

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО СТУДЕНТІВ ТА АСПІРАНТІВ



«Актуальні проблеми міжнародних відносин»

МАТЕРІАЛИ

*Міжнародної науково-практичної конференції студентів,
аспірантів і молодих вчених*

ЧАСТИНА ІІІ

Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»

26 жовтня 2017

Київ – 2017

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету:

Копійка В.В., директор Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, доктор політичних наук, професор.

Заступник голови комітету:

Павлюк Я.В., голова Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студент 3 курсу спеціальності «міжнародне право»;

Члени оргкомітету:

Кориневич А.О., координатор з наукової роботи Інституту міжнародних відносин, кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного права;

Сморжевська А.Г., співголова Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, аспірантка кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби;

Дайнеко В.В., завідувач кафедри іноземних мов, кандидат філологічних наук, професор;

Даниленко С.І., завідувач кафедри міжнародних медіакомунікацій та комунікативних технологій, доктор політичних наук, доцент.

Дорошко М.С., завідувач кафедри країнознавства, доктор історичних наук, професор;

Мицик В.В., завідувач кафедри міжнародного права, доктор юридичних наук, професор;

Калакура В.Я., завідувач кафедри міжнародного приватного права, кандидат юридичних наук, доцент;

Манжола В.А., завідувач кафедри міжнародних відносин та зовнішньої політики, доктор історичних наук, професор;

Матвієнко В.М., завідувач кафедри міжнародних організацій та дипломатичної служби, доктор історичних наук, професор;

Муравйов В.І., завідувач кафедри порівняльного і європейського права, доктор юридичних наук, професор.

Расшивалов Д.П., завідувач кафедри міжнародного бізнесу, кандидат економічних наук, доцент;

Рижков М.М., завідувач кафедри міжнародної інформації, доктор політичних наук, професор;

Рогач О.І., завідувач кафедри міжнародних фінансів, доктор економічних наук, професор;

Шнирков О.І., завідувач кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор;

Чижик О.С., заступник голови Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студент 2 курсу спеціальності «міжнародне право».

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2017. – Ч. 3 (Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»). – 80 с.

Proceedings of International Scientific Conference «Actual Problems International Economic Relations», 26.10.2017. – Kyiv.: Taras Shevchenko National University of Kyiv, Institute of International Relations, 2017. –Vol. 3 (Section «Actual Problems of International Finance») – 80 P.

До збірника увійшли тези аспірантів та молодих вчених, представлені на міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних відносин», яка відбулася 26 жовтня 2017 року в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Роботи опубліковані в авторській редакції. Оргкомітет не несе відповідальності за достовірність інформації та будь-яких відомостей, поданих в рукописах.

Papers are published in author's edition. Organizing Committee is not responsible for the accuracy of the information in the submitted manuscripts.

СЕКЦІЯ «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСІВ»

ЗМІСТ

1	Diaby A. Global Pharmaceutical Market: Current State and Development Prospects.....	6-8
2	Domanitska M. The Future of Corporate Innovation: Lean Start-Up, Agile, and Design Thinking.....	9-11
3	Dovgosheya A. Common Fiscal Policy in the Eurozone: Challenges and Prospects.....	12-14
4	Goian A. ICO as a Means of Capital Raising.....	15-16
5	Kulynych Y. On the Ratchet Effect, Peer-To-Peer Economy and Bitcoin.....	17-19
6	Kushnir V. Attracting Foreign Direct Investment: the Vietnamese Perspective.....	20-22
7	Lesyk E. Bitcoin Governance as a Revolution in International Monetary Relations.....	23-25
8	Novak O. One Belt One Road Initiative: China's New Development Strategy or a Modified Marshall Plan?.....	26-28
9	Абдулаева С. Характеристика и проблемы прямых иностранных инвестиций в странах Восточной Азии.....	29-30
10	Андрюніна Д. «Невидимі» сили економіки: грошові перекази мігрантів на батьківщину.....	31-32
11	Волинець В. Злиття і поглинання у хімічній промисловості на сучасному етапі розвитку світової економіки.....	33-35
12	Гладиш В. Особливості сучасного етапу економічної глобалізації.....	36-37
13	Гонтар Д. Вплив ТНК на економічний розвиток Бразилії.....	38-39
14	Гринь О. Роль глобальних ланцюгів створення вартості в агропромисловій галузі.....	40-41
15	Грод М. Притік прямих іноземних інвестицій в економіку Китаю.....	42-43
16	Козодой Р. Залучення інвестицій у реальний сектор через ICO: проблеми та перспективи...	44-45
17	Колобаєва В. Гібридні інструменти та їх застосування в контексті BEPS.....	46-49
18	Ладчук О. Організація фінансового моніторингу: зарубіжний досвід та українські реалії...	50-51
19	Лозік А. Алмази і діаманти в якості альтернативних інвестицій.....	52-54
20	Лопата М. Бар'єри залучення іноземних інвестицій в Україну та шляхи їх подолання.....	55-56
21	Матвейчик М. Міжнародний досвід контейнерних перевезень на прикладі морських портів США.....	57-59

22	Матвієнко М. Чи має Індія шанс стати «другим» Китаєм?.....	60-62
23	Мілюкова Н. Пенсійне забезпечення в ЄС: тенденції впровадження в Україні.....	63-65
24	Орел В. Доларизація економіки України в умовах фінансової нестабільності.....	66-67
25	Павленко В. Інвестиції в українські ІТ-проекти.....	68-69
26	Салюк Д. Вплив технології блокчейн на грошово-кредитні системи держав.....	70-71
27	Штепа А. Тенденції розвитку лізингових операцій в Україні.....	72-73
28	Штогрін К. Проблеми платіжних балансів країн єврозони.....	74-75
29	Яким'як С.-Д. Зростання ВВП та державний борг: світова практика в сучасних економічних умовах.....	76-77
30	Ярошенко С. Світовий досвід прогнозування інфляції та можливість його використання в Україні.....	78-79

GLOBAL PHARMACEUTICAL MARKET: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

The global pharmaceutical market is considered in a broad sense and includes development, production and sale of both traditional chemically synthesized and more complex biotechnological medicines. The worldwide pharmaceutical market is a part of the pharmaceutical and biotechnology industry and is one of the fastest-growing economic sectors with predicted worldwide drug sales of more than \$1.06 trillion in 2022. Much of this growth is set to come from some of the industry's hottest therapy areas including new cancer immunotherapies like Opdivo and Keytruda, as well as much higher-risk assets like Biogen's Alzheimer's project Aducanumab [1].

The pharmaceutical market is research-based and plays a unique role in developing new medicines and vaccines to prevent and treat diseases, and improve lives of patients worldwide. The pharmaceutical & biotechnology industry has high R&D intensity, which is the ratio between R&D investment and net sales of a given company or group of companies [2]. The bar chart below shows that pharmaceutical & biotechnology R&D investments represent more than €130 billion and the largest part of these investments are provided by US companies.

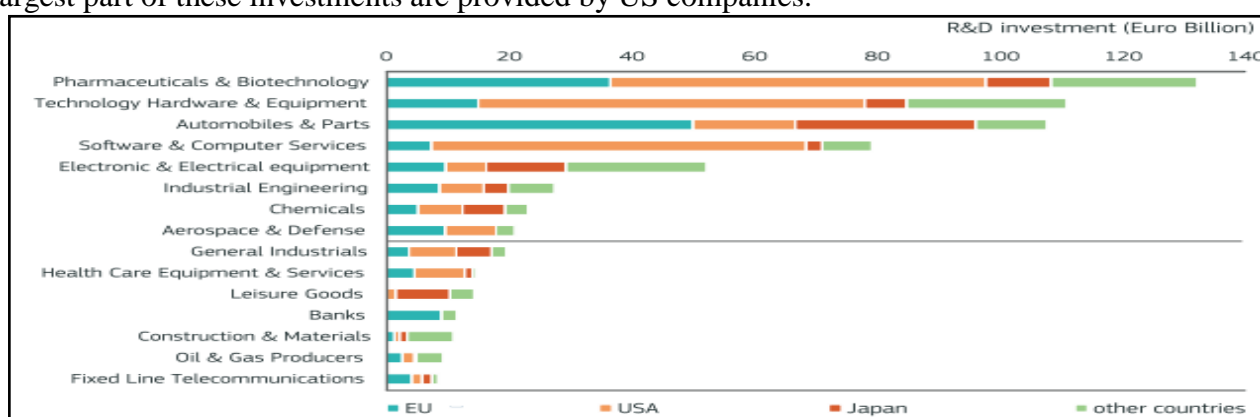


Figure.1. R&D ranking of industrial sectors and share of main world regions for the world's top 2500 companies

Source: The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. European Commission, JRC/DG RTD.

According to European Commission statistics, 6 of the 20 leading global R&D firms in 2016 were pharmaceutical & biotechnology companies: Novartis (€9 billion of R&D investment), Roche (EUR €8,6 billion), Johnson & Johnson (€8,3 billion), Pfizer (€7 billion), Merck us (biotech – €6,4 billion), Bristol-Myers Squibb (biotech – €5,2 billion) [2].

The key long-term drivers of the global pharmaceutical market growth are demographic factors: population growth, its aging, and an increase in life expectancy. According to UN estimates, the world population will increase by 1 billion over the next 10 years to exceed 8 billion by 2025, and the percentage of the population over 60 will increase from 12% in 2015 to 15% in 2025 [3].

The growth of the market is also pushed by economic growth and prosperity increasing in developing countries, mainly in the South-East Asian region.

The development of new technologies allows creation of products for treatment of previously incurable diseases, which increases the patient base and, accordingly, promotes market growth [4].

¹ 2nd year student of the Master Program "International Finance and Investments", Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of International Finance.

An important factor is government policy (especially in developed countries), where development of human capital is a priority, respectively, health is one of the main items of budget expenditure. For example, in the US, health care expenditure represents 17% of GDP. As a result, the pharmaceutical and biotechnology industry is one of the most attractive sectors for investment, [5].

The prospects of the global pharmaceutical market are determined by the following main technological and conceptual trends:

1. **Precision medicine (PM) (or personalized medicine)**, which is a new concept in health care, is related to the selection of drug therapy according to the individual characteristics of patients (genetic characteristics, lifestyle, environment, etc.). The new health care model itself evolves towards the P4 approach: Predictive, Personalized, Preventive, and Participatory (involvement of patients and society in the process of monitoring the health care sector).

2. Pharmaceutical companies are strongly impacted by the second trend.

3. **Digitization of Healthcare.** It can be seen in the growth of strategic partnerships of representatives of the pharmaceutical industry and IT companies. All the key segments of digital health, such as mobile medicine (mHealth), telemedicine, medical informatics, as a result, accelerate the process of patient recovery, and make the treatment process more efficient and cost-effective. Artificial Intelligence (AI) also allows finding complex correlations between diseases and molecules, optimizing the research process, identifying the most appropriate targets and thus speeding up the process of creating new drugs. For example, such companies like Johnson & Johnson (USA) and Sanofi (France) use IBM Watson's in their research – a large data analysis technology. IBM Watson is also used by hospitals and research centres (in particular the New York Genome Center) to find suitable therapy for oncological diseases. This technology is also used by pharmaceutical companies to control clinical trials, adherence to treatment, and to create a marketing and price strategy [6].

4. The third trend is the **Patient-oriented model**, based on three key components: availability of drugs for patients, their financial accessibility and patient medication adherence.

5. **Biological medical products** are one of the fastest growing segments of the worldwide pharmaceutical market, accounting for over 20% of total sales. Different from totally synthesized pharmaceuticals, they include vaccines, blood, blood components, allergenics, somatic cells, gene therapies, tissues, recombinant therapeutic protein, and living cells used in cell therapy. It is any pharmaceutical drug extracted from or semi-synthesized from biological sources. The success of this category of drugs is usually associated with their higher efficacy in comparison with chemically synthesized drugs, as well as with fewer side effects. The world's largest pharmaceutical companies are increasing their portfolios of biologics. The total volume of the world market of such medicines exceeds \$70 billion, [6].

As a result of all trends, there is transformation of the global pharmaceutical market value chain. The traditional vertically integrated model is being replaced by deeper specialization – in fact, any cycle of a pharmaceutical product (from looking for promising molecules to mass production) can be now outsourced. The tendency of convergence of various business models is also being traced – innovative companies enter the generic market, and generic producers develop their R&D potential and build up an innovative portfolio.

References

1. Evaluate Pharma, World Preview 2017, Outlook to 2022, [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.evaluategroup.com>.
2. European Commission, The 2016 EU Industrial R&D Investment Scoreboard, [Electronic resource]. – Access mode: <///C:/Users/1/Downloads/The%202016%20EU%20Industrial%20R&D%20Investment%20Scoreboard.pdf>.
3. <http://www.un.org> – Офіційний сайт ООН.

4. World Health Organization, World Health Statistics 2017, [Electronic resource]. – Access mode: <http://apps.who.int/iris/bitstream/10665/255336/1/9789241565486-eng.pdf?ua=1>.
5. McKinsey, Invention reinvented. McKinsey perspectives on pharmaceutical R&D, 2010, [Electronic resource]. – Access mode: <///C:/Users/1/Downloads/773771%20Invention%20Reinvented.pdf>.
6. PWC, Pharmaceuticals and Life Sciences Industry Trends, [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.strategyand.pwc.com/media/file/2017-Pharmaceuticals-and-Life-Sciences-Industry-Trends.pdf>.
7. PWC, Beyond 2020: Building Strategic Coherence in the New Health Economy, [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.pwc.com/us/en/health-industries/pharma-life-sciences/publications/pdf/beyond-2020.pdf>.

THE FUTURE OF CORPORATE INNOVATION: LEAN START-UP, AGILE, AND DESIGN THINKING

Since global competition is becoming ever tighter, even large companies have to seek new ways of reaching their prospective customers and retaining their reputation among the existing ones. Independently of many years of market experience, high revenue, and relentless marketing efforts, firms still never know what tendencies will prevail on the market tomorrow, never able to predict for sure their success among customers. In this case, the only remedy for a company is introducing and establishing the process of corporate innovation.

Companies can be misled by a variety of concepts and theories that are associated with innovation in the modern world. Design thinking, agile, and lean start-up are among the most popular ones. The three concepts are further discussed in detail.

Nowadays, almost every successful businessperson is aware of the term ‘design thinking’. For many, however, the very essence of it continues to be unclear. According to Dam & Siang (2017), design thinking is an interactive process, aimed at understanding the customer, challenging assumptions, and defining problems in an attempt to identify alternative solutions. It revolves around building empathy to users applying a set of (unusual for many businesses) tools such as ethnographic research, in-depth interviews, observation, ‘one day from life’, and many others.

In fact, as product designers have come to realize, design thinking is the process each person normally uses in his/her everyday life without even giving a thought to it. In business life, any company should rather have people consciously trying to uncover customer needs and build empathy on purpose, which is a prerequisite of both successfully developing new products and selling the existing ones. Jeff Bezos, the Founder and Chief Executive Officer at Amazon, in his letter to shareholders wrote: ‘Even when they don’t yet know it, customers want something better, and your desire to delight customers will drive you to invent on their behalf’ (2017). Fulfillment of this aspiration, whether for Amazon or for any other company, regardless of its size and field of activities, involves five fundamental steps of design thinking (Fig. 1).



Figure 1 The five steps of design thinking process (Dam & Siang, 2017).

However, innovation is not just about building empathy, but also about building products. That is where another concept in corporate innovation – lean – steps in. Developing products which

² 3rd year student, ‘International Economic Relations’, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of International Finance.

businesspeople think customers need and then working hard to sell them have become a universal truth. Thus, more and more bright ideas are never bought, used, and recommended. Lean is a remedy for teams and companies who have ever seen their products fail on the market.

Lean Startup approach is based on the process of formulating hypotheses, creating prototypes (ranging from low-fidelity to high-fidelity, adding features as the initial hypotheses are getting proven), and testing all of those with target customers. Eric Ries, a well-known theorist and practitioner of lean, has suggested a Build-Measure-Learn framework. According to him, the process of developing a new product should be on-going and should involve three key activities such as analyzing the necessary data about customer needs and pain points, building MVP (minimum viable product), capturing customer feedback to prove or disprove a hypothesis, and iterating (looping) (Fig. 2).

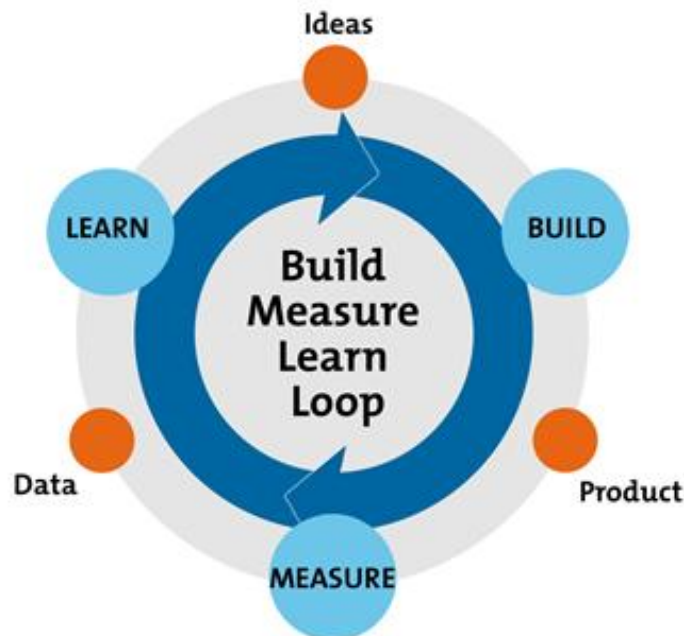


Figure 2 Build-Measure-Learn Approach (Ries, 2011).

Dan Olsen further specifies the ideas of Eric Ries, defining MVP as the minimum amount of functionality that the target customer considers viable, that is, providing enough value. To put it simple, MVPs are not final products but rather interim versions of those, intended for the customers to use and give feedback on, so that development teams can still reiterate and deliver the maximum value. Olsen also stresses the key concept in lean, which is the concept of rework – having to spend time fixing something that was not built correctly the first time (2015).

Both design thinking and lean start-up focus on the target customer, his/her needs and pain points, which makes the two approaches not contradictory but rather complementary to each other. Integrity characterizes all components of innovation theory, which is the case for agile approach as well. No step in product development can be successful unless performed by a focused team full of commitment. Introduced in software engineering, agile continues to be one of the most effective approaches to organizing teamwork. Its manifesto includes four main values:

1. Individuals and interactions over processes and tools;
2. Working software over comprehensive documentation;
3. Customer collaboration over contract negotiation;
4. Responding to change over following a plan.

All of the abovementioned approaches to innovating effectively are closely interconnected, together shaping the fundamental truths of innovation theory. Figure 3 shows a guide on how to follow the steps involved in each separate approach so that they form a clear logical process to be incorporated in a company's daily operations.

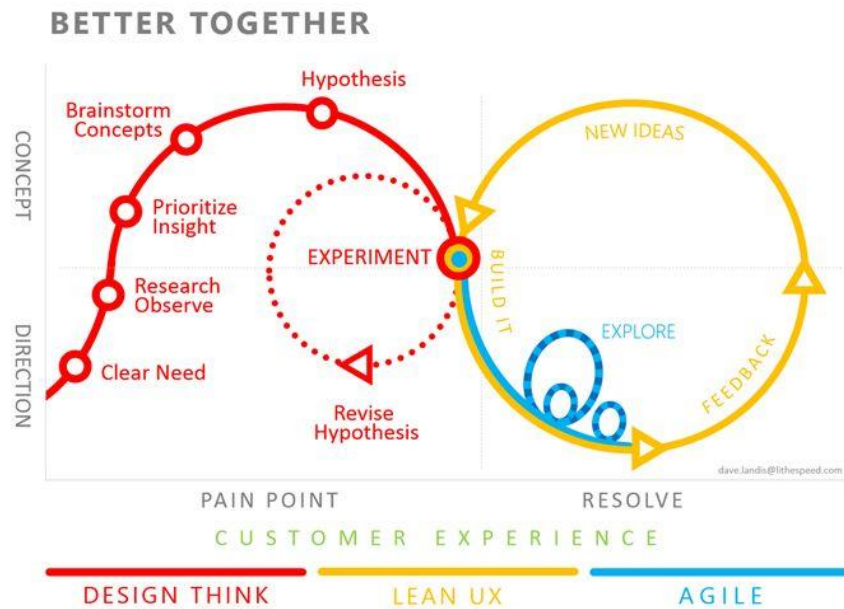


Figure 3 Design thinking, lean, and agile: better together (Landis, 2017).

Hence, design thinking is where companies should begin to innovate by starting with clear customer need, not a ready solution. Lean approach steps in when a set of hypotheses on user needs has already been proven by the design team, and customer feedback is required to develop the product which can deliver maximum value. Finally, the process is on-going; the team continues to apply agile principles – reiterate by improving the initial set of features and adding new ones. The innovative approach is the only way for companies to stay abreast of the latest tendencies, thus being competitive on the market and reaching their customers.

References

1. Bezos, J. (12 Apr. 2017). 2016 Letter to Shareholders. *About Amazon*. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.amazon.com/p/feature/z6o9g6sysxur57t>.
2. Dam, R., & Siang, T. (18 Sep. 2017). What is Design Thinking and why is it so Popular? *The Interaction Design Foundation*. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.interaction-design.org/literature/article/what-is-design-thinking-and-why-is-it-so-popular>
3. Landis, D. (3 Apr. 2017). What does Lean UX have that I don't? *Lithespeed*. [Electronic resource]. – Access mode: <https://lithespeed.com/lean-ux-dont-part-1-3-2/>
4. Olsen, D. (2015). *The Lean Product Playbook*. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
5. Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. New York: Crown Business.

COMMON FISCAL POLICY IN THE EUROZONE: CHALLENGES AND PROSPECTS

Since the European sovereign debt crisis the Eurozone has established itself as a relatively stable region. Having undergone the destructive consequences and drawn the lessons, it has made some efforts to renovate its bailout policy. Along with the tough and far-reaching reforms of the national governments, introduction of the stability programs in 2010 and 2011 have laid the foundations for the protection of the Eurozone from new financial shocks by providing a credible backstop for the euro area. New tools including Single Supervisory Mechanism, European semester and the idea of Banking Union, the First (2012-2015) and the Second (2015-2025) EMU reform plans were put in place to avoid new risks. In 2017 the Eurozone economy is showing growth. According to the experts' estimates, it will continue expanding by some 2 percent this year, following 2016 which returned the euro area its pre-crisis level. However, looking at the current status-quo, one can conclude that some of the echoes of the crisis are still heard. The euro area is still facing the same causes which led to the destabilization ten years ago. One of the main problems is that the Eurozone countries have accumulated a significant public debt. The public-debt-to-GDP ratio for this region increased from an average level of less than 60 percent of GDP in the early 1990s to more than 90 percent of GDP in 2015. Now the share of non-compliers with the provisions, set forth in the Stability and Growth Pact, specifying the amount of the maximum government debt and budget deficit (60% and 3% of GDP respectively), has reached more than 75% [1]. The increase of public debts negatively affects the most indebted countries including Greece, Italy, Portugal, Spain and Cyprus in terms of sovereign solvency, posing a new threat for the monetary union [2]. In 2016 Greece's public debt was the highest, standing at 179 percent of its GDP. Italy and Portugal are the next most indebted countries, with debts of 132.6 percent and 130.4 percent respectively [3]. Therefore, the question concerning the public debt is likely to return to the euro area. During the European debt crisis, the Eurozone's institutions appeared to be ill-equipped to make the monetary union resilient to shocks. The main reason for this is the lack of instruments providing fiscal governance. Two main pillars lay the foundation for such kind of regulation, namely the ex-ante and ex-post approaches. The first approach implies the self-discipline of the states in following sustainable fiscal policies, while the second involves risk sharing among the member countries. It is obvious that, in order to prevent the euro area from new possible shocks, it is urgent to unite efforts towards establishment of a common fiscal policy.

The issue of the necessity of common fiscal policy for the Eurozone or at least of common legislation in this area putting restrictions on unlimited spending by states has already been raised by different practitioners and scholars. However, there is no single approach to this point or at least some degree of consensus. Undoubtedly, there are quite a lot of reasons impeding the decision-making process [4]. The first is weak coordination of policies arising from some level of independence and sovereignty, which allows the state members to make their own decisions concerning budget regulation and taxation system. This results in persistent deficit bias in their fiscal policy, increase of their public debt and unwillingness to implement structural reforms. Some experts speak about the second reason implying that the rules designed to coordinate states' policies were not appropriate to create conditions for the fiscal austerity. The third point of view represents the idea that the EMU lacks incentive compatibility because of the role of democratic governments as the representatives of different societal preferences and interests [4].

Analyzing the situation in this field, one can deduce three possible alternatives of evolution of the fiscal governance in the euro area. The first option is called *the Maastricht model*. It presupposes no drastic changes. The states-members could continue sharing a common currency

³ 3rd year student 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Dziuba P., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

while having freedom to maintain an independent economic and fiscal policy. The main features of this model are its four key elements: fiscal coordination and supervision based on fiscal rules with the aim to have sound and sustainable public finances; the institution, which is able to help countries to overcome fiscal crises; a credible insolvency procedure; and the idea of creating the European Banking Union.

The second model called *the US model* represents another approach. Its main objective is to achieve deeper financial integration by creating a common budget and the necessary infrastructure to provide fiscal stabilization in case of asymmetric shocks; and introduction of European taxes. European taxation system may be operated by the independent institution authorized to tax at the European level or by using contributions from the member states. The next element implies establishing a common fiscal policy, which would include supervision of deficits and counter-cyclical fiscal measures. The US model implies an insolvency procedure for sovereigns and creation of the European Banking Union, as it was mentioned in the description of the Maastricht model.

The third option for the Eurozone is an *alternative approach*, combining the key elements of the two mentioned models. This alternative might include the following elements: completion of European Banking Union, increasing the credibility of the No-Bailout-Clause by reducing the costs of sovereign insolvencies; creating a Eurozone fiscal capacity supporting public investment and unemployment insurance in the event of strong asymmetric shocks; separating fiscal surveillance; reforming the European Semester as a platform for sharing expertise and providing recommendations adjusted to the individual features of the member states [4].

Whether the evolution of the European Monetary Union will lead to creation of the European Fiscal Union or simply provide new instruments for more effective coordination of the states' policies, it is obvious that the Eurozone requires an urgent decision. Willingness of the member states of the Eurozone to maintain at least relatively independent policies while being closely connected to the financial systems of other members inevitably poses many threats of a new crisis. To avoid this, the euro area must make the first step as soon as possible.

References

1. Fiscal Politics in the Euro Area, IMF Working Paper / Luc Eyraud, Vitor Gaspar, and Tigran Poghosyan; authorized for distribution by Vitor Gaspar // Fiscal Affairs Department, IMF. – January 2017. – [electronic resource] – Access at: <http://www.imf.org/en/publications/wp/issues/2017/01/30/fiscal-politics-in-the-euro-area-44601>.
2. Sovereign Debt Restructuring. Main Drivers and Mechanism: Briefing / Risto Nieminen // European Parliament Think Tank. – February 2017– [electronic resource] – Access at: [http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI\(2017\)593800](http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document.html?reference=EPRS_BRI(2017)593800).
3. «Trading Economics» – [electronic resource] – Access at: <https://tradingeconomics.com>.
4. The Future of Eurozone Fiscal Governance / Anne-Laure Delatte, Clemens Fuest, Daniel Gros, Friedrich Heinemann, Martin Kocher, Roberto Tamborini // EconPol Europe. – 2017. – [electronic resource] – Access at: http://www.econpol.eu/publications/policy_report_1.
5. European Monetary and Fiscal Policy Revisited / Andreas Theophanous, Yiannis Tirkides // CCEIA. – 2012. – [electronic resource] – Access at: <http://www.institutdelors.eu/media/pdf.php?file=tgae20112dtheophanoustirkide.pdf>.
6. Is the Eurozone Really out of the Woods? / Simon Tilford // Centre for European Reform. – 22 September 2017. – [electronic resource] – Access at: <http://www.cer.eu/insights/eurozone-really-out-woods>.
7. The Five Presidents' Report: Completing Europe's Economic and Monetary Union // European Commission. – 22 June 2015. – [electronic resource] – Access at: https://ec.europa.eu/commission/publications/five-presidents-report-completing-europes-economic-and-monetary-union_en.

8. Vade Mecum on the Stability and Growth Pact - 2017 Edition / Economic and Financial Affairs // European Commission. – 31 March 2017. – [electronic resource] – Access at: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/pages/publication15887_en.pdf.

ICO AS A MEANS OF CAPITAL RAISING

The summer of 2017 was notable by countless media references to cryptocurrencies. And while most of them were about Bitcoin exchange rates, the trend relies on a completely different phenomenon. In July this year, an interesting shift was taking place - blockchain-based startups managed to raise a quarter billion dollars without any venture capital investment. Blockchain advocates call a new way to capitalize the 'decentralized business model' [4; 2].

The idea is as follows: certain software performs decentralized operations using tokens – such operations can, for example, include distribution of virtual memory, traffic, or computing resources. Tokens are normally used as an internal currency within such services, in some cases they are received as a reward for certain operations, particularly influenced by the marketing trend of gamification, which is a suggestion to invoke customer interference by his involvement in certain activities, e.g. interference with web services, sharing information with friends, etc.

The main difference between these projects is that the tokens are freely convertible into real currency. This quality allows treating the assets produced by cryptographically decentralized systems as cryptocurrencies. But they are not to be confused with cryptocurrency in the traditional sense, whose purpose was to be a completely anonymous means of transferring funds. The tokens themselves are bought mainly to serve as an investment asset, not as an internal monetary means for the company's services, because the growth of demand pushes unit prices up, presenting interest for investors.

Furthermore, the supply of tokens is regulated by cryptographic algorithms, so new tokens are being issued continuously with the users' computers solving more and more specially designed mathematical puzzles. The complexity of these puzzles increases exponentially. The consequent slowdown in supply growth, in turn, also leads to an increase in prices, and, as a result, to increasing demand from user-investors. Owners of the companies issuing the tokens obtain profits from their sales. Approaches to the functions, emission and implementation of tokens might vary from company to company, but still, all cryptocurrencies created this way have a common factor, which is the conduct of ICOs (Initial Coin Offerings), that is, the initial emissions of these tokens [2].

The process lasts for several weeks and constitutes a form of crowdfunding, when developers promise that the funds invested by users in the future cryptocurrency will be employed to develop a decentralized business model project. However, if they fail to collect a sufficient sum, developers are to return the investment back to the depositors. Unlike collection of funds via crowdfunding services, there is this extra-attractive feature of the cryptocurrency tokens when the assets obtained are later sellable at a higher price level. Perhaps the most striking example of the well-conducted (and first-ever) ICO is Ethereum whose project serves as a technological basic for numerous blockchain start-ups now [1].

ICOs are often compared with IPOs, even being called 'an alternative for companies at an early stage of development'. ICOs are not subject to the regulations required for the initial offer of shares, which, on the one hand, greatly facilitates the startup process, but, on the other hand, does not provide investors with guarantees of return on deposits. Only as late as in August, the Securities and Exchange Commission of the United States equated ICO with other means of raising capital, obliging the organizers to register their bidding. A major event in the cryptocurrency markets was a full ban on cryptocurrencies and ICOs in China. The businesses were forced to return funds to investors. It overturned the capitalization of all major cryptocurrencies, which, however, recovered just a month later.

⁴ 3rd year student 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Matei V., Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of International Finance.

Token sales during ICOs, most of which are partially or completely available for sale for other cybercurrencies (Bitcoin, Ethereum), causes the growth of demand for the latter, which increases their market value. Therefore, the fact that the cryptocurrencies formed a powerful trend in the autumn of 2017 has led to the situation when as little as information about a new ICO (of which there were over 300 as of October) has pushed the exchange rate of Bitcoins up. Just in October, over 50 ICOs were to be held. At the same time, the amount of fund raised is quite impressive. Tezos managed to raise \$232 million in two weeks, and EOS did \$185 million, while the average profitability of the ICO continues to grow.

Unlike the IPOs, ICOs do not mean the transfer of ownership of a company. However, at present, many experts are alarmed by the fact that users invest in ‘smart contracts’ without going into the essence of the projects, most of which are at a very early stage of development, and it is quite possible under normal circumstances that they could not even have attracted enough investment to start if it were not for the ICOs. The websites of such projects begin with sections of information on how to buy tokens and what investment opportunities are offered, they contain promotional videos, while the very essence of the business is far below – and hardly in detail. Nevertheless, investors continue to buy tokens. Probably, the cryptocurrency market is to be hit by more than one shock in the future.

References

1. <https://techcrunch.com/2017/06/08/how-ethereum-became-the-platform-of-choice-for-icod-digital-assets/>
2. <https://www.cnbc.com/2017/05/25/bitcoin-ico-cryptocurrency-start-up-civic-raising-money-initial-coin-offering.html>
3. <http://www.bbc.com/news/technology-40726958>
4. <https://blog.coinbase.com/app-coins-and-the-dawn-of-the-decentralized-business-model-8b8c951e734f>

ON THE RATCHET EFFECT, PEER-TO-PEER ECONOMY AND BITCOIN

The ratchet effect is an economic effect that derives its name from the mechanism, which prevents the wheel from turning back in the opposite direction. The term was introduced by J. Berliner in 1952 in the process of analyzing the motivation of firm managers. He described the phenomenon that a number of growing economic indicators in the short run are not necessarily reduced to the baseline level, provided that other conditions are restored or stabilized. Growth in aggregate demand results in an increase in commodity prices, but a consistent reduction in aggregate demand does not necessarily lead to a decrease in aggregate prices, especially in the short run. Prices are stable and there is a ratchet effect. The economic content of this effect is that price changes in upward direction occur more easily than changes downwards, that is, the price inelasticity in the direction of decline is evident (European Journal of Political Economy).

The reasons for the effect may be as follows: fixed wages in contracts with the cost of production; losses from investing in personnel training (for those who decided to change employment); legal factors related to the minimum wage level and the minimum level of compensation for the dismissal of employees; monopoly in the markets, and state policy, which hinders the reduction of nominal wages. However, the most important factor that impedes the decrease of prices is that economic subjects psychologically cannot accept that their marginal profits have to be lowered. The effect is not limited to consumer goods prices.

Robert Higgs described the ratchet effect in public spending in 1987 in his book *Crisis and Leviathan*, which showed that the public sector is actively growing in times of crisis, but after they are over the public sector is not reduced to the baseline. In 1952, in his article *The Informal Organization of Soviet Firm*, analysing the motivation of firm managers, J. Berliner found that they were seeking to over-utilize production plans by no more than 2%, in fear that in the next period the plan would not have more rigorous targets (Powell, 2015). Psychologically, this phenomenon is illustrated by the formula: "You get used to good things much faster than you get used to being without them".

Peer-to-peer economy

When peer-to-peer system was first introduced as a business model, many were forecasting a great future to it. It was logical enough, that this way of consumption might change our understanding of consumerism and capitalism forever. (French, 2015) Uber and Airbnb have grown at a tremendous pace. However, recent trends shown by peer-to-peer, sharing economy or collaborative consumption models indicate that growth of such systems is limited (Kline, 2017) (GEAB).

Both Uber and Airbnb combine efforts and capacities of many people to give customers a large choice of commodities. Yet both companies have to constantly fight their way through legislative requirements and limitations. This essentially proves that one company with a common set of rules for all of its employees can acquire significant economies of scale, whereas each individual separately faces certain restrictions that impede one's working process (GEAB). Also, such restrictions seem quite logical after recent accusations, in particularly, revelations of questionable spy programs, a high-stakes technology lawsuit, claims of sexual harassment and discrimination and embarrassing leaks about executive conduct (Levin, 2017). A similar situation can be traced in the operation of Airbnb, with multiple scandals of landlord mistreatment of its guests and outcoming consequences (Farberov, Holmes, 2017) (Kline, 2017).

Nevertheless, lack of control and governments' resistance are not the biggest problems that peer-to-peer economies face.

⁵ 3rd year student 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of International Finance.

First of all, such companies build their supply on what is already available. This is a revolutionary solution in terms of making our production and consumption more efficient, and yet it is not enough. The peer-to-peer system does not satisfy all market requirements, and what is worse does not respond to demand changes, since its participants do not have a complete market picture. As experience shows, the efficiency of such companies improves drastically when the administration interferes by adding objects/goods/services of its own production to the system. In order to serve a large popular market, investments and new capacities are required. For Airbnb this involves not only rental objects, but also infrastructure get to those objects, food, stores, information, etc (GEAB).

Another important conclusion that could be derived from these examples is that as soon as the source of the expansion is gone and the overall growth stops, such models do not shrink. Generally the same amount of supply with relatively stable prices remains. Therefore, these sharing models have not changed the capitalist system, yet sharing clearly will not disappear anywhere. There will always be a great demand for cars to share or rooms to rent, and there will always be people who want to earn extra money for the property they already have.

The Ratchet Effect, Peer-to-peer Economy and Bitcoin

The current interest in cryptocurrencies has created extreme rise of bitcoin price. Bitcoin is also based on a peer-to-peer system, that ensures fairness of processes and that no economic subject benefits from emission, especially not at cost of the others. The system works on the postulate that people create bitcoin themselves and that each of them has all the information about past transactions. This makes each bitcoin owner equally influential and each of them guarantees that all processes are equally fair for every participant.

One of the fundamental principles of the blockchain system is that anyone is able to mine new coins and profit from it. Another key principle is that bitcoin is essentially limited in quantity. After 21 million-th is released, there will be no further emissions.

Yet *the ratchet effect* points to two inconsistencies in such case:

– First of all, the limit on the total number of bitcoins leaves people with economic discrepancy in that the quantity of goods and services grows constantly, while the amount of money to pay for these goods is limited, which logically is supposed to lead to deflation. However, according to ratchet effect economic subjects do not like to lower prices and hence discrepancies arise;

– Secondly, such peer-to-peer systems tend to hit their growth limit after certain period of expansion. The growth curve, which is backing up the interest of people in bitcoin, will no longer be supported by any feasible growth, causing people to switch to something more tangible. This issue with bitcoin is entirely in human perception of this phenomenon, yet the scenario is completely feasible.

To conclude, bitcoin will eventually face the problems, which arise from the fallibility of human nature. Psychologically people find it hard to rely on something that is not growing and limits the nominal indicators.

References

1. Airbnb and others: End of the Gold Rush, Possible Turning Point (September 25th, 2017) Global Europe Anticipation Bulletin
2. Berliner J., The Informal Organization of the Soviet Firm (August, 1952) The Quarterly Journal of Economics
3. French L., Sharing Economy Shakes up Traditional Business Models (April 13th, 2015), The New Economy
4. Farberov S. and Simon Holmes., "This isn't Africa': What Airbnb Landlord Allegedly Told South African Filmmaker as he Pushed her down Stairs in Late Checkout Dispute (July 10th, 2017) Mail Online
5. Higgs R., Crisis and Leviathan, (January 1st, 1987) Independent Institute

6. Kline, D., What You Need to Know About Airbnb Stock (May 24th, 2017), The Motley Fool
7. Levin S., Uber Manager Told Female Engineer that 'Sexism is Systemic in Tech' (March 24th, 2017) The Guardian
8. Levin S., Uber's Scandals, Blunders and PR Disasters: the Full List (June 28th, 2017) The Guardian
9. Peer-to-peer Economy vs Traditional Economy (September 25th, 2017) Global Europe Anticipation Bulletin
10. Powell B., and Colin O'Reilly, War and the Growth of Government, (December 2015) European Journal of Political Economy. 40: 31–41.
11. Roberts R., An Interview with Milton Friedman, (September 4th, 2006) Library of Economics and Liberty

ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT: THE VIETNAMESE PERSPECTIVE

With the growing role of Southeast Asian countries, Vietnam definitely stands out as one of the most attractive destinations for foreign capital. Improved business and investment climate, sustained economic growth, government incentives and other initiatives make this country a powerful leader of the region regarding the amount of foreign direct investment (FDI). So, in terms of creating viable conditions for foreign shareholders Vietnam is, for sure, a great example to follow, especially considering its constant successes in this particular sphere.

According to the latest statistic data, the GDP of Vietnam is \$202.62 billion, the amount of FDI inflow (2016) is \$15.8 billion and the population is 92.7 million people. The distribution of the GDP is as follows: 39.7% – services (tourism, telecommunications), 33.3% – industry (textiles, the food industry, furniture, plastics and papers) and 17% – agriculture (rice, coffee, rubber, corn, tea). The main investors in the economy of Vietnam are South Korea, Japan, Singapore, China and Taiwan [1].

To begin with, the attractiveness of the Vietnamese investment climate is determined by its stable macroeconomic figures: for the last 5 years the GDP growth rate has been estimated to be around 6-7%, the inflation has been relatively low – 3.4%, the unemployment rate is 2.09%. These factors, along with such indicators as the government debt to GDP (62.4%), a positive balance of trade (\$1100 million), growing capital flows and the FDI growth at the level of 9% contribute to the positive perception of the Vietnamese economy. Consequently, Vietnam is constantly improving its position in the main indices, such as the competitiveness rank (60th among 138 countries), ease of doing business (82nd among 190 economies) and the global innovation index (59th out of 128 countries) [2].

Secondly, Vietnam has a strategic position in Southeast Asia. In addition to a long coastline (many ports), diverse mineral (coal, zink, bauxite and rare-earth elements) and agricultural resources, it has a central location within the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). Therefore, Vietnam acts as a gate to connect other countries with the ASEAN region. As a result, foreign investors aspiring to establish their production in Cambodia, Thailand or Laos firstly locate their manufacturing sites in Vietnam to see if they can conduct business in such a specific region.

One of the main factors attracting in such a large FDI volume is the golden demographic structure of the Vietnamese population. 25% of the overall population is between 10 and 24 years old. Young and ambitious people with high literacy rate and education levels along with comparatively low wages comprise huge labour force necessary for operations of foreign multinational companies. At the same time, Vietnam has a dramatically increasing middle class in the region (12.9% annually over the period from 2012 till 2020). This factor and the growing GDP per capita (in 2010 – \$1 333, 2016 – \$2 185) turns Vietnam into a large market for consumption [3].

The most important factor affecting the investment climate of Vietnam is the government policy in the sphere of trade and capital flows. Vietnam's attractiveness is embodied in the welcoming approach to FDI in various manufacturing activities. The gradual opening of most service sectors as a part of Vietnam's World Trade Organization (WTO) commitments that began in 2007 has been completed in 2015. Simultaneously, the administration provides new incentives for foreign investors. For instance, foreign shareholding in public companies was previously fixed at 49% but now, notwithstanding some exceptions, it is generally open for to up 100% foreign ownership. A few years ago foreign companies had to form joint ventures with local firms if they had the intention of entering the retail market. In 2016 an electronic customs clearance system facilitating cross-border trade was established. The Ministry of Planning and Investments

⁶ 3rd year student, 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Assistant Professor, Department of International Finance.

effectively monitors the activities of an Investment Promotion Department attracting FDI and most provinces and cities have got their own investment agencies. Those agencies are mainly concerned with preparing information. Explaining laws and regulations and giving support to investors whenever the necessity may arise [4].

Vietnam is concentrated on improving its infrastructure that is an integral component in terms of promoting trade and cooperation between various parts of the country itself, as well as with other states of this region. Except for the major national road, Highway No. 1A, stretching across the whole country from the border with China and the Trans-Asia highway, the government is also on the brink of completing the Ho Chi Minh Road to connect the North with the South. Some improvements can be noticed in the sphere of railway systems. For instance, several projects on the high speed North-South Express Railway are currently being implemented. That, in turn, will help to facilitate activities between the main economic centers of the country: Ha Noi, Ho Chi Minh, Da Nang and Hai Phong [5].

It is clear that Vietnamese market is influenced by ASEAN. In general, the impact of this organization is quite positive: the country has already brought down to zero about 8000 tariff lines pursuant to the ASEAN Trade in Goods Agreement, with more tariff reductions being expected in the near future. At the same time, Vietnam participates in projects aimed at facilitating the movement of capital and labour and improving trade relations in the region. The country has demonstrated its commitment to market openness and integration within ASEAN during the past 20 years. Indeed foreign enterprises can benefit from this cooperation by means of receiving additional support, new technologies and cheap workforce [6].

In terms of investment projects, the government provides non-resident investors with such incentives as land rental, exemption of import tariffs and lower corporate income tax in the following areas: renewable and clean energy, high-tech, software, research and development, and education. The largest investment projects of 2017 include the following:

- \$2 billion Nghi Son 2 Thermal Power project in Thanh Hoa – a capacity of 1 200 MW in cooperation with Japan and Korea;
- \$1.2 billion Tokyu Binh New City – a 1,000-hectare industry-service-urban complex being constructed by Vietnam and Japan;
- \$3 billion Samsung Thai Nguyen phase 2 – a capacity of 10 million products per month, 30 000 workers;
- \$1.2 billion Empire City in Ho Chi Minh City – this area is to include a five-star hotel, office space, a trade center and other facilities;
- \$3.5 billion Vietnam International University Township project in Ho Chi Minh – 20 schools and universities on the area of 925 hectares;
- \$2 billion Nhon Trach Berjaya Dong Nai New City in Dong Nai – a theatre, exhibition center, museum, commercial and social facilities, entertainment and open green spaces, etc [7].

In conclusion, Vietnam is expected to continue attracting a large portion of the Southeast Asian FDI. Such sectors as tourism, machinery, electronics and renewable energy seem to have a great investment potential. Although some issues have to be solved, the government implements effective reforms to turn Vietnam into a leader among emerging markets in terms of the FDI inflows.

References

1. Investment Climate Statements for 2017, Vietnam. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/investmentclimatestatements/index.htm?dclid=269866&year=2017#wrapper>
2. Vietnam | Economic Indicators. [Electronic resource]. – Access mode: <https://tradingeconomics.com/vietnam/indicators>

3. Vietnam; from Golden Age to Golden Oldies. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.gov.uk/government/publications/vietnam-from-golden-age-to-golden-oldies/vietnam-from-golden-age-to-golden-oldies>
4. Vietnam Seeks to Attract more Foreign Investment with two New Laws. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.financierworldwide.com/vietnam-seeks-to-attract-more-foreign-investment-with-two-new-laws/>
5. Investing in Vietnam 2016. [Electronic resource]. – Access mode: https://home.kpmg.com/content/dam/kpmg/vn/pdf/publication/2016/vn-2016-september-investing_in_vietnam.pdf
6. AEC Impact on Vietnam Seen Insignificant. [Electronic resource]. – Access mode: <http://english.thesaigontimes.vn/45028/AEC-impact-on-Vietnam-seen-insignificant.html>
7. 2017 Update on Foreign mega Investment Projects in Vietnam. [Electronic resource]. – Access mode: <http://english.vietnamnet.vn/fms/special-reports/174543/2017-update-on-foreign-mega-investment-projects-in-vietnam.html>

BITCOIN GOVERNANCE AS A REVOLUTION IN INTERNATIONAL MONETARY RELATIONS

The world's most popular cryptocurrency bitcoin, or BTC, is predicted to be the new world currency and almost 18 million people use it nowadays [1]. Considering this significant number, the explored issue is becoming increasingly important. In this paper, we shall cover the problem of Bitcoin blockchain system and analyze core factors of its management.

The fundamental idea about cryptocurrencies is that they are independent of any governance. However, our research shows a bit different result: bitcoin relies on the rules founded on its emergence. Moreover, this currency-of-future can be managed by countries' governments. The ability of bitcoin to avoid the interaction with state authorities is quite questionable, regarding its growing scale in the world.

It is important to mention that blockchain system functions properly because it has a well-developed and systematized structure. Almost 10 years of turnover, starting from the first transaction in 2009 [2], bitcoin could not help presenting the possibilities of its existence, in the long run, owing to its rules and internal management not only by computers themselves but with inevitable human interference.

The success of Bitcoin relies on three types of consensus:

- Consensus about Rules: participants must agree on criteria used to determine which transactions are valid. Only valid transactions will be fixed in the Bitcoin log.
- Consensus about State: participants must agree on which transactions have actually occurred, that is, they must agree on the history of the Bitcoin economy so that there is a common understanding of who owns which coin at any moment given.
- Consensus that Bitcoins are Valuable: participants must agree that Bitcoins have value so that they will be willing to accept Bitcoin payments [3].

Setting the rules of the game are inevitable in any system. Even though blockchain is the least regulated system in terms of state governance, it has its internal management procedures. We can observe several examples when only internal supervision could solve the Blockchain crises.

Bitcoin version 0.7 affected the Blockchain with several million dollars lost because of the bug made in it. Then the version 0.8 was introduced. It was highly optimized to substitute the previous one. Version 0.7 was set to be invalid and all transactions in it were re-calculated in the terms of new version.

The process can be depicted in Figure1:

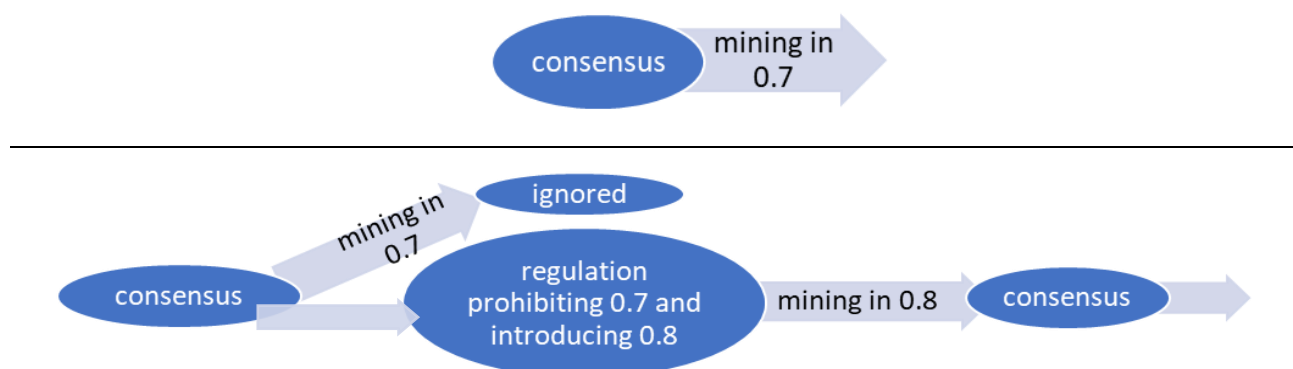


Fig. 1. The Introduction of Blockchain Version 0.8

⁷ 3rd year student 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Dziuba P., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

The problem of bugs could not be solved so quickly as it had been in the example stated above without any governance. But then the question of what this governance should look like arises. In recent years a lot of advancement has been done in this field.

Another case which needed interference for coming out of the crisis is the MTGox exchange hacking attacks.

Bitcoin is similar to traditional financial instruments for verifying transactions and preserving the integrity of the system. It is decentralized, and blockchain system seeks to eliminate the need for trusted authorities [4]. It develops as a part of sharing economy where P2P (peer-to-peer) connections are the main elements of the whole structure. Bitcoin, widely supported by libertarian movements, is called an alternative monetary system which tries to avoid third-party governance, whether it is a central bank, any president or an organization.

Thus, state and its authorities cannot be the blockchain governor. In terms of international economics, a possible regulator could be a powerful global economic organization. One has already been founded. It's Bitcoin Foundation [5]. Its functions can be quite effective. A lot of people can get information about the cryptocurrency, how to use it and what is expected to happen. However, it doesn't have a real power on the blockchain.

The current governance of blockchain can be divided into governance by the infrastructure and governance of the infrastructure [6]. The first is achieved through the Bitcoin protocol rules, cryptocurrency and computer algorithms. The second is more human engaging because BTC system is managed by the community of developers and other stakeholders. Those people are important to the system and their power is essential for its functioning.

The global trend is directed to open-source governance with several leaders taking decisions on behalf of the community and representing it in the political system. On the very emergence of government, the expression of will and acknowledgment of actions taken was explained to the populace in the same way. Nowadays they are very difficult to perform since the political system is becoming more and more sophisticated, as well as the suppression of information is inherent to its nature. Few people can dive into the reports from all the state bodies, especially taking into account their complexity and difficulties of getting access to.

Nowadays we are moving to the open-source government with more transparent and clear information. The same applies to the blockchain. However, the second type of governance can't be ignored, since this small core of highly skilled developers is playing a key role in the design of the platform. Those who influenced the evolution of bitcoin are acknowledged with the peculiarities of its complicated system on the professional level.

Even though many changes in Blockchain software result from engineering factors unrelated to governance rules, the most effective modifications could and will be implemented via changes to the reference software. Therefore, the lead developers of the open source reference software have become a de facto rules governance body for the Bitcoin economy [7].

Summarizing, we should mention, that bitcoin system is an exceptional case in the history of international economic relations. Its management can make a significant impact and set the new world order with open-source government supported by the power of disruptive technologies. Most scientists and practitioners now agree that the best possible option for governing the bitcoin emission and turnover is developers' power, the management of people understanding the whole process and taking into account the will of others. This regard to ideas of all people is the result of the free access to information in the framework of open-source governance.

References

1. User Count by Blockchain Luxembourg S.A. [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://blockchain.info/charts/my-wallet-n-users>.
2. History of Bitcoin The world's first decentralized currency [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <http://historyofbitcoin.org/>.

3. Trautman L. Virtual Currencies Bitcoin & What Now After Liberty Reserve, Silk Road, and Mt. Gox? / Lawrence Trautman // 20 Richmond Journal of Law & Technology. – 2014. – №4. – 108 p.
4. Wright A. Decentralized blockchain technology and the rise of lex cryptographia / A. Wright, P. De Filippi, 2015. – 58 p.
5. Сайт організації Bitcoin Foundation: <https://bitcoinfoundation.org/>
6. De Filippi P. The invisible politics of Bitcoin: governance crisis of a decentralised infrastructure / P. De Filippi, B. Loveluck // 5 Internet Policy Review. – 2014. – №4. – 32 p.
7. Kroll J. The Economics of Bitcoin Mining or, Bitcoin in the Presence of Adversaries / J. Kroll, I. Davey, E. Felten// – The Twelfth Workshop on the Economics of Information Security. – 2013. – 21 p.

ONE BELT ONE ROAD INITIATIVE: CHINA'S NEW DEVELOPMENT STRATEGY OR A MODIFIED MARSHALL PLAN?

Nowadays the massive infrastructure projects form the backbone of China's ambitious economic and geopolitical agenda. Chinese President Mr. Xi Jinping is aiming to create a new kind of globalization and to refashion the global economic order drawing countries and companies more tightly into China's orbit.

One Belt One Road (OBOR) Initiative is one of the largest development plans in modern history (so called China's Marshall Plan) which will probably build China's soft power in the world. One Belt One Road Initiative (also Belt & Road Initiative) is a project initiated by the President Xi Jinping in 2013 with an objective to build trade routes from China to Central Asia, Europe and Indo-Pacific littoral countries, encompassing 65 participants. The geographical stretch makes OBOR comparable with Silk Road or Silk Route – an ancient network of trade routes connecting the East and West around 120 B.C. to the 1450s famous for the profitable silk and horse trade [3].

One Belt, One Road policy has two parts. There is a land-based 'belt' from China to Europe following old Silk Road trade paths and a 'road' referring to ancient maritime routes [1]. In fact, OBOR is a network of roads, railways, oil pipelines, power grids, ports and other infrastructural projects.

Under the OBOR, six economic corridors and one maritime route have been proposed [2]:

1. New Eurasian Land Bridge. (Western China to Western Russia);
2. China – Mongolia – Russia Corridor (North China to Eastern Russia via Mongolia);
3. China – Central Asia – West Asia Corridor (Western China to Turkey via Central and West Asia);
4. China – Indochina Peninsula Corridor (Southern China to Singapore via Indo-China);
5. China – Pakistan Corridor (South Western China to and through Pakistan);
6. Bangladesh – China – India – Myanmar Corridor (Southern China to India via Bangladesh and Myanmar);
7. Maritime Silk Road connecting Coastal China to the Mediterranean via Singapore-Malaysia, the Indian Ocean, the Arabian Sea and the Strait of Hormuz.

Where does the Money Come from? China has planned around \$1 trillion of investment in various infrastructure projects by providing low cost loans to the countries involved. However, President Xi Jinping announced at the Belt and Road Forum (BRF) held in May 2017 that the initiative required at least \$113 billion extra funding. As leading players in the initiative, about 50 Chinese state-owned companies have invested in nearly 1,700 OBOR projects since 2013, said the Chinese Government days ahead of the Beijing Forum.

It is announced that \$113 billion in extra funding would be disbursed through three different sources. These include the state-owned Silk Road Fund, which was officially launched in 2015 with \$40 billion of initial capital, and two Chinese policy banks, the China Development Bank and the Export and Import Bank of China [4].

Two multilateral institutions led by China, the Beijing-based Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) – with its registered capital of \$100 billion – and the Shanghai-based New Development Bank – with \$50 billion starting capital – are also major financiers of the initiative. It is estimated that the annual Chinese lending to other OBOR countries stands at around \$130 billion in recent years – and furthermore, the bulk of that comes from commercial banks [4].

What are the Objectives of China behind the OBOR Initiative? China is setting an example of globalization, filling the void left by the US under Donald Trump's "America First" policy

⁸ 3rd year student 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Pouzanov I., Doctor of Sciences in Economics, Professor, Department of International Finance.

through creating a big “family of harmonious co-existence” as Mr. Xi Jinping has recently proclaimed [6].

There are two versions of OBOR – domestic and international. The OBOR policy itself is aimed at boosting domestic growth in China which has recently slipped up to 6.5%, the lowest in 25 years [8]. Experts pin the slowdown on changes in export, investment and local consumption. A shift in US policy after Donald Trump’s victory, and the rise of protectionist tendencies in the west have resulted in shrinking markets, while investments in China have gradually reduced due to rising labour costs, increased traffic on roads, and air pollution and environment concerns [8]. Experts also believe that consumption in China has decreased with slower growth of the middle class.

In recent years, China felt ‘isolated’ considering it is not involved with G7 and is limited to the BRICS countries. Hence, OBOR will enable China to exert greater regional influence. One Belt One Road policy implies that China will boost its GDP and channelize its excess capacity by increasing export to the new markets. Therefore, the increased Yuan’s usage amongst the countries and strengthening of Yuan as an international reserve currency are expected as well.

Thus, OBOR visualizes a shift from developed markets in the west to developing economies in Asia, and a shift in China’s development strategy itself – concentrating on provinces in central and western China instead of the developed east coast region [8].

Nonetheless, China might face significant challenges as for the full realization of the project. There might be a political backlash in poor countries if they feel they are being exploited [5]. This backlash has already occurred in countries like Sri Lanka and Laos when they could not service their debt [7].

Another choke point is China-Pakistan Economic Corridor (CPEC). India is opposed to OBOR initiative since CPEC passes through the Indian disputed territory of Kashmir. Tense bilateral relations with China, deep mistrusts and India’s growing concerns over Chinese hegemonic intentions in South Asia and Indo-Pacific region make it practically unlikely that India will ever consider joining this project [3].

Perspectives of the Arctic Region. In June 2017 a policy document “Vision for Maritime Cooperation under the Belt and Road Initiative” was released by China’s National Development and Reform Commission (NDRC) and the State Oceanic Administration (SOA). The paper highlights “3 sea routes planned for Belt & Road Initiative,” with the Arctic Ocean named in the same instance as such globally critical trade routes as the Suez Canal and the Pacific Ocean [9].

Concrete steps towards economic development are taking place in the Arctic region, that is now emerging as a new global trade route not least due to China’s engagement.

Following a meeting with Donald Trump, at Mar-a-Lago, Florida in 2016, Xi Jiping, made a surprise visit to Alaska on his way back to China and discussed Arctic-related topics, including liquefied natural gas resources in Alaska and trade, with Alaska’s Governor Bill Walker [10]. According to the latest statistics, China has become Alaska’s largest trade export market, with goods including seafood, minerals, oil and other products sold for close to \$1.2 billion in 2016.

This year, Xi Jiping made an official visit to Finland, the country that currently holds the Arctic Chairmanship in particular to discuss Arctic issues and economic cooperation within OBOR Initiative [10]. Further meetings on the Nordic participation in the Belt and Road Initiative have been held with the Prime Ministers of Norway, Denmark, and Iceland.

Port investments can follow in the Arctic, and the Chinese Poly Group has signed an Agreement of Intent for port development close to Arkhangelsk. With Chinese overseas port investments reaching \$20 billion last year, investments to other Arctic ports could follow [10].

All the things considered, One Belt One Road Initiative could be seen as a more audacious version of the Marshall Plan, America’s postwar reconstruction effort. Back then, the United States extended vast amounts of aid to secure alliances in Europe. China is deploying hundreds of billions of dollars of state-backed loans in the hope of winning new friends around the world, this time without requiring military obligations. We will just have to wait and see the outcomes of the President Xi Jiping new development strategy.

References

1. Belt up Western Firms are Coining it along China's One Belt, One Road – [electronic resource] – Access at: <https://www.economist.com/news/business/21725810-general-electric-got-23bn-orders-infrastructure-project-last-year-western-firms>
2. What is One Belt one Road China? – [electronic resource] – Access at: <https://www.quora.com/What-is-One-belt-one-road-china>
3. One Belt One Road (OBOR) – [electronic resource] – Access at: <http://www.clearias.com/one-belt-one-road-obor/>
4. China's Plan for Global Trade: the One Belt One Road Initiative – [electronic resource] – Access at <https://qz.com/983460/obor-an-extremely-simple-guide-to-understanding-chinas-one-belt-one-road-forum-for-its-new-silk-road/>
5. A Scary Glimpse into how China's OBOR can Ruin Small Countries– [electronic resource] – Access at: http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/60173526.cms?utm_source=contentofinterest&utm_medium=text&utm_campaign=cppst
6. China's Massive 'One Road' Project Largely Bypasses Russia, But Moscow Still On Board – [electronic resource] – Access at: <https://www.rferl.org/a/russia-china-one-belt-one-road-project-putin-xi/28579849.html>
7. Behind China's \$1 Trillion Plan to Shake Up the Economic Order – [electronic resource] – Access at: <https://www.nytimes.com/2017/05/13/business/china-railway-one-belt-one-road-1-trillion-plan.html>
8. China's Belt and Road Initiative: In Giant Trade Belt, Road to New Growth Rush– [electronic resource] – Access at: <http://indianexpress.com/article/explained/china-belt-and-road-initiative-in-giant-trade-belt-road-to-new-growth-rush-4651727/>
9. What Did China Accomplish at the Belt and Road Forum?- [electronic resource] – Access at: <https://thediplomat.com/2017/05/what-did-china-accomplish-at-the-belt-and-road-forum/>
10. China's Belt and Road: Where Does the Arctic Angle Stand?- [electronic resource] – Access at: <https://thediplomat.com/2017/09/chinas-belt-and-road-where-does-the-arctic-angle-stand/>

ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Глобализационные процессы, происходящие в хозяйственной системе мира, связаны с расширением экспорта прямых иностранных инвестиций. Такие тенденции характерны и для экономики стран Восточной Азии, которая зависит от влияния иностранных инвестиций и спроса на промышленные товары, поставляемые на иностранные рынки.

Восточная Азия в настоящее время является одной из наиболее динамичных частей современного мира. Рассмотрим ПИИ и вклад стран Восточной Азии в мировой ВВП на примере отдельных стран.

Согласно Докладу ЮНКТАД о мировых инвестициях 2017 года, Китай стал третьим по величине импортером ПИИ в мире после Соединенных Штатов Америки и Великобритании. Экономика страны заняла второе место по привлекательности для крупнейших международных компаний на 2017-2019 годы после США. В 2016 году приток ПИИ достиг 170 млрд. дол. США. Тем не менее некоторые факторы все же препятствуют притоку ПИИ и инвесторы сталкиваются с рядом трудностей: законодательные ограничения и регуляторная политика; бюрократические и административные сложности; коррупция и слабая защита прав интеллектуальной собственности; изменение приоритетов развития экономики; повышение цен на факторы производства и т.д.

Особенностью участия Японии в мировом движении ПИИ является значительный дисбаланс между их экспортом и импортом. Масштабы привлечения ПИИ в страну не соответствуют ее экономическому потенциалу и размерам рынка.

В последние годы роль Японии в развитии мировой экономики несколько ослабла, что особенно заметно на фоне стремительного роста экономики КНР и ряда других развивающихся стран. Согласно Докладу о мировых инвестициях ЮНКТАД 2017 года, Япония является пятым по популярности местом для ПИИ транснациональных компаний на период 2017-2019 годов.

К факторам, препятствующим притоку ПИИ в Японию относятся:

- высокая стоимость ведения бизнеса (высокие корпоративные и другие налоговые ставки, высокая арендная плата и т.д.);
- замкнутый и специфический характер рыночных и административных процедур;
- сложность административных процедур;
- трудности кадрового обеспечения (нехватка персонала со знанием английского языка);

Подверженность территории Японии разрушительным природным явлениям (землетрясения и цунами), а также проблемы с окружающей средой и здоровьем, связанные с ситуацией на атомной электростанции Фукусима-Дайити, сдерживают приток ПИИ.

С точки зрения ПИИ, одной из перспективных стран Восточной Азии является Монголия. Страна занимает 56 место в мире по легкости ведения бизнеса.

Подводя итог необходимо констатировать, что страны Восточной Азии прикладывают значительные усилия для повышения привлекательности своих экономик для иностранных компаний, улучшения условий работы международного бизнеса, стимулирования внутреннего потребления, а также проводят работу по заключению региональных и двусторонних соглашений торговых и инвестиционных соглашений.

⁹ студентка 3-го курса специальности «Международные экономические отношения», Институт международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.
Научный руководитель: Подчёса А.В., к.э.н., ассистент кафедры международных финансов.

Список использованных источников

1. Швиданенко А.А. Глобальная конкурентоспособность: теоретические и прикладные аспекты. Монография. - М.: Финансы, 2007. - 312с., С. 15
2. Organization for economic cooperation and development [Electronic Resource]. - Режим доступа : https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_PARTNER
3. Focus Economics Экономические прогнозы от ведущих экономистов [Electronic Resource]. - Режим доступа : <http://www.stats.gov.cn/english>
4. <http://world-statistics.org>
5. <http://www.oecd.org/>

«НЕВИДИМИ» СИЛИ ЕКОНОМІКИ: ГРОШОВІ ПЕРЕКАЗИ МІГРАНТІВ НА БАТЬКІВЩИНУ

Однією з «невидимих» сил економіки є грошові перекази мігрантів на Батьківщину. Традиційно такі перекази підлягають дуже високому оподаткуванню, і, таким чином, сім'я мігранта може майже нічого не отримати після необхідних фінансових операцій. Крім того, грошові перекази мігрантів додому є важливим джерелом зовнішнього фінансування економічного розвитку країн, що розвиваються і найбідніших країн. Доступність грошових переказів мігрантів необхідно розвивати з огляду на те, що, згідно до стратегічного підходу до фінансування сталого розвитку, що був розроблений Міжурядовим комітетом експертів із фінансування сталого розвитку, їх можна направляти на інвестування в економічне зростання та добробут країн, з яких прибули мігранти [1].

На даний момент у світі налічується приблизно 232 мільйони мігрантів [2]. Ці люди живуть не в тих країнах, де вони народилися. Якщо зібрати країну тільки з міжнародних мігрантів, то за чисельністю вона б перевершила населення Бразилії. За розміром економіки вона б була більше, ніж Франція. 180 мільйонів мігрантів є вихідцями з бідних країн та регулярно надсилають гроші додому.

Загалом за останній рік в країни, що розвиваються мігрантами було переведено 413 мільярдів доларів США. Заслугує уваги той факт, що дана сума у 3 рази перевищує сукупну допомогу на розвиток зазначених країн.

У середньому мігранти висилають щомісяця приблизно 200 дол. США. Наприклад, у 2016 році Індія отримала 72 млрд. дол. США у вигляді грошових переказів мігрантів, що перевищує експорт ІТ-послуг. В Єгипті грошові перекази у 3 рази перевищують доходи від експлуатації Суецького каналу. У Таджикистані грошові перекази мігрантів становлять 42% ВВП країни. В той же час, для найбідніших та найбільш нестабільних країн, наприклад, Сомалі та Гаїті, грошові перекази є «рятівним кругом» [3].

Не дивно, що ці перекази мають значний вплив на економіку і життя бідних людей. Грошові перекази, на відміну від приватних портфельних інвестицій, не витікають назад при перших ознаках кризи в країні. Навпаки, вони є своєрідною страховкою.

Варто зазначити, що існують певні проблеми, щодо здійснення транскордонних грошових переказів. Основна з них – надмірні комісії на переказ грошей додому. Компанії, що займаються переказами, встановлюють високі комісії. Наприклад, при переказі суми до 500 дол. США фіксована комісія складе 30 доларів. Світова практика говорить про те, що середня комісія на переказ складає орієнтовно 8%. Щоб надіслати гроші в Африку потрібно заплатити 12%. Щоб відправити гроші в межах Африки – 20% (наприклад, при переказі грошей з Беніну до Нігерії). У випадку Венесуели, де наявний жорсткий валютний контроль, при переказі 100 доларів сім'я отримає лише 10. Логічно, що ніхто не переводить гроші до Венесуели по офіційних каналах. Гроші «подорожують» у валізах. Високі транзакційні видатки стимулюють тінізацію сектору.

Враховуючи масштаб та актуальність проблеми, ми вважаємо, що наступні дії посприяють її вирішенню:

- послаблення регулювання переказів до 1000 дол. США;
- відмова від певних типів контрактів між поштовими мережами і компаніями, що займаються переказами;
- підтримка конкуренції, між операторами послуг з переказу коштів, що стимулюватиме зниження вартості переказів.

¹⁰ студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Пузанов І.І., д.е.н., проф. кафедри міжнародних фінансів.

Зниження комісії на грошові перекази з 8% до 1% заощадить найбільш незахищеним і бідним верствам населення 30 млрд. дол. США на рік що позитивно вплине на їх рівень життя.

Список використаних джерел

1. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://gia.ru/infografika/20140602/1009967976.html> (дата звернення: 07.10.2017).
2. Совместный доклад Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН (ДЭСВ) и ОЭСР для Диалога высокого уровня по миграции и развитию ООН [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.oecd.org/els/mig/RUSSIAN.pdf> (дата звернення: 07.10.2017).
3. Human Rights Watch World Report [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://www.hrw.org/world-report/2016> (дата звернення: 07.10.2017).

ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ У ХІМІЧНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Хімічна промисловість стабільно підвищує впровадження нових технологій у виробництво, а тому приваблює все більше інвестицій. Так, світовий ринок злиттів та поглинань у хімічній промисловості зростає з кожним роком. Динаміка кількості та вартості угод злиттів та поглинань (ЗПП) у хімічній промисловості наведена на Рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Динаміка кількості та вартості угод ЗПП у світовій хімічній промисловості
Джерело: [1].

Рисунок 1.1. показує, що сукупна вартість угод ЗПП у світовій хімічній промисловості у 2016 році була найбільшою за останні 6 років. Крім того у 2016 році помітне зростання у галузі було стало результатом операцій злиття між компаніями Bayer Corporation та Monsanto (66 млрд. дол. США), поглинанням China National Chemical Co. (ChemChina) компанії Syngenta AG (44 млрд. дол. США) та злиття Potash Corporation та Agrium (22 млрд. дол. США) [2].

Важливо, що багато компаній, такі як BASF, The Dow Chemical Company (Dow), E.I. DuPont de Nemours (DuPont), Evonik Industries AG (Evonik) та Syngenta все більше фокусуються на інноваціях та вкладають свій капітал з розрахунком на швидкі прибутки. Цілями таких операцій є наступні:

- Інвестування в інноваційні та перспективні проекти;
- Розробка додаткових технологій, що створюють нові шляхи для подальшого зростання;
- Задоволення першочергових потреб, що завжди існували у світі, такі як потреба у стабільності, їжі, воді так само як і доступ до нових можливостей у країнах, що розвиваються [3].

¹¹ студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

Аналогічним чином, ширше використання цифрових технологій призведе до зростання та інтенсивності угод, оскільки такі нововведення допоможуть стимулювати інновації та ефективність. Такі компанії як Dow та BASF, окрім всього іншого, оцифровують свої дані для підвищення якості і швидкості операцій, які стосуються прогнозування попиту, технічного обслуговування та автоматизації процедур отримання інформації про клієнтів у режимі реального часу [4].

У 2016 році активність укладання угод ЗІП залишалася високою, і тому їх обсяг перевищив минулорічний в одному із найбільших сегментів хімічного сектору – проміжні та кінцеві товари/спеціальні хімікати. В цей же час у секторах промислових газів, диверсифікованих і мінеральних добрив та сільськогосподарських хімікатів можемо бачити зниження обсягу операцій.

Ще одним трендом у операціях ЗІП у хімічній промисловості є зростання транскордонних операцій. У регіональному аспекті лідером за кількістю угод є Північна Америка. Протягом останніх 10 років суттєво збільшив свою частку Китай (більше 20% угод на даний момент) (рис. 1.2.). Найбільшим китайським гравцем на ринку є компанія ChemChina, яка поглинула компанію Pirelli у 2015 році та Syngenta у 2017. Очікується подальше зростання ролі Азійсько-Тихоокеанського регіону.

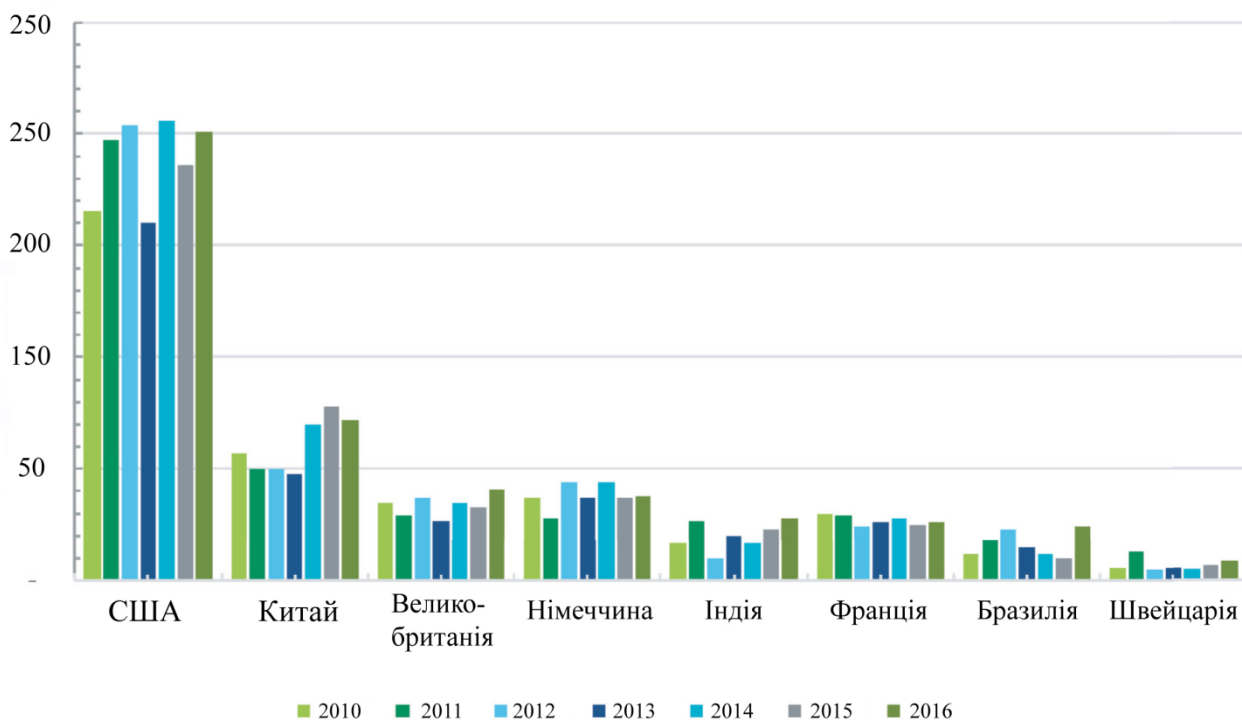


Рис. 1.2. Динаміка кількості угод у різних країнах світу 2010-2016

Джерело: [4].

За даними опитування керівників провідних хімічних компаній світу [5] основними причинами подальшого зростання кількості угод ЗІП у світі будуть такі: 1) обмежена рентабельність інвестування у органічне виробництво; 2) очищення портфелю від непрофільних активів; 3) реакція на низькі ціни на нафту; 4) активність портфельних інвесторів; 5) реновація хімічної галузі США.

Тож, серед регіональних тенденцій ЗІП у 2017 виокремлюють наступні:

- США зберігає лідерство у країнах Америки;
- Бразилія нарощує темпи, хоча загалом стан активності укладання угод у галузі залишається депресивним;
- У межах Європи Великобританія залишається привабливим ринком як для стратегічних, так і портфельних інвесторів;

- Німецькі хімічні компанії продовжують операції поглинання з метою розширення виробничих ланцюгів та оновлення технологій;
- Реструктуризація портфелю та кілька оголошених ЗІП сприяють збереженню активності у хімічній індустрії Франції;
- У Африці сектор хімічної промисловості сильно залежить від глобальних та місцевих факторів, а також консолідації ринку та інвестицій в сектор сільськогосподарських хімікатів;
- В Азійсько-Тихоокеанському регіоні Китай тримає лідерство в угодах злиття та поглинання як в середині країни, так і за її межами;
- Внаслідок суттєвого економічного зростання в Індії наявна активне укладання угод у галузі [6].

Таким чином можна зробити висновок, що подальший розвиток процесу ЗІП у хімічній промисловості буде пов'язаний з прагненням компаній розширити ринкову владу, підвищити конкурентоспроможність основних продуктів, що генерують прибуток, підтримати та розбудувати ключові компетенції та отримати доступ до знань, технологій та ноу-хау. Компанії намагаються також об'єднати комплементарні види діяльності з метою надання споживачу кращого комплексного інноваційного продукту.

Список використаних джерел

1. 2016 Global chemical industry mergers and acquisitions outlook. A quest for focus [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Manufacturing/gx-mfg-2016-global-chemical-mna-outlook.pdf>;
2. Bayer Corporation, “Monsanto Shareowners Approve Merger with Bayer,” December 13, 2016, <http://www.press.bayer.com/baynews/baynews.nsf/id/MonsantoShareowners-Approve-Merger-with-Bayer>;
3. Chemical Distribution – Industry and M&A Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.angermann-ma.de/fileadmin/redaktion/downloads/publikationen_und_broschueren/Chemiereport_2015.pdf;
4. Deloitte Touche Tohmatsu Limited Global Consumer & Industrial Products Industry group, Digital Transformation: Are chemical enterprises ready?, February 2, 2017, www.deloitte.com/digitalchemistry;
5. Chemical Distribution – Industry and M&A Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.angermann-ma.de/fileadmin/redaktion/downloads/publikationen_und_broschueren/Chemiereport_2015.pdf;
6. Deloitte Global <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-chemical-industry-m-and-a-outlook.html>.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стрімкий розвиток процесу глобалізації, який припав на період з 90-х років ХХ століття до сьогодення, виявив багато граней цього надзвичайно складного і суперечливого процесу. В загальному розумінні процеси глобалізації являють собою тенденції посилення глобальної взаємозалежності у світовому розвитку, що призводить до загострення протиріч всіх об'єктів і сфер світового соціально-економічного розвитку та наростання дисбалансів. Глобалізація не виправдала очікування щодо економічного зростання, зменшення безробіття, поліпшення добробуту загалом у світі.

Можна виділити декілька основних особливостей процесу глобалізації в економіці, які становлять певні проблеми на міжнародному рівні:

1. Все більш **чіткий прояв різної інтенсивності економічного розвитку країн**, його різноскерованості. Прискорення господарських операцій в результаті розбудови інформаційно-комунікаційних технологій у світовій економіці спричинило стрімке зростання обсягів світового виробництва, торгівлі, інвестицій. Всі країни мають на меті зростання своїх національних доходів та підвищення життєвого рівня своїх громадян, при цьому різні країни використовують для цього різні способи. По суті, у світі відбулася глобалізація капіталу, а не економіки, яка продовжує бути поділеною за принципом центр/периферія, розрив між якими продовжує поглиблюватися.

2. **Проблема уніфікації світових правил ведення господарства та лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків країн.** Глобалізація як процес, що нівелює кордони (особливо економічні) між країнами, вимагає створення універсального «мови» господарського спілкування – торгівлі, інвестицій, регулювання курсів валют – різних країн. Це в кінцевому підсумку втілюється у діяльності міжнародних економічних організацій – СОТ, МВФ, МБРР та ін. В системі управління світовою економікою поступово змінюється роль ООН, формується багатополарний світ. Проте повне, ефективне та справедливе управління світовим господарством залишається відкритою міжнародною проблемою. При цьому варто зазначити, що процес лібералізації інколи призводить до негативних наслідків.

3. **Кункуренція за ключові ресурси** різних країн. В умовах глобалізації переміщення ресурсів у багатьох випадках носить не цілком справедливий та позитивний характер і у результаті дохід на капітал отримують не ті країни, які цей капітал створювали.

4. **Проблема подвійних стандартів в економічній політиці розвинених країн.** Проблема відмінностей у рівнях розвитку накладається на проблему глобальної політики розвинених країн, можливі погіршення економічних та політичних відносин внаслідок застосування таких прийомів як митні бар'єри, міграційні фільтри; обмеження на допуск нерезидентів до експлуатації та володіння національними природними ресурсами; управління ціноутворенням на світових сировинних ринках, яке в підсумку захищає розвинені країни від негативних проявів процесу глобалізації.

5. **Формування нового світового економічного порядку.** На сучасному етапі глобалізаційні процеси розвиваються у руслі багатополарного світу. Одночасно позначилися один із провідних центрів глобалізації – США та їхні європейські союзники, які мають значний вплив у світовій політиці та економіці. Проте наукова спільнота всього світу так і не має спільної точки зору щодо концепції «західного» походження цього процесу. Сам дискурс питання глобалізації «західного» походження, а гегемонія США та Західної Європи у економічній, так само як і у інших сферах – факт. [4, с. 31-32]

¹² студент 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

Транснаціоналізація світової економіки. ТНК є основним суб'єктом глобалізаційних процесів, основою глобалізації, її головною рушійною силою. Даний процес нерідко викликає опір внаслідок тиску на місцеві фірми, фактичне підпорядкування економіки або окремих галузей бідних країн, політичний вплив, встановлення монопольних цін, забруднення навколишнього середовища. Наприклад, дохід російської ТНК «Газпром» становив 91,1 млрд дол. у 2016 році, що приблизно дорівнює ВВП Словаччини або Куби. Така економічна могутність та важливе місце на ринках різних країн (97% Болгарії, 65 % Австрії, 45% Німеччини) дозволяє Газпрому проводити активну зовнішньоекономічну експансію.

Незважаючи на можливість ефективно переміщувати ресурси в умовах глобалізації, що сприяє економічному розвитку, – цей процес носить певний стихійний характер, охоплює велику кількість інших підпроцесів а отже потребує певних механізмів регулювання та має значну кількість негативних аспектів, що потребують уваги світової спільноти. Перевагами глобалізації користуються далеко не всі держави світу і не в однаковій мірі.

Список використаних джерел

1. Глобалізація як стрижнева проблема майбутнього світового розвитку. Матеріали «круглого столу» // Міжнародна життя. 2000. № 11.
2. 3. Міжнародні економічні відносини. Інтеграція: Учеб. посібник / Ю.О. Щербанин та ін - М.: ЮНИТИ, 1997.
3. Фішер Г. Глобалізація світогосподарських зв'язків: сутність, на-правління, перспективи. – М.: Наукова книга, 2000.
4. Гидденс Э. Ускользающий мир: как глобализация меняет нашу жизнь. М., 2005. – 116 с.
5. Рогач О.І., Анісімова О.Ю., Намонюк В.Є. «Світова економіка» – Київ, 2017
6. Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций / С.С. Щеглов // Юрист. – 2007. – №12
7. Доклад Генерального секретаря ЮНКТАД XIII сессии Конференции ООН

ВПЛИВ ТНК НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК БРАЗИЛІЇ

Бразилія є найбільшою країною Південної Америки, у міжнародному поділі праці вона залишається переважно постачальником продукції сільського господарства, що яскраво відображається у структурі її експорту. За обсягом сільськогосподарського експорту Бразилія поступається лише США та Франції.

Також слід зазначити, що однією з основних характеристик бразильської економіки є високий рівень інтернаціоналізації, причому можна побачити, що іноземні корпорації відіграють провідну роль у багатьох секторах, таких як сільське господарство, добувна промисловість, машинобудування та літакобудування тощо. Проте це далеко не нове явище. Приплив ПІІ та провідна роль ТНК у найбільш динамічних секторах економіки були основними рисами процесу індустріалізації Бразилії з його початку [1].

Наявність значного впливу ТНК в економіці Бразилії можна виокремити в наступних ланках ланцюгів створення вартості: постачальники продуктів сільського господарства та лісових ресурсів; виробники машин, обладнання та устаткування; промислові компанії; оптовики та роздрібні торговці тощо.

Наприклад, компанія Monsanto займає провідні позиції у галузі насіння та гербіцидів для сільськогосподарського виробництва; підприємство Louis Dreyfus Commodities Brazil виробляє, обробляє, зберігає, транспортує та продає такі товари як соя, рис, кукурудза, бавовна, кава, цукор, citrusові та мінеральні добрива; а компанія Archer-Daniels-Midland закупає, транспортує, зберігає, обробляє та продає сільськогосподарські товари та виробляє добрива та біопаливо. ТНК аграрного сектору мають найбільший та найсерйозніший вплив на розвиток економіки Бразилії [2].

Проте, хотілося б звернути увагу на те, що зазвичай ТНК та сама держава мають різні цілі та пріоритети. Проаналізувавши ситуацію в Бразилії, можна зробити висновок про те, що основними негативними наслідками діяльності ТНК є: неспроможність малого бізнесу розвиватися та функціонувати повною мірою, збільшення розриву між багатими та бідними і погіршення екології Бразилії [3].

Перш за все, вважаємо за доцільне зосередити увагу на екологічній ситуації, адже вона великою мірою стосується діяльності ТНК в сільськогосподарському секторі, який, як вже було зазначено, є найбільш розвиненим сектором економіки Бразилії. Країна останнім часом сильно страждає від порушення екологічного балансу, пов'язаного з посиленням викиду парникових газів. Масова вирубка лісів призвела до того, що сильно змінився клімат на більшій частині центральних частин країни. Використовуючи для промислових потреб викопне паливо, мазут, вугілля та інші компоненти і складові, ТНК країни сьогодні є основною причиною погіршення екологічної ситуації в Бразилії.

Другою досить вагомою проблемою, яка, на нашу думку, найбільше гальмує розвиток економіки є неспроможність ефективно конкурувати малому бізнесу з підрозділами ТНК.

Також важливою проблемою є проблема збільшення розриву між багатими та бідними верствами населення. Ця проблема у Бразилії дуже добре простежується і дійшла свого піку саме у 2015-2016 роках. Розрив у розвитку між надзвичайно багатими та надзвичайно бідними продовжує розширюватися, і транснаціональні корпорації в Бразилії, хоч і заявляють, що їх бізнес має на меті зменшити цей розрив, на практиці тільки погіршують ситуацію. Згідно з думками багатьох дослідників, що вивчали це питання, з 2007 року, коли відбулося збільшення кількості ТНК на бразильському ринку, розрив між багатими та бідними збільшився майже удвічі [4].

Враховуючи вищенаведене, можна зробити висновок про те, що ТНК мають значний

¹³ студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

вплив на розвиток економіки Бразилії, що має як позитивні, так і негативні прояви. При цьому саме іноземні технології дозволили практично створити мобільний зв'язок та інтернет, підвищили продуктивність праці в різних галузях промисловості, модернізували структуру економіки. В данному контексті завданням уряду є мінімізація негативного впливу ТНК на економіку країни.

Список використаних джерел

1. https://www.kpmg.de/docs/080402_Brazilian_Transnational_Companies_08_ingles_032008.pdf
2. Hiratuka, C. (2010) Internalization of transnational corporations's research and development: analysis of the insertion of Asian and Latin American Affiliates, Brazil.
3. <https://www.focus-economics.com/countries/brazil>
4. Report for Selected Countries and Subjects: Brazil. International Monetary Fund. Retrieved on 24 October 2011.
5. <http://www.worldbank.org/en/country/brazil/overview>

РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ В АГРОПРОМИСЛОВІЙ ГАЛУЗІ

Поняття ланцюга створення вартості було запропоновано М. Портером у 80-х роках ХХ століття у контексті дослідження конкурентних переваг. У 2000-х роках концепція була розширена на глобальний вимір – концепцію глобальних ланцюгів доданої вартості (GVCs, global value-added chains). Вклад в дослідження глобальних ланцюгів створення вартості найбільше внесли такі вчені як Гаррі Джереффі та Рафаель Каплінські [1].

Ланцюг створення доданої вартості – це послідовність всіх операцій та процесів, необхідних для того, щоб доставити продукт кінцевому споживачу, що відбувається через процеси розробки, залучення компонентів та матеріалів, виробництва, маркетингу, розподілу та продажу. У випадку глобальних ланцюгів, ці стадії відбуваються у транскордонному просторі. Зараз глобальні ланцюги вартості створюють численні багатонаціональні компанії.

Глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) є широковживаним інструментом дослідження міжнародних економічних відносин. Зокрема, міжнародну торгівлю доцільно аналізувати не тільки за допомогою традиційних показників (валові показники, експорт та імпорт), а і за показником торгівлі доданою вартістю (trade in value added), що дає змогу запобігти дублюванню вартості проміжних товарів у статистиці та з'ясувати, якою є справжня структура торгівлі.

Глобальні ланцюги створення доданої вартості, на сьогоднішній день, є ключовими елементами в світовій економіці, які демонструють тенденції глобалізації. Враховуючи те, що глобальні ланцюги мають великий вплив не тільки на окремі компанії, транснаціональні корпорації, а й на країни в цілому, актуальним стає проаналізувати їх вплив на вітчизняну агропромислову галузь, яка присутня на глобальному рівні.

Характерною рисою сучасного агропромислового бізнесу є висока швидкість змін в зовнішньому середовищі. Наразі ні в одній галузі компанії не можуть сподіватися на довгострокову стабільність. Для ефективного функціонування в таких умовах, компанія повинна змінювати свою організаційну структуру так, щоб вона була гнучкою та формалізувати бізнес-процеси, які особливо пов'язані з ланцюгом доданої вартості.

Ланцюг створення доданої вартості визначається як повний спектр заходів, необхідних для приведення продукту чи послуги від етапу заснування, через різні етапи виробництва, доставку кінцевим споживачам, та остаточну утилізацію після використання. У контексті виробництва продуктів харчування ці види діяльності включають сільськогосподарське виробництво, торгівлю та підтримка отримання харчових продуктів кінцевому споживачеві [2, с.1].

Ланцюг доданої вартості може бути вертикальною ланкою або мережею між різними незалежними бізнес-організаціями, що включають переробку, пакування, зберігання, транспортування та розподіл.

«Традиційні» сільськогосподарські ланцюжки вартості, як правило, регулюються операціями спотового ринку з великою кількістю дрібних торговців і виробників. «Сучасні» ланцюжки вартості характеризуються вертикальною координацією або консолідацією бази постачання, агропромислової переробки та використанням стандартів у всьому ланцюжку. Спочатку на основі можливостей експортного сектора сучасні ланцюжки вартості стають все більш поширені на внутрішніх ринках країн, що розвиваються, оскільки зростають доходи, зростають міське населення та змінюється структура роздрібною торгівлі [3, с.14].

Складна ціннісна ланка агробізнесу охоплює вхідні компанії, фермери, торговці, харчові компанії та ритейлери, кожен з яких повинен в остаточному підсумку задовольнити

¹⁴ аспірант кафедри міжнародних фінансів, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Рогач О.І., д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародних фінансів.

різні вимоги споживача стійким чином. Сектор охоплює величезною різноманітністю на кожному етапі, від компаній, які працюють на основі досліджень та розробок, до загальних виробників, фермерів, високотехнологічних агрохолдингів, транснаціональних корпорацій (рис.1).

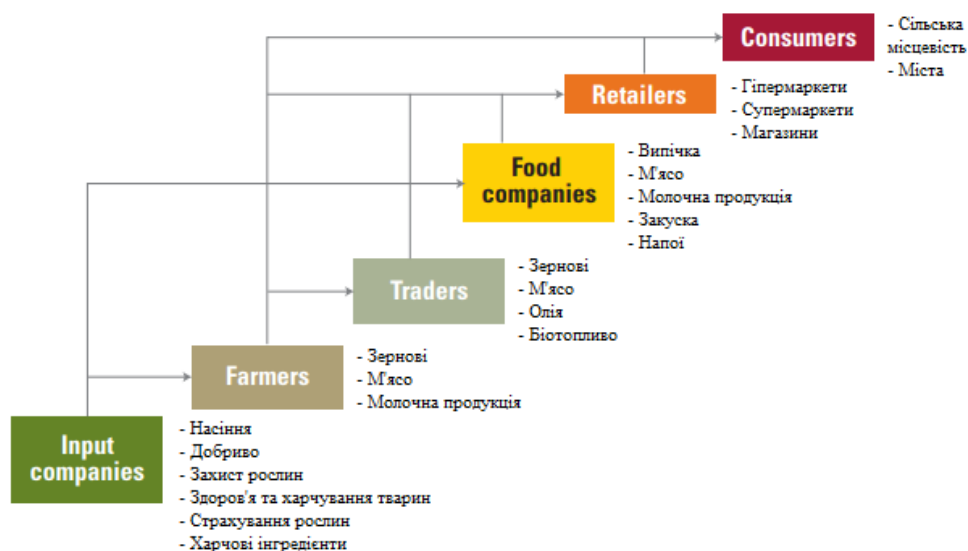


Рис. 1. Ланцюги вартості для с/г та харчової промисловості [4, с. 5].

Сільське господарство є одним з джерел економічного розвитку та подолання бідності в країнах, що розвиваються. Крім того, торгівля та розвиток сільського господарства спільно сприяють підвищенню продовольчої безпеки. В свою чергу ГЛСВ в секторі сільськогосподарських продуктів відіграють провідну роль у соціально-економічному розвитку країн, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Л. Б. Самойленко. Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на українську індустрію інформаційних технологій /Ефективна економіка.- № 3, 2016 .- Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834_
2. Montalbano P., Nenci S., Salvatici L. Trade, value chains and food security [Електронний ресурс] / P. Montalbano, S. Nenci, L. Salvatici // Food and Agriculture Organization of the United Nations. – December, 2015. – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-i5220e.pdf>
3. Aid for Trade and Value Chains in Agrifood [Електронний ресурс] // WTO – 2013. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/agrifood_47.pdf
4. The agricultural and food value chain: Entering a new era of cooperation [Електронний ресурс] // KPMG – 2013. – Режим доступу: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2013/06/agricultural-and-food-value-chain-v2.pdf>

ПРИТІК ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ КИТАЮ

Дана робота має на меті дослідження динаміки притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Китай та дати чітку характеристику цим процесам. Перш за все Китай – яскравий приклад держави, що активно проводить політику залучення ПІІ, розпочату ще з кінця 80-х рр. минулого століття.

Основою для реформ стали програма «чотирьох модернізацій» – великомасштабних перетворень у промисловості, сільському господарстві, освіті і збройних силах, і так звана «політика відкритості» – комплекс заходів, спрямованих на підвищення рівня залученості китайської економіки в світове господарство [1, с. 364].

Вступ КНР до Світової організації торгівлі у 2001 р. став черговим доказом прагнення Китаю до глибокої і стабільної участі в міжнародних економічних відносинах, що виражається насамперед в залученні ПІІ [1, с. 365].

За перші 11 місяців 2015 р. материковий Китай отримав 114,04 млрд. дол. США іноземних інвестицій, що на 7,9% більше, ніж за аналогічний період минулого року. 94,1% з них надійшли з десяти країн і територій – Гонконгу, Сінгапуру, острову Тайвань, Республіки Корея, Японії, США, Німеччини, Франції, Великобританії та Макао. За цей період у Китаї було зареєстровано майже 24 тисячі нових підприємств за участю іноземного капіталу, що на 11% більше в порівнянні з аналогічним періодом 2014 року. Тільки в листопаді 2015 року в Китаї було створено 2626 нових компаній за участю іноземного капіталу, що на 27,7% перевищує показники листопада 2014 року. В цілому за підсумками 2014 року обсяг зарубіжних капіталовкладень в китайську економіку склав 119,56 млрд. дол. США [5].

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку Китаю за підсумками 2016 року зріс на 4,1% в порівнянні з 2015 роком, свідчать дані міністерства комерції КНР. За даними відомства, в 2016 році загальний обсяг іноземних інвестицій в китайську економіку склав 813,22 мільярда юанів (близько 118 мільярдів доларів). У грудні інвестиції склали 81,42 мільярда юанів, що на 5,7% більше аналогічного показника 2015 року. При цьому обсяг інвестицій в економіку Китаю з США і Євросоюзу виріс за підсумками року на 52,6% і 41,3% відповідно [2].

За даними статистичного порталу Statista у 2016 р. найбільш активно інвестувалися компанії, що займаються оптовою та роздрібною торгівлею, лізинговими та комерційними послугами та промислові підприємства. Найменше компаній з участю іноземних інвестицій у галузі побутових та комунальних послуг, нерухомості, транспортних та телекомунікаційних послуг [6].

За інформацією Світового Банку у 2012 р. частка ПІІ у ВВП складала 2,8%, у 2013 р. даний показник дещо зріс і склав 3,03 %. Після 2014 р. бачимо поступове зниження частки ПІІ у ВВП. Так, у 2014 р. даний показник склав 2,5%, у 2015р. – 2,2%, а у 2016 р. 1,5%. Таким чином, можна говорити про те, що на сьогоднішній день простежується тенденція зниження частки ПІІ у ВВП Китаю. Хоча варто відзначити, що даний показник досить невеликий у загальному обсязі ВВП [7].

Наявність підприємств з участю ПІІ є найважливішим фактором збільшення зовнішньоторговельного обороту КНР і більш глибокої інтеграції економіки КНР у світове господарство. Як вже зазначалося на сьогоднішній день половина китайського експорту здійснюється підприємствами з участю іноземного капіталу, а якщо розглядати окремі провінції Китаю цей показник перевищує 75% [4].

Одним із найважливіших завдань, що ставить перед собою Китай є модернізація промисловості та збільшення її інноваційної складової. У зв'язку з цим необхідно

¹⁵ студент 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

відзначити, що підприємства з іноземним капіталом відіграють найважливішу роль в залученні сучасних технологій в КНР і виступають важливою складовою сфери науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок в промисловості. Таким чином, підприємства з ПІ є важливою частиною науково-технологічної складової економіки КНР не тільки як фактор ліквідації технологічного відставання китайської економіки від провідних країн і модернізації промисловості КНР, а й важливим фактором експорту нової промислової продукції – близько третини патентів в КНР отримують підприємства з ПІ. Це дозволяє говорити про прямі іноземні інвестиції як важливий чинник переходу економіки Китаю на інноваційний шлях розвитку.

Список використаних джерел

1. Болаев А. В. Использование прямых иностранных инвестиций в КНР / А. В. Болаев // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. — 2008. — Т. 6. — С. 364 – 372.
2. Булатов И. Прямые иностранные инвестиции в КНР за 2016 год выросли на 4,1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ria.ru/economy/20170113/1485662976.html>
3. Васильева Е. А. Внешнеэкономическая «политика открытости» Китайской Народной Республики в оценках отечественных исследователей 70–90-х гг. XX в. / Е.А. Васильева // Известия Алтайского государственного университета. История. – 2012. – С. 51 – 54.
Малинов Ю. Китай – золотая жила для ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expert.ru/expert/2003/02/02ex-tend1_34498/
4. Объем иностранных инвестиций в экономику КНР в 2015 году составил рекордные \$126 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/obem-inostrannykh-investitsiy-v-ekonomiku-knr-v-2015-godu-sostavil-rekordnye-\\$126-mlrd-1000983923](http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/obem-inostrannykh-investitsiy-v-ekonomiku-knr-v-2015-godu-sostavil-rekordnye-$126-mlrd-1000983923)
5. Number of enterprises in China receiving foreign direct investment in 2016, by sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com/statistics/257084/enterprises-established-with-foreign-direct-investment-in-china-by-sector/>
6. The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org>

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЧЕРЕЗ ІСО: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Важливим бар'єром стабільного зростання української економіки є проблема фінансування, започаткування та розвитку малого та середнього бізнесу. Основними причинами цього є високі відсоткові ставки кредитування та низький рівень знань та навичок підприємців, які починають робити перші кроки в сфері організації своєї справи.

Одним із можливих інструментів, який частково може замінити банківські установи у сфері фінансування нових компаній, є blockchain технологія та ICO (Initial coin offering – первинне розміщення монет), що досить швидко почала розвиватися за останні декілька років.

За допомогою початкових пропозицій токенів (ICO) з січня 2017 року залучено інвестицій понад 1,8 млрд доларів США [1]. У червні цього року blockchain підприємці залучили більше коштів через ICO, ніж за рахунок венчурних інвестицій. ICO як явище потрапило до поля зору майже кожного інвестора [2]. Найуспішніше ICO блокчейн-платформи Tezos – залучило в липні 2017 року 232 млн. дол. США [1]. Окремо слід виділити компанії з різних галузей реального сектора економіки, які успішно вийшли на ICO: Sand Coin (SDN) – піщаний кар'єр; BioCoin (BIO) – фермерська продукція; BananaCoin – бананові плантації; Solar DAO – сонячні електростанції; Yohocube – дитячий конструктор [3].

ICO (Initial Coin Offerings) – це вже не просто популярний спосіб фінансування проектів, заснованих на технологіях блокчейн, на даний момент все частіше зустрічаються проекти, в яких блокчейн не є основою. Так до ICO починають вдаватися галузі бізнесу які взагалі не є технологічними. Це можуть бути сільськогосподарські проекти або навіть проекти з сфери телебачення та кіно.

Венчурне фінансування здійснюється в двох формах: або це кредитування, або це продаж частки в компанії. У першому випадку проект повинен буде повернути витрачені гроші, виплативши нарахований зверху відсоток. Тобто інтерес інвестора полягає в нарахуванні відсотків. У другому випадку фінансування безповоротне, але засновники проекту віддають частину належної їм компанії. Венчурний інвестор в якості компенсації отримує частину вартості бізнесу.

Перевага ICO полягає у тому, що засновники проекту отримують гроші не за частку в компанії, і тим самим унеможлиблюється вплив інвестора на управлінські рішення. При цьому ці гроші вони не повинні повертати. Всі зобов'язання засновників виражаються у токенах, точніше, в тих правах вимог, які у них укладені. Фактично, послідовники ідеї та ентузіасти обмінюють свої гроші на певну ідею (перспективу) проекту, що виражена у токенах. В даному контексті можна провести аналогію з краудфандінгом, коли гроші збираються під обіцянку проекту в майбутньому надати свою продукцію тим, хто візьме участь у фінансуванні зараз. В обох випадках засновники не збираються повертати гроші з відсотками, вони обіцяють поділитися тим, що створять [4].

До позитивних аспектів ICO також можна віднести:

- *Позитивні мережеві ефекти.* Децентралізовані програми часто мають значні мережеві ефекти, в яких користувацький досвід для кожного користувача покращується при включенні додаткових користувачів. Коли організація проводить публічне та відкрите ICO для розробки децентралізованої програми, цей процес може автоматично генерувати велику базу користувачів, яка може підтримувати операції, безпеку та життєздатність децентралізованої мережі.

¹⁶ студент, 1-го курсу магістратури, ОП «Міжнародні фінанси та інвестиції», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

- *Швидкий і легкий механізм збору коштів.* Будь-хто може ініціювати ICO. Спеціальні токени можна легко створити за допомогою багатьох платформ, включаючи Ethereum, Stellar, Omni, NXT, Waves, Bitshares і RSK. Вартість транзакції, пов'язана з маркетингом та сплатою внесків, значно нижча, ніж традиційні механізми збору коштів.

- *Широкі можливості Інтернет-маркетингу.* Токени можна продавати через Інтернет для великої загальної аудиторії. Потенційні покупці можуть ознайомитись з ICO через веб-сайт організації, онлайн-форуми, програми для обміну повідомленнями, веб-сайти соціальних мереж тощо.

- *Розрахунки через блокчейн.* Підтвердження внесків та розповсюдження жетонів просто вимагає моніторингу та оновлення розподілених цифрових книг. Це вимагає менших зусиль та ресурсів у порівнянні з традиційним процесом залучення коштів (чеки і банківські перекази), розсилання стандартизованих контрактів, управління контрактами тощо [5].

У той же час перед компанією яка залучає інвестиції через ICO постає ряд питань. Ключовим з них є питання прибутковості – розмір суми, що залучається і економічна вигода кріптоінвестора, забезпечена правами його токена. Значна кількість власників криптовалюти, зацікавлена інвестуванням у блокчейн-проекти, які обіцяють прибутковість у сотні відсотків річних, не готові вкладати у проекти реального сектору, що обіцяють в рази меншу прибутковість.

Також гострим залишається питання забезпечення прав кріптоінвестора – існують необхідність розробки механізму який дозволяє кріптоінвестору отримувати права на участь у проекті без ризику. При цьому варто зазначити, що механізм реалізації такого роду прав у нашій країні все ще не вироблений. Крім того, якщо мова йде про виробництво в Україні, кошти, що обміняні на криптовалюту в іноземній юрисдикції треба законно і прозоро перевести до України, і обрана проектом схема потребує додаткового податкового і юридичного аналізу [6].

Підводячи підсумок варто зазначити, що існує значна кількість переваг та ризиків для реального сектору економіки при залученні коштів через ICO. Незважаючи на певні складнощі у регулятивному просторі, ми вважаємо, що значний потенціал використання технології блокчейн буде стимулювати її впровадження.

Список використаних джерел

1. Метелица Е. Модерн токен [Електронний ресурс] / Екатерина Метелица // forbes. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/349657-modern-token-chto-takoe-ico-i-stoit-li-investoram-idti-na-etot-rynok>.

2. Allaert E. The technology, benefits, risks and regulatory measures you need to know about ICOs now [Електронний ресурс] / E. Allaert, L. Lindsay // techcrunch.com. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://techcrunch.com/2017/09/19/the-technology-benefits-risks-and-regulatory-measures-that-you-need-to-know-about-icos-now/?ncid=crunchnetwork&utm_medium=TCnewsletter.

3. 5 первопроходцев: ICO, запущенные для реального бизнеса [Електронний ресурс] // golos.io. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://golos.io/ico/@koreykoss/5-pervoprokhodcev-ico-zapushennyye-dlya-realnogo-biznesa>.

4. Фінансування Блокчейн-Проектів: Парадокси ICO [Електронний ресурс] // Бізнес Світ. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://business.in.ua/finansuvannya-blokchejn-proektiv-paradoksy-ico-chastyna-1/>.

5. ICO: переваги, ризики та регуляторні заходи [Електронний ресурс] // Сімейний Бюджет. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://simeinyi-budzheta.ua/investments/ico/>.

6. Легкодимов Н. Стоит ли реальному бизнесу привлекать средства с помощью ICO [Електронний ресурс] / Николай Легкодимов // ведомости. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2017/09/28/735731-realnomu-biznesu-privlekat-ico>.

ГІБРИДНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В КОНТЕКСТІ BEPS

Одним з ключових елементів стратегії діяльності корпорації є податкове планування, у рамках якого міжнародні компанії прагнуть мінімізувати податковий тягар. Найбільш поширеною практикою є використання офшорних зон або юрисдикцій зі сприятливим оподаткуванням, що є цілком законним відповідно до національного та міжнародного податкового права. Зокрема, в справі Halifax суд ЄС визначив, що платник податків має право обирати таку структуру бізнесу, що дозволяє найбільше зменшувати його податкові зобов'язання [1].

Наразі гостро стає питання зловживання податковим плануванням, результатом якого становиться не мінімізація, а абсолютне уникнення сплати податків, подвійне неоподаткування тощо. Таку поведінку міжнародні організації та національні податкові служби визначають як агресивну податкову політику компанії. Найбільш резонансними за останній час в цій сфері були справи Google, Starbucks, Amazon, яких звинуватили у розмиванні податкової бази та ухиленні від оподаткування.

Для боротьби з такими оптимізаційними схемами ОЕСР у 2013 році прийняла стратегію BEPS (Base erosion and profit shifting). Вищезазначена стратегія була узгоджена з країнами G20 та FATF та передбачає модифікацію міжнародного та національного податкового законодавства задля підвищення прозорості бізнесу. Згідно з планом BEPS для більш ефективного контролю за процесом оподаткування компаній країнам необхідно імплементувати наступні пункти (в оригіналі: Actions) [2]:

1. Виявлення податкових проблем в цифровій економіці;
2. Нейтралізація впливу гібридних інструментів та структур;
3. Посилення правил, що стосуються контрольованих іноземних компаній;
4. Боротьба з розмиванням бази оподаткування через виплати відсотків та інших фінансових транзакцій;
5. Протидія шкідливій податковій практиці з наголосом на питання прозорості та економічної сутності;
6. Запобігання зловживанню договорами про усунення подвійного оподаткування;
7. Запобігання штучному уникненню статусу «постійного представництва»;
- 8-10. Розробка правил трансфертного ціноутворення, враховуючи нематеріальні активи, ризики та капітал, інші транзакції з високим ризиком;
11. Розробка методів збору та аналізу інформації стосовно розмивання бази оподаткування та виведення доходів та дій для боротьби з цим;
12. Вимоги до платників податків стосовно розкриття схем агресивного податкового планування;
13. Переоцінка вимог до звітності щодо трансфертного ціноутворення;
14. Підвищення ефективності механізмів урегулювання суперечок;
15. Розробка многосторонніх інструментів з метою модифікації податкових договорів, що існують.

В рамках даного дослідження ми розглядаємо другий пункт Плану BEPS з наголосом на сутність гібридних інструментів податкової мінімізації.

Загалом, гібридні інструменти – це узагальнююча категорія, що включає в себе певний набір механізмів агресивного податкового планування, а саме [3]:

¹⁷ студентка, 2-го курсу магістратури, ОП «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

- гібридні структури (hybrid entities): здебільшого, це компанії, які є «прозорими» з точки зору оподаткування в одних юрисдикціях, але є об'єктом для оподаткування в інших;
- структури з подвійним резидентством (dual residence entities): структури, що вважаються резидентами в двох країнах для податкових цілей;
- гібридні інструменти (hybrid instruments): інструменти, які мають різний статус з точки зору оподаткування в різних країнах; здебільшого, класифікуються як боргові зобов'язання в одній країні і як акціонерний капітал – в іншій.
- гібридні трансфери (hybrid transfers): угода, що класифікується як передача прав власності на актив для податкових цілей в одній країні, але не признається таким в іншій, а визнається як забезпечений кредит.

Використання вищезазначених інструментів дає змогу отримати податкові переваги у вигляді подвійного неоподаткування, відсутності зарахування до оподаткування в одній країні та виключення з бази оподаткування в іншій країні або податкових пільг за виплату податків в іншій країні, що має на меті подолати план BEPS [4].

Розглянемо приклад використання гібридного інструменту з метою виключення з бази оподаткування в одній країні та відсутності зарахування коштів як таких, що підлягають оподаткуванню в іншій (рис.1).

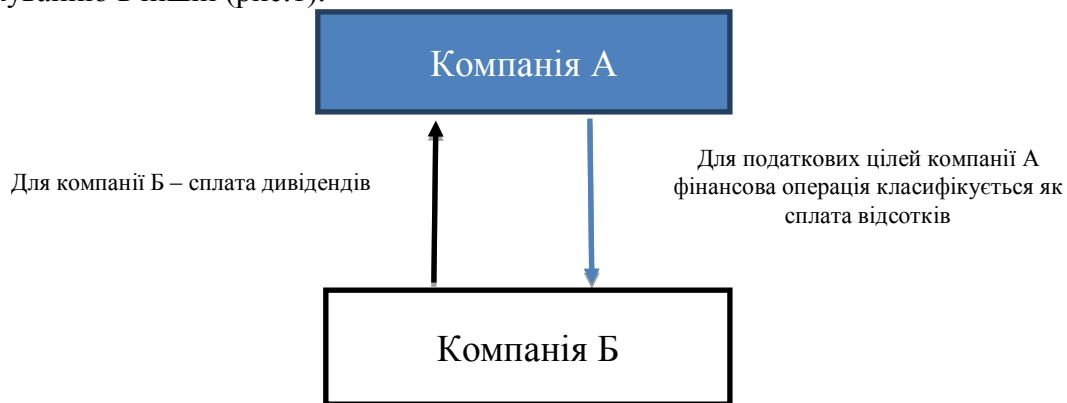


Рис. 1. Схема використання гібридного інструменту.

Джерело: Складено автором на основі інформаційного звіту ОЕСР [3].

Наприклад, якщо компанії використовують облігацію, що конвертується, то компанія А сплачує відсотки за облігацією компанії Б, і ця транзакція, за припущенням, підлягатиме вилученню з бази оподаткування згідно з законодавством країни базування. У свою чергу, компанія Б розглядає інструмент як акцію та не сплачує податки на суму дивідендів, тому що згідно з законодавством країни базування цієї компанії дивіденди не враховуються до бази оподаткування. Таким чином, компанії уникають сплати податків.

Аналогічний результат можна отримати при використанні гібридної структури, якщо, наприклад, вона вважається об'єктом оподаткування в країні реєстрації, робить виплати, що вилучаються з бази оподаткування, своїм акціонерам, для країни резидентства яких ця структура вважається «прозорою» для питань оподаткування, таким чином транзакція не підлягає оподаткуванню.

Або якщо розглядати цю ситуацію зі сторони гібридного трансферу, припустимо, що дві компанії укладають угоду РЕПО на акції SPV, тоді в одній країні угода класифікуватиметься як операція продажу та зворотної купівлі в той час, як в іншій країні – кредит під заставу акцій SPV. У підсумку маємо скорочення бази оподаткування для першої компанії та податкові пільги за виплату податків в іншій країні для компанії-партнера [3].

Щодо нейтралізації цих схем в контексті запровадження BEPS, то насамперед боротьба направлена на ситуацію «подвійного неоподаткування». Ситуація, коли дохід не підлягає оподаткуванню ні в країні реєстрації, ні в країні генерування, є вже виявом агресивного податкового планування. ОЕСР пропонує відмовляти платнику податків

відносити такі виплати до витрат, якщо ці виплати не є складовою бази оподаткування бенефіціара [5].

У загальному вигляді стратегія передбачає:

- внесення змін до типових угод про уникнення подвійного оподаткування задля уникнення використання гібридних інструментів як механізму зловживання діючими угодами;
- впровадження правових норм в національне законодавство країн, які вилучення або неврахування платежів, які не зараховувались до бази оподаткування платника;
- впровадження правових норм в національне законодавство країн, які забороняють вилучення платежів для платника, які не зараховуються до доходу реципієнта або не визначаються як об'єкт оподаткування згідно правилам контрольованих іноземних компаній або суміжних правил;
- впровадження правових норм в національне законодавство країн, які забороняють вилучення платежів, якщо вони вилучаються в юрисдикції контрагента;
- допомогу в співробітництві або урегулюванні питання у разі імплементації положень більше ніж однією країною по відношенню до однієї гібридної схеми.

Україна у 2017 році оголосила свій намір приєднатися до стратегії BEPS, але наразі другий пункт не імплементується в національне законодавство. Першими будуть впроваджувати дії 5, 6, 13 та 14, як необхідний мінімальний стандарт для учасників даного проекту. Ефективність стратегії оцінюється фахівцями неоднозначно: є прихильники встановленого курсу та ті, хто вважає імплементацію даних положень не тільки неефективними, але й такими, що створюватимуть загрозу для середнього бізнесу в Україні [6].

На нашу думку, в умовах недосконалого законодавчого регулювання бізнес-середовища, високому рівні корумпованості системи, переважання тіньового сектора тощо, імплементація положень стратегії, що була розроблена розвиненими країнами, не є достатньо обґрунтованою. Наразі жодна з країн не перевірила ефективність запропонованих кроків для вирішення проблеми уникнення оподаткування корпораціями, і тому робити висновки щодо їх результативності поки що зарано. Тому нам не варто бути у рядах перших, хто застосує ці рекомендації, а проаналізувати, результативність плану BEPS в інших країнах і вже після цього оцінювати перспективу впровадження стратегії в Україні.

Список використаних джерел

1. Постанова суду ЄС від 21 лютого 2006 року у справі C-255/02 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d6035e3e5323094b2c8ce2cb344a772505.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyMbNf0?text=&docid=56198&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1633609>
2. Action plan on base erosion and profit shifting [Електронний ресурс] // OECD. – 2013. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>
3. Hybrid mismatch arrangements: tax policy and compliance issues [Електронний ресурс] // OECD. – March 2012. – Режим доступу: http://www.oecd.org/ctp/exchange-of-tax-information/HYBRIDS_ENG_Final_October2012.pdf
4. ОЭСР выпустила окончательные отчеты в отношении Плана мероприятий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (BEPS) [Електронний ресурс] // E&Y. – 9 жовтня 2015. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-tax-alert-9-october-2015-rus/\\$FILE/EY-tax-alert-9-october-2015-rus.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-tax-alert-9-october-2015-rus/$FILE/EY-tax-alert-9-october-2015-rus.pdf)
5. Neutralising the effects of hybrid mismatch arrangements [Електронний ресурс] // OECD. – 2015. – Режим доступу: <http://www.oecd->

ilibrary.org/docserver/download/2315291e.pdf?expires=1508938224&id=id&accname=guest&checksum=AB03178F2F16864FC47B905541E95BEF

6. Анти-BEPS-реформа / Данило Гетманцев // [Електронний ресурс] // Джерело тижня. – 24 січня 2016. – Режим доступу: <https://dt.ua/business/anti-beps-reforma-.html>

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

На сучасному етапі проводиться багато аналогій між розвитком Грузії та України. Україна орієнтується на реформи Грузії, переймає її досвід та проводить подібні реформи. Цьому сприяє те, що обидві країни є пострадянськими і обидві мають трансформаційні економіки.

За даними міжнародної організації по боротьбі з корупцією Transparency International по Індексу сприйняття корупції в 2016 році Україна набрала 29 балів, в той час як Грузія 57 (0 балів високо корумпована, 100 – чиста) [1]. Фінансовий моніторинг сприяє зменшенню рівня корумпованості, боротьбі з тероризмом та зменшенню тонізації економіки.

В Україні фінансовий моніторинг трактується як «сукупність заходів, які здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, що включають проведення державного фінансового моніторингу та первинного фінансового моніторингу» [2].

До наглядових органів фінансового моніторингу в Україні відносяться: Національний банк України, Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національна комісія з цінних паперів та фондових ринків, Міністерство фінансів, Міністерство юстиції, Міністерство економічного розвитку та торгівлі, Міністерство інфраструктури, Державна служба фінансового моніторингу.

До правоохоронних органів, що займаються питаннями фінансового моніторингу відноситься Генеральна прокуратура, Служба безпеки, Міністерство внутрішніх справ, Державна фіскальна служба, Антикорупційне бюро, Митниця, Адміністрація державної прикордонної служби та Служба зовнішньої розвідки України.

В банківській сфері фінансовий моніторинг полягає в тому, що комерційні банки вносять інформацію про певні операції клієнтів до Реєстру, що потім передається до через Національний банк України до Державної служби фінансового моніторингу України та правоохоронних органів.

Ці повідомлення поділяються на такі групи (за даними ДСФМ [3]):

1. Зарахування готівкових коштів на рахунок з їх подальшим переказом того ж дня іншій особі (20% за 2010-2015 роки);
2. Зарахування коштів на рахунок, якщо раніше по ньому не проводилось ніяких операцій (17%);
3. Переказ коштів закордон за відсутності зовнішньоторговельного контракту (15%);
4. Зарахування коштів на рахунок юридичної особи в перші 3 місяці її діяльності (11%);
5. Зарахування готівкових коштів на рахунок з їх подальшим переказом наступного дня іншій особі (9%);
6. інші.

Державна служба фінансового моніторингу в Україні є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України і діяльність якої припиняється шляхом реорганізації або ліквідації Президентом України [4] за поданням Прем'єр-міністра України.

Закон Грузії Про сприяння запобігання легалізації незаконних доходів визначає фінансовий моніторинг як «ідентифікація особи, яка є стороною угоди суб'єктами

¹⁸ Студент 3-го курсу, спеціальності банківська справа, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: Циганова Н. В., к.е.н. доцент кафедри банківської справи.

господарювання проведення моніторингу відповідно до цього Закону та реєстрацію та систематизацію інформації про операцію та подання такої інформації в Службу фінансового моніторингу Грузії відповідно до процедур, визначених цим Законом та іншими нормативно-правовими актами, прийнятими (випущеними) відповідно до цього Закону» [5].

Служба моніторингу Грузії довгий час була підпорядкована Національному банку Грузії, однак в 2014 році була переміщена до складу Міністерства фінансів. Фінансовий моніторинг в Грузії проводять такі інституції як Державна страхова служба нагляду, Міністерство фінансів, Міністерство юстиції, Федерація бухгалтерів та аудиторів та Асоціація адвокатів Грузії та Національний банк Грузії.

Національний банк Грузії є наглядовим органом для комерційних банків, валютно-обмінних пунктів, кредитних інституцій, небанківських депозитних інституцій, страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, брокерських компаній та реєстраторів цінних паперів та ін.

Загалом в 2016 році від фінансових інституцій було отримано 175 346 повідомлень, з них 50% від комерційних банків, 16% від валютно-обмінних пунктів.

Підрозділ фінансової розвідки Грузії не належить до суб'єктів державного фінансового моніторингу [6], а відіграє роль посередника між суб'єктами моніторингу та наглядовими органами, забезпечуючи лише сприяння запобіганню легалізації незаконних доходів і фінансуванню тероризму.

Як підсумок можна виділити такі проблеми фінансового моніторингу що є спільними як для України, так і для Грузії:

- Недостатнє матеріально-технічне забезпечення підрозділів фінансової розвідки;
- Недосконала система виявлення фінансових операцій;
- Неefективна система розслідування злочинів та судовий розгляд справ;
- Неefективні санкції за порушення законодавства;
- Недостатність кадрів та ресурсів.

Список використаних джерел

1. Corruption Perception Index 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016
2. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України // Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2014. - № 50-51, ст.2057
3. Звіт Державної служби фінансового моніторингу про проведення оцінки національних ризиків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/content/file/Site_docs/2016/20161125/zvit_ukr.pdf
4. Буткевич С. А. Держфінмоніторинг України як центральний орган виконавчої влади зі спеціальним статусом / С. А. Буткевич // Наук. вісн. Дніпроп. держ. ун-ту внутр. справ : зб. наук. пр. – 2012. – № 1 (58). – С. 276–286.
5. The Law of Georgia On Facilitating the Prevention of Illicit Income Legalization // Legislative Herald of Georgia. - #17, Article 113, June 16, 2003.
6. Буткевич С. А. Досвід Грузії щодо запобігання легалізації незаконних доходів / С. А. Буткевич // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2013. - №3(31). – С. 162-170.

АЛМАЗИ І ДІАМАНТИ В ЯКОСТІ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Алмази і діаманти - альтернативні інвестиції, які не приносять надприбутки, але зберігають вкладення і примножують їх в довгостроковій перспективі. Наглядно можна побачити відносну стабільність цін на діаманти до інших інвестиційних активів (нафта, нерухомість, золото).

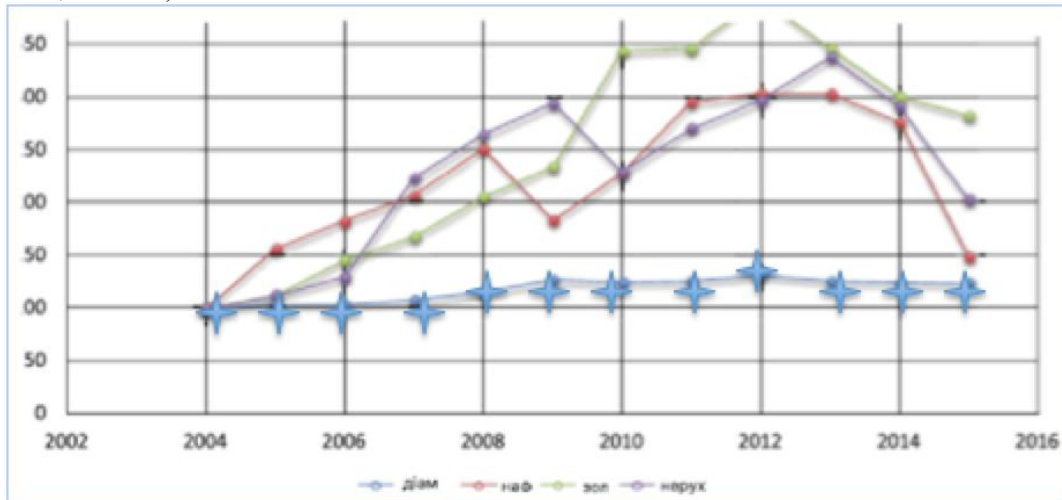


Рис. 1 Порівняння динаміки цін на активи

Світовий ринок алмазів є складною, багаторівневою структурою. Основними ланками цієї структури є компанії, що спеціалізуються на видобутку алмазної сировини, фірми-посередники і фірми обробники алмазів, що виробляють діаманти. Ретроспективний огляд динаміки світового алмазного ринку дозволяє виявити ряд чинників, що впливають на попит і пропозицію. Формування попиту на діаманти залежить від загальної економічної ситуації в даному регіоні і від рівня достатку відповідних покупців (тому що саме вони є кінцевими споживачами ювелірних виробів з діамантами). Даний товар належить до предметів розкоші і попит на нього існує в період відсутності економічних криз та інших катаклізмів. У даній ситуації навіть приватними покупцями ювелірні вироби з діамантами розглядаються не тільки як предмет розкоші, але також як надійне капіталовкладення, що відображується в їх зацікавленості у високих цінах на продукцію з діамантами. З іншого боку, джерела алмазів є невідновлювані і процес видобутку з часом має тенденцію до подорожчання і технічного ускладнення (перехід від відкритого до підземного глибинного видобутку) що так само позначається на вартості кінцевої продукції у бік її збільшення.

Хоча алмази видобуваються більш ніж в 20-ти країнах світу, практично весь видобуток зосереджено в 8: Ботсвана (24%), Росія (20%), Канада (15%), Ангола (12%), ПАР (11%), ДР Конго (8%), Намібія (6%), Австралія (2%). Сам ринок характеризується високим ступенем закритості для нових гравців, незважаючи на те, що останнім часом спостерігається ослаблення цієї тенденції і збільшення конкуренції.

З 1960 по 2015 ціна алмазів виросла в десять разів, але для алмазного ринку все ж характерні коливання. Прибутковість від інвестицій в алмази і діаманти в середньому становить 10% на рік, але іноді падає до 4%. Так, з 2008 по 2015 рік перенасиченість алмазного ринку і скорочення попиту на алмази в Китаї та Індії привела до зниження їх вартості.

¹⁹ студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Фаренюк Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

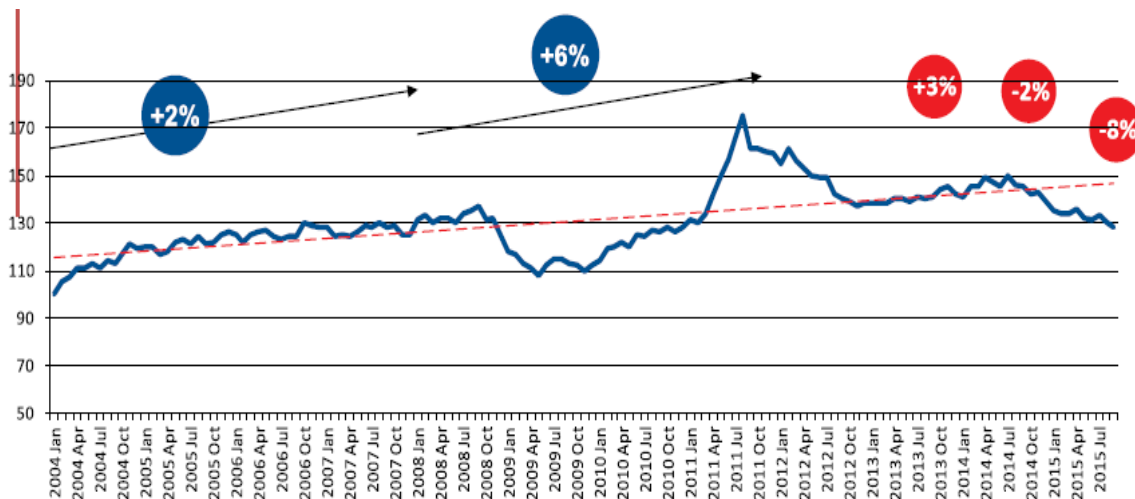


Рис 2. Зміна індексу цін на діаманти

За прогнозами організацій IDEX Corporation і Kimberley Process до 2019 року світова пропозицію алмазів буде перевершувати попит, а потім, через старіння родовищ алмазів і переходу до видобутку каміння в важкодоступних покладах, пропозиція буде зростати на 1,5-2% до 2024, а попит на 2-4%. У зв'язку з цим, після 2019 року підвищиться прибутковість алмазів як об'єктів інвестування і відповідно їх вартість.

Існуючі запаси алмазів можуть бути конвертовані у цінні папери і алмазні деривативи, що видаються в якості гарантій інвесторам, які виділяють кошти на фінансування видобутку алмазів. Цей факт став серйозними «проривом» в сфері усвідомлення інвестиційних можливостей алмазів, тому розробка технології випуску на їх основі цінних паперів стала тільки питанням часу. У даному випадку можна зв'язати два напрямки – алмазно-діамантовий комплекс і ринок похідних цінних паперів. І на основі цього отримати розвиток нового фінансового інструменту, яким може стати кредитний алмазний дериватив. В даному контексті необхідною умовою є стандартизація майбутнього контракту.

Теоретично, алмази зможуть виступати в якості неофіційного «еквівалента» валюти. На користь цієї тези можна привести такі аргументи:

- можлива ідентифікація кожного кристала алмаза (на даний момент вже існує публікація інтерактивних цін IDEX on-line, що дозволяє отримувати і використовувати середні ціни на діаманти і відповідні тренди);
- відбувається розвиток міжнародного контролю сертифікації алмазів (Кімберлійський процес);
- ювелірні алмази мають високу вартість;
- певна кількість каменів знаходиться в алмазних сховищах складає інвестиційний «світовий запас».

Можна зробити висновок, що в найближчі 5 років за умови стабільного розвитку економіки провідних країн вартість алмазів і діамантів на міжнародному ринку буде мати загальну тенденцію до зростання з локальними коливаннями, обумовленими кон'юнктурою ринку на даний момент часу (запаси гранувальних центрів, сезонність і т.п.).

Виснаження запасів алмазів стимулюватиме компанії займатися видобутком та пошуком нових родовищ і їх розробкою, диверсифікацію діяльності, вдосконалення технологій виробництва синтетичних алмазів.

Попит на технічні алмази так само буде зростати у зв'язку з розвитком нових технологій, в яких унікальні фізичні властивості алмазу можуть знайти більш широке застосування.

Заслуговує на увагу факт, що алмази в цілому «стійкі до кризи». І якщо традиційні компоненти інвестиційних портфелів (акції, зобов'язання, нерухомість, майбутні контракти)

знецінилися в умовах фінансової кризи 2008 р. оброблені алмази продемонстрували стійкість до кризи. Варто зазначити, що алмази теж схильні до цінових коливань. З вересня 2008 року по жовтень 2009 року ціна на алмази впала в середньому на 16,5%, золото подешевшало більш ніж на 21%, платина – на 59%, S&P 500 –на 52% і т.д.

Підводячи підсумок варто зазначити, що індекс цін на алмази стабільно зростає, що у поєднанні з притаманною їм стійкістю до кризових явищ підвищує привабливість алмазів як об'єкта інвестування.

Список використаних джерел

1. Richard W. Ranson National Graduate Trust School conducted by the American Bankers Association, 1981
2. Kimberley Process URL: <https://www.kimberleyprocess.com/en/documents> (дата звернення: 10.10.2017).
3. The Investor's Guidebook to Alternative Investments: The Role of Alternative investments in portfolio disaig/ Stuart R. Veale – first edition
4. IDEX URL: <http://www.idexcorp.com/> (дата звернення: 10.10.2017).

БАР'ЄРИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Залучення іноземних інвестицій відіграє вагомую роль у розвитку економіки будь-якої держави та сприяє приходу на ринок країни, що приймає, нових технологій виробництва та управління, створенню робочих місць, заохоченню підсилення конкуренції, зменшенню залежності країни від імпорту за рахунок внутрішнього виробництва і на певний час скороченню дефіциту та стабілізації платіжного балансу. Зростанню іноземного інвестування в будь-яку країну сприяє нормальний інвестиційний клімат, тобто ситуація в країні з погляду іноземних підприємців, які вкладають в її економіку свої капітали [1].

Економіка України потребує якомога більшого іноземного інвестування, але на даний момент стримуючим фактором є відносно несприятливий інвестиційний клімат. Дану тезу підтверджують показники економічного зростання. Приток ПІІ в Україну на кінець 2016, зазначений, у Доповіді про світові інвестиції 2016 Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD World Investment Report 2016), склав 3,336 млрд. дол. США, для прикладу, в сусідній Польщі – 11,357 млрд. дол. США.

Разом з тим, один з основних показників стану економіки – ВВП на душу населення на кінець 2016 року в Україні становив 1084 дол. США, для порівняння у Польщі – 4817 дол. США [2].

На нашу думку, розвиток економіки потребує інтенсифікації іноземного інвестування в Україну, що в свою чергу передбачає визначення перешкод для даного процесу і пошук шляхів їх подолання.

На основі проведеного Dragon Capital, Європейською Бізнес Асоціацією (ЕВА) та Центром економічної стратегії (ЦЕС) у серпні-вересні 2017 року опитування іноземних інвесторів було визначено основні перешкоди на шляху іноземного інвестування в Україну. Найбільш вагомою причиною непривабливості інвестиційного клімату в Україні стала широко розповсюджена корупція, а також недовіра до судової системи. Наступними за важливістю причинами стали монополізація ринків та захоплення влади олігархами, військовий конфлікт з Росією та нестабільна валютна і фінансова системи. Репресивні дії правоохоронних органів займають шосту позицію через неправомірні дії працівників СБУ і поліції щодо виробничих підприємств. Останні позиції займають мінливе законодавство, складне податкове адміністрування та обмеження на рух капіталу і валютний обмін. Найменш важливим показником того, чому іноземні інвестори не хочуть інвестувати в Україну, було зазначено низьку купівельну спроможність громадян [3].

На нашу думку, головною перешкодою залучення іноземних інвестицій є проблема корупції. Саме корумповані фіскальні інститути стають на заваді відкриття бізнесу в Україні, оскільки інвестори прагнуть відкритого і прозорого оподаткування, а не сплати «податків» за ієрархічною структурою. В свою чергу корупція тісно пов'язана з судовою системою.

Також однією з основних проблем ми вважаємо «панування» олігархічних кланів, що сприяє процесу монополізації в економіці.

Серед запропонованих шляхів подолання зазначених бар'єрів можна виділити наступні: ефективні антикорупційні дії уряду, зокрема притягнення до кримінальної відповідальності державних посадовців і суддів; забезпечення верховенства закону для правоохоронних органів; перезапуск судової реформи; виконання програми МВФ. Позитивний вплив будуть мати спрощення адміністрування податків, прозора приватизація великих промислових об'єктів, лібералізація національної валюти, а також скасування

²⁰ студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

мораторію на продаж землі. Не настільки важливими для інвесторів стали покращення інфраструктури та введення податкових канікул для нових інвесторів [3].

На нашу думку, дії, спрямовані на подолання корупції, є не достатньою мірою впроваджені. Зараз є необхідність створення інституцій, які б доводили справи до їх повного розгляду. Зокрема це запровадження Антикорупційного Суду, який буде складатися з незалежних суддів, що зможуть ефективно боротися з корупцією. Але поряд з боротьбою з бар'єрами інвестування, ми вважаємо, що уряду України слід зосередитись на факторах інвестиційної привабливості та намагатися їх розвивати. Серед таких є дешева та висококваліфікована робоча сила, значний промисловий та аграрний потенціал і, звичайно, вигідне географічне положення (наявні природні ресурси, розташування на перетині транзитних шляхів). Наразі перспективними галузями для інвестування можна назвати агропромисловий комплекс, інвестиції в який склали 32,6 млрд грн за перше півріччя 2017 року [4]; альтернативну енергетику (інвестиції у сонячні електростанції на Півдні України з Китаю склали близько \$1 млрд.) [5], авіабудівництво (за наявності унікальної технології та необхідних потужностей Україна є однією з небагатьох держав, що приваблюють інвесторів у цю галузь).

Список використаних джерел

1. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародний рух капіталу / Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. // Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. – 2012. – С. 218-219
2. United Nations Conference on trade and development 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics.
3. Центр економічної стратегії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ces.org.ua/inozemni-investory-korupciya-ta-nedovira>.
4. Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iae.org.ua/presscentre/archnews/2111-u-i-pivrichchi-2017-roku-investytsiyi-v-ahroprodovolchyy-sektor-ukrayiny-zbilshylsya-v-14-razu-veronika-harbar.html>.
5. Інвестиційний портал Inventure. Китайські інвестиції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://inventure.com.ua/analytics/investments/kitajskie-investicii-v-ukraine-schitaem-na-palcah>.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКИХ ПОРТІВ США

В епоху глобалізації економіки важливим рушієм у міжнародних перевезеннях є контейнеризація вантажних одиниць. Важливе місце в контейнерних перевезеннях займає морська інфраструктура США.

Порт Лос-Анджелес – один з найбільших портів США. Щорічно через нього проходить більше ніж 8 млн. TEU. Порт підтримує більше ніж 900 тис. робочих місць, а річний оборот перевищує 40 млрд. дол. США. Він є не тільки лідером в США за об'ємом перевалки вантажів, а також в плані впровадження і використання передових екологічно чистих логістичних технологій та сучасних систем безпеки та митного контролю [1].

Порт Лонг-Біч – другий за об'ємом контейнерних перевезень у США. Він істотно впливає на місцеву економіку, тому що надає роботу в регіоні для 316 тис. чоловік. Крім того, в місті розташовані підприємства компанії Боїнг, в якій налагоджено виробництво автозапчастин. Щорічно порт здійснює перевалку більше 58 млн. т вантажів [2].

Розглянемо динаміку контейнерообігу портів Лос-Анджелес та Лонг-Біч за січень-липень 2017 року порівняно до аналогічного періоду 2016 (рис.1).

Контейнерообіг портів Лос-Анджелес і Лонг-Біч за підсумками січня-липня 2017 року склав 9,45 млн. TEU, що на 8,1% перевищує аналогічний період минулого року. Перевалка контейнерів в порту Лос-Анджелес зросла на 9,5%, до 5,28 млн. TEU, Лонг-Біч – на 6,4%, до 4,17 млн. TEU [3].

Сукупний обсяг перевалки імпорتنих контейнерів портами США за цей період склав 788,19 тис. TEU, що на 7,5% більше ніж в 2016 році за аналогічний період, а експорт – 276,49 тис. TEU, тобто нижче на 11,5% ніж в 2016 році [3], це обумовлено введенням загороджувального мита Міністерством торгівлі США (рис.2).

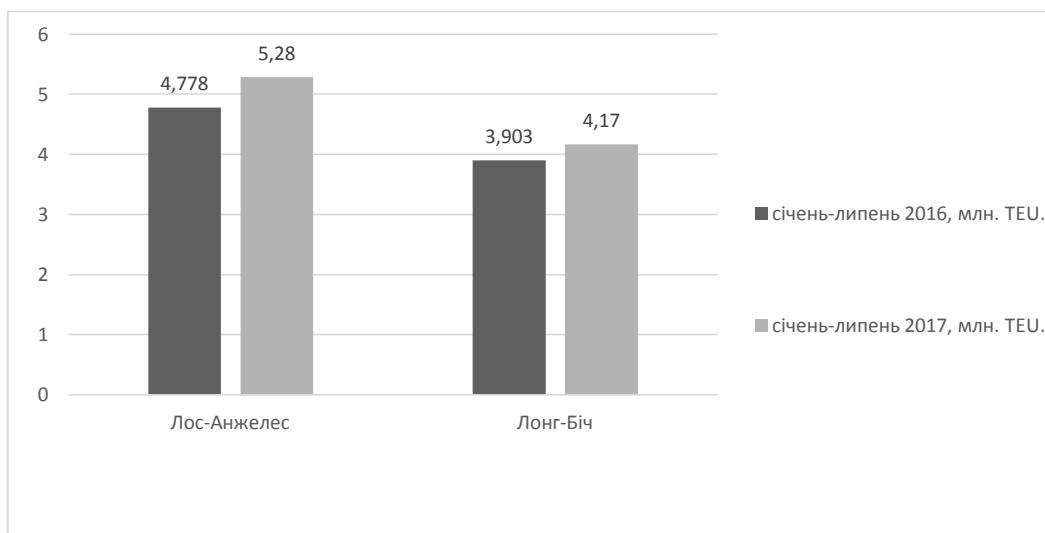


Рис.1 Динаміка контейнерообігу портів Лос-Анджелес та Лонг-Біч 2016-17 рр.
Джерело: Складено автором.

²¹ Студентка IV курсу, спеціальності «Транспортні технології», Державний університет інфраструктури та технологій (ДУІТ).

Науковий керівник: Шкурко Є.Л., ст. викладач кафедри бізнес-логістики та транспортних технологій.

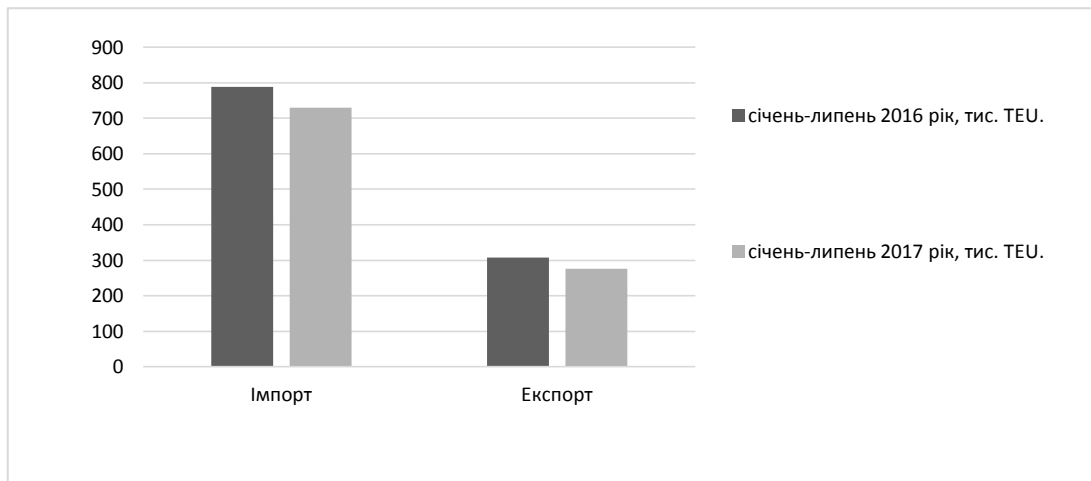


Рис.2 Сукупний обсяг перевалки імпорتنних/експортних контейнерів портами Лос-Анджелес та Лонг-Біч 2016-17 рр.

Джерело: Складено автором.

Одеський морський торговельний порт – найбільший український морський порт, один із найбільших портів в басейні Чорного моря з загальною річною пропускною здатністю до 40 млн. тон.

Морський торговельний порт Південний – торговельний морський порт в місті Південному на чорноморському узбережжі, в акваторії Малого Аджалицького лиману. Порт Південний є найбільшим та найприбутковішим в Україні: за даними American Association of Port Authorities у 2015 році посідав 91 місце (48 582 тис. т) за загальним вантажообігом серед портів світу.

Динаміка контейнерообігу портів Одеса та Південний за січень-липень 2017 року порівняно до аналогічного періоду 2016 року представлено на рис. 3.

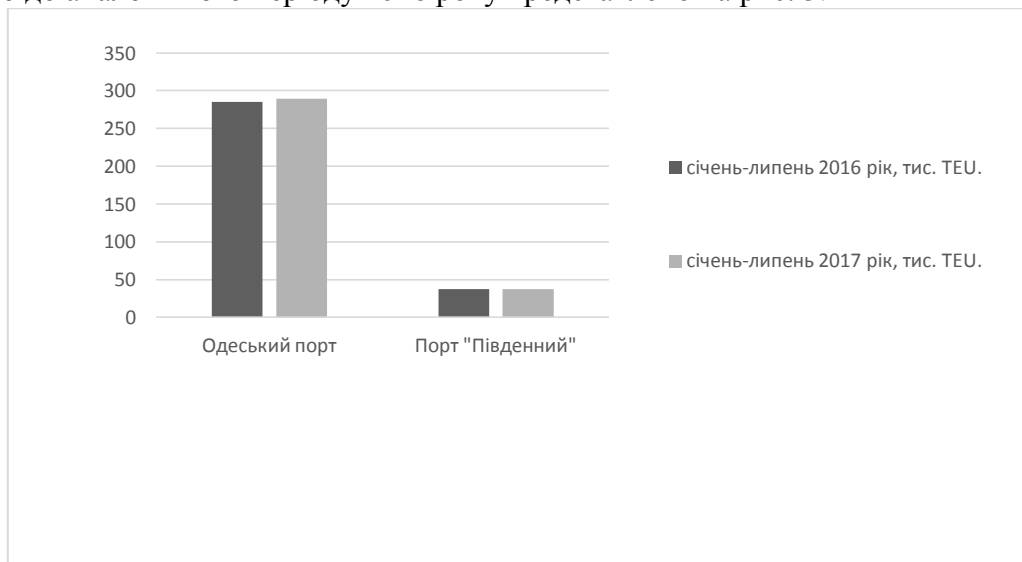


Рис.3 Динаміка контейнерообігу портів Одеса та Південний 2016-17 рр.

Джерело: Складено автором.

При цьому сукупний обіг імпорتنних контейнерів виріс на 3,4% – до 170 984 TEU, а експортних контейнерів скоротився на 2,2% – 145 352 TEU (рис. 4).

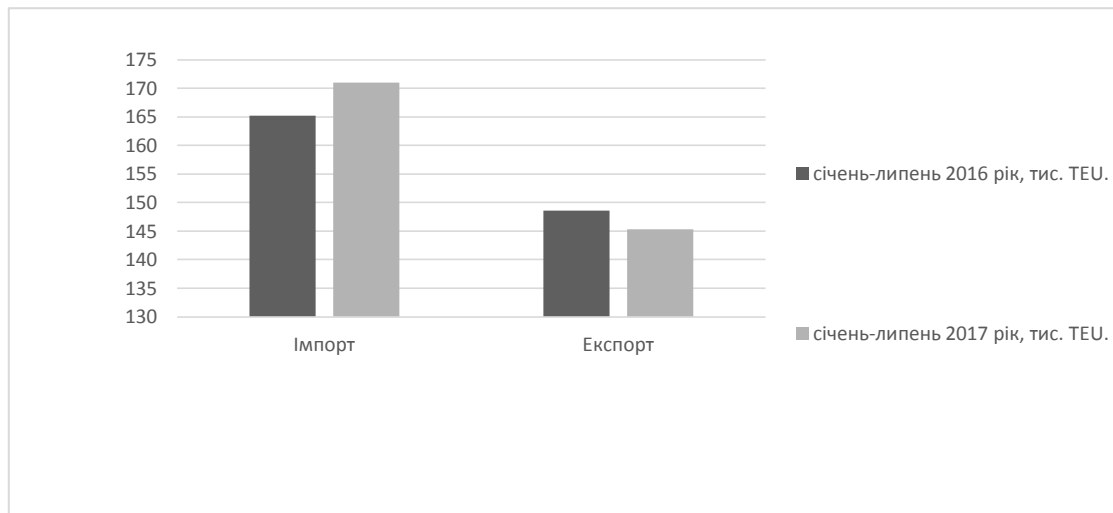


Рис. 4 Сукупний обсяг перевалки імпорتنих/експортних контейнерів портами Одеса та Південний 2016-17 рр.

Джерело: Складено автором.

Зниження експорту характеризується тим, що Україна втратила деякі ринки збуту та виробничі потужності, а також нестабільна політико-економічна ситуація в окремих районах Донецької та Луганської областей та продовження військової агресії з боку РФ [4].

В США розвиток контейнерних перевезень достатньо динамічний, проте Україна має також великий потенціал в даній сфері транспортування через своє вигідне географічне розташування. Для того щоб налагодити контейнерообіг України необхідно використовувати досвід США, а саме – застосовувати передові технології перевалки контейнерів, залучати закордонних інвесторів, налагоджувати зв'язки з лідерами міжнародної торгівлі в Україні.

Список використаних джерел

1. Порт Лос-Анджелеса. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://evgris.livejournal.com/197107.html>
2. Лонг-Бич (Калифорнія). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.americancities.ru/long_beach/
3. Контейнерооборот портів Лос-Анджелеса і Лонг-Бич за 8 місяців 2017 г. виріс на 7,9%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infranews.ru/logistika/more/49721-kontejnerooborot-portov-los-andzheles-i-long-bich-za-8-mesyacev-2017-g-vyros-na-79/>
4. В январе-июле порты увеличили контейнерооборот на 1,5%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ports.com.ua/news/v-yanvare-iyule-porty-uvelichili-konteynerooborot-na-15>

ЧИ МАЄ ІНДІЯ ШАНС СТАТИ «ДРУГИМ» КИТАЄМ?

У 2015 році Індія випередила Китай за темпами приросту ВВП: 7,6% проти 6,9%. Крім цього, населення країни-лідера Південної Азії зараз знаходиться приблизно на одному рівні з Китаєм і становить 1,32 млрд. осіб. Ці показники дали поштовх до роздумів багатьом аналітикам на тему: чи може Індія повторити феномен Китайського економічного дива?

Згідно з даними досліджень Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), у 2016 році темпи економічного зростання Індії стали найвищими серед країн G-20. Індія зберегла свої позиції в якості третьої за величиною стартап-базою у світі з більш ніж 4750 технологічними стартапами. Так згідно з доповіддю NASSCOM (National Association of Software and Services Companies) в 2016 році було створено близько 1400 нових стартапів. Індекс довіри споживачів Індії в четвертому кварталі 2016 року становив 136, очоливши список країн світу за цим параметром за даними маркетингового агентства Nielsen. Покращення економічних показників Індії прискорилося у 2015 році, одночасно з дією сильних урядових реформ, контролем інфляції Резервним Банком Індії (РБІ) та сприятливою кон'юктурою світових цін на сировину [1; 2].

Варто зазначити, що на даний момент Індія втратила статус «найдинамічнішої економіки», оскільки зростання в останньому кварталі 2017 впало нижче 6 відсотків. Уповільнення частково стало результатом хаотичного введення податку на товари та послуги (GST), запровадженого 01.07.2017р. з метою уніфікації системи непрямих податків, що негативно впливає на ланцюги постачань в економіці. Оскільки політика стимулювання економічного зростання супроводжувалася зловживанням важелями фіскальної політики, іноземні інвестори почали інтенсивно продавати облігації, а рупія почала падати (з 63 USD/INR станом на 01.07.2017 р. до 65 USD/INR на 01.10.2017) [3].

Незважаючи на високі темпи економічного зростання в Індії з 1990-х років, нині майже 30% індійців живуть за межею бідності (IFAD, 2015 р.). Понад дві третини населення Індії населяють сільські райони, на які припадає 75% всіх бідних громадян країни (IFAD, 2015). Бідність в сільській місцевості сконцентрована серед зареєстрованих каст (ЗК, приблизно 22% населення), зареєстрованих племен (ЗП 11% населення) та, особливо, жінок, що переважно зайняті у сільському господарстві та отримують відносно низьку заробітну плату. Ці групи складають 80% бідного населення. Визнаючи ці проблеми, уряд Індії розробив Національний закон про гарантії зайнятості на селі імені Махатми Ганді (MGNREGA), що має на меті скорочення бідності в сільській місцевості шляхом забезпечення 100 днів гарантованої зайнятості на рік. В цю схему було інвестовано значні кошти, що склали 5,3 млрд. дол. США (Міністерство сільського розвитку, 2013-14), або 0,3% ВВП. Кожного року близько 50 млн. людей із сільської місцевості отримують роботу завдяки MGNREGA. Проте про докорінні зміни в індійському суспільстві в контексті даної проблеми говорити зарано [4].

Важливою передумовою розвитку будь-якої країни є її інвестиційний клімат. З метою залучення іноземних інвестицій у 1980-х роках у Китаї у зовнішньоекономічній сфері здійснювалася політика «відкритих дверей», що стало одним із основних поштовхів до економічного зростання з темпами 12-18% щорічно. Індія має ряд вільних економічних зон (ВЕЗ), що розташовані вздовж її берегової лінії, включаючи Гуджарат (Північно-Захід), Мумбаї (Західне узбережжя), Нойда (Делі), Калькутта (Бенгальська затока), Ченнаї (Східне узбережжя) і Вішакхапатнам (Південно-східне узбережжя). Всі вони знаходяться неподалік від важливих портів з розвинутою суднохідною і залізничною інфраструктурою.

²² студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

Підприємства, що працюють на території ВЕЗ, мають ряд податкових і митних пільг. Зокрема, вони звільняються від сплати податку на прибуток (повністю – терміном на 5 років з моменту декларування прибутку; у розмірі 50% – на період наступних 5 років), федерального податку з продажів, податків на послуги, на дивіденди, від різного роду податків і зборів на рівні штатів. У ВЕЗ дозволено відкриття відділень індійських банків для яких встановлені пільгові нормативи діяльності, що полегшує компаніям, розташованим у ВЕЗ, доступ до фінансових ресурсів. На території ВЕЗ діє режим безмитного ввезення товарів з-за кордону і з території Індії, а також спрощені багато процедур експорту товарів компаніями-резидентами. Підприємствам, розташованим у ВЕЗ, ліцензія для здійснення імпорту не потрібна.

У розрізі секторів економіки найбільшу кількість інвестиційних проєктів було реалізовано в секторі ТМК (технології, медіа та комунікації) (програмне забезпечення, ІТ послуги, комунікації, напівпровідники і електронні компоненти). Розвиток сектору ТМК базується на сильному потенціалі сектора для аутсорсингу, появи хмарних і теле-послуг, все більшому поширенні цифрових технологій в медіа, і зростаючому попиту з боку ряду сегментів споживачів: урядових, корпоративних і приватних. На другому місці за кількістю проєктів знаходиться індустріальний сектор. Замикає трійку лідерів сектор бізнес-послуг (бізнес-послуги, дозвілля і розваги). Основною рушійною силою інвестицій в цей сектор в Індії є зростання молодого і добре утвореного англомовного населення. Проте, як і у випадку з Китаєм, саме величина ринку найбільшою мірою притягує ІІІ в Індію.

Фактором, що стримує потік інвестицій в Індію, є надмірний контроль окремих сімей і держави над великими компаніями (60% активів контролюються сім'ями; 30% – знаходяться під урядовим контролем) [5].

При цьому в рейтингу легкості ведення бізнесу Індія займає 7-ме місце із 189 за фактором захисту міноритарних інвесторів, а за фактором кредитування – 36. За індексом захисту прав інтелектуальної власності Індія займає 43 позицію з 45 досліджених країн [6].

Підводячи підсумок необхідно констатувати, що індійське суспільство все ще стоїть перед обличчям ряду серйозних перешкод на шляху до виходу економіки на один рівень з економікою КНР. Враховуючи неоднозначну політику уряду Індії на сучасному етапі та порівнюючи абсолютні показники ВВП, за якими ВВП Китаю станом на 1 лютого 2017 року склав 11,00 трлн. дол. США, а ВВП Індії – 2,09 трлн. дол. США, бачимо, що про рівноправну конкуренцію двох країн за регіональне лідерство говорити рано. Проте ряд спільних рис у передумовах розвитку двох країн та певні позитивні тенденції в трансформації індійської економіки та суспільства дають підстави припускати, що через певний період термін «Індійське економічне диво» стане можливим.

Список використаних джерел

1. India Brand Equity Foundation. About Indian Economy Growth Rate&Statistics.2017. [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.ibef.org/economy/indian-economy-overview>
2. Bloomberg. They Were the World's Most Confident Consumers. Then Their Cash Disappeared. 2017. [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-08/from-farms-to-factories-india-s-facing-a-risky-drop-in-demand>
3. Bloomberg. Anger at India's Slowdown Gives Modi a Very Big Headache. 2017. [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-10-11/modi-facing-backlash-as-discontent-over-india-s-slowdown-deepens>
4. Wiley Online Library. The Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Scheme: A Policy Solution to Rural Poverty in India? 2017. [Electronic resource] / Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/dpr.12220/full>

5. Bloomberg. India Board Shakeup Gets Real. 2017. [Electronic resource] / Mode of access: <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2017-10-06/india-board-shakeup-gets-real>
6. Кандалинцев В. Г. Индия: инвестиционный климат и приток ПИИ. 2015. [Electronic resource] / Mode of access: <https://cyberleninka.ru/article/n/indiya-investitsionnyy-klimat-i-pritok-pii>

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В ЄС: ТЕНДЕНЦІ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Реформи пенсійних систем у ряді країн ЄС зводяться до різноманітних комбінацій, проте основа цих реформ залишається стабільною упродовж останніх 20-25 років. Існує дві основні моделі соціального захисту населення [1]. «Бісмарковська» модель: соціальний захист людини напряму залежить від тих відрахувань, які робітник виплачує протягом усього свого життя. «Бевериджська» модель: фінансується через видатки з державного бюджету, переважає принцип національної солідарності. Кожна людина має право на мінімальну захищеність. Варто зазначити, що ці моделі функціонують, переплітаючись.

Встановлений законодавством пенсійний вік у країнах ЄС різний, однак спостерігається тенденція до його збільшення. В деяких країнах пенсійний вік для чоловіків та жінок відрізняється, деякі взагалі не планують підвищувати пенсійний вік, а залишають його на рівні, який було встановлено давно. Зокрема, в Німеччині (67 р.), Нідерландах, Великобританії (65 р.) пенсійний вік для жінок та чоловіків однаковий [2]. У Швейцарії 65 р. для чоловіків, для жінок 62-64 р., є можливість раннього виходу на пенсію на 1-2 роки раніше встановленого пенсійного віку. У Німеччині, Нідерландах та Італії відсутній максимально встановлений розмір пенсії. У Польщі максимальний розмір пенсії дорівнює 100% базової заробітної плати [3].

Вартість соціального забезпечення пенсіонерів залежить від співвідношення кількості осіб активного працездатного віку (від 15 до 65 років) і загальної кількості осіб похилого віку (старших 65 р.). В країнах ЄС за останні декілька десятиліть це співвідношення швидко знизилось за рахунок падіння рівня народжуваності і підвищення загальної тривалості життя.

Загальноприйнятою практикою є індексація пенсій для збереження їх купівельної спроможності. В багатьох країнах відбувається часткова індексація. Наприклад, в Італії держава гарантує лише мінімум пенсії, але одночасно заохочує розвиток системи добровільного пенсійного забезпечення. У Бельгії уряд прийняв заходи по стримуванню затрат на ці цілі шляхом встановлення обмежень на максимальний рівень пенсій.

Пенсійні системи зазвичай є трирівневими [4]. Перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (ЗДПС), в якій усі кошти одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам. Другий – накопичувальна система ЗДПС. Частина обов'язкових пенсійних відрахувань (до 7% від заробітної плати працівника) спрямована на персональні рахунки громадян. Ці кошти інвестуються в економіку, а інвестиційний дохід збільшуватиме розмір майбутніх пенсійних виплат. Третій — система недержавного пенсійного забезпечення. В цій системі можуть брати участь добровільно як фізичні особи, так і юридичні особи-роботодавці.

Вибір щодо накопичувальних схем у країнах ЄС досить широкий. Якщо при обов'язковому накопичувальному компоненті інвестування пенсійних коштів здійснюється в державні цінні папери з невисоким рівнем дохідності, то при добровільному накопиченні варіантів більше: пайові інвестиційні фонди, цінні папери, банківські вклади, гра на біржі, придбання нерухомості тощо.

Шляхи реформування пенсійних систем: перерозподільний і накопичувальний. Системи обов'язкового пенсійного страхування, а також пенсійні системи для державних службовців в більшості західноєвропейських країнах фінансуються методом перерозподілу. Практично у всіх країнах пенсії оподатковуються. Ще існують певні доплати та субсидії з боку держави за різних обставин. У випадках виникнення кризових ситуацій в галузі фінансування національних пенсійних систем застосовується досить широкий арсенал

²³ студент, 1-го курсу магістратури, ОП «Міжнародні фінанси та інвестиції», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Кузнєцова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

методів: підвищення нормативного віку виходу на пенсію у сполученні з економічним стимулюванням відкладеного виходу на пенсію; збільшення періоду обліку заробітку при визначенні розміру пенсії; підвищення абсолютних розмірів і частки страхових внесків; скорочення кількості пільговиків.

В Україні діє «бевериджська» модель соціального захисту населення, проте вже спостерігається тенденція переходу до «бісмарковської». Пенсійний вік для чоловіків становить 60 р, для жінок – 57 р і 6 місяців і є одним з найнижчих в Європі. Також визначений максимальний розмір пенсії на відміну від країн ЄС [5]. Індиксація пенсій здійснюється у разі, коли величина індексу споживчих цін перевищила поріг індексації – 103%, у межах фінансових ресурсів бюджету Пенсійного фонду (ПФ) України на відповідний рік. Актуальна проблема української соціальної політики - впровадження трирівневої пенсійної системи. Ще у 2003 році було прийнято закон «Про недержавне пенсійне забезпечення» [6], проте трирівнева система досі не сформована, а це зумовлює значне навантаження на ПФ України. На соціальну гостроту проблеми впливають чинники економічного, політичного та демографічного порядку. Ще однією важливою відмінністю українського пенсійного забезпечення є накопичувальний механізм реформування пенсій. Продовжує оподатковуватися сума пенсії, що перевищує 10 розмірів прожиткового мінімуму. Доплат до пенсій з боку держави не передбачено. На сьогодні в Україні кількість пенсіонерів перевищила кількість працюючих; підвищилася смертність населення; удар по пенсійній системі наносять тіньові зарплати.

03.10.2017 р. було прийнято закон №6614 про пенсійну реформу [7].

Таким чином, пенсійне забезпечення в Україні не відповідає європейському. Все більшого значення в країнах ЄС набуває практика приватизації пенсійних зобов'язань держави. Це передбачає передачу зобов'язань держави щодо страхового пенсійного забезпечення працівників приватних підприємств роботодавцям, стимулюючи підприємців зниженням податкових платежів. Таку тенденцію слід врахувати і Україні в процесі розбудови трирівневої системи пенсійного забезпечення. Реформування європейських пенсійних систем спрямоване на коригування існуючих негативних тенденцій. Пенсійні системи повинні відрізнятися стабільністю і змінюватися поступово, щоб у населення був час скоригувати свою стратегію відповідно до нововведень, які приносить реформа – чого і не вистачає Україні.

Список використаних джерел

1. Біла С.О. «Реформування системи пенсійного забезпечення» // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. Том 2, № 2 (2010) – с.5-10.
2. Пенсійний вік в Україні в 2017 році для чоловіків і жінок. [Електронний ресурс] // ukr.media – Режим доступу: <http://www.yavahitna.com.ua/2017/04/13/pensijnij-vik-v-ukra%D1%97ni-v-2017-roci-dlya-cholovikiv-zhinok/>
3. Європейські стандарти пенсійної системи як визначальні чинники формування соціальної сфери в Україні. [Електронний ресурс] // azov-academy.– Режим доступу: http://azov-academy.ucoz.org/publ/stati_i_nauchnye_publicacii_articles_science/evropejski_standarti_pensijnoji_sistemi_jak_viznachalni_chinniki_formuvannja_socialnoji_sferi_v_ukrajini_r_p_luckij/1-1-0-112
4. Що потрібно знати про трирівневу пенсійну систему? [Електронний ресурс] // територія бізнесу. – Режим доступу: <https://business-territory.com/articles/shcho-potr%D1%96bno-znati-pro-trir%D1%96vnevu-pens%D1%96inu-sistemu>
5. Мінімальна пенсія - 2017 в Україні [Електронний ресурс] // buhoblik.org.– Режим доступу: <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/pensii/1181-minimalna-pensya.html>

6. Закон України Про недержавне пенсійне забезпечення (Відомості Верховної Ради України), 2003, № 47-48, ст.372) [Електронний ресурс] // zakon.rada.gov.ua. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

7. Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій [Електронний ресурс] // ligazon.ua. – Режим доступу: http://search.ligazon.ua/1_doc2.nsf/link1/JH53Q00A.html

ДОЛАРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У багатьох країнах світу після кризових явищ, що призводять до неможливості точного прогнозування курсової динаміки і викликають зниження довіри до національної грошової одиниці, економічні суб'єкти більшість операцій здійснюють з іноземними валютами, купівельна спроможність яких є більш стабільною. Результатом цього стає розвиток процесу неофіційної доларизації економіки, тобто паралельного обігу двох валют – національної та іноземної. При цьому єдиним законним платіжним засобом залишається національна валюта, а іноземна використовується в якості валюти заміщення при здійсненні депозитних, кредитних та валютообмінних операцій.

Високий рівень доларизації в Україні спричинений економічною нестабільністю, високим рівнем інфляції та її волатильністю, девальваційними очікуваннями і недовірою до національної грошової одиниці. Наразі гривня виконує роль офіційного платіжного засобу, проте при проведенні масштабних операцій, а також при заощадженні коштів на депозитних рахунках використовується здебільшого іноземна грошова одиниця, тому можемо сказати, що гривня неефективно виконує деякі із своїх функцій.

Повністю проаналізувати та визначити масштаби доларизації в Україні важко, тому що крім офіційних показників ми маємо ще тіньовий сектор, операції на якому прослідкувати майже неможливо. За показниками рівня доларизації за грошовою масою та депозитами, можемо сказати, що Україна належить до країн з високодоларизованою економікою, що наглядно демонструє рис. 1:

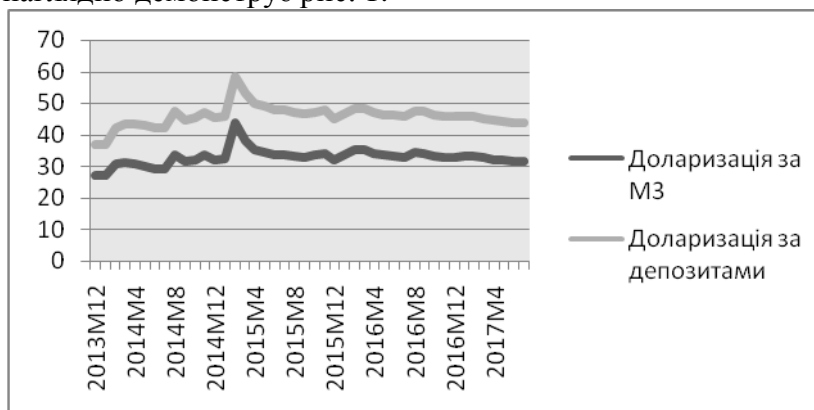


Рис. 1. Динаміка доларизації в Україні у період дестабілізації 2013-16 рр.
Джерело: за даними НБУ (<https://www.bank.gov.ua>)

Як ми можемо побачити, рівень доларизації в Україні перевищує 30%, що за класифікацією МВФ притаманне країнам із високодоларизованою економікою. Щоб більш широко оцінити масштаби даного явища, необхідно проаналізувати показники позабанківської доларизації, тобто визначити наближене значення готівкової валюти на руках у населення. Для цього розглянемо рис.2, де показано динаміку зростання готівкової іноземної валюти:

²⁴Студентка, 3-го курсу, спеціальності банківська справа, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: Циганова Н. В., к.е.н. доцент кафедри банківської справи.

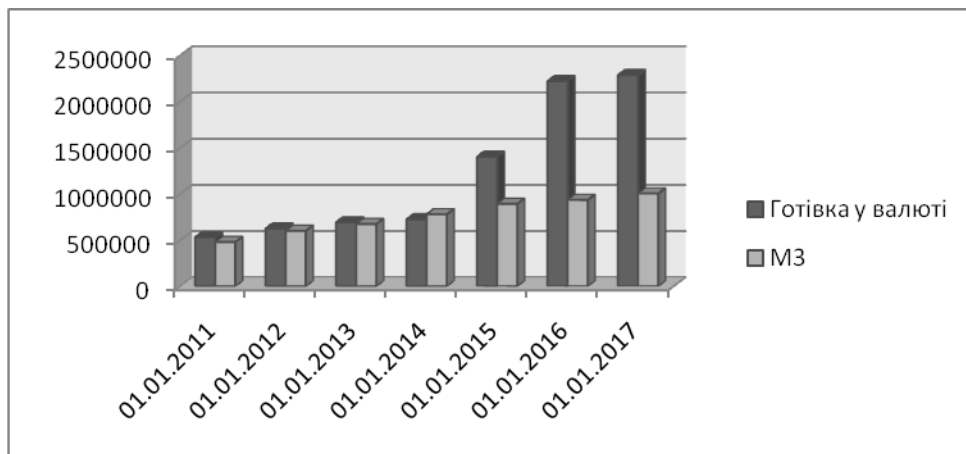


Рис. 2. Динаміка частки готівкової валюти та агрегату М3

Джерело: за даними НБУ (<https://www.bank.gov.ua>)

За даним графіком можна зазначити, що рівень доларизації, який є насправді, значно перевищує рівень доларизації, який вираховується за офіційними показниками.

Отже, на сьогодні виникає нагальна потреба у проведенні ґрунтовних реформ, направлених на поліпшення макроекономічної ситуації в країні.

Україна має враховувати закордонний досвід у боротьбі з доларизацією, який можна умовно поділити на два методи [3]:

1) М'яка дедоларизація – політика, яка передбачає м'яку антиінфляційну політику, підвищення ставок закладами у національній валюті, посилення державного контролю за дотриманням вимог до покриття ризиків під час залучення банками зовнішніх запозичень. Таку заходи у своїй політиці використовували Польща, Ізраїль;

2) Примусова дедоларизація – політика, яка включає примусову конвертацію всіх доларових активів, замороження усіх депозитів в іноземній валюті. Проте у середньостроковій перспективі такі заходи мали негативні наслідки. Так політику запроваджували Мексика та Пакистан.

Враховуючи міжнародний досвід, можна сказати, що більш ефективною буде політика м'якої дедоларизації, яка має бути спрямована на поступову ревальвацію гривні та формування довіри до національної валюти шляхом стабілізації економічної та політичної ситуації в країні.

Список використаних джерел

1. Міщенко В. Доларизація: причини та наслідки для економіки України / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник Національного банку України. – 2007. – №5.
2. Доларизація економіки України: статистичні оцінки/ Я.В. Поплюйко // Статистика України. – 2008. - №2.
3. Дадашев Б.А. Доларизація грошового обігу та шляхи її зниження/ Б.А. Дадашев // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/46114/06-Dadashev.pdf?sequence=1>

ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНСЬКІ ІТ-ПРОЕКТИ

Передбачається, що світові інвестиції у сферу інформаційних технологій (ІТ) зростуть з 2,46 трлн. дол. США у 2015 році до 2,8 трлн. дол. США у 2019, згідно з даними Worldwide Semiannual IT Spending Guide: Industry and Company Size, що продукується International Data Corporation (IDC). Північна Америка (США та Канада) займатиме лідируючі позиції за вкладеннями у сферу інформатизації у період 2015-2019 рр. Очікується, що саме в цьому регіоні обсяг інвестицій перетне межу в 1 трлн. дол. США у 2017 році. Європа, Близький Схід та Африка будуть другим за обсягами інвестицій макрорегіоном, а Південна Америка демонструватиме найшвидші темпи зростання.

Пріоритетними для інвесторів є сфери проектування (дискретне виробництво), банківських послуг та телекомунікацій. Галуззю, що буде зростати найшвидше є охорона здоров'я.

Враховуючи вищенаведені тенденції, можна зробити певні висновки відносно тенденцій розвитку української галузі інформаційних технологій. Незважаючи на нестабільне політико-економічне становище, щорічне зростання ІТ ринку в Україні складає 30-35%. Для нагляднішого сприйняття наведемо рейтинг найбільш привабливих галузей для інвестування в Україні: ІТ-технології; медіа та зв'язок; виробництво продуктів харчування; фармацевтика та виготовлення медичного обладнання.

Одним зі сприятливих факторів для інвестицій в українську ІТ-індустрію є лояльні податкові умови для ІТ-спеціалістів та компаній, порівняно з іншими галузями. За Податковим кодексом України, з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року ІТ-компанії звільняються від сплати податку на додану вартість, а податок на прибуток із 2015-го сплачують за ставкою 18%. Також до переваг можна зарахувати значну кількість вищих навчальних закладів, які дають високу якість освіти за цією спеціальністю, та порівняно низьку заробітну плату [1].

Збільшення притоку іноземних інвестицій в ІТ-сферу в Україні спостерігається з 2010 року. За 2015 рік український ІТ-сектор продемонстрував рекордне зростання: обсяги венчурних інвестицій склали \$132 млн, що значно перевищує показники усіх попередніх років. Зокрема, у порівнянні з 2014 роком, він вищий на 237%, йдеться в дослідженні «The Deal Book of Ukraine», проведене Ukraine Digital News та AVentures Capital [2].

Перевагами для інвесторів, що зацікавилися українськими стартапами, є: сприятлива податкова політика для інвестування у сферу ІТ; дешева робоча сила; висока кваліфікація фахівців; ресурснезалежність галузі та її неприв'язаність до певної локації, що зводять до мінімуму ризику, пов'язані з втратами через нестабільність політичної системи країни; наявність конкурентоспроможних проектів і відносна розвиненість ринку.

Провідною галуззю в сфері інформаційних технологій в Україні є аутсорсинг [5]. Один із засновників української сервісної компанії SoftServe Тарас Кицмей запевняє, що до 2025-го саме аутсорсинг стане другим сегментом за обсягом експорту, який перевищить \$10 млрд [6].

Сьогодні на українському ІТ-ринку найпопулярнішими є два види інвестування: «янгольські інвестиції» та краудфандінг.

«Бізнес-янголи» – основне джерело зовнішнього інвестування новостворених компаній з потенціалом швидкого зростання, що інвестують напряму і оперують своїм власним капіталом. Їх особливість полягає ще й в тому, що вони готові вкладати кошти в компанії на ранніх етапах їх становлення, коли обсяг необхідних для розвитку ресурсів перевищує можливості засновників, але достатньо для залучення інтересу інвестора.

²⁵ студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

Українська янгольська мережа UAngel є платформою для спільної роботи «янгольських» та молодих бізнесменів, де можна швидко й ефективно знайти команду/інвестора, а також отримати допомогу в укладенні угод, пройти тренінги щодо інвестування й залучення капіталу тощо.

Альтернативною тенденцією в інвестуванні українських ІТ-проектів є краудфандинг. Краудфандинг – співпраця людей, які добровільно об'єднують свої капітали, як правило через Інтернет, для підтримання проектів інших людей чи організацій.

Часто ці два види поєднуються: на ранніх етапах залучаються янгольські інвестиції, а потім продовжується збір коштів за рахунок краудфандингу. Показовий приклад – проект Petchube, що залучив близько 70000 дол. США на розробку прототипу після чого стартап успішно перейшов до етапу краудфандингу. Продукт привернув увагу преси, команді вдалося зібрати на доопрацювання гаджета 250000 дол. США, а у 2015-му – фонди Almaz Capital і AVentures Capital вклали в компанію приблизно 3,7 млн. дол. США млн.

Активно залучаються так звані «залізні» інвестиції, що являють собою інвестиції у хардверні (виробництво обладнання) стартапи. Найчастіше українські хардверні стартапи залучають гроші шляхом краудфандингу. За останні кілька років їм удалося зібрати на популярних платформах Kickstarter і Indiegogo близько 1,5 млн. дол. США.

Таким чином, українська галузь ІТ-технологій є однією з найпрогресивніших в економіці України. Так обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг за 6 місяців 2017 року зріс на 18,3% (до 1,256 млрд. дол. США) порівняно з аналогічним періодом 2016 року.

Список використаних джерел

1. Бізнес-газета – Інновації №945(16): Вклад на перспективу [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://rg.ru/2014/04/29/investicii.html>
2. Інвестування в Українські ІТ-Start-Up – Ризик чи Виграш [Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://voxukraine.org/2015/12/30/investuvannya-v-ukrayinski-it-start-up-rysyk-chy-vygrash-ua/>
3. Інтернет-видання «Watcher» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://watcher.com.ua/2016/07/01/obsyahy-venchurnyh-investytsiy-v-ukrayinski-it-kompaniyi-zrosly-na-237/>
4. AVentures Capital and Ukraine Digital News, «The Dealbook of Ukraine: The Ultimate Report about the Ukrainian Startup and Venture Scene». – 2016
5. Аутсорсинг і аутстафінг – в чому різниця? [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://pravogarant.com.ua/uk/outsorsyng-autstaffing-riznycja/>
6. Розумні гроші: наскільки вигідні інвестиції в українські ІТ-проекти [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/magazine/forbes/1412695-rozumni-groshi-naskilki-vigidni-investiciyi-v-ukrayinski-it-proekti>
7. Офіційний сайт International Data Corporation
8. ІТ індустрія зайняла третє місце у структурі експорту України. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/eba-news/important/item/37516-2017-9-29-1450>

ВПЛИВ ТЕХНОЛОГІЇ БЛОКЧЕЙН НА ГРОШОВО-КРЕДИТНІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВ

Блокчейн (blockchain) або взаємний розподілений обліковий реєстр (mutual distributed ledger) являє собою базу даних активів, яка може спільно використовуватися через наявну мережу різноманітних веб-сайтів, закладів, та об'єктів інфраструктури, географічно віддалених один від одного, згідно встановлених правил. До даних, записи про які можуть міститися в реєстрі, належать юридичні договори, фінансові, матеріальні та цифрові активи (фотографії, презентації, аудіовізуальна інформація та інші). За допомогою криптографії (шифрування) відбувається забезпечення захисту й точності інформації щодо активів у реєстрі шляхом використання ключів і підписів, дії з якими відстежуються системою. Внесені зміни можуть підтверджуватися одним, декількома або всіма учасниками згідно із встановленими правилами мережі. Блокчейн був створений у 2008 році для забезпечення транзакцій цифрової валюти Біткоїн, які відбувалися між комп'ютерними системами, зв'язаними між собою мережею Інтернет, що дозволяє здійснювати обмін на рівні безпосереднього з'єднання двох однорангових (рівноправних) пристроїв. Усі транзакції в системі блокчейн об'єднуються у блоки даних і прикріплюються до вже існуючого ланцюжка блоків, використовуючи криптографічні підписи. Водночас усі наявні пристрої системи намагаються вирішити задачу з шифрування, після чого й відбувається транзакція, яка опісля є підтвердженою усіма учасниками мережі та зберігається у вигляді копії у реєстрі кожного з них. Дані щодо будь-якої транзакції є надзвичайно захищеними оскільки задля втручання у систему необхідно розв'язати увесь ланцюжок зашифрованих даних і зробити це на усіх пристроях системи одночасно. Дані щодо транзакції не можуть бути будь-яким чином змінені або знищені [1].

Ця технологія має як позитивні, так і негативні наслідки для грошово-кредитних систем держав, на чому й слід зупинитися докладно. Серед основних позитивних напрямів впливу зазначимо:

1. Забезпечення набагато вищого рівня прозорості, синхронізації, точності операцій та їх захищеності. Як наслідок – зростання довіри між установами грошово-кредитної системи а також з боку клієнтів [2].
2. Значне скорочення транзакційних витрат та пришвидшення термінів проведення транзакцій до хвилин замість днів [2].
3. Позбавлення необхідності у посередниках для певних операцій [2, 3].
4. Підвищення ефективності ринків капіталу за рахунок зниження ризику втрат в результаті призупинення та відміну транзакцій через помилки клірингових установ. Технологія сприяє пришвидшенню обігу активів в економіці та зниженню вартості розрахунково-клірингових операцій і їх аудиту [2, 3].
5. Для регуляторів така технологія дає можливість відслідковувати походження активів, вимагати підтвердження сумнівних операцій, отримувати достовірну інформацію та перешкоджати шахрайству, що сприятиме зменшенню імовірності виникнення системних ризиків [2].
6. Зниження рівня обов'язкових резервів банківських установ за рахунок зменшення вартості й спрощення доступу до ліквідності. У підсумку - зниження ризиків неплатоспроможності установ та розширення їх кредитних можливостей [2].

Серед основних недоліків технології блокчейн – такі.

1. Вона потребує відповідних технічних рішень, а також скоординованої трансформації бізнес-процесів серед величезної кількості підприємств і установ грошово-кредитної системи [3].

²⁶ Студент 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Дзюба П. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

2. Блокчейн підтверджує будь-які зміни, внесені до нього легальним шляхом, але тут може виникнути ризик свідомої зміни даних для отримання неправомірної вигоди, яка потім буде легітимізована іншими учасниками системи [1].

Як бачимо, блокчейн-системи несуть в основному переваги для грошово-кредитних систем за рахунок значних позитивних зрушень, які вони пропонують як для регуляторів, спеціалізованих і банківських установ, так і для їх клієнтів. Однак вони потребують подальшого вивчення, доопрацювання способів впровадження й відповідного юридичного оформлення. Деякі країни світу вже почали експерименти у цій сфері, приміром, Національний банк Індії спільно із найбільшими приватними банками створив стратегічний альянс для впровадження технології банкчейн – програмної платформи для здійснення банківських операцій на основі блокчейн. Таке рішення стосуватиметься спрощення обміну інформацією для підвищення ефективності, прозорості та безпеки банківської діяльності й розширення можливостей кредитування. За деякими оцінками, до 2023 року це дасть економію на рівні 15-20 млрд доларів для учасників альянсу [4]. Японія зі свого боку також створила стратегічний альянс, але з іншою метою – вивчення можливостей впровадження власної криптовалюти із прив'язкою до курсу єни, головна мета – пришвидшити обіг грошей в економіці та вивести готівку з обігу [5].

Назагал блокчейн технології відкривають нові можливості й перспективи зростання для економічних систем. На думку багатьох експертів, вони здатні докорінно змінити відносини у грошово-кредитних системах держав у найближчому майбутньому, як це колись зробив Інтернет. Якщо говорити про міжнародні економічні відносини в цілому, то впровадження таких технологій сприятиме інтенсифікації процесів глобалізації за рахунок зменшення витрат на ведення міжнародної діяльності компаній, розширенню доступу до фінансування, спрощенню процедур і усуненню бар'єрів на шляху міжнародної торгівлі товарами, послугами та інтелектуальною власністю, підвищенню рівня захищеності зазначених операцій, збільшенню обсягів міжнародного руху капіталу, зниженню систематичних ризиків та зростанню довіри між суб'єктами МЄВ. На нашу думку, урядам слід розпочинати розробки у цій сфері вже зараз, щоб не втратити шанс скористатися здобутками технологічного прогресу.

Список використаних джерел

1. FinTech Futures: The UK as a World Leader in Financial Technologies [Електронний ресурс] // Government Office for Science. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/413095/gs-15-3-fintech-futures.pdf.

2. Vaizey E. Distributed Ledger Technology: beyond block chain [Електронний ресурс] / E. Vaizey, M. Hancock // Government Office for Science. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf.

3. Mainelli M. The Impact and Potential of Blockchain on the Securities Transaction Lifecycle [Електронний ресурс] / M. Mainelli, A. Milne // Swift Institute. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: https://www.swiftinstitute.org/wp-content/uploads/2016/05/The-Impact-and-Potential-of-Blockchain-on-the-Securities-Transaction-Lifecycle_Mainelli-and-Milne-FINAL.pdf.

4. Mehta S. SBI takes lead in blockchain, to use it to prevent fraud [Електронний ресурс] / Sangita Mehta // The Economic Times. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://economictimes.indiatimes.com/markets/stocks/news/sbi-takes-lead-in-blockchain-to-use-it-to-prevent-fraud/articleshow/57178212.cms>.

5. Kharpal A. Japanese banks are thinking of making their own cryptocurrency called the J-Coin [Електронний ресурс] / Arjun Kharpal // CNBC. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.cnbc.com/2017/09/27/japanese-banks-cryptocurrency-j-coin.html>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

В сучасному суспільстві більшість держав наразі активніше застосовують лізинг з метою сприяння зростанню економіки. І Україна – не виключення, дедалі більших обертів набирає тенденція до застосування лізингу як гнучкої форми кредитування та залучення іноземних інвестицій.

На сьогоднішній день лізингові операції в Україні розвинуті досить слабо. Більшість українських експертів це зумовлюють низькою освіченістю українського населення в питаннях лізингу. І досі більшість фізичних і юридичних осіб надають перевагу кредиту, оскільки потенційні клієнти не обізнані в деталях лізингових операцій [1].

Регулювання діяльності у сфері операцій лізингу в Україні здійснюється Національною комісією, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг згідно указу Президента України від 23 листопада 2011 року 1070/2011 [2].

Станом на 31.03.2017 року кількість юридичних осіб, що мають право надавати фінансові послуги та зареєстровані у Нацкомфінпослуг становить – 205, а кількість фінансових компаній зареєстрованих у Державному реєстрі фінансових установ – 464. Отже, фінансові компанії займають левову частину (69%) з-поміж усіх лізингодавців в Україні [3].

Міжнародний транзитний лізинг – фінансова операція, за якої всі суб'єкти лізингу (виробник, лізингодавець і лізингокористувач) перебувають на території різних держав [4]. Міжнародний лізинг розвинутий в Україні дуже слабо через труднощі, що постають перед сторонами договору. Це значно зменшує зацікавленість іноземних лізингових компаній працювати в нашій країні. Ці труднощі пов'язані з тим, що в нашому законодавстві немає конкретного визначення міжнародного лізингу, що не дозволяє регулювати його оподаткування. Також труднощі можуть з'явитися у лізингокористувача-нерезидента, оскільки їм необхідно отримувати індивідуальну валютну ліцензію [1].

За I квартал 2016 року загальний обсяг джерел фінансування становив 1197,0 млн. грн., тоді як за відповідний період 2017 року він становить 1679,2 млн. грн., що на 40,3% більше ніж у 2016 році. Основними джерелами фінансування за I квартал 2017 року, що здійснені юридичними особами стали власний капітал (50,5% від загальної частки джерел фінансування), авансовий платіж (32%), кредити банків (11,4%), кошти державного та місцевих бюджетів (0,4%) та інші джерела (5,6%) [3].

Основними об'єктами фінансового лізингу за чинними договорами станом на 31.03.2017 року стали транспортні засоби 13890,7 млн. грн. (61% від загальної частки вартостей договорів фінансового лізингу за поточний період), техніка, машини та устаткування для сільського господарства 4883,1 млн. грн. (21,4%) та будівельне обладнання та техніка 742, 1 млн. грн. (3,3%) [3].

Ця статистика показує значну частку агролізингу в загальній структурі об'єктів фінансового лізингу, що займає друге місце після автотранспорту. Це пояснюється багатьма факторами. Одним з найважливіших є скорочення інвестицій у галузях металургії і машинобудування призводить до пошуку лізинговими компаніями нових об'єктів фінансового лізингу. Більшість лізингодавців зараз звертають посилену увагу на сільське господарство. З іншого боку, самі аграрії хочуть знайти засоби виробництва за доступною ціною. Оскільки розрахунок таких угод здійснюється на момент укладання договору, то подальша можлива інфляція не враховується, але вона реально є, що дозволяє значно зекономити. В агросекторі націнки значно зменшені, а терміни кредитування збільшені, що дозволяє підприємствам бути платоспроможними і в складний період, а також дає змогу розвиватися компаніям, що виробляють техніку, машини та устаткування для сільського

²⁷ студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник : Підчоса О.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

господарства. У сфері сільського господарства також є наступні переваги лізингу над кредитом: це менший перший внесок (17-22% від загальної вартості техніки), графік виплат більш гнучкий (узгоджується згідно з сезонним виробництвом, що є однією з найважливіших особливостей агробізнесу), відсоток комісійних у лізинговій схемі стабільний (7% невідшкодованої вартості взятої у лізинг, коли під час кредитування цей відсоток може дорівнювати і 30%). Майно, що було передане у лізинг перебуває на балансі лізингокористувача, але не збільшує його активи, тому звільняє від сплати податків за це майно, оскільки юридичним власником залишається лізингодавець. І врешті-решт, у лізингокористувача є можливість викупити техніку чи устаткування за номінальною чи залишковою вартістю на момент закінчення строку договору [5].

Отже, фінансовий та міжнародний фінансовий лізинг є перспективною сферою інвестування основних фондів в Україні. Проте наразі існують певні перешкоди для використання лізингу в українській економіці. Одним з найголовніших недоліків є його вартість, оскільки за строк лізингу обладнання може подорожчати майже в 2 рази. І чим довшим є строк лізингу, тим дорожчою стає послуга. За умов фінансового лізингу лізингокористувач вкінці договору може викупити об'єкт лізингу, проте через подорожчання ця угода врешті-решт може стати не вигідною. Вибір компанії на користь лізингу або кредиту в більшості своїй залежить від ставки банківського відсотка та величини збільшення вартості обладнання (з урахуванням викупу та економії на податках). Тому, щоб покращити умови лізингу в Україні, треба реформувати національне законодавство, а саме закон про фінансовий лізинг, Податковий та Господарський кодекси, а також регламент митного оформлення об'єктів фінансового лізингу, що ввозяться в Україну, реєстрації транспортних засобів; розвивати пільгові умови лізингу в пріоритетних галузях промисловості.

Список використаних джерел

1. Лізинг переходить границі [Електронний ресурс] / Виктория Руденко // Українське об'єднання лізингодавців. – 2013. – Режим доступу: http://www.uul.com.ua/press/publications/item_370/.
2. Указ Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» від 23 листопада 2011 року N 1070/2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.
3. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за I квартал 2017 року [Електронний ресурс] // Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/FK_1%20%D0%BA%D0%B2_2017.pdf.
4. Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784с.
5. Кредит чи лізинг? [Електронний ресурс] / Ірина Музичка // Агробізнес Сьогодні. – 2013. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/finansuvannia-apk/1889-kredyt-chy-lizyng.html>.

ПРОБЛЕМИ ПЛАТІЖНИХ БАЛАНСІВ КРАЇН ЄВРОЗОНИ

Після впровадження євро у 1999 р. у платіжних балансах країн Єврозони поступово почали виникати проблеми. Однією з причин стало прийняття ряду країн з нижчим рівнем економічного розвитку, таких як Ірландія, Іспанія, Португалія, Греція. До впровадження євро ці країни традиційно підтримували відсоткові ставки на відносно високому рівні. Вступ до Єврозони дозволив їм користуватися низькими відсотковими ставками, які на практиці могли дозволити собі лише високо розвинуті країни. У результаті зазначені менш розвинуті країни переживали бум, коли їх громадяни отримали на руки збільшену грошову масу. Інфляційні рухи та низька вартість фінансування стрімко збільшили кредитну та економічну активність у менш розвинутих країнах. Витрати й ціни почали зростати випереджаючими темпами у порівнянні з країнами ядра ЄС. Така тенденція існувала і до впровадження євро, однак до введення єдиної валюти обмінний курс валют дозволяв зменшити різницю в цінах і компенсувати втрату конкурентоспроможності. А після 1999 року цей запобіжний механізм зник. У результаті менш розвинуті країни Єврозони почали стрімко втрачати конкурентоспроможність, що призвело до зростання від'ємного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу. Одночасно у високо розвинутих країнах Єврозони позначилось велике і зростаюче позитивне сальдо поточного рахунку. Пік цього процесу позначився такими показниками дефіциту рахунку поточних операцій у відсотках від ВВП: Ірландія – 8,5%, Іспанія – 12%, Португалія – 14%, Греція – 20%. У той самий час, на противагу менш розвинутим країнам, позитивний баланс за поточними операціями у Німеччині складав 9% від ВВП, а у Нідерландах – 10% від ВВП [1].

Упродовж усього періоду існування Єврозони дзеркальним відображенням величезного профіциту високо розвинутих країн ЄС був дефіцит у їх менш розвинутих країнах-партнерах по ЄС, тому міжнародна торгівля Єврозони залишалася відносно збалансованою.

Однак кілька років тому у менш розвинутих країнах попит почав скорочуватися, а конкурентоспроможність у деяких з них почала підвищуватися. У результаті сьогодні Єврозона у цілому має значне позитивне сальдо за рахунком поточних операцій. Але оскільки більшість країн Єврозони своїми профіцитами за поточними операціями завдячують тому, що майже примусово тримають на низькому рівні внутрішній попит, то це може вилитись у серйозну проблему для світової економіки, яка полягатиме у перманентній дефляції у Єврозоні, як це колись трапилось в Японії. Єдиний варіант попередження такої ситуації – це усунення профіцитів за поточними операціями, але лише за рахунок того, якщо зростання внутрішнього попиту призведе до збільшення імпорту, а не за рахунок скорочення експорту [2].

Назагал, країни Єврозони дуже успішно використовували кризові процеси за останні 10 років у своїх інтересах. У період з 2006 по 2011 роки середньоквартальне позитивне сальдо торговельного балансу становило 9 млрд. дол., упродовж 2016 року воно стабільно перевищувало 100 млрд. дол. У 2017 році у зв'язку зі зміцненням євро і зростанням цін на енергоносії позитивне сальдо за перший квартал знизилось до 76 млрд. і може впасти до 45 млрд. до кінця року, якщо вказані тенденції триватимуть, однак це все одно у кілька разів вище того, що було 5-6 років тому [3].

Такому профіциту торгового балансу країн Єврозони сприяли кілька факторів. По-перше, до 2014 року в основі лежала політика менш розвинутих країн Єврозони, які радикальним чином знижували імпорт, намагаючись при цьому утримати експорт при

²⁸ студент 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Дзюба П.В., к.е.н, доцент кафедри міжнародних фінансів.

одночасному розширенні експортного потенціалу Німеччини. По-друге, від 2014 року позитивному сальдо торгового балансу сприяв обвал цін на енергоносії, що є найбільш значущою торговою позицією країн Єврозони. Значну роль при цьому відіграло й послаблення євро (насамперед щодо долара США) [4].

У частині торгівлі послугами країни Єврозони також поліпшили свої показники. З 2006 по 2011 роки сальдо балансу послуг становило близько 12 млрд. дол., а з 2012 року дотепер зросло до 20,5 млрд. дол. у середньому за квартал. Хоча позитивне сальдо за балансом товарів і балансу послуг на 80% забезпечене позитивним сальдо торговельного балансу [3].

Сальдо балансу первинних доходів також стало позитивним. У середньому за квартал цей показник становить близько 20 млрд. дол. вже останні три роки. Така тенденція сформувалася за рахунок інвестування надлишкових ресурсів, отриманих від економічної діяльності (балансу товарів і балансу послуг) [3]. Щодо балансу вторинних доходів, то він, зазвичай, завжди є негативним у багатих країнах, у тому числі в Єврозоні.

Із середини 2013 року існував дефіцит рахунку фінансових операцій у розмірі майже 1,6 трлн. дол. Дефіцит, у випадку Єврозони, означає надмірність фінансових ресурсів, які інвестуються у країни поза ЄС. З 2013 року посилюється баланс прямих інвестицій. Це означає, що країни Єврозони інвестують у зарубіжні країни більше, ніж іноземці у Єврозону.

Однак, як за активами, так і за зобов'язаннями сукупний накопичений баланс такий же або нижче, ніж у 2007 році, що сигналізує про припинення загальносвітової кредитної експансії.

Однак зрештою країни Єврозони активно використовують можливості і кон'юнктурні моменти для торгової експансії. Хоча у грошовому вираженні експорт товарів від 2008 року зріс не сильно, але країни Єврозони істотно знизили імпорт, що покращило торговельний баланс. Профіцит фінансових ресурсів у Єврозони величезний і досягає майже півтрильйона доларів на рік, що дозволяє активно інвестувати по усьому світу.

Список використаних джерел

1. Bootle R. The Trouble With Europe: Why the EU isn't Working, How it Can be Reformed, What Could Take its Place. – Nicholas Brealey Publishing, 2015.
2. Журнал «Financial Times» The German balance of payments quandary [електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.ft.com/content/5f7542a3-8dcb-3de4-8832-9879d69b71ad?mhq5j=e5>
3. Eurostat [електронне джерело] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>
4. European Central Bank [електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

ЗРОСТАННЯ ВВП ТА ДЕРЖАВНИЙ БОРГ: СВІТОВА ПРАКТИКА В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

На сьогодні абсолютна більшість країн світу прагнуть забезпечити стабільне економічне зростання як одного з основних показників економічного розвитку. Саме тому головною макроекономічною ціллю сучасних держав є розробка та впровадження найбільш ефективної стратегії розвитку національної економіки, що відображається у визначенні основних напрямків державної політики та застосуванні всіх потрібних і можливих заходів з вищезазначеною метою.

Україна, як і більшість країн, що розвиваються, на шляху досягнення економічного зростання досліджує досвід інших успішних економік, аналізує позитивні та негативні наслідки тої чи іншої моделі на вже відомих прикладах та використовує отримані висновки для формування власного вектора економічної політики. Варто підкреслити, що у цьому процесі вибору моделі відіграють вагомий роль показники економічного зростання.

Економічне зростання – збільшення якісних та кількісних параметрів виробництва. Показники, або індикатори економічного зростання – це величини, які характеризують стан економічної системи. Їх динаміка задається статистичним рядом та дозволяє визначити тенденції зростання економіки та спрогнозувати майбутні зміни [1, с. 6].

Зростання ВВП на душу населення показує, що добробут збільшується. Цей показник суттєво залежить від темпів приросту населення. Про економічне зростання можна говорити, якщо відбувається зростання рівня добробуту, а саме збільшення ВВП відбувається більшими темпами, ніж темпи зростання населення. Ситуація, за якої збільшення ВВП на душу населення зростає за рахунок зменшення чисельності населення не є економічним зростанням. Крім того, при зростанні населення більшими темпами, ніж зростання реального ВВП знижується рівень життя, що також не можна вважати економічним зростанням [1, с. 11].

Існують певні фактори впливу на економічне зростання, знаючи які держава здатна приймати раціональні рішення у сфері регулювання державної політики. Чинники, що визначають темпи та якість економічного зростання, доцільно поділити на такі групи:

- інноваційні, що визначають оновлення технологій і продукції, використання інноваційного потенціалу країни, вибір пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу;
- інвестиційні, пов'язані з інвестиційною активністю, ефективністю капітальних вкладень, оновленням основних виробничих фондів та їх використанням, ресурсними обмеженнями з боку інвестиційного комплексу, а також із структурною мобільністю економіки, її спроможністю реагувати на зміни в обсягах і структурі суспільних потреб у поточному і майбутніх періодах [2, с. 311].

Для того щоб застосувати вказані фактори з метою підвищення темпів економічного зростання, державі необхідно витратити значну частку коштів держбюджету. Проте в довгостроковій перспективі у країні має спостерігатись економічне зростання за відсутності інших непередбачуваних впливів (війна, природні катаклізми тощо). Тоді логічним є те, що чим більший державний борг, тим вища ймовірність того, що один з головних показників добробуту населення – ВВП на душу населення – вищий, ніж в економіках, у яких держава ще не забезпечила передумов економічного зростання.

На прикладі [2018](#) країн, що мають найвищі показники ВВП на душу населення, було проаналізовано залежність між ВВП на душу населення та державним боргом. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення є найвищим у таких країнах (у порядку спадання): Люксембург, Швейцарія, Норвегія, Ірландія, Ісландія, Катар, США, Данія,

²⁹ студентка 2-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник : [Підчоса О.В.](#), к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

Сінгапур, Швеція, Австралія, Нідерланди, Австрія, Фінляндія, Канада, Німеччина, Бельгія, Велика Британія, Нова Зеландія та Японія [3]. Середнє ВВП на душу населення у 2016 році у цих країнах становило ~ 54 тис. дол. США. Середнє ВВП у всьому світі – 10,2 тис. дол. США (ВВП усього світу – 75,544 трлн. дол. США [3], поділене на кількість населення Землі – 7,4 млрд. осіб [4]). У свою чергу, показник державного боргу на душу населення цих країн становить майже 35 тис. дол. США [5]. А показник державного боргу на душу населення у всьому світі – 9,6 дол. США (державний борг усього світу – 70,96 трлн. дол. США [6], поділений на кількість населення Землі – 7,4 млрд. осіб [4]).

Таким чином, практичними обчисленнями виявлено, що між ВВП та державним боргом існує певна залежність, яка може бути викликана діями держав, націлених на збільшення темпів економічного зростання. Тому при збільшенні державних витрат (а отже, появи чи збільшенні державного боргу) на економічний розвиток, ми спостерігаємо зростання реального ВВП.

Список використаних джерел

1. Г.Я. Глуха, кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля: Система показників економічного зростання: ISSN 2074-5354. АКАДЕМІЧНИЙ ОГЛЯД. 2013. № 2 (39) – Дніпро, 2013 – 12 с.
2. Політична економія: Навч. посіб. / Г. А. Оганян, В. О. Паламарчук, А. П. Румянцев та ін.; За заг. ред. Г. А. Оганяна. — К.: МАУП, 2003. — 520 с.: іл. — Бібліогр.: с. 515–517. ISBN 966-608-230-6.
3. The World Bank. Data. GDP per capita [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>
4. Our World in Data. World Population Growth by Max Roser and Esteban Ortiz-Ospina [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ourworldindata.org/world-population-growth/>
5. CountryEconomy.com. General government gross debt [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://countryeconomy.com/national-debt>
6. The World Bank. Data. Central government debt, total (% of GDP) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/indicator/GC.DOD.TOTL.GD.ZS>

СВІТОВИЙ ДОСВІД ПРОГНОЗУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день Національний банк України проголосив та дотримується політики інфляційного таргетування, що передбачає встановлення цільового орієнтиру для інфляції на декілька років вперед і виконання встановленої цілі. В 2016 році встановлений таргет був 12% (з відхиленням до 3%), враховуючи, що інфляція за рік склала 12,4%, можна стверджувати, що НБУ досяг поставлених цілей. На 2017 рік було встановлено орієнтир 8% (з похибкою в 2%), але за результатами 9 місяців 2017 року ІСЦ складає 10,2%, при чому НБУ заявляє, що в цьому році не вдасться досягнути інфляційного таргету [1]. Як виправдання подаються дані про ріст мінімальної заробітної плати, цін на продукти харчування, які НБУ не зміг передбачити. Отже, постає актуальне питання про необхідність більш точного прогнозування інфляції задля встановлення реального інфляційного таргету, що і є метою нашого дослідження.

Найпростіше можна пояснити інфляцію за рівнянням Фішера:

$$M * V = P * Q, \quad \text{де}$$

M – обсяг грошової маси, V – швидкість обертання грошей, P – рівень цін, Q – реальний обсяг ВВП в кількісному вимірі.

Враховуючи, сучасну економічну теорію $V = \text{const}$. Отже, зростання цін відбувається лише при умові перевищення зростання обсягів грошової маси над зростанням реального ВВП. Можна стверджувати, що саме цю методику використовує НБУ в своїх прогнозах інфляції.

Тепер наведемо методику прогнозування інфляції, що використовує ЄЦБ [2]:

$$P_t = b_1 * ulc_t + b_2 * pm_t + b_3 * pcom_t + b_4 * tax_{t-1} + b_5 * trend_t, \quad \text{де}$$

P_t – індекс цін, ulc_t – середня заробітна плата, pm_t – рівень імпорتنих цін, $pcom_t$ – ціни на сировину внутрішні, tax_{t-1} – рівень оподаткування попереднього періоду, $trend_t$ – інфляційний тренд (інфляційні очікування), b_i – вага відповідного параметру.

Можна побачити, що зміна грошової маси впливає на динаміку цін не прямо, а опосередковано через багато різних каналів. Якщо повернутися до України, при використанні цієї методики НБУ міг внести корективи в свій інфляційний таргет, враховуючи зростання мінімальної заробітної плати. Крім того, імпортні ціни це не що інше, як вплив валютного курсу на ціни, тому навіть не впливаючи на стійкі тенденції валютного курсу, як заявляє НБУ, їх необхідно включати до прогнозу.

Враховуючи, що рівень розвитку нашої країни відрізняється від країн Західної Європи, ми пропонуємо розглянути методику прогнозування інфляції в Румунії, економіка якої більш схожа на нашу [3]:

$$P_t = b_1 * UnR_t + b_2 * NInc_t + b_3 * ER_t + b_4 * IR_t + b_5 * PPI_t + b_6 * M_{t-1} + b_7 * NGC_{t-1}, \quad \text{де}$$

P_t – індекс споживчих цін, UnR_t – рівень безробіття, $NInc_t$ – чисті доходи, ER_t – обмінний курс, IR_t – відсоткова ставка (облікова), PPI_t – індекс цін виробників, M_{t-1} – грошова маса попереднього періоду, NGC_{t-1} – неурядове кредитування попереднього періоду, b_i – вага відповідного параметру.

Як ми бачимо, в цій моделі враховано ще й рівень безробіття, обмінний курс, грошова маса, обсяги кредитування, індекс цін виробників. Звісно, що цей прогноз в наших реаліях буде більш точним ніж попередній. Чим більш нестабільна економіка, тим більше факторів можуть прискорити темпи інфляції, тому для України оптимальною є модель з більшою кількістю факторів.

³⁰ Студент, 4-го курсу спеціальності фінанси і кредит, ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана».

Науковий керівник: Циганова Н. В., к.е.н. доц. кафедри банківської справи.

Проаналізувавши світовий досвід, ми хочемо запропонувати НБУ фактори, які обов'язково необхідно враховувати при прогнозуванні інфляції, а саме: середня заробітна плата, обмінний курс, облікова ставка, індекс цін виробників, грошова маса, обсяги кредитування, податкове навантаження.

Враховавши ці фактори в прогнозі, НБУ отримає реальний таргет, який він спроможний досягнути, але на сьогоднішній день він вийде не таким привабливим, як наразі встановлений. Якщо ж НБУ і надалі буде встановлювати нереальні цілі, економіка перестане враховувати встановлений орієнтир, а отже, інфляційне таргетування перестане виконувати свої функції. Отже, необхідно враховувати світовий досвід при прогнозуванні такого складного явища, як інфляція.

Список використаних джерел

1. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bank.gov.ua/>.
2. Bowdler. A markupmodel of inflation for the euroarea [Електронний ресурс] / Bowdler, Jansen // European central bank. – 2004. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp306.pdf?59c26015b313ade034826138e8668ce0>.
3. Falnita E. A multipleregression model for inflation rate in Romania in the enlarged EU [Електронний ресурс] / E. Falnita, C. Sipos. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: https://mpa.ub.uni-muenchen.de/11473/1/MPRA_paper_11473.pdf.

Матеріали до друку підготували:

к.е.н. доцент кафедри міжнародних фінансів Кузнецова Н.В.,

к.е.н. асистент кафедри міжнародних фінансів Підчоса О.В.