країн є достатньо важливим, адже надає зображення того, яким є рівень конкурентоспроможності національної економіки [1-5]. При цьому у сучасних умовах зростають регіональні інтеграційні процеси та угруповання, зокрема, це стосується митного союзу та динаміки зовнішньої торгівлі Росії, Білорусі, Казахстану.

Динаміка зовнішньої торгівлі Росії, Білорусі, Казахстану вказує на ріст торгівлі, зокрема, в 2017 році обсяг експорту товарів і послуг в Росії виріс до рівня 411,3 млрд. дол. США, в Казахстані – 55,9 млрд. дол. США, а в Білорусії – 35,5 млрд. дол. США. Загальний експортний обіг країн склав 502,7 млрд. дол. США, де на Росію припадало 81,8% експорту, на Казахстан – 11,1%, а на Білорусію – 7,1% [6].

Зовнішньоекономічна ситуація в Білорусії в 2017 році характеризувалася зміною тенденції трирічного падіння і відновленням темпів зростання зовнішньоторговельного обороту. Серед основних факторів, що визначили розвиток зазначеної тенденції - врегулювання російсько-білоруського нафтогазового спору, підвищення світових цін на сировину і продовольство, а також низька порівняльна база попередніх років. За даними Белстата, в 2017 році не відбулося значних змін в структурі зовнішньої торгівлі країни в порівнянні з 2015-2016 роками. Характеризуючи зовнішню торгівлю Білорусії за 2017 рік, слід зазначити, що сальдо зовнішньої торгівлі товарами склалося від'ємним в розмірі 5,023 млрд. доларів США. Експорт товарів склав 29,21 млрд. доларів США і виріс по відношенню до 2016 року на 24,1%. Імпорт товарів зріс на 24% і склався в розмірі 24,23 млрд. доларів США. Зовнішньоторговельний оборот за підсумками року виріс на 24% до 63,45 млрд. доларів США. У структурі білоруського експорту в 2017 році основну частину займали поставки нафтопродуктів, калійних добрив, молока і молочних продуктів, сирової нафти і чорних металів, які є основним джерелом валютних надходжень від зовнішньої торгівлі республіки, формуючи значну частину експортної виручки. Товари білоруського виробництва постачалися на ринки понад 190 держав, при цьому збереглася висока концентрація експорту на користь Російської Федерації (доводилося 43,9% загального обсягу товарного експорту Республіки Білорусь). У Російську Федерацію в основному здійснювалися поставки продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини (31,7% від експорту в Російську Федерацію), а також транспортних засобів, машин і обладнання (28,7%) і товарів хімічної промисловості (11,8%) [7].

Протягом 2016-2018 рр. обсяг торгівлі Білорусії зріс загалом на 41%.

На загальне зростання експорту товарів у вартісному вираженні вплинуло відновлення російських поставок нафти, що спричинило за собою зростання експорту нафтопродуктів (складають 18,3% від всього білоруського експорту). Також на зростання експорту вплинуло збільшення поставок за кордон таких заснованих товарів, як: молоко і

молочна продукція (на 17,9%), калійні добрива (на 12,1%), вантажні автомобілі (на 62,9%). У 2017 році найбільший приріст вартісних обсягів експорту Республіки Білорусь припав на бітумні суміші на природних мінеральних смол (в 4,8 рази). Скорочення вартісного обсягу експорту зазначалося на азотні (-9,5%) і змішані добрива (-0,1%), полімери етилену (-16,7%), шини (-4,9%). За експорт товарів Білорусь отримала грошової виручки на суму 28,3 млрд. доларів США (за 2016 рік - 23,1 млрд. доларів США). В тому числі надходження в російських рублях склали 41,2% всіх грошових надходжень від експорту товарів (за 2016 рік - 43,5%), в євро - 35,8% (в 2016 р. - 33,3%) і в доларах США - 21,9% (за 2016 р. - 21,5%). Імпорт товарів склав 34,23 млрд. доларів США і зріс порівняно з 2016 роком на 24%. Географічна структура імпорту Білорусі охоплювала більш ніж 200 країн. Основним постачальником товарів виступила Російська Федерація, частка якої в імпорті товарів складала 57,2%. З Російської Федерації поставлялися переважно мінеральні продукти (48,7% імпорту з Росії), машини, обладнання і транспортні засоби (15,1%), недорогочінні метали (11,9%) і продукція хімічної промисловості (10,3%).

Зовнішньоторговельний обіг Казахстану в січні-грудні 2018 р. склав 93,49 млрд. доларів США і в порівнянні з січнем-груднем 2017 р. збільшився на 19,7%, в тому числі експорт – 60,96 млрд. доларів США (на 25,7% більше), імпорт 32, 53 млрд. доларів США (на 9,9% більше) [2]. Експорт з країнами ЄАЕС склав 58,92 млрд. доларів США або на 12,0% більше, ніж в січні-грудні 2017 р., імпорт – 13,22 млрд. доларів США (збільшився на 5,6%) [8].

Отже, протягом останніх років обсяг торгівлі між Росією, Білорусією та Казахстаном зростає. Зовнішня торгівля Росії за 2018 рік зросла на 20,6%, Білорусі – на 21,6%, Казахстану – на 25,8. Проте динаміка торгівлі, її структура та умови вказують на викривлення економічних процесів в рамках Митного союзу за рахунок превалюючого характеру захисту національного виробника саме в Росії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Sydorova, Z., (2017). Development prospects of London as the world's financial center in the conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(4), 238-243. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-4-238-243.
2. Lomachynska (2018). Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 5, 167-174. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-5-167-174.
3. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
4. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова*. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
5. Kyfak A. O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. International Monetary Fund. – Balance of Payments. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/index.htm>
7. Національний статистичний комітет Республіки Білорусь. – Зовнішня торгівля. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/
8. Міністерство національної економіки Республіки Казахстан. – Статистика зовнішньої та внутрішньої торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersCrossTrade;jsessionid=xeq2XtT-kdsC5KC2qAdvqSuRcX2GftD_c63jlxjBYNMUIuDPFu!-36263842!-

*Сисоян М. М., к.э.н. Родионова Т. А.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК СТРАН БАЛТИИ

Влияние иностранного капитала на принимающую страну неоднозначно в зависимости от его формы и экономических особенностей страны-реципиента.

Прямые иностранные инвестиции считаются более стабильной формой финансирования, чем долговые инструменты, так как они наименее ликвидны. Также, ПИИ могут ускорить экономический рост в стране. Преимущество ПИИ над внешними кредитами страны заключается в том, что выплата доходов на эти инвестиции зависит от полученного дохода, в отличие от кредитов они связаны с конечным результатом, а также репатриация иностранного капитала или доходов регулируется страной-реципиентом, как отмечает Т. А. Родионова [1]. На примере стран Балтии, которые были выбраны для рассмотрения, можно будет сделать соответствующие выводы о влиянии иностранного капитала на экономики данных стран.

Следует начать анализ с экономики Латвии. Приток прямых иностранных инвестиций в Латвию в среднем за 2013-17 гг. составил около 830 млн. долл. США, а отток - 385 млн. долл. США [2]. Минимальный уровень инвестированных ПИИ со стороны иностранцев наблюдался в 2016 году - снижение составило 71% от показателя 2015 года. Однако в последний год рассматривается стремительный рост – практически в пять раз, который превысил значение 2013 года. Баланс за 2013-17 гг. был положительным за исключением 2016 года.

Основными факторами, которые стимулируют иностранные инвестиции в Латвию, являются: недорогая рабочая сила, низкие налоги, выгодное географическое положение, наличие свободных экономических зон. К основным инвестируемым секторам относятся: сфера финансовых и страховых услуг - 24,93%, оптовая и розничная торговля - 14,98, недвижимость - 16,04%, промышленность - 12,1% (2016) [3]. Главными инвесторами являются: Швеция - 15,69%, РФ - 9,79%, Кипр - 9,6%, Нидерланды - 7,26%, Швейцария - 6,93%.

Касательно прямых иностранных инвестиций Литвы, следует отметить, что за 2013-17 гг. сальдо сводится с дефицитом. Наибольший показатель привлеченного капитала наблюдается в 2017 году (1190,6 млн. долл. США), а минимальное - в 2014 году (504,5 млн. долл. США) [2]. Одним из главных экономик, инвестирующих в Литву, являются: Швеция (особенно в энергетическом секторе), Нидерланды, Норвегия, Польша, Эстония. А литовская экономика вкладывает в наибольшей степени в Нидерланды, Кипр, Латвию, Польшу и Эстонию.

Теперь следует рассмотреть инвестиционную деятельность Эстонии. Относительно пассивов прямых иностранных инвестиций можно отметить, что их значение значительно преобладает над показателями активов. В 2015 году произошел спад, так как иностранные инвесторы продали в Эстонии активов на 714,4 млн. долл. США больше, чем приобрели, ведь показатель сводится с отрицательным значением [2]. Что касается максимального значения - оно было достигнуто в 2014 году - 1781 млн. долл. США. В целом можно отметить, что за 2013-17 гг. иностранные вложения в экономику Эстонии превышают эстонские за границу почти в 3 раза. Положительным сальдо ПИИ сводится только в 2015 году.

Эстонская экономика является одной из крупнейших реципиентов иностранных инвестиций в Европейском Союзе. Этому обуславливают следующие причины: бизнес-климат характеризуется как свободный; отсутствует корпоративный подоходный налог

на реинвестированную прибыль; является наиболее прозрачной и менее коррумпированной страной в Центрально-Восточной Европе; одни из самых высоких кредитных рейтингов в регионе (Standard&Poor: AA-; Moody's: A1; Fitch IBCA A+).

Наиболее привлекательными секторами для инвестиций является финансовый - 28%, на сектор недвижимости приходится 18%, промышленность - 14%, оптовая и розничная торговля составляет 13%, 8% приходится на профессиональную и научную деятельность (2016) [4]. Основными инвесторами являются шведские компании - 26%, финские составляют 23%, а голландские - 10%.

Также, следует провести регрессионный анализ, в результате которого можно выявить степень влияния иностранного капитала в частности на экспорт эстонской экономики. Предполагаемая модель имеет следующий вид:

$$\text{Exp} = \beta_1 * \text{Infl} + \beta_2 * \text{PIa} + \beta_3 * \text{FDII} - \beta_4 * \text{Exch},$$

где Exp – экспорт товаров и услуг, млн. долл. США,
 PIa – «кредит» первичных доходов, млн. долл. США,
 FDII – приток прямых иностранных инвестиций, млн. долл. США,
 Exch – валютный курс евро к доллару США.

Модель оценена на основании статистических данных за 1996-2017 годы, показатели были получены из статистической базы МВФ.

Таким образом, получена следующая зависимость:

$$\begin{aligned} \text{Exp} = & 0,365 * \text{Infl} + 0,311 * \text{PIa} + 0,092 * \text{FDII} - 0,357 * \text{Exch} \\ & (6,362^{**}) \quad (5,472^{***}) \quad (2,822^{***}) \quad (-7,358^{***}) \\ R^2 = & 993, F = 598,852 \end{aligned}$$

Данная регрессионная модель свидетельствует о существовании значимой связи между переменными и зависимой. Так, с увеличением инфляции на 1 стандартное отклонение, показатель экспорта увеличится на 0,365. С ростом «кредита» первичных доходов текущего счета, зависимая переменная увеличится на 0,311 стандартных отклонений, а также увеличится на 0,092 при росте притока ПИИ на 1 стандартное отклонение. Изменение валютного курса евро к доллару приводит к изменению показателя экспорта страны на 0,357 стандартных отклонений. Однако в данном случае наблюдается обратная связь, так как при росте валютного курса евро к доллару происходит укрепление национальной валюты – евро, соответственно экспорт становится менее привлекательным. Наибольшее влияние на зависимую переменную для Эстонии оказывают все же инфляция и валютный курс.

Таким образом, можно отметить, что инвестиционная деятельность является важной составляющей для экономик стран Балтии. Лидером по привлеченному капиталу не только в регионе, но и в ЕС, является Эстония. В 2015 году наблюдается спад инвестиционной деятельности, что было обусловлено ухудшением взаимоотношений с Российской Федерацией. Основными сферами, куда направляется капитал, являются: финансовый сектор, промышленный, IT-технологии, при этом в латвийскую и литовскую экономики направляется большее количество банковского и государственного заемного капитала.

Также, оценив состояние платежного баланса рассматриваемых стран, можно прийти к следующим выводам. Баланс финансового счета латвийской экономики является положительным за исключением 2015 года. Однако баланс текущего счета страны практически за все годы сводился со знаком «-», отсюда можно определить состояние платежного баланса, который в 2013-14 гг. и в 2017 году находится в дефиците. Для Латвии остается необходимым увеличить экспортную часть счета текущих операций, а также привлечь больше иностранных инвестиций в страну.

Сальдо финансового счета Литвы за 2013-17 гг. является положительным, где активы намного превышают показатели пассивов, при этом значение текущего счета

страны в основном в профиците. Однако, платежный баланс в целом наблюдается с отрицательным значением, следовательно, стране необходимо привлекать большие объемы иностранного капитала.

С сальдо платежного баланса Эстонии наблюдается наиболее приемлемая ситуация, ведь как баланс текущего счета, так и финансового находятся в профиците, за исключением 2015 года, когда капитал начал «убегать» из страны.

В качестве рекомендации можно отметить, что Латвии и Литве следует привлечь большее количество инвестиций для поддержания платежного баланса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси : монографія / Т.А. Родіонова, Одеса : «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Balance of Payments Statistics. IMF. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://data.imf.org/?sk=7A51304B-6426-40C0-83DD-CA473CA1FD52>.
3. Investment and Development Agency of Latvia. Foreign Direct Investment. Investor Business Guide.[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.liaa.gov.lv/en/invest-latvia/investor-business-guide/foreign-direct-investment>.
4. Invest in Estonia. Estonianeconomy.[Электронный ресурс]. – Режим доступа:<https://investinestonia.com/business-in-estonia/estonian-economy/fdi/>.

*Чумаченко Д. О., Кириченко М. В.
Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова*

ПРОБЛЕМА ИНТЕГРАЦИИ БЕЖЕНЦЕВ В ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО

Одним из самых ярких социально-экономических явлений начала 21-го века является миграционный кризис Европейского союза, как следствие не только массового наплыва иммигрантов их стран Ближнего Востока и Северной Африки, но и отсутствия инструментов их эффективной интеграции в европейское сообщество. Если обратиться к статистике, то только в 2015-16 годах в Европу прибыло около 1,5 млн. беженцев, что свидетельствует о масштабности данной проблемы. Этот факт можно считать предпосылкой тех негативных экономических, социальных и политических событий, с которыми уже столкнулись страны Союза и с которыми им предстоит столкнуться в случае продолжительного отсутствия оптимального плана выхода из данной ситуации.

На данный момент нехватка последовательной и согласованной миграционной политики стран Европейского Союза относительно интеграции уже прибывших беженцев является одним из катализаторов диспропорций экономик стран, роста рейтингов правых сил на политической арене и недовольства среди местного населения.

Если рассматривать процесс интеграции беженцев, то необходимо разобраться, почему именно их ассимиляция вызывает столько сложностей. Согласно исследованию ОЭСР, особо уступают беженцы местному населению в таких сферах как образование и уровень квалификации. Европейская комиссия также считает, что самыми крупными вызовами для мигрантов являются: недостаток в образовании; недостаточное количество рабочих мест, особенно для женщин; неэффективное использование навыков квалифицированных работников; высокие риски социальной изоляции и бедности [1].

Европейский союз пытается помочь беженцам справиться с данными вызовами, предоставляя безвозмездную помощь жертвам военных конфликтов, ничего не требуя от них взамен. Правительства европейских стран рассматривают миграцию с точки зрения толерантности, забывая об экономических последствиях для стран. Это выражается в следующем. Во-первых, человек, получающий статус беженца, обязательно получает социальную поддержку от государства, что снижает его мотивацию для получения образования или трудоустройства. Необходимо отметить, что безработица среди

мигрантов в среднем в 2 раза выше, чем среди местного населения. Также согласно Евростату (2016), около 60 % заявок от беженцев получают утвердительные ответы, вследствие около 0,78 млн человек получило статус беженца между 2016 и 2017 годами. Естественно содержание такого числа людей обходится Союзу в миллиарды евро. Только на их размещение в 2015 году потребовалось около 10 млрд. евро. Помимо размещения, ЕС выделяет средства на образование беженцев, языковые курсы, медицинскую страховку и т.д. В основном все финансируется из национальных бюджетов стран и из институтов ЕС, формируются же данные средства из налогов жителей ЕС. Но несмотря на такие огромные затраты на содержание беженцев, Европа не требует от них никакого возврата, что конечно же вызывает недовольство налогоплательщиков. Если рассматривать фискальное влияние миграции на отдельные европейские страны, то только во Франции из-за беженцев возник дефицит бюджета в размере 3,7 млрд. евро в 2016 году [2]. Германия потратила на прием беженцев за 2 года 42 млрд. евро [3]. Все это свидетельствует об огромных расходах, которые несут страны в следствии потоков беженцев.

Хотелось бы еще отметить имеющийся недостаток не только финансовых ресурсов ЕС. Так в Европе нет достаточного места для равномерного расселения такого большого количества людей, чаще всего сооружаются специально оборудованные для беженцев палаточные лагеря. Во многих случаях подобная концентрация беженцев порождает преступность, с которой правоохранительным органам достаточно тяжело справиться. Все это порождает дополнительные затраты для бюджетов стран и естественно негативно влияет на уровень производительности экономики.

Процесс решения данной проблемы является достаточно длительным, но без решительных действий не получится достичь положительных результатов. Поэтому принимающие страны должны начать получать отдачу от беженцев в наиболее короткие сроки. Это можно сделать через создание специальных трудовых центров, которые смогли бы быстро направлять беженцев на разнообразные работы. Более 50 % беженцев находятся в возрастной категории от 18 до 40 лет, что свидетельствует об их трудоспособности [4]. Трудоустройство должно иметь обязательный характер и являться одним из условий предоставления прав на жилье и т.д. в государстве.

Часто беженцев расселяют в гимназиях и церковных приходах и это является одним из самых ярких показателей того, что Европейский союз не справляется с таким наплывом людей даже в вопросе их размещения, не говоря о более глубоких проявлениях интеграции, таких как предоставление образования и языковых курсов.

Социальная и политическая напряженность в обществе порождает негативные последствия для экономики. Поэтому необходимы меры, которые бы увеличили толерантность европейцев к мигрантам, а также развивали бы уважение мигрантов к культуре и обычаям принимающих стран. Для этого нужно, во-первых, расселять мигрантов небольшими группами, чтобы у них была возможность больше взаимодействовать с европейскими гражданами и быстрее ассимилироваться. Во-вторых, скорейшей интеграции будет способствовать привитие культуры общения мигрантов на европейских языках в общественных местах.

При рассмотрении данной проблемы, хотелось бы отметить плюсы, которые несет в себе постепенная интеграция мигрантов в сообщество. Если анализировать с точки зрения тех выплат, которые выделяются беженцам, то они неизбежно израсходуются на покупку разнообразных товаров и услуг. Это в свою очередь приводит к росту национальной экономики и макроэкономических показателей. Также, существует ряд исследований, говорящих о том, что несмотря на краткосрочные убытки, которые несут страны, интегрируя беженцев, в долгосрочной перспективе данные траты смогут превратиться в инвестиции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Миграция и Европейский Союз. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eib.org/attachments/migration_and_the_eu_en.pdf

2. Европейская комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/commission/priorities/migration_en.
3. Уроки из немецкого кризиса беженцев: интеграция, издержки и преимущества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://wenr.wes.org/2017/05/lessons-germanys-refugee-crisis-integration-costs-benefits>.
4. UNHCR - Figures at a Glance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unhcr.org/figures-at-a-glance.html>.

*Шацька Д. О., к.е.н., доц. Бичкова Н. В.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ДОМОГОСПОДАРСТВ НА ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

Домогосподарства є одним з найважливіших компонентів будь-якої економічної системи. Від активності домогосподарств залежить функціонування та добробут економіки взагалі, бо фінанси домогосподарств є джерелом інвестиційного процесу в економіці. В контексті дослідження поведінки домогосподарств в першу чергу необхідно приділити увагу показнику довіри. Опосередковано рівень довіри домогосподарств можна виміряти обсягом депозитів, котрі вони заощаджують у банківських установах. До основних факторів впливу на довіру домогосподарств до банківських установ можна віднести наступні: 1) наявність державної підтримки банку (участь банку у системі гарантування вкладів фізичних осіб); 2) термін присутності банку на ринку; 3) рекомендації постійних клієнтів банку; 4) тарифи банку; 5) географічна доступність банку.

Для аналізу впливу домогосподарств на ефективність функціонування банківського сектора необхідно розуміння того, що саме змінюється при збільшенні або зменшенні довіри. Це можна сформулювати та пояснити у вигляді наступного ланцюгу: підвищення довіри спонукає домогосподарства заощаджувати гроші саме у банках, що у свою чергу збільшує ліквідність банків. Ліквідність або платоспроможність банку – це його можливість завчасно та без витрат виконувати свої обов'язки перед клієнтами. Підвищення ліквідності збільшує кількість грошових коштів, які банківські установи можуть використовувати для кредитування підприємств. Хоча депозити входять до пасивів у банківському бухгалтерському балансі, але вони створюють вільні грошові кошти для банку, котрі він може використовувати для інвестування, придбання цінних паперів та інших активів, що позитивно впливає на баланс банку та допомагає збільшити його прибуток. Збільшення прибутку збільшує ліквідність банку, а це дозволяє понизити вартість кредитів. Також це відображається у підвищенні лояльності депозитних програм. Іншими позитивними наслідками є збільшення можливостей банку інвестувати в банківські продукти, а також здійснювати експансію на зовнішній ринок.

Аналіз особливостей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств засвідчив, що в Україні, криза довіри домогосподарств найбільшим чином вразила банківську систему у 2014 р. Протягом 2014-2015 рр. банки України витратили 15,6 млрд. грн. депозитів у національній валюті або 3,9% в іноземній валюті (табл. 1). Протягом даного періоду було витрачено 16,2 млрд. дол. США депозитів або 55,1% всіх депозитів [1] на початок 2014 р. До чинників такої дестабілізації можна віднести політичні фактори, військовий конфлікт, втрату територіальної цілісності, девальвацію гривні, зростання споживчої інфляції.

Внаслідок значної втрати довіри Національний Банк України з 2014 р. здійснював програму «очищення», тобто ліквідування з ринку неплатоспроможних банків або банків, які були помічені у виконанні нелегальних операцій, або слугували засобами фінансування бізнесу акціонерів. На кінець 2018 р. в Україні залишилося 77 діючих банків зі 180 у 2014 р. Ступінь концентрації в секторі не змінюється протягом останніх двох років: на кінець 2018 р. на 20 банків припадало 91% чистих активів [5].

Динаміка обсягу депозитів домогосподарств в Україні за 2013-2018 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Депозити у національній валюті, млн. грн	257 829	200 859	198 876	209 601	252 439	289 416
Зміна обсягу депозитів у нац. вал. у %	38,1%	-22,1%	-0,9%	5,3%	20,4%	14,6%
Депозити у іноземній валюті, млн. грн	184 122	217 275	212 018	235 075	242 874	240 833
Зміна обсягу депозитів у ін. вал. у %	0,9%	18,0%	-2,4%	10,8%	3,3%	-0,8%

Джерело: побудовано автором на основі [2].

За даними (табл. 1) депозити у національній валюті у 2014 р. зменшились на 22,1 % у порівнянні з 2013 р., але завдяки заходам, які були реалізовані НБУ, вже у 2016 р. динаміка депозитів у національній валюті поступово відновилася, однак досі докризовий обсяг депозитів у національній валюті не було досягнуто. Депозити у іноземній валюті збільшувались навіть у кризовий період, внаслідок девальвації гривні, що змусило домогосподарства змінити структуру депозитних портфелів на користь більш стабільної іноземної валюти. Проте, темпи зростання обсягів депозитів у іноземній валюті поступово зменшується.

Протягом 2014 – 2018 рр. найбільшими темпами зростали депозити на вимогу, саме ці депозити мають найбільшу стабільність та мають найбільший позитивний вплив на ліквідність банку. Однак, треба зазначити, що протягом 2018 р. вітчизняні банки при збільшенні обсягів депозитів, досить повільно збільшували кредитування підприємств. Замість цього банки надали перевагу придбанню ОВДП з високим рівнем прибутковості цих цінних паперів та наявністю державних гарантій.

У 2018 р. до рейтингу самих надійних кредитних установ України, який зіставляється кожного року інвестиційною компанією Dragon Capital [4], увійшло 20 банків. Зокрема, найбільш надійними банками були визначені Райффайзен Банк Аваль, Креди Агриколь Банк, Ситибанк, Укрсиббанк, ОТП Банк, ПриватБанк, Ощадбанк. За даними рейтингу населення надає перевагу банкам з іноземним капіталом або банкам з державною часткою власності (внаслідок націоналізації КБ «Приватбанк»).

Отже, на основі аналізу фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств можна зробити висновок, що одним з ключових факторів у поведінці домогосподарств є довіра. Необхідність підтримання високого рівня довіри полягає у важливості дотримання високого рівня ліквідності банків. Підвищення банківської ліквідності впливає на кредитоспроможність та конкурентоспроможність окремих банків та всієї банківської системи. Вітчизняні реалії свідчать, що необхідно не тільки підвищувати рівень фінансової грамотності домогосподарств для мотивації зростання обсягів заощаджень, а й підвищувати рівень довіри населення до банківських установ шляхом проведення відповідних реформ та впровадження регуляторних механізмів контролю за ліквідністю банківської системи в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гонтарава В. Трансформування української банківської системи: метод "великого вибуху" / В. Гонтарева // The Banker. - [Електроний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=E61B27C0BDF31DC113F2160C158BCFDA?art_id=37898894&showTitle=true
2. Статистичні данні НБУ. Огляд депозитних корпорацій. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=27281785>

3. Красношопка В.В. Проблеми та перспективи розвитку національної економіки / В.В. Красношопка. - 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sb-keip.kpi.ua/article/viewFile/100682/98348>
4. Двадцатка для доверия. Рейтинг самых надежных банков Украины от НВ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/finance/dvadtsatka-dlja-doverija-rejtin-h-samykh-nadezhnykh-bankov-ukrainy-ot-nv-2511841.html>
5. Публікації НБУ. Огляд банківського сектору станом на лютий 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=88238661>

Табінцева О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЗИЦІЇ БОЛГАРІЇ

Динаміку та структуру міжнародної інвестиційної позиції країн досліджувало багато вчених, в роботах яких [1-6] було виявлено, що основними детермінантами міжнародної інвестиційної позиції та інтеграції в міжнародні ринки капіталу є рівень розвитку, внутрішній ринок капіталу та зняття обмежень на рахунок капіталу.

Проаналізуємо особливості міжнародної інвестиційної позиції Болгарії.

Таблиця 1

Міжнародна інвестиційна позиція Болгарії (млн. євро)

	2011	2013	2015	2017
АКТИВИ	26 791,0	31 317,6	38 865,0	48 175,8
А. Прямі інвестиції	3 154,1	3 574,8	4 127,4	5 520,0
В. Портфельні інвестиції	2 612,9	4 938,5	5 050,1	7 385,9
Д. Інші інвестиції	7 602,8	8 326,0	9 353,3	11 566,9
Е. Резервні активи	13 348,7	14 425,9	20 285,4	23 662,1
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	60 960,2	61 922,5	67 406,7	69 775,7
А. Прямі інвестиції	36 236,1	37 500,0	42 406,7	44 580,5
В. Портфельні інвестиції	1 539,0	2 388,9	4 447,7	5 564,3
С. Фінансові деривативи	116,2	10,1	76,6	109,0
Д. Інші інвестиції	23 069,0	22 023,4	20 475,7	19 521,9
САЛЬДО	-34 169,3	-30 604,8	-28 541,7	-21 599,9

Джерело: складено автором на основі [7].

В активах переважають резервні активи, потім інші інвестиції, слідом же портфельні інвестиції та прямі інвестиції. У пасивах простежується зовсім інша тенденція. Найбільша кількість прямих інвестицій, наступні інші і портфельні інвестиції. Сукупний обсяг іноземних активів Румунії у 2017 році склав 48 175,8 млн. євро, що майже у два рази перевищує показники 2011 року (26791,0) і є максимальним значенням за період, що розглядається. Простежується щорічний ріст кожної статті.

Прямі інвестиції за кордон збільшувались не суттєво кожного року, досягнувши 5,5 млн. євро, вкладення в формі портфельних інвестицій виросли майже на 4,5 млн. євро, з 2,6 млн. євро у 2011 році. У складі інших інвестицій, що склали 11,5 млн. євро, значущим було збільшення залишків на депозитних рахунках.

Резервні активи в порівнянні з 2011 роком збільшилися на 1,7%, і станом на 2018 рік склали 23662,1 млн. євро. Найбільшими є ріст на майже 4 млн. євро у 2015 та 2016 роках.

Що стосується зобов'язань, в звітний період всі зобов'язання склали 69 775,7 млн. євро проти 70 025,3 млн. євро у попередньому році, значення якого є максимальним. Їх ріст простежується з 2011 по 2016 роки. Зобов'язання перед прямими інвесторами збільшилися і склали 44,5 млн. Портфельні інвестиційні зобов'язання в порівнянні з 2016 роком зменшилися на 0,5 млн., але вирости в порівнянні з 2011 роком майже у 4 рази.

У порівнянні з 2014 роком, кредитні зобов'язання Національного банку Болгарії скоротилися на майже 3 млн. за рахунок скорочення внутрішнього державного боргу і склали 12 019,6 млн. євро у 2017 році, що є мінімальним значенням.

У 2017 році інші довгострокові зобов'язання Національного банку склали 19 521,9 млн. євро, що є найменшим значенням у порівнянні з минулими роками.

Сальдо було від'ємним у кожному кварталі. Це говорить про те, що платежі з країни перевищують платежі в країну.

МПП, передбачається, досягне – 1% ВВП до 2024 року. Взагалі поліпшення МПП було обумовлено збільшенням активів і, в меншій мірі, зменшенням пасивів. Однак у 2018 р. покращення пояснювалося загальним рівнем зменшення пасивів і, в меншій мірі, збільшенням активів [8].

Болгарія займає 32-е місце серед 40 країн по самому великому обсягу транскордонного капіталу в 2017 році, відстаючи від Чехії і Румунії, але випереджаючи Хорватію, Словаччину та Росію [9].

За останні роки активи України зменшилися і складають наразі 129 млн. дол. США. Така сама ситуація і з пасивами, які складають 154 млн. дол. США. Цю проблему розглядала у своєму труді Рощина [10]. Проведене нею дослідження надає можливість констатувати, що українська економіка, перебуваючи у доволі депресивному стані, зараз потребує додаткового капіталу у вигляді притоку іноземних інвестицій аби стабілізувати та збалансувати економічний стан. Реформування економічної системи та подальша інтеграція у Європейський економічний простір вимагає від України впровадження ефективної інвестиційної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Sydorova, Z., Yakubovskiy, S. (2017). Development prospects of London as the world's financial center in the conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(4), 238-243. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-4-238-243.
2. Lomachynska, S. Yakubovskiy, I. Plets (2018). Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 4, No. 5, 167-174. doi: 10.30525/2256-0742/2018-4-5-167-174.
3. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
4. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
5. Yakubovskiy S.O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
6. Gruić, Branimir, Determinants of International Investment Position (March 25, 2013). 5th International Conference «Economic Integration, competition and cooperation», Croatia, Opatija, 2005.
7. Міжнародна інвестиційна позиція: веб-сайт. URL:<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StInternationalInvestmentPosition/index.htm>

8. IMF Country Report No. 19/83. 2019 Article IV consultation—press release; staff report; staff supplement; and statement by the executive director for Bulgaria: веб-сайт. URL:https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:sj4cBla99fMJ:https://www.imf.org/~media/Files/Publications/CR/2019/1BGREA2019001.ashx+&cd=2&hl=ru&ct=clnk&gl=ua&lr=lang_de%7Clang_en%7Clang_ru%7Clang_uk
9. Болгарія перша по зростанню інвестиційних угод з нерухомістю серед 60 країн світу: веб-сайт. URL:<http://www.novinite.ru/articles/28149>
10. Рощина Н. В. - Особливості залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України/ за ред. Борданова Л. С., Мілько І. В., 2017.

Кулик А. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЗИЦІЇ СЛОВАЧЧИНИ

Аналізу впливу європейської інтеграції на економічний розвиток окремих країн присвячено багато досліджень [1; 2; 3; 4]. Однак у зв'язку з тим, що ситуація у кожній окремій країні постійно змінюється, нові дослідження не втрачають своєї актуальності. Так, для того, щоб всебічно зрозуміти, які співвідношення має Словаччина з іншими країнами, гарним прикладом може виступати стаття МВФ по бюджетному плану Словацької Республіки, де можна спостерігати, що Brexit може вплинути на експорт та інвестиції в Словаччині тільки помірно, і його загальний вплив на ВВП у 2017 році оцінюється на 0,2 п.п. Таким чином, економічне зростання відбулося в основному за рахунок внутрішнього попиту.

У середньостроковій перспективі очікується, що економіка Словаччини буде ще більше прискорюватися та її зростання перевищить 4% на кінець прогнозного періоду. Ризики макроекономічного прогнозу є збалансованими [5].

У 2017 році збільшилися обсяги імпорту та експорту, причому сальдо зовнішньої торгівлі залишилося позитивним. Загальний обсяг експорту Словацької Республіки за 2017 рік склав 74 813,3 млн. євро, що представляє зростання в 6,8% в порівнянні з попереднім роком. Обсяг імпорту збільшився на 8,2%, досягаючи 71 817,2 млн. євро. Таким чином Словаччина закінчила 2017 рік з позитивним сальдо торгового балансу на рівні 2 996,1 млн. євро.

Як уже зазначалося, в області зовнішньоекономічних зв'язків Словаччина в 2017 р продовжила здійснення проекспортної політики, 93,5% ВВП держави формується за рахунок експорту. За даними Статистичного управління СР, словацький експорт збільшився в поточних цінах на 6,8%, а імпорт - на 8,2%.

Зовнішньоторговельний товарообіг зріс на 7,4% і склав 146,6 млрд. євро [6].

Що стосується зовнішнього боргу Словаччини, то він склав 111,0% від номінального ВВП країни в 2017 році, у порівнянні з 90,8% у попередньому році. Прямі іноземні інвестиції збільшились на 1,0 млрд. дол. США у 2018 року. Портфельні інвестиції збільшились на 1,2 млрд. дол. США у червні 2018 року. Зовнішній борг країни сягнув 119 143,9 у червні 2018 року. В номінальному ВВП країни було випущено 26,7 млрд. дол. США [7].

Словаччина на даний момент надає для іноземними інвесторів хороші умови для інвестицій і розвитку бізнесу різних напрямків: від продажу квітів до виробництва автомобілів і будівництва. В першу чергу в цьому зацікавлено уряд Словаччини, в другу - жителі Словаччини, які в загальній своїй масі є освіченими активними людьми, в третю - чому ж не інвестувати в таку близьку за менталітетом слов'янську країну, де легше зорієнтуватися в культурі ведення бізнесу.

Основними іноземними інвесторами в Словаччині є компанії з Німеччини, Австрії, Нідерландів, США, Великобританії, Чехії, Італії, особливо в обробній промисловості (автомобілебудуванні), електроніці, фінансові послуги, телекомунікації, точному

машинобудуванні, комунальному господарстві. Рівень довіри з боку іноземних інвесторів дуже високий, хоча в нинішній ситуації світової кризи і зменшився. Понад 90% нинішніх іноземних інвесторів в Словаччині планують подальше розширення свого бізнесу в країні. Інші компанії готові наслідувати цей приклад, розширення або перерозміщення їх Центральноєвропейської діяльності в Словаччину, з метою зниження витрат і в пошуку нових ринків збуту [8].

Словаччина, яка після падіння комуністичного режиму пережила непростий період перебудови економіки, завдяки правильно проведеним реформам змогла продемонструвати вражаючі темпи зростання. Реформи, проведені в Словаччині могли б послужити відмінним прикладом для поліпшення економічного розвитку в Україні, наприклад такі як: реформа публічних фінансів і стабілізація банківського сектора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
3. Yakubovskiy S.O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Sydorova, Z., Yakubovskiy, S. (2017). Development prospects of London as the world's financial center in the conditions of Brexit. *Baltic Journal of Economic Studies*, 3(4), 238-243. doi: 10.30525/2256-0742/2017-3-4-238-243.
5. Ministerstvo financií Slovenskej republiky, 2017 - Manual "Draft Budgetary Plan of the Slovak Republic for 2017", Pages 17-49
6. Manual "Report on the Slovak Economy", Národná banka Slovenska, 2017, Pages 6-19
7. Slovakia External Debt: % of GDP, 1995 – 2018, [Electronic Resource] access mode: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/slovakia/external-debt--of-nominal-gdp>
8. SARIO, Slovak Investment and Trade Development Agency, The World Bank 2009-2013, Manual "Invest in Slovakia", [Electronic Resource] access mode: <https://www.sario.sk/sites/default/files/data/pdf/sario-invest-in-slovakia-ENG.pdf>

Кавецький Я. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОВІДНИХ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На розвиток сучасної системи економічних відносин впливає глобалізація. Основною силою цього процесу є транснаціональні корпорації. ТНК є потужною частиною корпоративного бізнесу, які діють в міжнародному масштабі і відіграють провідну роль у світовій економіці. Під впливом глобалізації та інтеграції світової економіки ТНК завойовують нові ринки і прагнуть до розширення економічної потужності. Розвиток міжнародного виробництва та розподіл прямих іноземних інвестицій є основою для інтенсивного розвитку ТНК у світовій економіці.

Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль у системі глобального управління в наслідок їх економічної діяльності, співпраці з вітчизняними та іноземними урядами, зростаючої важливості міжнародних організацій тощо [1]. Вплив транснаціональних корпорацій на світову економіку незалежно від масштабів та обсягів їх діяльності зростає. Деякі країни отримали значну користь з точки зору даного економічного зростання, зокрема, створення нових робочих місць та скорочення бідності через іноземні

інвестиції. Іноземні інвестиції були зосереджені в країнах з більш розвинутою економікою, великими ринками і видобувними ресурсами. Нерозвинені країни, навіть якщо вони отримують всі права, не змогли залучити значні обсяги інвестицій [2].

У 2014-2015 рр. ТНК з країн, що розвиваються, інвестували закордон на 30% відсотків більше, ніж у попередніх роках. Частка прямих іноземних інвестицій склала 36% у загальному обсязі, у порівнянні з 2007 р. до фінансової кризи даний показник складав 12% [1]. При цьому у 2014-2015 рр., країни Азії вперше стали найбільшим регіоном експортером-капіталу, показник яких склав 440 млрд. дол. США, у порівнянні з Північною Америкою, де загальний показник склав 390 млрд. дол. США, та Європою з показником у 286 млрд. дол. США [3]. Таким чином, у 2015 р. Гонконг та Китай зайняли друге і третє місця в списку найбільших інвесторів в світі з показниками в 150 та 116 млрд. дол. США, за показниками дані країни поступаються лише США, де показник складає 337 млрд. дол. США [4]. Різкий феномен зростання інвестицій пояснюється тим, що відбулося економічне злиття або придбання компаній. Так, Envestra стала підрозділом компанії Cheung Kong Holdings, а НКТ Group Holdings придбала CSL New World Mobility за собівартістю 1,8 млрд. дол. США [4].

Окрім цього, вихідні інвестиції з Китаю зростали протягом 2015-2017 рр. швидше, ніж іноземні інвестиції в китайську економіку: це співвідношення у 2004 р. дорівнювало 11:1, а у 2015-2017 рр. - 1:1. Однак, в середньому в Азії у 2016 р. відбулося суттєво скорочення прямих іноземних інвестицій, вперше за 5 років показник скоротився на 15% [5]. У цей же час потоки прямих іноземних інвестицій також скорочувалися і в Африці на 3% у зв'язку з тим, що була впроваджена політика низьких цін на сировину. Тенденція скорочення прямих іноземних інвестицій також мала місце в Латинській Америці та Карибському басейні: зниження на 14% у 2016 р. в порівнянні з 2015 р. У 2017 р. притоки прямих іноземних інвестицій у світі зросли на 6% (рис.1). Найбільші притоки прямих іноземних інвестицій були в країнах з економікою, що розвивається. За даними ЮНКТАД, головними утримувачами прямих іноземних інвестицій є США, Китай та Індія. У 2017 р. світові ТНК й надалі продовжували інвестувати у східні країни Азії, а саме: у Сінгапур, Індонезію, Таїланд, Філіппіни. Дані країни покращили свої показники у рейтингу найбільш перспективних країн щодо залучення інвестицій [6].

У 2018 р. ситуація дещо змінилася. В деяких окремих регіонах прямі іноземні інвестиції почали зростати, наприклад, в країнах з перехідною економікою відбулися певні покращення діяльності світових ТНК, що пояснюється уповільненням економічного спаду [7, 8]. У 2018 р. провідні ТНК такі, як Apple, Samsung, Microsoft та Intel завдяки інвестуванню у цифрову економіку, спромоглися збільшити обсяги своїх продажів.

Таким чином, можна узагальнити, що наразі у світовій економіці не відбувається жодного суттєвого процесу, який мав би місце без участі ТНК. Діяльність ТНК тісно пов'язана зі всіма секторами економіки, але найбільш привабливим сектором в умовах глобалізації є цифрова економіка. Саме завдяки інвестиціям у цифрові технології, велика кількість ТНК за останні 5 років збільшили на 60% свій дохід.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. ЮНКТАД. Доклад о світових інвестиціях 2017 рік. Інвестиції та цифрова економіка. Основні тенденції та загальний огляд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf
2. International Centre for Trade and Sustainable Development. Primary investment. TNCs index of growing. 20 may 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ictsd.org/bridges-news/мости/news/>
3. Fortune Global. The top 10 countries from revenues. 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/2018/>
4. The role of transnational corporations in the globalization process. Grazia letto-Gillies. Transnational corporations. January 2014.
5. Transnational Corporations and International Production. Trends, Theories, Effects. (Third Edition). Grazia letto-Gillies. August 2018.

6. Role of transnational corporations in the international trade. 2012. Monika Wyrzykowska. Torun School of Banking.
7. Fortune. Global 500 Companies in 2018. Fortune Magazine. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fortune.com/global500/list/>.
8. Yakubovskiy S. A. Development of the world market of information technologies in the conditions of transnationalization of international business / S.A. Yakubovskiy, Y.A. Kavetskiy // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2018. – Т.23 Вип. 2 (67). – с. 12-15.

Петренко Б. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ДИНАМІКА ФІНАНСОВОГО РАХУНКУ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ ЯПОНІЇ

Питаннями розповсюдження іноземних інвестицій, які входять до фінансового рахунку країни, займалося багато вчених [1-3]. При цьому наступна праця була сфокусована саме на платіжному балансі Японії [4]. Автори виділили такі особливості формування стратегій японських корпорацій: 1) зростання інвестиційних потоків для країн, що розвиваються в Південній Азії, Латинській Америці, країнах СНД і вхід на нові ринки Південно-Східної Азії; 2) збільшення обсягів інвестицій у сферу виробництва електрообладнання та у сфері оптової та роздрібною торгівлі; 3) збільшення частки інвестицій, зроблених у вигляді злиттів і поглинань. У своїх дослідженнях вони прийшли до висновку, що інвестиційна діяльність компаній залишається одним з найважливіших водіїв національної економіки Японії, крім того, незважаючи на фінансові кризи і стагнації, японські прямі інвестиції продовжують неухильно збільшуватися [4].

Разом з тим платіжний баланс Японії, у зв'язку з його постійними змінами, потребує більш детального дослідження. Фінансового рахунок платіжного балансу Японії за останні 7 років має позитивні значення, окрім 2013 року (-4,237 млрд. дол. США). Можна відзначити збільшення темпів росту фінансових з 2014 року. Так у 2016 році стаття Фінансового рахунку мала найвищі показники за останні 5 років і склала 261,705 млрд. дол. США, що на 346% більше ніж у 2014 році. Головним чином позитивна динаміка фінансового рахунку означає чисте зниження активів резидентів та зріст іноземних пасивів по відношенню до Японії. При цьому частка кожної статті в фінансовому рахунку не статична і змінюється кожного року. Так наприклад найбільшу роль стаття портфельних інвестицій зіграла у 2013 році і склала 61%, стаття прямих інвестицій мала найбільший вплив у 2017 році і склала 72%. Інші інвестиції за весь розглянутий період не мали такого вагомого впливу, найбільше значення ця стаття прийняла у 2015 році і склала 29% від загального впливу [5-6].

Проаналізувавши сальдо статей прямих інвестицій можна відзначити, що активи прямих інвестицій завжди були позитивні. Це свідчить про те, що у нерезидентів виникло більше фінансових вимог перед резидентами Японії, ніж їх було скасовано. Частка активів за розглянутий період коливалася від 82% у 2016 році до 96% у 2015 році. Як наслідок, можна вважати що прямих фінансових інвестицій в країну надходить менше аніж з країни закордон.

Аналізуючи статті портфельних інвестицій за 2013-2017 рр., можна відзначити, що активи в більшості мали позитивне значення, окрім 2013 року. Негативного значення активів портфельних інвестицій в 2013 році в свою чергу можна пояснити, що в цей рік резиденти країни ліквідували фінансові вимоги по портфельним інвестиціям закордон. Відносно пасивів, то вони за весь розглядааний період були позитивними, але значення коливались. Так мінімальне значення було 2016 році, а максимальне в 2013 році.

Протягом останніх років можна спостерігати стабільний зріст статей фінансового рахунку Японії. Незважаючи на світову фінансову кризу японські резиденти продовжують інвестувати за кордон, що в свою чергу створює фінансові активи для країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Родіонова Т.А. Дохідність іноземних інвестицій в країнах з ринком, що формується: вплив на зовнішні дисбаланси: монографія / Т.А. Родіонова, Одеса: «Одеський національний університет імені І.І. Мечникова», 2015. – 173 с.
2. Yakubovskiy S. O. Factors affecting the international investment position of the Czech Republic // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2018. – Т. 23 Вип. 6 (71). – С. 22-27. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/21955/22-27.pdf?sequence=1>
3. Yakubovskiy S.O. Comparative analysis of financial-economic indicators and the dynamics of external sectors of Estonia and Denmark // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 22, частина 3. – 2018. – С. 121-128. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/handle/123456789/22995/121-128.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
4. Попова Л. В., Суботіна К. В. Особливості формування стратегії прямих іноземних інвестицій Японії в XXI столітті. Санкт-Петербурзький державний університет, Санкт-Петербург, Російська Федерація. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/osobennosti-formirovaniya-strategii-pryamyh-inostrannyh-investitsiy-yaponii-v-xxi-veke> (дата звернення: 22.03.2019).
5. Balance of Payments Analytic Presentation. Japan. International Monetary Fund: веб-сайт. URL:<http://data.imf.org/?sk=7a51304b-6426-40c0-83dd-ca473ca1fd52&sId=1390030341854> (дата звернення: 22.03.2019).
6. Statistics. Balance of Payments. The Bank of Japan: веб-сайт. URL: http://www.boj.or.jp/en/statistics/br/bop_06/index.htm/ (дата звернення: 22.03.2019).

Киян Д. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ВАРТІСТЬ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ БРАЗИЛІЇ

Економіка Бразилії, порівняно з більшістю інших країн Латинської Америки, є більш диверсифікованою. На відміну від інших країн, вона не зосереджена на одній галузі, відрізняючись багатогранністю економіки, а диверсифікація економіки допомагає не отримувати занадто великі збитки через світові потрясіння.

Аналіз особливостей функціонування провідних бразильських компаній свідчить про їх певні особливості, а саме: концентрована власність, «клановість» компаній, провідними акціонерами багатьох бразильських компаній є кілька великих державних пенсійних фондів [1]. Тобто можна зробити висновок, що держава контролює провідні бразильські компанії через пенсійні фонди. А сконцентрованість влади, тим паче державної, у формуванні капіталу підприємств, запобігає протидії інших, менш впливових, але більш значних за кількістю гравців – міноритарних акціонерів, дії яких обмежує відсутність захищаючих їх інтереси правових рамок [2].

Враховуючи особливості такого розподілу прав власності та контролю, можливості фінансування розвитку компаній обмежені їх залежністю від банківського сегменту фінансового ринку, який за умов нерозвиненості механізмів фондового ринку, відіграє значну роль в якості джерела фінансового забезпечення діяльності компаній.

На можливості фінансування діяльності компанії за рахунок кредитних коштів в першу чергу впливає вартість кредитів. Процентна ставка за кредитами у Бразилії на кінець 2017 р. становила 46,9% [3]. Зазначимо, що високу вартість кредитних коштів можна вважати специфічним бар'єром для нових «гравців». Окрім цього, процес отримання кредиту для вже існуючих компаній на великі проекти є досить складним [3].

Згідно даних, протягом 2007-2013 рр. була тенденція до зменшення рівня вартості кредитів для компаній з 43,7% до 27,3%. Вартість кредиту в 2007-2013 рр. постійно знижувалась, що призводило до поступового покращення стану бразильської економіки, через зростання доступності кредиту для бізнесу. Це, в свою чергу, позитивно вплинуло на динаміку ВВП. Так, за виключенням післякризового 2009 р., економіка Бразилії демонструвала постійне зростання ВВП. Динаміка зростання не була послідовна, але загалом за період 2007-2013 рр. ВВП Бразилії зросло більше, ніж на чверть (а саме – майже на 27,5%) [4]. В свою чергу 2014 р. відзначився зростанням ВВП лише на 0,5%, а наступні 2 роки відзначилися падінням ВВП у 3,5% щорічно. У 2017 р. ВВП збільшився майже на один відсоток [4].

Причинами цих економічних коливань стали політична нестабільність, що виникла через зміну влади, корупційні скандали, що спричинило економічний спад, який став причиною зростання процентної ставки. Так, у 2014 році відбулися загальні вибори у Бразилії, де і була обрана президентом Ділма Русеф, яка займала це місце аж до відсторонення від влади шляхом імпічменту [5]. Її звинувачували у порушенні податкового законодавства та фінансових махінаціях з державними коштами на протязі її виборчої кампанії в 2014 році, та ситуація загострилась ще більше, коли її, разом із колишнім президентом Бразилії Лула да Сілва, звинуватили ще й в причетності до корупційної схеми навколо Petrobras [6]. Здебільшого саме політичні причини стали приводом для економічного спаду й зниження кредитоспроможності майже вдвічі лише за три роки.

І хоча уповільнення економічного розвитку через підвищення недовіри до влади була характерна у той період, але наразі стан бразильської економіки покращується, судячи з динаміки кредитної процентної ставки Бразилії у 2016-2017 рр.. Тому можна очікувати, що інвестиційна діяльність компаній активізується зі збільшення їх кредитоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Yamahaki C. Institutional Determinants of Private Shareholder Engagement in Brazil and South Africa: The Role of Regulation / C. Yamahaki, J. Frynas. // Corporate Governance: An International Review. – 2016. – №24.
2. Cash holdings and corporate governance: The effects of premium listing in Brazil / A.Manoel, M. Moraes, M. Nagano, V. Sobreiro // Review of Development Finance. – 2018. – №8.
3. The World Bank: Lending interest rate/[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/FR.INR.LEND?end=2017&locations=BR&start=2007>
4. The World Bank: GDP growth/[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.KD.ZG?end=2017&locations=BR&start=2007>
5. Globo.com: Dilma vai de 40% para 37% mas ainda ganha no primeiro turno, diz Ibope/[Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://g1.globo.com/politica/eleicoes/2014/noticia/2014/04/dilma-vai-de-40-para-37-mas-ainda-ganha-no-primeiro-turno-diz-ibope.html>
6. BBC: Petrobras scandal: Brazil's energy giant under pressure/[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.bbc.com/news/business-30129184>

Крайдуба А. О.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ІСТОРІЯ ВИНИКНЕННЯ ТОРГОВИХ БЛОКІВ У СВІТІ

Існує безліч способів, якими країни можуть «захистити» свою внутрішню економіку від конкуренції з-за кордону. Одним з них є торгові блоки - тип міжурядової угоди, часто є частиною регіональної, в якому регіональні бар'єри для міжнародної торгівлі

(тарифи і нетарифні бар'єри) знижуються або усуваються між державами-учасниками, що дозволяє полегшувати їм взаємну торгівлю.

Ідея торгового блоку полягає в тому, щоб країни-члени вільно торгували одна з однією, але встановлювали бар'єри для торгівлі з не членами, що значно впливає на структуру світової торгівлі. Такі торгові угоди відкривають нові можливості для експортерів, одночасно забезпечуючи доступ до імпорту за конкурентоспроможними цінами з інших країн [1].

На додаток до цього торговельні блоки визначаються своїми державами-членами проти глобальної конкурентоспроможності. Регіональні торговельні блоки створені для просування торгівлі на глобальному рівні. Щоб впоратися з глобальною конкуренцією, уряд в кожній країні встановив деякі обмеження, включаючи тарифи на товари, вироблені державами-членами, державні субсидії, технічні та інші нетарифні бар'єри, імпортні квоти, обтяжливі бюрократичні імпортні процеси.

Історично перший економічний блок був розроблений в Німеччині під назвою Німецький митний союз в 1834 році. Він був сформований на основі Конфедерації Німеччини, а потім Німецькою імперією в 1871 році. В умовах зростання глобальної конкуренції приблизно 50% світової торгівлі здійснювалося регіональними блоками. За словами економіста Джеффри (1993), члени успішних торгових блоків поділяли чотири спільні риси, такі як географічна близькість, політична прихильність регіональної організації, аналогічний рівень ВВП на душу населення і сумісні торгові режими. Держави-члени, які виступають за вільну торгівлю, протистоять торговим блокам, оскільки це аргумент на користь просування регіональних блоків проти глобальної вільної торгівлі. Існує кілька різних категорій торгових блоків, які визначаються на основі рівня економічної інтеграції, таких як валютний союз, митний союз, економічний союз, зони преференційної торгівлі, а також зони загального ринку і вільної торгівлі.

У світі існують декілька найбільших торгових блоків, таких, як ЄС, НАФТА, АТЕС.

ЄС (Європейський Союз) - це найважливіший блок взаємної торгівлі у світі. Він є найбільшим світовим експортером і близько двох третин загальної торгівлі цих країн здійснюється з країнами членами [2].

Європейський Союз (The European Union) - інтеграційне об'єднання 28-ми країн на основі спільних людських і демократичних цінностей, яке має на меті досягнення стабільності, миру та процвітання. ЄС є унікальним міжнародним утворенням, адже його держави-члени заснували спільні інституції та делегували їм певну частку свого суверенітету для того, щоб можна було демократично, на загальноєвропейському рівні ухвалювати рішення з конкретних питань, які становлять загальний інтерес [3].

Це об'єднання було засноване в 1951 році з метою розвитку регіональної асоціації вільної торгівлі, розвитку економічних і виконавчих зв'язків і здорових відносин між державами-членами [4]. Загальна чисельність населення ЄС складає близько 500 мільйонів чоловік з ВВП в розмірі 15 247 трильйонів доларів США [5].

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), це спільний торговий пакт, підписаний у 1992 році, у якому поступово ліквідуються тарифи та інші торговельні бар'єри на товари та послуги, що проходять між США, Канадою і Мексикою. Ця угода про вільну торгівлю була натхнена успіхом Європейського економічного співтовариства, метою якої було усунення тарифів для стимулювання торгівлі між її членами.

Однак за останні роки, після приходу Дональда Трампа на посаду в січні 2017 року, він вирішив відмовитися від участі США в ТЕС і переглянути договір про НАФТА, який він часто характеризував як найгіршу торговельну угоду, що коли-небудь робилася [6].

Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) - об'єднання економік Тихоокеанського узбережжя, яке було засноване у 1989 році з метою сприяння тіснішій економічній співпраці та вільній торгівлі держав Азійсько-Тихоокеанського регіону [7].

У нього входить 21 країна, в тому числі більшість країн з берегової лінії на Тихому океані, але критерієм для членства є те, що член організації є окремою економікою, а не державою. Країни-учасниці АТЕС: Австралія, Бруней, Канада, Індонезія, Японія,

Республіка Корея, Малайзія, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд, США, Китайський Тайбей (Тайвань), Гонконг (Китай), Китайська Народна Республіка, Мексика, Папуа - Нова Гвінея, Чилі, Перу, Росія, В'єтнам [8].

Переваги торгового блоку [9]. Прямі іноземні інвестиції, які забезпечують вигоди економік країн-учасниць, також економія від масштабу, коли середні витрати виробництва знижуються, а масове виробництво може бути доступно для всіх членів. Конкуренція дає можливість виробникам краще координувати свою діяльність з різних регіонів і, завдяки цьому, підвищувати конкурентноспроможність. Торгові блоки усувають тарифи, що ще більше знижує вартість імпорту та експорту товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ:

1. Article trading bloc [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <https://opentoexport.com/article/what-is-a-trading-bloc/>
2. Standforf [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <http://www.stanford.edu/class/e297b/Progress%20of%20the%20European%20Union.htm>
3. Європейський Союз та його історичні корені [Електронний ресурс]. -Режим доступу: <https://xreferat.com/59/1121-1-vropeiys-kiiy-soyuz-ta-iyogo-storichn-koren.html>
4. European Union [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://europa.eu/european-union/index_en
5. Trade blocs economics [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.ukessays.com/essays/economics/history-and-functions-of-regional-trade-blocs-economics-essay.php>,
6. Північноамериканська зона вільної торгівлі [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://readbookz.net/pbooks/book-42/ua/chapter-2095>
7. Інтеграційні процеси в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону [Електронний ресурс]. -Режим доступу: https://pidruchniki.com/1805042062570/ekonomika/integratsiyini_protsezi_krayinah_aziatsko-tihookeanskogo_regionu
8. АПЕС [Електронний ресурс].-Режим доступу: <https://www.apec.org/About-Us/About-APEC/History.aspx>
9. REGIONAL TRADE BLOCKS, TARIFFS AND TRADE BARRIERS [Електронний ресурс]:-Режим доступу: <http://www.rosalienebacchus.com/articles/RegionalTradeBlocks.html>

Григорян Р. А.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ПРИТОК ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАН ЦВЕ, НА ПРИМЕРЕ ЧЕШСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Привлечение иностранного капитала является одним из важнейших факторов успешного развития стран Центрально-Восточной Европы. Прямые иностранные инвестиции являются важной составляющей успешного экономического развития многих стран. Приток иностранного капитала в виде прямых инвестиций способствует развитию промышленности и внедрению высоких технологий, создает новые рабочие места и повышает квалификацию рабочей силы. Необходимо отметить, что открытость стран к внешней торговле положительно повлияла на приток ПИИ.

На примере Чешской и Словацкой республик можно отметить совершенствование финансовых условий для притока иностранного капитала. Прозрачность рынков, экономики, социальных и политических организаций, рост торговли и инвестиций, состояние и качество финансовых факторов, которые являются важными инструментами для анализа и прогнозирования увеличения инвестиций.

Исходя из данных проведенного регрессионного анализа, в результате которого можно выявить степень влияния различных макроэкономических показателей на приток

иностранный капитал в Чешскую Республику, можно проанализировать прямую зависимость для всех независимых переменных (табл. 1.). Рассматривая доход от инвестиций как независимую переменную, очевидно, что чем больше доходов получают нерезиденты, тем больше они инвестируют в чешскую экономику. Проведя анализ доходности инвестиций в Чешскую Республику необходимо отметить, что в 2017 году доходность по всем трем видам инвестиций была следующей: по прямым иностранным инвестициям – 9%, по портфельным инвестициям – 3,1%, по другим видам инвестиций – 1,7% [1].

Таблица 1

Результаты оценивания регрессионной модели на приток прямых иностранных инвестиций

	Зависимая переменная	Независимые переменные			
		FDI I	GDP	d inc deb	U
Бета – коэффициент		0,272	0,331	0,057	0,443
Критерий Стюдента		2,349	2,293	2,312	6,579
R-квадрат	0,995 (99,5%)				
F-статистика	97,720				
Коэффициент Дарбина-Уотсона (критическое значение)	1,701				

Источник: посчитано автором.

Рассмотрев положительные аспекты привлечения прямых иностранных инвестиций, необходимо определить, есть ли отрицательные. Ведь инвестиции – это в любом случае обязательства для страны, и проведя анализ фондов прямых иностранных инвестиций, т. е. накопление инвестиций за все годы, помимо влияния и потери полного контроля резидентов, необходимо также выплачивать дивиденды нерезидентам. И в любом случае, существует риск ухудшения текущего счета платежного баланса Чешской Республики. Для того, чтобы проверить зависимость, была построена двухфакторная модель.

Полученные результаты показывают, что фонды прямых иностранных инвестиций, а также обменный курс оказывают влияние на текущий счет. Обращая внимание на знак бета-коэффициента, видно, что курс валют имеет прямую зависимость к текущему счету. Фонды прямых иностранных инвестиций обратную зависимость к текущему счету Чешской Республики. Фонды прямых иностранных инвестиций имеют негативные последствия для текущего счета в долгосрочной перспективе (табл. 2.).

Таблица 2

Результаты оценивания регрессионной модели текущего счета

	Зависимая переменная	Независимые переменные	
		CA	ER
Бета – коэффициент		0,883	– 0,829
Критерий Стюдента		2,207	– 2,071
R-квадрат	0,973 (97,3%)		
F-статистика	23,288		
Коэффициент Дарбина-Уотсона (критическое значение)	1,516		

Источник: посчитано автором.

Также, исходя из опыта Чешской Республики, необходимо отметить высокий уровень финансовой стабильности государства. Основной причиной низкой финансовой стабильности Украины были: дефицит бюджета, получение дешевых внешних кредитных ресурсов для частного сектора и использования валютных арбитражных процентных ставок банковскими учреждениями, что, стимулируя внутренний спрос, привело к росту цен и увеличению внешнего долга страны.

Украина, используя опыт Чехии, прежде всего, должна перейти к созданию более консервативной финансовой системы. В которых банки имеют тенденцию к почти полному охвату кредитного портфеля за счет внутренних депозитов клиентов, минимальное участие в операциях с рисковыми финансовыми инструментами. Национальный банк осуществляет политику целевого таргетирования инфляции, что ограничивает увеличение объемов денежной массы и темпов роста ВВП и фиксированного в бюджете уровня инфляции.

Также для привлечения инвестиций необходимо снизить ставки депозитов и кредитов. Если сравнить ставки по кредитам на 2018 год, то в Чешской Республике ставка рефинансирования составила – 1,75%. Говоря об Украине, учетная ставка на 2018 год составила 18% [3,4]. Для Украины это очень важно, поскольку из-за дорогих кредитов компании не могут производить конкурентоспособный продукт или услугу, потому что в конечном итоге цена просто дороже. Снижение затрат привлечет инвесторов, которые увидят возможность заработать. Как следствие, экономика Украины перейдет от стагнации к стабильному росту.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ:

1. International Monetary Fund / International Investment Position [Electronic Resource]. – Available from: <<http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sId=1390030341854>>.
2. International Monetary Fund / International Financial Statistics (IFS) [Electronic Resource]. – Available from: <<http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sId=1390030341854>>.
3. Czech National Bank [Electronic resources]. – Available from: <<https://www.cnb.cz/en/index.html>>.
4. National Bank of Ukraine / The discount rate of the National Bank of Ukraine [Electronic Resource]. – Available from: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647>.

Наукове видання

**«ДОБРОБУТ НАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ»**

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ДЕВ'ЯТОЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО–
ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

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

Оригінал–макет виготовлено на кафедрі світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова за сприянням Програми імені Жана Моне

Підписано до друку 11.04.2019. Формат 60x84/8

Умов.-друк. арк. 7,3. Тираж 100 прим.

Зам. № 1902

Редакційно–видавничий центр

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Свідоцтво ДК № 4215 від 22.11.2011

Одеса, 65082, вул. Єлісаветинська,12, Україна

☎ 38–0487–232839; e-mail: druk@onu.edu.ua