

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА**

ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

НАУКОВЕ ТОВАРИСТВО СТУДЕНТІВ ТА АСПІРАНТІВ



«ШЕВЧЕНКІВСЬКА ВЕСНА-2019»

МАТЕРІАЛИ

Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених

ЧАСТИНА ІІІ

Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»

26 березня 2019 року

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова оргкомітету:

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

Заступник голови оргкомітету:

Павлюк Я.В., голова Наукового товариства студентів та аспірантів Інституту міжнародних відносин, студент 4 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, аспірант 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;

Білас І.Г., в. о. завідувача кафедри порівняльного і європейського права, доктор юридичних наук, доктор історичних 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 3 курсу спеціальності «Міжнародне право».

Шевченківська весна 2019: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська весна 2019», 26.03.19. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2019. – Ч. 3 (Секція «Актуальні проблеми міжнародних фінансів»). – 48 с.

Proceedings of International Scientific Conference «Shevchenkivska vesna», 26.03.2019. – Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, Institute of International Relations, 2019. –Vol. 3 (Section «Actual Problems of International Finance»). – 48 p.

До збірника увійшли тези аспірантів та молодих вчених, представлені на міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська весна 2019», яка відбулася 26 березня 2019 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.	<i>Baranova A.</i> MAIN TRENDS OF GLOBAL VALUE CHAINS FUNCTIONING IN IT INDUSTRY	5-6
2.	<i>Buz A.</i> ABENOMICS 3.0: NEW APPROACHES TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF JAPAN	6-8
3.	<i>Geiko O.</i> INTERCONNECTION BETWEEN THE ACTORS OF AGRIBUSINESS GLOBAL VALUE CHAIN	8-9
4.	<i>Hladysh V.</i> THE ROLE OF THE SHADOW ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION	10-11
5.	<i>Karapetian M., Kushnir V., Sursaieva A.</i> GREEN BONDS: GLOBAL APPLICATION AND UKRAINIAN PERSPECTIVE	11-14
6.	<i>Lesyk E.</i> FINTECH: BUILDING SUCCESS IN THE COLLABORATION BETWEEN TRADITIONAL BANKS AND INNOVATIVE COMPANIES	14-15
7.	<i>Білько І.</i> ПРОБЛЕМА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ТА ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ (НА ПРИКЛАДІ ТН) У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	15-16
8.	<i>Бучинський Д.</i> S-КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ОПОДАТКУВАННЯ	17-18
9.	<i>Вольвач В.</i> ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КИТАЮ	18
10.	<i>Гамаюн К.</i> СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄС	19
11.	<i>Гльоза А.</i> АНТИІНФЛЯЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ	19-20
12.	<i>Гончарова К.</i> ВСЕОСЯЖНА І ПРОГРЕСИВНА УГОДА ПРО ТРАНСХООКЕАНСЬКЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ	21-22
13.	<i>Гунда А.</i> ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КОРОЛІВСТВА САУДІВСЬКА АРАВІЯ	22-23
14.	<i>Дібров М.</i> ОЦІНКА ВПЛИВУ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МВФ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ	23-24
15.	<i>Довгошея А.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ В ОКРЕМИХ РЕГІОНАХ СВІТУ	24-26
16.	<i>Забедейко А.</i> СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: СІНГАПУР	26
17.	<i>Ковальчук О.</i> ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ	27
18.	<i>Козійчук М.</i> ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ	27-28
19.	<i>Лесик М.</i> ВПЛИВ РЕФОРМ В ОАЕ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ	28-29
20.	<i>Матвейчик М.</i> МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ПАЛИВА НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ	29-30
21.	<i>М'якота О.</i> ПІВНІЧНИЙ ПОТІК-2: ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ	31-32
22.	<i>Пашина М.</i> СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ	32-34
23.	<i>Пішко Г.</i> ФІНАНСОВІ САНКЦІЇ ЯК ВАЖЕЛЬ ВПЛИВУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ	34-35
24.	<i>Примак Я.</i> ГЕОПОЛІТИЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	35
25.	<i>Рудницька А.</i> ПРОБЛЕМА ВІДТОКУ КАПІТАЛУ З УКРАЇНИ	36
26.	<i>Саєнко Є.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ (ГАЗОВИЙ СЕКТОР)	37-38
27.	<i>Семенюк Я.</i> ЄВРОЗОНА: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ	38-39
28.	<i>Сізова М.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ СУВЕРЕННОГО ФОНДУ НОРВЕГІЇ В УМОВАХ РІЗНОНАПРАВЛЕНОЇ ДИНАМІКИ ЦІН НА ВУГЛЕВОДНІ	39-40
29.	<i>Скидан М.</i> ЗОЛОТОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН	40-41
30.	<i>Швирида Т.В.</i> ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ІНДІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	41-43
31.	<i>Шепель О.</i> ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНУ	43-45
32.	<i>Шляхова М.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРИТОКУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНУ	45
33.	<i>Штогрін К.</i> ЗНЕЦІНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ	46-47
34.	<i>Ячник Т.</i> РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІКАХ	47-48

MAIN TRENDS OF GLOBAL VALUE CHAINS FUNCTIONING IN IT INDUSTRY

Global value chains (GVCs) are a widely used instrument for studying international economic relations. In particular, it is expedient to analyze international trade not only with the help of traditional indicators (gross indicators, exports and imports), but also by trade in value added, which prevents duplication of the cost of intermediate goods and finds out what is the true structure of trade [1]. In addition, in economic literature, global value chains are investigated in their own right more often than their impact on economic development and optimal economic policy making. Mostly, GVCs in ICT are analyzed by researchers separately for goods and services, as well as by specific cases, that is for a particular country or product.

In general, the value of the ICT industry for GVCs lies in the fact that it is precisely the production of goods and services in the field of information technology that creates a large number of value chains that have specific trends for the industry; and the ICT sector has an effect on all GVCs in general in any sphere of production of goods and services. For example, experts of the World Bank and the OECD note that development of ICT services is crucial for more inclusive GVCs and development of a common plan for trade and investment.

Researchers consider chains in ICT as a complex system where the basis is the chain of raw materials and equipment – components and subsystems – design and development of the final product – assembly and testing – marketing and sales – distribution – end markets – after-sales services. Each of these stages is associated with a number of goods and services necessary for its sale, for example, for assembly and testing. It is the procurement of components, input materials, management, assembly and testing of chips, modules, final assembly, software and packaging. Also, at each stage there are certain actors, and all stages are accompanied by institutional support (research and development, education, state regulation, international standards and agreements) [2].

The authors of the article "Methodology for Value Chain Analysis in ICT Industry: Frameworks for the Study of Africa" indicate that it is expedient to separately investigate the GVCs in ICT as the production of products and the provision of services. So, in the first case, we are dealing with the production of hardware and software. The value chain looks like the one described above. The main trends at the moment are: vertical specialization, vertical disintegration, very active use of outsourcing and global production networks. With regard to services, there is software development, content creation and technical consulting.

GVCs are implemented extremely actively in the field of ICT due to the fact that standardization and computerization allow for the compatibility of many parts and components, which in turn allows distribution of the production process to different countries. Chains in ICT are becoming more global because product specifics allow long-range operations to be carried out if transport costs are low and they often are. Coordination between different stages of production in different countries is largely carried out over the Internet, which provides uninterrupted information exchange and monitoring [3].

As for the import share in a country's exports, the ICT indicator is 35%, and if we take into account that ICT products can be used not only as an intermediate product in production, but also as capital equipment needed for production, the indicator is already more than 50% [4].

Another indicator of the industry's participation in the GVCs is the share of value added created by services in gross exports value. For the ICT industry, the figure is about 36%, and it is quite high compared to the industry average. 13% of it relate to distribution services, 4.5% to transport services, 4.5% to financial services, 11% to business services, and 3% to others [5].

The ICT area is characterized by one of the highest degrees of internationalization; hence, the highest length of the global value chains due to the industry specifics.

Such indicator as the share of domestic value added in the ICT exports of goods (as a percentage of total ICT exports) allows us to understand which countries add the most value added; which countries buy more intermediate components from abroad; and which produce almost independently. The highest share is Greece, New Zealand, Chile and the USA (about 90%); the lowest are Mexico, Malaysia and China.

The share of value added in ICT (as a percentage of total domestic value added included in exports) lets us understand what place each country holds in the GVCs in ICT compared to other industries. So, the information technology industry is of paramount importance for Taiwan, the Philippines, Israel and South Korea.

According to the value added created by the country in ICT, the leaders are the USA, Japan, China and a number of EU countries.

A careful analysis of the GVCs in the field of ICT was carried out by Rainer Lanz et al. in the paper "Aid for Trade and Value Chains in Information and Communication Technology". Features of GVCs in the production of goods and services are considered separately. Consider the goods. There are three types of companies in the industry – lead firms, contract manufacturers and platform leaders. Leading firms, such as Apple or Samsung, are developing a product, placing orders for suppliers, and selling end products to consumers. They are well-known brands and technology leaders. That is why they create the bulk of value added. Contract manufacturers can perform both development and production functions, and only production. They are interchangeable because their market power is much smaller than the lead firms. The third type of actors are platform leaders such as Intel; they provide technology platforms that other companies use. As a result of its features, ICT is one of the most internationally fragmented industries. The most fragmented is the sector of telecommunication equipment [6].

At the present stage, production GVCs in ICT is concentrated in East Asia, since many countries in this region specialize in ICT. As noted above, it is important to consider not only export performance, but also value added, and therefore, although China is the largest producer, most of the value added is in the United States. Thus, the bulk of value added is created in the countries of Asia, the USA and a number of other developed countries.

References

1. Statistical Database OECD-WTO Trade in Value Added Database (TiVA). — Mode of access: <http://stats.oecd.org/>

¹ 1st year student of the Master Program 'International Entrepreneurship', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.
Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

2. Inclusive Global Value Chains. Policy Options in Trade and Complementary Areas for GVC Integration by Small and Medium Enterprises and Low-income Developing Countries [Electronic resource] // OECD and World Bank Group. – 2015. – Mode of access: <https://www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf>.

3. Onjala J. Methodology for Value Chain Analysis in ICT Industry: Frameworks for the Study of Africa [Electronic resource] / Onjala J, McCormick D. // Nairobi: African Economic Research Consortium. – 2008. – Mode of access: http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/36904/Onjala_Methodology%20for%20value%20chain%20analysis%20in%20%20ICT%20iindustry%20frameworks%20for%20the%20study%20of%20Africa.pdf?sequence=2.

4. Norihiko Yamano. Global Value Chains in ICT and ICT Content in the Economy [Electronic resource] / Norihiko Yamano // OECD Directorate for Science, Technology and Innovation. – 2016. – Mode of access: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/JRC_J3_PREDICT%202016-02%208_ICT%20Global%20value%20chains%20-%20N%20Yamano.pdf.

5. Global Value Chain Development Report 2017 Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development [Electronic resource] // WB Group, the OECD, the Research Center of Global Value Chains Headquartered at the University of International Business and Economics https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf

6. Aid for Trade and Value Chains in Information and Communication Technology [Electronic resource] // OECD/WTO. – 2013. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/a4t_e/global_review13prog_e/ict_28june.pdf.

*Buz A.*²

ABENOMICS 3.0: NEW APPROACHES TO ECONOMIC DEVELOPMENT OF JAPAN

Without exaggeration, the role of Japan in the international economy is significant. Japan, as the world's third-largest economy, is one of the influential sources of global capital and credit. Therefore, the study of actual issues of Japan, in particular, the determined struggle against deflation, can be considered relevant in the context of comprehension of the world economic processes. The prehistory of its deflationary predicament should be considered for in-depth understanding of contemporary challenges.

Japan's lost decade is usually thought to have begun in 1991 when a land-price bubble collapsed. It would be better, however, to count the lost years from 1985, when the speculative bubble began to inflate [1]. The Plaza Accord that unleashed the unprecedented appreciation of the yen also took place in 1985. A yen that was estimated to be undervalued by 13% in 1985 became overvalued by 28% in 1990 and by 75% in 1995. The Louvre Accord of February 1987 to halt the depreciation of the dollar failed to do so, and the yen strengthened to ¥120/\$1 by the start of 1988. Intervention by currency authorities to sell dollars for yen had no effect (Figure 1). Had it not been for the bubble, there would have been no collapse or the aftereffect of long-term stagnation. The country has already forfeited for three decades.

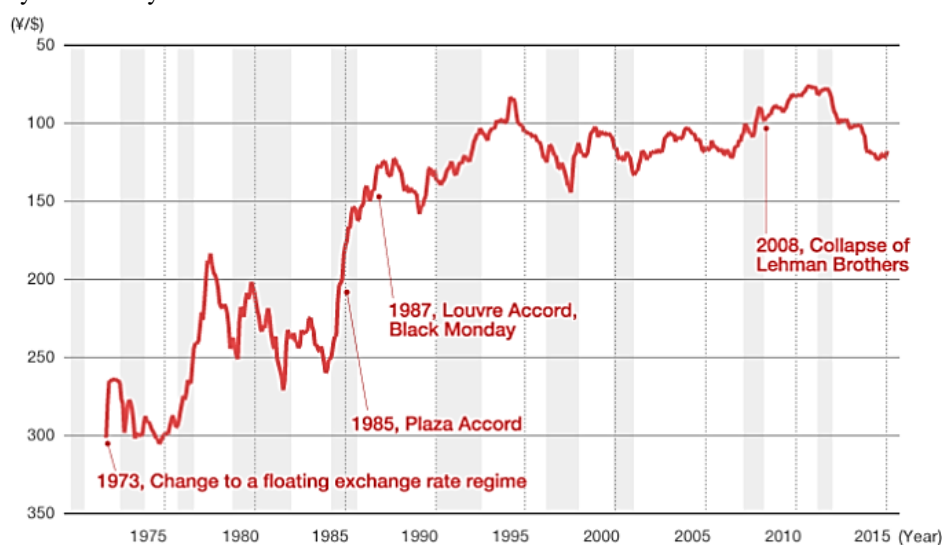


Figure 1 Yen/Dollar Exchange Rate

Source: Bank of Japan (BOJ)

Japan's deteriorating competitive edge against other Asian exporters, including China and South Korea, and its steadily deflating stock and property prices during the 1990s and 2000s have resulted in those decades being called *Lost Decades*. It has been over two decades since the popping of Japan's economic bubble and the country is still actively battling with deflationary forces that are so powerful that near-zero interest rates (zero-interest rate policy or ZIRP), repeated bouts of quantitative easing (some call it *money printing*), negative interest rates (negative interest rate policy or NIRP) and constant yen-weakening currency interventions have barely made a dent [2].

Since coming to power in late 2012, Prime Minister Shinzo Abe and his government unveiled a comprehensive policy package to revive the Japanese economy from two decades of deflation, all while maintaining fiscal discipline. This program became known as *Abenomics* – a portmanteau of *Abe* and *economics* and followed previous political neologisms for economic policies linked to specific leaders, such as Reaganomics, Clintonomics and Rogernomics [3].

The **initial Abenomics** policy package is comprised of "Three Arrows":

– **Aggressive monetary policy** (year-on-year rate of change in the CPI at 2 percent);

– **Flexible fiscal policy** (while trying to increase growth through government spending, the Japanese government was at the same time trying to rebuild their finances or at least reduce their reliance on debt);

² 2nd-year student, 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

– **Growth strategy (Japan Revitalization Strategy):**

The government encouraged companies to increase the wages of their employees, which encouraged the expansion of domestic consumption. In order to cover increasing social security spending, the government increased taxes. The government encouraged greater female participation in the labour force, provided more scholarships to students and increased expenditure on R&D.

Abenomics 1.0’s target was to overcome deflation. From the autumn of 2015, the administration advocated the ‘New Three Arrows’ as the **second stage** of Abenomics. The ‘New Three Arrows’ are comprised of a strong economy, child-rearing support, and social security. Subsequently, Abenomics has evolved from “full mobilization of macroeconomic policy” to a “policy with a strengthened focus on people, including income redistribution and human resource development revolution” [4].

Abenomics 2.0’s target is to overcome the supply constraint:

– **robust economy that creates hope**

Goal: to achieve nominal GDP of JPY 600 trillion (2015: approx. JPY 500 trillion)

– **childcare support that cherishes dreams**

Goal: fertility rate at 1.8(currently 1.44)

– **social security that fosters a sense of safety**

Goal: zero cases of leaving a job to take care of a family member.

The administration has continued for seven years. It has succeeded in ensuring economic stability and improving employment and has come close to escaping from deflation but has not achieved the inflation target of 2% (Figure 2). The growth strategy has produced outcomes to some extent in terms of implementation, but its effects are varied. Abenomics is still only half done. Fiscal soundness is insufficient.

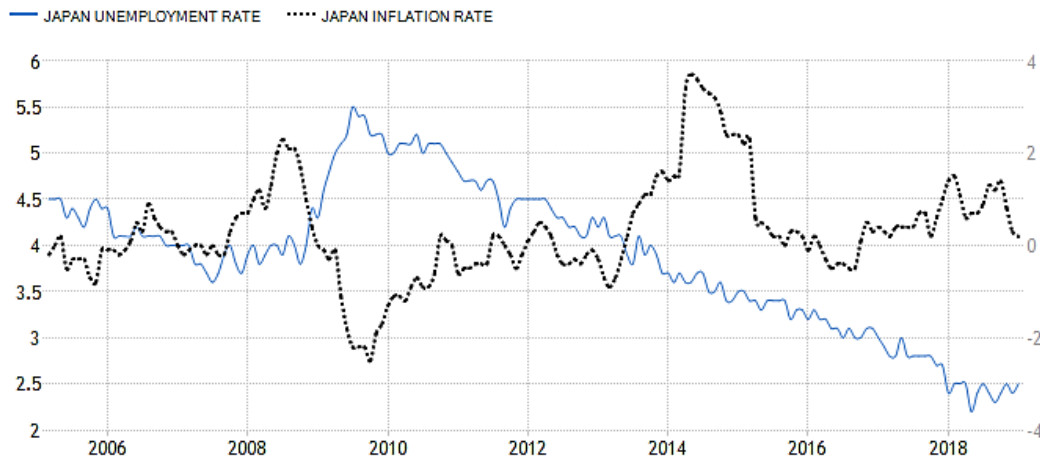


Figure 2. Japan’s Unemployment Rate (LHS) and Inflation Rate (RHS) (in %, year on year)

Source: Ministry of Internal Affairs and Communications

Japan is currently enjoying its longest economic expansion since World War II, with the record corporate profits and rising wages. Government officials have claimed that the current recovery has gone on longer than the so-called Izanagi boom of 1965-1970 [5]. The unemployment rate is also at a 23-year low (Figure 2). Yet the world’s third-largest economy is seen posting only around 1 percent gross domestic product (GDP) growth in 2019 (Figure 3), amid sluggish inflation, high public debt (253% of GDP in 2017) (Figure 3), and headwinds including October’s planned consumption tax hike, the US-China trade war, and the slowing global economy.

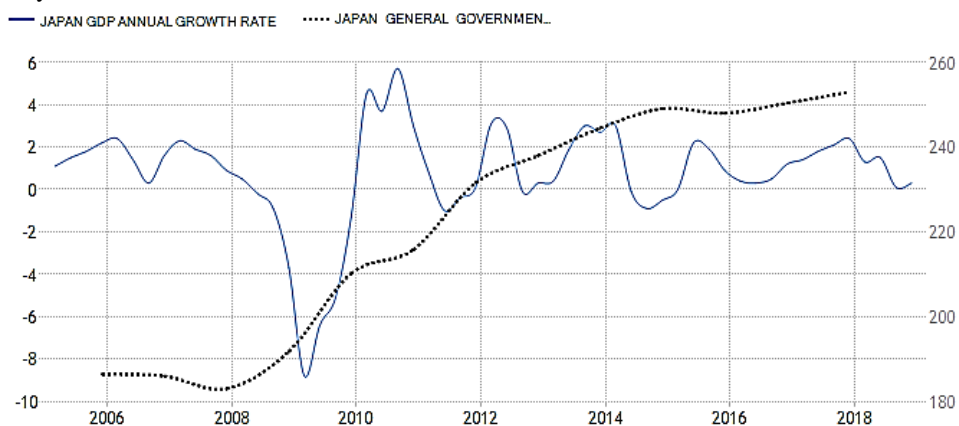


Figure 3. Japan’s GDP Annual Growth Rate(LHS) and General Government Gross Debt to GDP (RHS) (% , year on year)

Sources: Ministry of Finance, Japan, and Cabinet Office, Japan

It seems that a key factor in realizing the weakness of the current concept of Abenomics is such a pattern: in April 1997, Japan raised consumption tax and a promising economic recovery ended in recession; in August 2000 and again in July 2006, the BOJ raised interest rates, only to cut them again as the economy slid into recession. Undeterred, Prime Minister Shinzo Abe raised the consumption tax in April 2014. It resulted in another recession. Nevertheless, Japan jeopardizes itself again to repeat the same mistake.

According to the IMF, risks to Japan’s economy have increased compared with a year ago, there is a necessity for a “reinvigorated and credible” version of the Abenomics stimulus [6]. The IMF warned that the 2019 rise in consumption tax could

undermine growth, while trade or geopolitical shocks could trigger a rise in the yen. Japan is still far short of its 2 per cent inflation objective and remains vulnerable to any deflationary shock.

In our opinion, there has to be a fresh look at Abenomics. It is necessary to revamp policies, including the labour market reform. The BOJ should take a firm stance and maintain stimulus until inflation is above 2 per cent. The prime minister should withdraw the tax increase until the same goal is achieved. Although, the "classic" leverage of the Abenomics can be argued to exhaust its potential and lose its power.

In addition, it is worth noting that the current trade friction between the US and China is quite similar to the US-Japan trade friction of the 1980s, followed by the Plaza Accord [7]. Should the US succeed in reaching a 'new Plaza Accord' with China's participation for devaluation of the dollar, it is important for Japan not to recur the mistakes of the past. China still manages to resist such aspirations of the United States.

All things considered, it can be argued that Japan's economic revival still remains an open-ended issue. Among the pending concerns are the improvement of growth potential through structural reforms, and formation of a virtuous cycle in the economy. Contrary to the traditionalist Japanese mentality, Japan should not focus exclusively on internal sources of development. The renewed *Arrows* of Abenomics should include the regulation of migration policy in order to optimize the structure of the population – "rejuvenation of the nation".

All in all, priority policy areas where initiatives of a long-term perspective should be strengthened are counters to the population decline, responses to the super-ageing era, attraction of overseas demand (trade agreements, inbound, agricultural exports), reinforcement of competitiveness, restoration of fiscal soundness (steady implementation of reforms of both spending and revenue), exploration of an effective exit strategy from quantitative and qualitative monetary easing.

References

1. Tsuchiya, H. (2016). Japan Forfeits 30 Years to the Gyration of the Yen. [Electronic resource]. – Access mode: nippon.com. <https://www.nippon.com/en/column/g00350/> [Accessed 1 Mar. 2019]
2. Colombo, J. (2012). Japan's Bubble Economy of the 1980s. [Electronic resource]. – Access mode: The Bubble Bubble. Available at: <http://www.thebubblebubble.com/japan-bubble/> [Accessed 3 Mar. 2019]
3. The Government of Japan. (2019). About ABENOMICS. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.japan.go.jp/abenomics/about/>
4. Five Years of Abenomics and Policy Issues Going Forward. (2017). [Electronic resource]. – Access mode: Mizuho Research Institute Ltd. <https://www.mizuho-ri.co.jp/publication/research/pdf/eo/MEA180130.pdf>
5. Shotaro, T. (2017). What has Abenomics Really Achieved in Five Years? [Electronic resource]. – Access mode: Nikkei Asian Review. <https://asia.nikkei.com/Economy/What-has-Abenomics-really-achieved-in-five-years> [Accessed 3 Mar. 2019]
6. Harding, R. (2018). IMF's Christine Lagarde Calls for Revamp of Japan's Abenomics. [Electronic resource]. – Access mode: The Financial Times. <https://www.ft.com/content/60475230-c7ba-11e8-ba8f-ee390057b8c9> [Accessed 9 Mar. 2019]
7. Funabashi, Y. (2018). A U.S.-China 'Plaza Accord'? [Electronic resource]. – Access mode: The Japan Times. <https://www.japantimes.co.jp/opinion/2018/09/11/commentary/japan-commentary/u-s-china-plaza-accord/0023.XIqgn2gzBIX> [Accessed 14 Mar. 2019]
8. Рогач О.І. Світова економіка: Матеріали лекцій / О.І. Рогач, В.Є. Намонюк, О.Ю. Анісімова. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ, 2016 – 200 с.

*Geiko O.*³

INTERCONNECTION BETWEEN THE ACTORS OF AGRIBUSINESS GLOBAL VALUE CHAIN

The food value chain is the network of stakeholders involved in growing, processing, and selling food that consumers eat – from farm to table. This includes (1) the producers that research, grow, and trade food commodities, such as corn and cattle; (2) the processors, both primary and value added, that process, manufacture, and market food products, such as flour and bread; (3) the distributors, including wholesalers and retailers, that market and sell food; (4) the consumers that shop, purchase, and consume food; as well as (5) governments, non-governmental organizations (NGOs), and regulators that monitor and regulate the entire food value chain from producer to consumer.

The interdependence between stakeholders is no longer between the functions most closely linked along the chain, but can encompass stakeholders anywhere in the network.

Knowledge and data sharing (e.g., food storage best practices, consumer trends, or inventory levels) are another area where collaboration among stakeholders can improve efficiency along the value chain. In addition, greater vertical integration within the value chain (e.g., retailer private label programmes) means that individual stakeholders are taking on additional roles and responsibilities.

The following sections delve further into the key issues, trends, and leading practices of each of the stakeholders outlined above and provide opportunities for improvement and cooperation across the supply chain.

Producers. Economic growth in developing countries – leading to a more protein-based diet – coupled with the overall growth of the global population to 10 billion by the end of the century will require a near doubling of food production. This will be a big challenge for the world's food producers who must deliver against the ill winds of climate change, soil degradation, and competition for land and water resources also needed for urbanization – e.g., the California experience.

There are millions of small farming businesses, often third- or fourth-generation family farms, with few national and even fewer international corporate players. These farming businesses are small in scale compared with the global input suppliers (e.g., seed, fertilizer, machinery) and have concentrated sector-oriented customers. The consolidation in the supply chain that has occurred over the past 30 years has not played out at the producer level, and it is weaker for it. This is why farmers are often said to buy retail and sell wholesale!

³ PhD Student, Department of International Finance, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Scientific Supervisor: Rogach O., Dr. of Econ. Sciences, Prof., Head of the Department of International Finance.

But the world has changed. Farmers have moved from trying to sell what they produce to producing what they know they can sell. For the past 30 years the talk has been *subsidy* and *surplus*, but these words will be replaced by *shortage* and *security of supply* in the next 30 years.

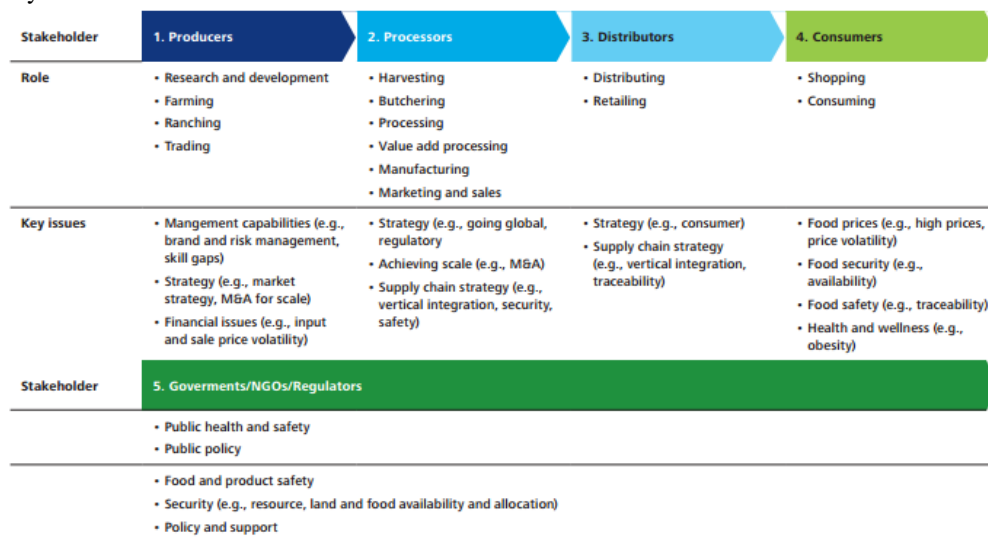


Figure 1 Interconnection between all actors in food value chain [1, p.3].

Processors. Processors are involved in both preparation of fresh food for the market, as well as production of prepared food products. As such, food processing is composed of a relatively diverse collection of companies processing products at different stages: meat slaughtering and processing; fruit and vegetable preserving; grain and oilseed milling; seafood product preparation; sugar and confectionery, bakery, dairy, and other food product manufacturing.

Retailers and Distributors. The food system encompasses many activities, from harvest to processing, retailing, and consuming. This system is called with many names: marketing channel, distribution channel/chain, or supply chain.

Food brokers act as food manufacturers' representatives and facilitate sales between manufacturers and retailers. They do not take ownership or physical possession of products.

Food wholesale distributors are very similar to distributors, but they do not perform as many services, such as stocking and managing retail shelves.

Food service distributors and brokers are similar to retail brokers and distributors, except that they focus on servicing food service customers.

Self-distributing retailers are large retailers, such as Albertsons, Fred Meyer, Safeway, and Wal-Mart, who have their own distribution centres.

Consumers. Food security, food prices, and food safety summarize the multitude of concerns consumers have about food. Continuing headlines about the global food shortage, skyrocketing food prices, massive food riots, genetically modified foods, and global food recalls illustrate just some of the issues. Compounding the problems, consumers cannot change their consumption habits drastically enough to offset the world's growing population; the increasing demand for high-value, resource-intensive foods by the burgeoning middle class in emerging markets; the use of food ingredients for alternative energy; or the climate change causing water shortages and low crop yields. Many consumers, especially those in developed markets, take food for granted and expect governments and food industry to resolve food issues. In some instances, consumers in both developed and emerging markets have resorted to rioting, pilfering grocery stores, and causing political unrest when food availability and affordability become major problems.

References

1. The Food Value Chain. A challenge for the next century // Deloitte – 2013. – [Electronic resource]. – Access mode: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Consumer-Business/dttl_cb_Food%20Value%20Chain_Global%20POV.pdf
2. The Evolution of Global Value Chains// Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development – 2017. – [Electronic resource]. – Access mode:
3. Sargiacomo M. Accounting and Management of the Agribusiness Industry [Electronic resource]. – Access mode: / M. Sargiacomo // McGraw-Hill Education – November, 2016. – <https://www.dea.unich.it/sites/st03/files/sargiacomo-agribusiness-industry-romane.pdf>
4. Puri N. Sustainable Agri Value Chains: Lessons for the Private Sector / N. Puri // BusinessLine – 2017. – [Electronic resource]. – Access mode:
5. Porter, Michael E., "Competitive Advantage". 1985, Ch. 1, pp 11-15. The Free Press. New York.
6. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії : Монографія / О.І. Рогач, В.В. Косьміна . – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 256 с.
7. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу: Підручник / О.І. Рогач. – ВПЦ Київський Університет, К., 2018 . – 687 с.
8. Рогач О. Багатонаціональні підприємства: Підручник / О.І. Рогач. – ВПЦ Київський Університет, К., 2019 . – 383 с.

THE ROLE OF THE SHADOW ECONOMY IN THE EUROPEAN UNION

The shadow economy comprises paid activities, which are not declared to the authorities for tax, social security and/or labour law purposes [3]. Issues within the European Union (EU) affecting the Member States at both national and EU-level are amongst others: undeclared work, bribery and tax evasion [2]. Nowadays the shadow economy in Europe is worth more than €3.6 trillion [1, 4]. It is caused by several interdependent factors, such as predominance of cash, lack of transparency around transactions and limited law enforcement. It is necessary to emphasize that the shadow economy in this context does not include illegal activities and crimes, including drug dealing, illegal trade, money laundering, and embezzlement [1].

This paper aims to consider the problem of tax evasion more closely.

Tax evasion is an illegal act where taxable income production or consumption are not declared (European Parliament, 2015). A strong relationship exists between a country's tax rate and the size of its shadow economy [1].

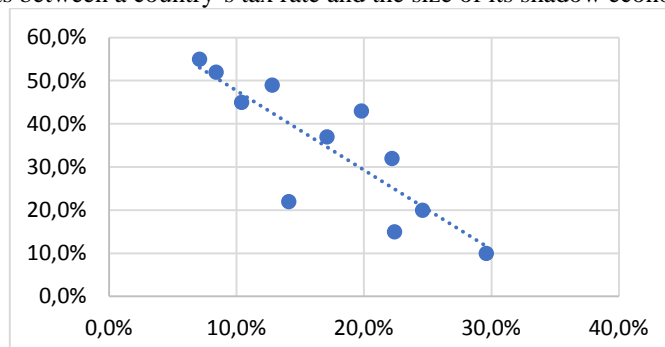


Figure 1. Correlation between the shadow economy share in GDP and personal income tax rate, selected EU countries (% , 2017).

Source: own illustration based on [5, 6].

Note: selected countries include Germany, Austria, France, the Netherlands, Italy, Poland, Czech Republic, Hungary, Estonia, Bulgaria and EU average.

The correlation analysis (see Figure 1) surprisingly demonstrates the inverse relation between personal income tax rate and the shadow economy share in GDP. Hence, the higher personal income tax the EU country has, the lower share of its economy is shadow. Nevertheless, sharp changes in the personal income taxation policies do not always follow the same pattern.

Underreporting and tax evasion constitute the main problem in the framework of the EU shadow economy. They account for nearly one-third of EU's shadow economy and take place when businesses – primarily those that deal heavily in cash, such as small shops, bars, and taxis – report only part of their income in order to avoid some of the tax burden. Shadow economies are mostly cash-based and cash acts as a fuel in their engines [1].

Nowadays, EU anti-tax evasion rules are quite defective providing numerous loopholes. For example, some countries offer 'golden visas' to wealthy investors who commit large amount of money in exchange for citizenship.

Better economic conditions since 2010 have contributed to gradual decrease in the total EU size of the shadow economy (see Figure 2). The most significant upturn of the unreported share of economic activities was observed in France, Luxembourg and Austria [4]. The size of the shadow economy is strongly correlated to economic cycles. During times of economic downturn, high level of unemployment, lower disposable income and fears about the future, more individuals tend to go into 'shadow activities' trying to compensate for missing income streams [1].

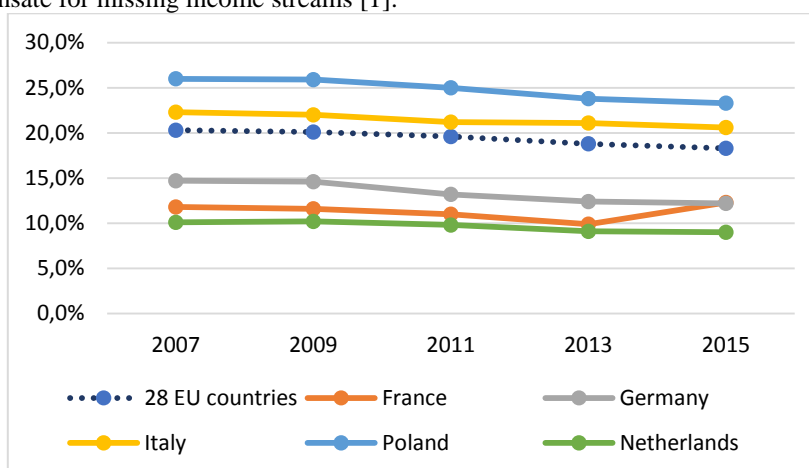


Figure 2. Size of the shadow economy, selected EU countries (% of GDP, 2007-2015)

Source: own illustration based on [4].

The legal framework of combating tax evasion and underreporting includes:

- Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) strategies developed by the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

- Directive 2018/822/EU

- Action Plan to better tackle tax evasion and corporate tax avoidance presented by the European Commission in 2012.

According to the EC (2012), there are three levels to fight tax evasion. The first one, being the collection of taxes within the Member States, must be improved. Secondly, tax administration must be enhanced when it comes to cooperation between the

⁴ 3rd year student, 'International Economic Relations', Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

Member States. Lastly, the EU needs to have a harmonized and clear policy to promote their standards in cooperation with third countries [2].

Ways to diminish the size of shadow economy directly are:

- to make financial services accessible and affordable to everyone (e.g. Ireland introduced a national financial inclusion strategy);
- to replace cash payments with electronic ones;
- to broaden credit and debit card acceptance;
- to coordinate financial policies and regulations between EU members (e.g. EU still doesn't have common sanctions and regulations concerning tax havens).

More than € trillion slip away each year within the EU due to the shadow economy. Consequently, each Member State should know how to assess and how to deal with this issue. Despite a number of principles and provisions enshrined in particular directives and conventions restricting or prohibiting acts of bribery and underreporting, the problem still exists. Nowadays, Member States should define what issues are the most important and need to receive immediate attention in order to minimize the size of the shadow economy. With the appropriate allocation of resources, their efforts might be successful, thus creating a better society for their citizens.

References

1. Schneider F., Kearney A. T. *The Shadow Economy in Europe, 2013* //Johannes Kepler Universitat, Linz. – 2013.
2. Vargas Balladares L., Vidovic N. *The Size of Shadow Economy in the EU: A Study of Undeclared Work, Bribery and Tax Evasion in 2013.* – 2017.
3. Williams C. C., Horodnic I. A. *Evaluating the Prevalence of the Undeclared Economy in Central and Eastern Europe: an Institutional Asymmetry Perspective* //European Journal of Industrial Relations. – 2015. – T. 21. – №. 4. – C. 389-406.
4. *The Shadow Economy in Europe and OECD Countries in 2003-2015* – [electronic resource] – Access at: <https://knoema.com/the-shadow-economy-in-europe-and-oecd-countries-in-2003-2015>
5. *Personal Income Tax Rate in the European Union* – [electronic resource] – Access at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/personal_income_tax_rate/European-union/
6. Medina L., Schneider F. *Shadow Economies around the World: what did we Learn over the Last 20 Years?* – 2018

*Karapetian M., Kushnir V., Sursaieva A.*⁵

GREEN BONDS: GLOBAL APPLICATION AND UKRAINIAN PERSPECTIVE

Green Bonds as a Financial Instrument

The issue of environmental protection has been very acute in recent years. Threats posed by climate change affect the global development directly and indirectly, thereby making both corporations and governments seek numerous ways to tackle climate challenges in a rational and economically viable way. Various projects in the climate-related sectors need significant financing so as to reach their objectives. For this reason, the World Bank issued the first green bonds in 2008 [1]. Since that time, this organization has now issued \$13 billion equivalent in green bonds through 150 transactions in 20 currencies. The first municipality that issued green bonds was the Commonwealth of Massachusetts which sold \$100 billion of 20-year notes in 2013. Still, \$1.7 billion worth of bonds were issued by state issuers.

A **green bond** is often similar in structure, risk, and return to traditional bonds, but it is specifically earmarked to be used for climate and environmental projects. These bonds are typically asset-linked and backed by the issuer's balance sheet, and are also referred to as climate bonds. Green bonds are bonds aimed at promoting sustainable development and maintaining climate-related or other types of special environmental programmes. Projects financed through the issuance of green bonds may include energy efficiency, pollution prevention, sustainable agriculture, fishery, forestry, protection of aquatic and terrestrial ecosystems, clean transportation, sustainable water management, and cultivation of environmentally friendly technology [2].

The bond is voluntary and may be issued by a financial institution, a government entity or even a company to raise funds for a certain period. The issuer has to ensure that the proceeds are invested in green projects. A distinctive feature of green bonds is that before the issue criteria and processes for evaluation and selection should be defined, a monitoring system should be developed, and regular reports have to be released.

Green bonds normally require external verification. It can be fulfilled in the following three ways: second-party review and consultation (advice from a consultant that may not be made public), audit (denotes verification of the entire process, or a part of it, by third parties) and third-party certification (certification of green bonds by qualified third parties) [2].

Depending on different operation characteristics the green bonds are divided into several groups. The first one involves corporate bonds. These bonds are issued by a corporate entity with recourse to the issuer in case of default on interest payments or return of principal. The second type is a project bond. This type of bonds is secured by one or several projects for which the investor is directly exposed to the risk of the project, with or without appeal to the issuer of the bond. The third kind is an asset-backed security or ABS. A bond secured by one or more specific projects, usually involving only assets, except for cases of covered bonds. For covered bonds, the primary recourse is the issuing organization with a secondary appeal to the underlying pool of coverage in the event of an issuer default. A bond issued by international financial institutions such as the World Bank and the European Investment Bank belongs to a group called supranational, sub-sovereign and agency bonds, whereas bonds issued by a municipal government, region or city are municipal bonds [3].

Analysis of the Global Green Bond Market

In 2018 green bonds continued demonstrating a substantial potential for growth with larger deals securing more liquidity and depth to the market, thereby attracting additional funds. The cumulative issuance of green bonds in 2018 constituted \$167.6 billion (in 2017 – \$162.1 billion). The distribution of the issued bonds was as follows: \$167.6 billion – green bonds satisfying the Climate Bonds Initiative (CBI) screening criteria, \$21.0 billion – bonds to fund green and social undertakings, \$14.2 billion –

⁵ 4th year students, International Economic Relations, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv
Scientific Supervisor: Pidchosa O., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of International Finance.

exclusively social projects, \$23.7 billion – green bonds not meeting the CBI criteria. In general, the global green bond market highlighted such trends in 2018:

- Higher percentage of social-impact investment (sustainability, social, and blue bonds);
- Overall bond sales were subjected to higher volatility invading global financial markets;
- The definition of “green bonds” is still being developed and harmonized [4].

Advantages	Disadvantages
For issuers	
Manifestation of the issuer’s involvement in socially important environmental projects	Transaction costs from labelling and associated administrative, certification, reporting, verification, and monitoring requirements
Constantly growing demand for green bonds among investors	If the environmental orientation of the attracted funds is challenged, it can cause notable reputational risks
Diversification of the investors’ base. Attraction of new groups of investors	
Most green bond investors prefer to hold them. That leads to lower bond volatility in the secondary market	
For investors	
Representation of an investor as a socially responsible organization while investing in the profitable economic instrument	Relatively small market volume, small bond sizes
Satisfying green investment requirements	Lack of standardized system of rules
Diversification of assets	Wrong use of funds may cause reputational risks

• **Figure 1. Advantages and disadvantages of green bonds as a financial instrument**

• Source:[2].

Last year **8 new markets** started issuing green bonds (Iceland, Uruguay, Thailand, Lebanon, Namibia, Portugal, Seychelles, and Indonesia) meaning that the green economy trends gain more popularity as global climate problems pose a real threat to the world development. Simultaneously, 204 new green bond issues amassed more than \$61.2 billion of the whole issuance thus controlling 37% of the global market itself.

Green bond trends were also different across the globe meaning that this developing financial instrument is subject to not only world trends and disruptive techniques, but also to green policies of certain governments and their implementation thereof. **Asia-Pacific reached the highest growth rate at 35%** becoming the second regional market in terms of volume after Europe. Asian growth can be explained through more extensive issuance of green bonds by financial corporations, whereas non-financial corporations, government entities, and local authorities also contributed to the growth. China (\$31 billion), Australia (\$4.2 billion), and Japan (\$4.1 billion) were the largest green bond markets in the region. Supranationals demonstrated growth 34% in 2018, with the European Investment Bank (EIB) issuing green bonds for \$5.6 billion, World Bank – \$2.4 billion, and Asian Development Bank – \$1.7 billion. The corresponding market in Europe grew by 15% during the same period of time still leading the world as the comprehensive market with \$190 billion of bonds issued since 2007.

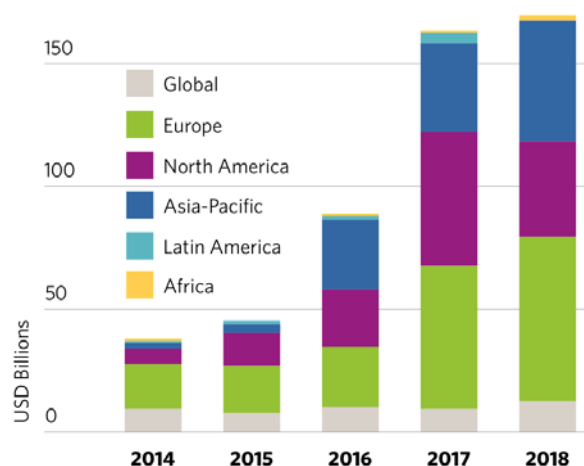


Figure 1 Growth Rate across Different Regions

Source: [4].

Financial institutions stimulated the growth of the green bond market in 2018. Commercial banks were the most prominent issuers, with the contribution ranging from the second largest issuer in the world Industrial Bank (China) to the newcomer Bank Windhoek (Namibia). On the other hand, real estate trusts and property banks also took an active part in the issuance of green bonds, mostly at developed markets where financial markets and their infrastructure are more elaborated. Sovereign green bond issuance constituted \$17.5 billion encompassing 10% of the global market. Government entities are specifically interested in promoting the idea of green bonds considering their national climate plans and international commitments (for example, under the Paris Agreement). Seychelles, Ireland, Belgium, Indonesia, and Lithuania were among new sovereign issuers in this sector in 2018 [3].

Surprisingly the major currency of green bonds denomination in 2018 was **Euro (40% of the market)**. In 2017 the US dollar represented 46% of the market. This change has occurred due to the decrease in US issuance of municipal green bonds (70%) and higher volumes of issuance by Euro zone States (Ireland, France, and Belgium). Sustained green market growth in China helped its currency, Renminbi, to remain third in terms of annual volume. Despite the dominant position of USD, EUR, CNY, SEK, and CAD at the global green bond market (94%), there is some potential for further diversification of currencies as a result of more developing countries entering the market and modernizing the issuance process as a whole.

The average deal at the green bond markets was slightly higher in 2018 and reached the number of **\$107 million**. At the same time 24 issuers closed deals for \$1 billion and even more. The largest deal took place in the Kingdom of Belgium (\$5.5 billion), while most bond issuers in 2018 were financial corporations (China) and government entities (Belgium, Poland, Ireland, France, and Indonesia). Developing markets highlighted the trend towards smaller deals meaning that lower requirements in terms of funding provide more access to this financial instrument worldwide [4].

The largest category of green bonds in 2018 constituted the ones within the **“Up to 5Y” range**, whereas in 2017 the majority of green bonds was occupied with the “5-10Y” bonds. This is due to the fact that more commercial banks issued green bonds in 2018 and they tend to issue notes with a short tenor. The share of public authorities and non-financial companies in the total issuance also contributed to the prevalence of “Up to 5Y” green bonds, with municipalities which issue longer-dated bonds decreasing their issuance significantly.

In 2018 the green bond market combined various financial instruments under its taxonomy. Sustainability and social bonds entered the market in a holistic way only in 2018 following the adoption of sustainable policies by investors in accordance with the UN’s Sustainable Development Goals (SDG’s). The issuance of these financial instruments reached \$21 billion representing 114% growth in comparison to 2017. The Green, Social and Sustainability Bond Framework distinguishes between green bonds (transport, energy, waste, adaption, and energy efficiency) and social bonds (generation of jobs, empowerment, development of infrastructure and its accessibility, and socioeconomic improvement). Almost 62% of total funds were allotted to green projects, with the rest being utilized in terms of social initiatives. Social bonds themselves also demonstrated a 37% year-on-year growth in 2018, thus amounting to \$14.2 billion of the total issuance. These bonds are regularly issued to provide affordable housing (the Netherlands), to help underperforming regions (Spain) or to diminish negative societal and environmental impact of certain industries (for instance, alcohol, tobacco, and coal mining) [5].

The green bond framework also comprises **numerous labelled green bonds**: climate-awareness bonds, solar bonds, wind bonds, etc. Blue bonds are aimed at financing rational utilization of marine and land resources, whereas forest bonds provide funds to be used for forest conservation or afforestation. Climate action bonds may be eligible for renewable energy projects, emission reduction initiatives or gas infrastructure improvement. The term itself has recently been used by Italian gas company Snam emphasizing the fact that its deal is to fund carbon-free economy. Numerous energy sector companies (for example, Enel, Engie, and Iberdrola) have been using green bonds and their modifications to attract investment for low-carbon buildings, energy efficiency projects and sustainable transport infrastructure [5].

Perspectives of Application in Ukraine

World practice has shown that many countries use green bonds as effective financial instruments for attraction of investment for green projects. Green energy in Ukraine is gaining popularity, in 2018 there were put into operation:

- 646 MW of solar power plants;
- 70 MW of solar power plants of private households;
- 68 MW of wind power plants;
- 13 MW of biomass power plants;
- 12 MW of biogas generating plants;
- 4 MW of small hydropower plants [6].

In general, in 2018, Ukraine had 2,240 MW capacity producing green electricity. This is 1.5 times more than in 2017 (about 1500 MW). From the beginning of 2015 nearly €1.5 billion of investment funds were attracted for development of green energy. **According to the Energy Strategy of Ukraine till 2035**, further investment should be aimed at:

- Solar and wind power stations;
- Cogeneration units on biogas and biomass;
- Waste processing plants;
- Geothermal power plants;
- Small hydroelectric power plants;
- Production of liquid biofuel [7].

Perspectives of Ukraine in the International Green Bond Market Emitters with an investment rating not lower than *BBB* (Fitch, S & P) or (Moody’s) have high chances of placing green bonds on international organized markets. However, currently Ukraine and its issuers have minimal chances for public placement of their debt securities in the international market on acceptable terms. The long-term and short-term sovereign ratings of Ukraine are set by Standard & Poor’s at the level B- / B, the forecast is stable.

To implement green bonds in Ukraine **the next steps** should be taken:

1. Legislation improvement First of all, this stage should include introduction of green bond terminology into Ukrainian legislation, as well as establishment of bond issue legal regime (in the context of issuers) and development of guidelines and procedures for the green bond market.

2. Pilot projects realization (in the context of issuers) To implement green bond market feasibility studies, cost calculation in the context of issuers should be carried out. Also, it is important to conduct independent valuation of issuers and estimate bonds certification according to the international standards. To enter the international green bond market, it is necessary to prevent the non-compliance with the environmental quality requirements of green bonds and unfavourable conditions for their placement on the market.

3. Green finance raising Trial international issues of Ukrainian green bonds are likely to be impossible without support and control of such international financial organizations as the World Bank, the IFC, the EIB, and the EBRD. Ukraine has been the object of investing the money resources received by aforesaid IFs from the placement of their own green bonds for several years. Moreover, such partnership should provide cooperation with Green Climate Fund, Green Bond Fund for Developing Markets, institutional investors, etc [8].

To launch green bond market in Ukraine the system of primary and secondary liquidity of the green bond market should be formed. This can be achieved by conclusion of multilateral banking agreements that will harmonize terms of release, including compliance with *green* principles, criteria and standards; execution of functions of dealers of strategic issues; bond repurchase from retail clients with subsequent replacement on the secondary market or presentation of such securities to the issuer for early

repurchase. Formation of the system of secondary liquidity will be impossible without introduction of world practice for repo operations and creation (strengthening) of large banking institutions of retail financial instruments retail customers in Ukraine.

The main threat of green bond market in Ukraine is green washing. This term means deliberate misleading of investors and public authorities regarding the use and justification of the amount of funds received as a result of green bond issue, adherence to the principles of environmental additionality and effectiveness. Ukraine is a country prone to high risk of green washing, especially in terms of severe reputational losses after the Ukrainian Government's use of currency funds from Japan's Kyoto quota sales.

References

1. Green Bonds: a Fresh Look at Financing Green Projects [Electronic resource]. – Access mode: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Green_bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects/\\$FILE/EY-Green%20bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Green_bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects/$FILE/EY-Green%20bonds-a-fresh-look-at-financing-green-projects.pdf)
2. Green Bonds. [Electronic resource]. – Access mode: <http://treasury.worldbank.org/en/about/unit/treasury/ibrd/ibrd-green-bonds>
3. Green Bonds. Mobilising the Debt Capital Markets for a Low Carbon Transition. [Electronic resource]. – Access mode: [https://www.oecd.org/environment/cc/Green%20bonds%20PP%20\[f3\]%20\[Ir\].pdf](https://www.oecd.org/environment/cc/Green%20bonds%20PP%20[f3]%20[Ir].pdf)
4. Climate Bonds Initiative et al. Bonds and Climate Change: The State of the Market in 2018// Climate Bonds Initiative in Association with HSBC Climate Change Centre of Excellence, July. – 2018.
5. Weber O., Saravade V. Green Bonds: Current Development and Their Future. – 2019.
6. Bazen J. C. et al. Trends and Developments in the Renewable Energy Ssector in Ukraine: Opportunities and Threats for Using Biomass in the Energy Transition. – 2018.
7. Child M. et al. TRANSITION TOWARDS A 100% RENEWABLE ENERGY SYSTEM BY 2050 FOR UKRAINE. – 2017.
8. Green Bonds in Ukraine as a Mechanism for Investment Attraction into Renewable Energy and Energy Efficiency Projects. [Electronic resource]. – Access mode: <http://sae.gov.ua/sites/default/files/1.%20S.%20Savchuk.pdf>

*Lesyk E.*⁶

FINTECH: BUILDING SUCCESS IN THE COLLABORATION BETWEEN TRADITIONAL BANKS AND INNOVATIVE COMPANIES

FinTech nowadays is not just an ambitious statement but quite a crucial tendency implemented with a blistering pace. This paper examines such topics as FinTech industry growth, its implementation into the traditional banking area, as well as the ways to successful collaboration between innovation and incumbent banks.

Nowadays, the active development of information technology extends across all spheres of our lives. The financial market is no exception. There is a new perspective in the focus area, which is called FinTech. Today it is a market for financial technology which is known to be one of the fastest growing markets. We can see the scale of this 'new' phenomenon. Figure 1 shows global investment in FinTech reaching the highest level in 2017 supported by rapid startup financing in the United States, the United Kingdom, and India.

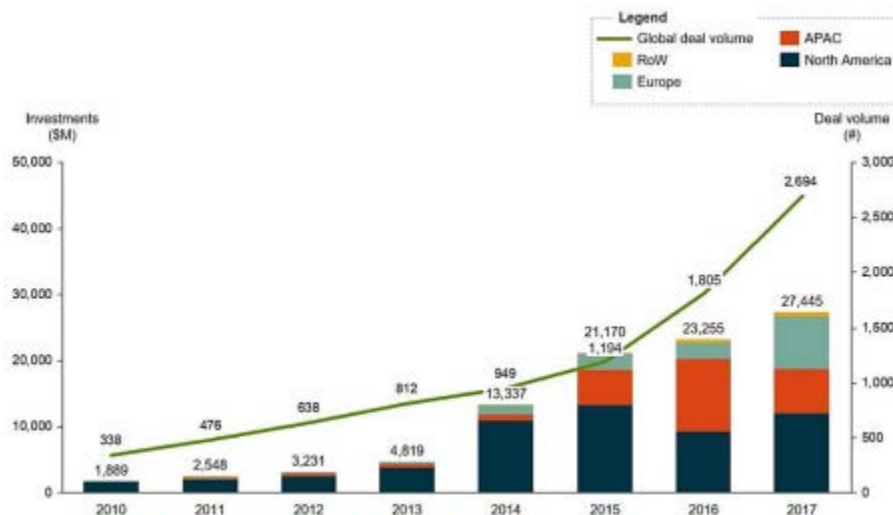


Figure 1. Worldwide activity in FinTech by regions

Source: Accenture Research [1].

P2P, Bitcoins, online banking, electronic purses and other specific terms have become so clear and simple that we use them in our everyday lives. As a result of their rapid growth, financial, credit and monetary systems are changing considerably in many countries. If banks and FinTech firms do not improve their cooperation, they will not be able to take advantage of all the innovation.

Banks are aware of this trend and are looking for ways to benefit from employing FinTech in their organizations. Institutions worldwide remain focused on FinTech's use of payments according to EY research [2].

Nevertheless, they increasingly seek to use FinTech throughout the cost chain, from gamification in training purposes to compliance software that can identify workers who are likely to be at risk; and from using artificial intelligence to improve customer service and increase productivity.

⁶ 4th year Student, International Economic Relations, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv. Scientific Supervisor: Pavlo Dziuba, Ph.D. (Economics), Associate Professor of the Department of International Finance, Institute of International Relations.

But selection of the right FinTech for cooperation and successful implementation of new technology remain a challenge for banks with weak innovation cultures. From their standpoint, FinTech should better articulate the clear benefits of their technology and work with banks to make changes.

Future financial platforms will not become traditional banks, but technology firms [3]. A newborn is likely to open its first bank account with HSBC today, not from JP Morgan, but on Facebook or Apple.

Banks have many innovative ideas. The problem is to verify that it is necessary to actively implement the technology. The complexity, scale and opacity of banks mean that they are often trying to do that effectively.

Today, large global banks use a number of approaches to cooperating with FinTech. They hope to reduce their long-term costs by protecting their market share and introducing innovative banking products to their customers. But success is mixed.

To collaborate with FinTech and provide true transformative value, banks should clearly understand the innovative model, scope, and mandate for innovative, procurement and technology functions. Banks should also determine how best to interact with FinTech taking into account the contrasting sizes and cultures of the relevant organizations. There are actually four steps to success for banks that are trying to reveal the potential of FinTech in their organizations through:

- Investment

Banks invest their equity in FinTech startups as their allotted own venture capital or strategic investment tools, independent venture capital funds or investing in its own balance sheet.

- Cooperation

Banks consider various types of arrangements with FinTech companies such as:

- Use of products or platforms developed by FinTech (for example, a bank that has merged with FinTech's employer to provide investment management services)

- Cooperation as a network for development and testing of new technology and solutions

- Redirective agreements, primarily in the peer-to-peer lending area where the bank can direct a small business that goes beyond the bank's risk to P2P by FinTech

- Joint ventures or jointly-created services (for example, a bank that cooperates with FinTech to launch the digital market)

- M&A

FinTech company can make a digital footprint in the bank and reduce development of new technology. This is usually the least preferred bank strategy, but large global and regional banks could be noticed to participate with online competitors.

- Internal development

Banks accelerate their own development of FinTech products and services. Historically, they are slow to innovate in new products, given the complexity of their business and the rigorous regulatory environment where they operate. Examples of innovation range from contactless payments and work consultants to a set of e-banking products.

References

1. The Future of Fintech and Banking: Digitally disrupted or reimaged? Accenture. – 2018. – [Electronic resource] Mode of access: https://www.accenture.com/_acnmedia/Accenture/Conversion-Assets/DotCom/Documents/Global/PDF/Dualpub_11/Accenture-Future-Fintech-Banking.pdf.

2. EY Unleashing the potential of FinTech in banking // EY. – 2017. – [Electronic resource] Mode of access: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking/\\$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking/$File/ey-unleashing-the-potential-of-fin-tech-in-banking.pdf)

3. Arslanian H. How China is Shaping WealthTech and the Future of Financial Services / Henri Arslanian // The WealthTech Book: The FinTech Handbook for Investors, Entrepreneurs and Finance Visionaries / Henri Arslanian., 2018. – (Wiley Online Library). – Chapter 69

4. Alt R. FinTech and the Transformation of the Financial Industry [Electronic resource] Mode of access: / R. Alt, M. Smitz, R. Beck // Springer Verlag. – 2018. –FinTech and the Transformation of the Financial Industry.

5. Financial Technology Review // World Bank. – 2018. – [Electronic resource] Mode of access: <http://pubdocs.worldbank.org/en/767751477065124612/11-FinTech.pdf>.

6. Marros J. Banking Needs Deeper Customer Insights to Remain Relevant [Electronic resource] Mode of access: / Jim Marros // The Financial Brand. – 2017. – <https://thefinancialbrand.com/65593/big-data-banking-analytics-experience-trends/>.

7. The Future of FinTech [Electronic resource] Mode of access: // Nasdaq. – 2017. – <https://business.nasdaq.com/marketinsite/2017/The-Future-of-FinTech.html>.

Білько І.⁷

ПРОБЛЕМА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ У СУЧАСНОМУ СВІТІ ТА ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ (НА ПРИКЛАДІ ТН) У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Сьогодні, коли людство починає усвідомлювати, що проблема зростаючого дефіциту невідновлюваних природних енергоресурсів реально існує, а ціни на них нестримно зростають, і будуть зростати надалі, впровадження енергозберігаючих технологій генерації тепла і використання нетрадиційних і відновлюваних енергоджерел замість спалювання вуглеводневого палива стає не стільки популярним, скільки життєво необхідним. Так, наприклад, світовий ринок теплових насосів (ТН) у 2019 році вже досяг 47 млрд.дол.США. Прогнозується, що темпи приросту світового ринку ТН до 2029 року будуть на рівні не менше 12%. Очікується, що сумарний обсяг світового ринку енергоефективного опалення к 2023 року досягне 130 млрд.дол.США. Впровадження екологічно чистих альтернатив традиційним опалювальним пристроям для обмеження викидів CO₂ продовжить сприяти впровадженню ТН. Східна Азія, на яку в 2018-2019 роках припадає практично 33% (це дорівнює обсягу виробництва ТН у Північній Америці та Європі разом) всього виробництва ТН й надалі буде залишатися головним гравцем на даному сегменті міжнародного ринку енергозберігаючих технологій.

⁷ПГ №75,

Науковий керівник: Єщенко О.І., к.т.н., доцент кафедри теплотехніки та енергозбереження НТУУ «Київський політехнічний Інститут» імені І.Сікорського.

В економіці України проблеми енергозбереження проявляються особливо гостро, оскільки для генерації тепла комунального призначення витрачається біля 30% палива, що споживається. До того, ж ця галузь економіки є найбільш технічно відсталою з цілим рядом проблем, технічного, економічного та екологічного характеру, що загострюються.

Широкомасштабне використання ТН є стрижнем енергозберігаючої політики більшості країн ЄС, Північної Америки, Азії, Австралії. Стабільно збільшується кількість впроваджених теплових насосів у системах теплопостачання односімейних і багатоквартирних житлових будинків, адміністративних, соціальних і промислових будівель, в технологічних процесах промисловості і сільського господарства. Це сприяє успішному вирішенню злободенних проблем економічного (зниження застосування органічного палива), екологічного (зниження забруднення навколишнього середовища) і соціального (зниження тарифів на комунальні послуги та створення комфортних умов життя і роботи) характеру. Вивчення та використання іноземного досвіду може бути дуже корисним для України.

Міжнародне Енергетичне Агентство (МЕА), метою діяльності якого є забезпечення світової енергетичної безпеки і пошук шляхів поліпшення екології планети, поступово стає головним координатором політики впровадження теплонасосних технологій [7]. Щорічно на базі МЕА проводиться конференція «Теплові насоси у сучасному світі». У доповідях конференцій підкреслюється стабільне збільшення використання ТН у світовому масштабі. У деяких країнах масштаби використання ТН дуже вражають. Як приклади, розглянемо кілька країн, які протягом багатьох років з успіхом використовують в повсякденному житті теплові насоси.

Досвід Швеції: Країна знаходиться на першому місці по впровадженню ТН в повсякденне життя. Питанням енергоефективності та екології приділяється особлива увага. Більше половини будинків в країні обігрівають з використанням ТН.

Першим містом, яке перевело на опалення за допомогою ТН, став Стокгольм. Майже вся шведська столиця обігрівається за рахунок морських теплонасосів (джерелом теплової енергії є Балтійське море). Населені пункти, розташовані на узбережжі, користуються цією перевагою. В інших регіонах широке застосування знайшли повітряні ТН. Велику популярність набуло поєднання системи «тепла підлога» з тепловим насосом. Завдяки цьому енергія, що постачається ТН, використовується з максимальною ефективністю. Надзвичайно важливо те, що в Швеції діють програми державних дотацій при установці ТН. Саме це дозволило в короткі терміни значно скоротити витрати на опалення.

Досвід Німеччини: Німеччину також можна сміливо назвати найбільш просунутою країною з використання теплових насосів. Щоб підтримати населення в переході на більш зручне і вигідне опалення, урядом надається фінансова допомога тим, хто хоче встановити тепловий насос. Споживачі швидко зрозуміли всю вигоду при використанні ТН як економічного і ефективного опалювального обладнання. Особливим попитом у Німеччині користуються насоси "Повітря-вода". Теплові насоси стали доступні для більшості сімей Німеччини. Німці відзначають користь цього опалення: автоматика працює справно, атмосфера не забруднюється, тепло для будинку отримується фактично безкоштовно.

Досвід США: Для популяризації теплових насосів і для здешевлення використовуваних енергоносіїв уряд США пішов трохи іншим шляхом. Там був прийнятий закон, який зобов'язує компанії-забудовники встановлювати це опалювальне обладнання в усіх нових споруджуваних будинках. Зараз в США щорічно випускається більше одного мільйона теплових насосів.

В США широко використовують енергію сонця для опалення, підігріву води для побутових потреб і для басейнів. Комбінація сонячних колекторів з тепловим насосом підвищує ефективність системи опалення в рази. Використання сонячних колекторів дуже ефективно. Вони вловлюють сонячні промені круглий рік і навіть в похмуру погоду. Застосування колекторів для теплового насоса дозволяє забезпечити його необхідними 25% електроенергії, яка потрібна для його 100% -й продуктивності. На практиці робота двох систем, теплонасоса і колекторів, дає ні з чим не порівнянні переваги. Адже споживачі абсолютно не відчувають нестачі в електроенергії і теплі. До того ж витрат на тепло вони абсолютно не несуть.

Досвід Японії: Японці виступають новаторами в багатьох областях, в тому числі і в застосуванні ТН. Свого часу уряд країни ініціював програму з вивчення наслідків застосування ТН. Не було виявлено жодного негативного фактора впливу на навколишнє середовище і на безпеку для людини. Далі для забезпечення максимальної ефективності в цій області бізнес і влада почали працювати разом. В країні був створений фонд «Теплові насоси», який показав результативність своєї роботи. Сьогодні в Японії найбільш популярними є насоси "Повітря-вода". До цього підштовхнули кліматичні умови в цьому регіоні. Уряд же впроваджує програми, які дозволяють отримувати субсидії при установці теплових насосів для населення.

З аналізу доповідей МЕА з питань ТН [6, 7] можна зробити висновок, що останнім часом вектор виробництва теплонасосного обладнання поступово переміщується на азійський континент. Японські компанії (Daikin, Mitsubishi Electric і Hitachi), південно-корейські (LG і Samsung), китайські (Midea і Gree) успішно вийшли на європейський ринок і зміцнюють тут свої позиції.

Як бачимо, в країнах з розвинутою економікою з розумом підходять до розробки нових програм по впровадженню зелених технологій, а також до різних енергетичних проєктів. Така перспектива має всі шанси на створення в майбутньому розумних будинків, які забезпечать людей фактично безкоштовним теплом і електрикою. Головну роль в прискоренні розвитку ринку теплових насосів «повітря - вода» грають ініціативи європейських країн щодо заохочення використання енергоефективного обладнання і скорочення парникових викидів. Програма «20-20-20», прийнята Євросоюзом, передбачає знизити до 2020 року парникові викиди на 20% в порівнянні з рівнем 1990 року, збільшити на 20% кількість енергії, що отримується з поновлюваних джерел, і на 20% підвищити енергоефективність. На даний час попит на теплові насоси збільшується не стільки за рахунок державного стимулювання, скільки за рахунок посилення вимог до енергоефективності нових будівель.

Список використаних джерел

1. Мацевитый Ю.М., Чиркин Н.Б., Клепанда А.С. Об использовании тепловых насосов в мире и что тормозит их широкомасштабное внедрение в Украине// Энергосбережение-Энергетика-Энергоаудит. – Харьков.- 2014.- №2.- С.2- 16.
2. Долинский А.А. Теплонасосные технологии в Украине. Состояние и перспективы развития. - [Електронний ресурс] – Режим доступу:

3. www.unhpa.com.ua/wp.../05/Журнал_Тепловые-насосы-сегодня_№1_2016.pdf
4. Енергетична галузь України: підсумки 2016 року / Центр Разумкова -- [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf.
5. Ландквист П. Еволюція теплових насосов. - [Електронний ресурс] – Режим доступу : journal.esco.co.ua/2011_12/art110.html ecothermo.com.ua/.../materials/Тепловой%20насос/Тепловой%20насос%20Nibe.pdf
6. Перспективи розвитку світової енергетики на довгостроковий період: основні тренди та показники / Центр Разумкова. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.uceps.org/upload/1446026764_file.pdf.
7. IEA Topic Page. / International Energy Agency. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.iea.org/subjectqueries/index.asp>.
8. Reports at the IEA Heat Pump Conference, 2011. - [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/search?ei=UEINWp-7BmBmGAA12K3oDg&q=reports+iea+heat+pump+conference+2011>
9. Reports at the IEA Heat Pump Conference, 2017. - [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.google.com.ua/search?ei=UEINWp-7BmBmGAA12K3oDg&q=reports+iea+heat+pump+conference+2017>

Бучинський Д.⁸

S-КОРПОРАЦІЇ ТА ЇХ ОПОДАТКУВАННЯ

Корпорації S-типу представляють собою корпорації, які здійснюють звичайні види діяльності (або в деяких випадках товариства з обмеженою відповідальністю або навіть партнерства), які прийняли рішення про передачу корпоративного прибутку, збитків, утримань і кредитів своїм акціонерам з метою оподаткування. У учасному світі існує багато різних видів корпорацій. Але, зупинившись саме на корпорації S-типу, виникає запитання навіщо вона створена. А відповідь на це запитання дуже просте, бо основною метою створення цього виду корпорацій було уникнення сплати податків багатьох підприємств, або їх сплати в не повному обсязі. Статус S об'єднує правове поле корпорацій S-типу з таким федеральним прибутковим оподаткуванням США, як передбачено для партнерства.

Корпорація S-типу зазвичай є корпорацією, яка діє відповідно до законодавства штату, в якому створено юридичну особу. Проте, в умовах сучасних нормативно-правових актів про створення юридичної особи, які передбачають легку процедуру реєстрації корпорації, компанії, які могли б традиційно функціонувати в якості партнерства або індивідуальних підприємств, часто функціонують як корпорації з невеликою кількістю акціонерів з метою отримання переваг, властивих корпоративній формі компанії. Це особливо актуально для компаній, створених до появи сучасного товариства з обмеженою відповідальністю. Таким чином, система оподаткування корпорацій S-типу нагадує оподаткування партнерства.

Корпорації S несуть відповідальність за сплату трьох податків на корпоративному рівні: надлишок чистого пасивного доходу, податковий збір LIFO та вбуд. податок на прибуток. Надлишок чистого пасивного податку на прибуток та податок на LIFO застосовуються лише тоді, коли корпорація S раніше була корпорацією C, або якщо корпорація S пройшла реорганізацію без оподаткування з корпорації C-типу. Надлишок чистого пасивного доходу – це корпоративний податок на пасивний дохід, отриманий корпорацією S. Пасивний дохід включає доходи від процентів, дивідендів, ануїтетів, ренти та роєлті. Надлишок чистого пасивного податку на прибуток застосовується, якщо пасивний дохід становить більше 25 відсотків валових надходжень корпорації S. "LIFO" відноситься до методу вимірювання запасів для цілей оподаткування "останнього ввізнення". Згідно з IRS, податок на відшкодування LIFO застосовується, якщо "корпорація використовувала метод визначення цін на запаси LIFO протягом останнього податкового року як корпорація C, або корпорація C передала інвентар LIFO корпорації в операції невизнання, у якій ці активи були передані до власності". Вбудований податок на прибуток застосовується, коли корпорація S розпоряджається активом протягом п'яти років з моменту придбання цього активу, і корпорація S або придбала актив, коли корпорація S була корпорацією C, або вона придбала актив у транзакції, в якій основний актив визначали з посиланням на його основу в руках корпорації C.

Існують також й інші податки інші податки, які сплачують корпораціями S типу:

- Податки на працевлаштування : корпорація S повинна сплачувати податки на заробітну плату працівників, включаючи утримання та звітування про податки на доходи федеральних та державних органів, сплату та звітність податків FICA (соціального страхування та медичної допомоги), податкові збори працівників та податки на безробіття.

- Податки на нерухомість: якщо корпорація S володіє будівлею або іншою нерухомістю, сплачується податок на майно.

- Акцизи та франчайзингові податки: корпорації S зобов'язані сплачувати державні податки з продажу та акцизи так само, як і інші види бізнесу.

- Податки на франчайзинг / Державні податки на прибуток / Валові податки: у деяких штатах щорічно стягуються податки на франшизу, державні податки на прибуток або сукупні податки на корпорації S.

Для цілей оподаткування корпорація S-типу вважається механізмом транзитного оподаткування. Тобто, податок на корпорацію передається власникам для цілей федерального податку на прибуток, але не сама корпорація. По-перше, корпорація подає корпоративну податкову декларацію за формою 1120S. Тоді кожна частка акціонера прибутку або збитку корпорації фіксується у Додатку K-1. Інформація про K-1 для кожного акціонера повідомляється в рядку 17 форми 1040 акціонера. Більшість держав використовують федеральну інформацію для визначення загального доходу та для визначення державного податку.

Як ми вже зазначили, корпорація S-типу уникає подвійного оподаткування. Акціонери корпорацій сплачують податок на дивіденди, які вони отримують від корпорації, на додаток до податку на прибуток, накладеного на корпорацію. А з корпорації S-типу не стягується податок на корпорацію, а дивідендів немає.

Також, можна зазначити про додаткові податки в Каліфорнії та місті Нью-Йорк. Корпорації S-типу сплачують податок на монопольні права і привілеї в розмірі 1,5% від чистого прибутку в штаті Каліфорнія. Це фактор, який необхідно враховувати при виборі між товариством з обмеженою відповідальністю і корпорацією S-типу в Каліфорнії. Для більш прибуткових корпорацій сума податку на монопольні права і привілеї для товариств з обмеженою

⁸ Студент 3-го курсу спеціальності МEB, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Фаренюк Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

відповідальністю, виходячи з валової виручки, може бути нижче, ніж ставка податку на чистий прибуток в розмірі 1,5%. І навпаки, відносно високих валових доходів низько-дохідних підприємств суми податку на монополні права і привілеї для товариств з обмеженою відповідальністю можуть перевищувати податок на чистий прибуток корпорацій S-типу. А у місті Нью-Йорк корпорації S-типу обкладаються повним корпоративним податком на прибуток за ставкою 8,85%. Проте, якщо корпорація S-типу може довести, що частина її діяльності здійснюється за межами міста, така частина не обкладається додатковим податком.

Як висновок, можна зазначити, що S-корпорації є транзитними суб'єктами, а сама корпорація не підлягає федеральному податку на прибуток, але акціонери обкладаються податком на частку доходу. І оподаткування S-корпорації аналогічне оподаткуванню партнерства, оскільки власники оподатковуються своєю часткою прибутку підприємства, незалежно від того, чи дійсно вони їх поширюються. Крім того, розподіл коштів від бізнесу не підлягає оподаткуванню, якщо вони не перевищують базу акціонерів у S-корпорації.

Вольвач В.⁹

ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КИТАЮ

Китайська економіка набирає обертів та з 2016 р. вийшла на другу сходинку в світі за номінальним значенням ВВП. Сьогодні це найбільша у світі економіка за паритетом купівельної спроможності, найбільший виробник, товарний трейдер і власник валютних резервів. Аналіз торговельної політики має важливе значення, адже саме цей напрям діяльності виражає значний вплив на розвиток і реалізацію різних сфер економіки.

Останнім часом Китай вважається одним із впливових гравців на сучасній міжнародній арені торгівлі та посідає перші місця у світі за основними торговельними показниками. За обсягом зовнішньої торгівлі та за експортом товарів на кінець 2017 р. Китай зайняв перше місце, за імпортом товарів – друге; п'яте – за експортом та друге – за імпортом послуг. Частка зовнішньої торгівлі Китаю на початок 2018 р. становить 12,77% від світового експорту та 10,22% світового імпорту [1], що вказує на високу роль та вплив, який ця країна здійснює у сфері міжнародної торгівлі.

Динаміка зовнішньоторговельного обороту Китаю характеризувалася стрімким зростанням до 2014 р., після чого відбувався спад у 2015 р. на 8% порівняно з 2014 р., у 2016 р. – на 6%, а в 2017 р. почався новий етап зростання – на 10,6% від попереднього рівня [3;4]. Однак на початку 2018 р. погіршились торговельні відносини між США та Китаєм, коли США запровадили низку нових мит, що відповідно значно вплинуло на стан економіки Китаю. Загальна вартість китайського імпорту, проти якої адміністрація Трампа запровадила мита, складає 250 млрд. дол. на рік. Також протягом 2018 р. китайські компанії втратили близько 2,4 трлн. дол. Крім цього, у Китаї зафіксували найнижчий рівень економічного зростання за останні 28 років.

Наразі торговельна війна призупинена, поки тривають торговельні переговори. Водночас, аналітики очікують, що навіть у разі успішного завершення переговорів та закінчення торговельної війни, сповільнення китайської економіки продовжиться й у 2019 році.

Особливістю китайської зовнішньої торгівлі є стійка тенденція щодо позитивного торговельного сальдо. Незважаючи на торгіву війну з США, Китай оголосив, що позитивне сальдо торговельного балансу продовжує зростати і за результатами 2018 р. становило \$323,32 млрд., а в 2017 р. цей показник складав \$275,8 млрд., тобто зросло на 17% порівняно з попереднім роком [2]. Експорт до США у 2018 р. виріс на 11,3% за рік, тоді як імпорт із США до Китаю виріс лише на 0,7% [5]. Позитивне сальдо в зовнішній торгівлі досягло \$546,8 млрд. Загалом експорт Китаю у 2018 р. збільшився на 9,9%, якщо порівнювати з попереднім роком, а імпорт зріс на 15,8% за аналогічний період. Головне митне управління Китаю заявило, що найбільше занепокоєння в торгівлі викликають зовнішня невизначеність та протекціонізм, і спрогнозувало уповільнення росту торгівлі в країні у 2019 р. Компанії очікують падіння прибутків (51%), зростання виробничих витрат (47%), падіння попиту на продукцію (42%). Частина американських компаній планує перемістити свої ланцюги постачання за межі США (31%) або Китаю (30%). Істотно переглянути або скасувати свої інвестиційні рішення має намір 31% американських компаній у Китаї.

З кожним днем Китай стає все більш впливовим учасником світової економіки. Незважаючи на кризу китайсько-американських торговельних відносин, його позиції посилюються, зростає як інвестиційний, так і загальноекономічний потенціал країни, однак меншими темпами. У цілому торгова політика Китаю характеризується позитивним торговельним сальдо, направлена на захист національних виробників, всебічну підтримку експортерів і врегулювання торговельних конфліктів з США.

Список використаних джерел

1. Trade Profiles 2018 // World Trade Organization. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles18_e.pdf.
2. International monetary fund // Data by Country. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=85b51b5a-b74f-473a-be16-49f1786949b3>.
3. China: Export of goods from 2007 to 2017 // Statista. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/263661/export-of-goods-from-china/>.
4. China: Import of goods from 2007 to 2017 // Statista. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.statista.com/statistics/263646/import-of-goods-to-china/>.
5. Consumer News and Business Channel. – 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cnb.com/2019/01/14/china-2018-full-year-december-trade-exports-imports-trade-balance.html>

⁹Студентка 1-го курсу МEB, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У КРАЇНАХ ЄС

Іноземні інвестиції – невід’ємна частина економічного розвитку країн Європи. Активна політика ЄС впливає на привабливість європейського інвестиційного середовища. Головним аспектом регулювання іноземних інвестицій у рамках ЄС є орієнтація на довготермінову реалізацію інвестиційних проєктів, що будуть підтримувати економічний добробут країн, знижувати рівень інфляції та рівень безробіття. Також, важливо гарантувати іноземним інвесторам та підприємцям однакові та справедливі умови ведення інвестиційної діяльності, тобто, недопущення інвестиційної дискримінації [1].

Існує низка чинників, що впливають на формування та ступінь державного регулювання інвестицій. У загальному підсумку саме вони визначають форму взаємодії держави Європейського Союзу та іноземного інвестора. Серед них є:

- сучасні зміни у принципах ведення макроекономічної політики, яка ґрунтується на зменшенні державного втручання в розвиток національної економіки;
- необхідність державного втручання в деякі сфери економіки з метою регулювання та зменшення значних економічних ризиків.

На території Європейського Союзу виділяються різноманітні форми підтримки, регулювання та стимулювання залучення іноземних інвестицій. Якщо розглядати традиційні методи підтримки методів іноземного інвестування, то велику роль відіграють загальноекономічні стимули та механізми залучення Структурного Фонду ЄС для реалізації великих проєктів, зазвичай, інфраструктурних [2].

Методи підтримки іноземного інвестування – рушійна сила державного регулювання інвестицій в ЄС. Вони спрямовані на те, щоб іноземні підприємці, вкладаючи власні кошти в розвиток економіки держави-реципієнта, змогли отримати найбільш вигідні умови ведення інвестиційної діяльності. Такими методами державного регулювання в ЄС є: запровадження різних видів інвестиційних пільг, наприклад, інвестиційний податковий кредит, підвищена норма списання витрат та інші; впровадження системи прискореної амортизації обладнання; зменшення ставки оподаткування прибутку інвесторів; використання бази для розрахунку інвестиційних пільг.

У останній час у країнах Європейського Союзу власне непрямі методи стимулювання іноземних інвестицій стають більш популярними, а саме:

- вирахування з оподатковуваного доходу іноземних інвесторів сум, витрачених на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (крім капітальних витрат). Цей підхід застосовується практично у всіх країнах ЄС;
- надання іноземним інвесторам податкового кредиту у розмірі фіксованого відсотка від величини податку на суму витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, але існують і прогресивні шкали надання цієї пільги;
- впровадження прискореної амортизації (до 100% на рік) з метою надання можливості придбання більше сучасного устаткування замість морально застарілого. Політика прискореної амортизації досить широко проводиться в останні роки і в країнах Європи (переважно у Франції, Австрії та ін.), сприяючи активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.;
- зменшення загальної бази оподаткування для іноземних підприємців до 35% [3];
- спеціальні податкові пільги іноземним інвесторам, що пов’язані з забезпеченням с високотехнологічній сфері населення країни-реципієнта.
- особливі податкові пільги для венчурних інвесторів.

Треба відзначити, що в майбутньому системи надання податкових пільг країнами Європейського Союзу іноземним інвесторам та підприємцям стають більш уніфікованими. Це пояснюється тим, що зростає ступінь залучення іноземних інвестицій в економіку [4].

Таким чином, для забезпечення розвитку інвестиційної діяльності в країнах ЄС використовуються різноманітні засоби та методи державного регулювання, які концентруються на питаннях стимулювання та залучення іноземних інвестицій. Узагальнення досвіду країн ЄС щодо державного регулювання інвестицій призводить до висновку, що одним з ефективних інструментів державного управління в цій сфері є розробка та реалізація цільових програм. Це дозволяє об’єднати зусилля іноземного інвестора та країни-реципієнта у раціональному використанні матеріальних та фінансових ресурсів для реалізації довгострокових інвестиційних цілей та розробки стратегії розвитку на тривалий період.

Список використаних джерел

1. Державне регулювання інвестиційної діяльності / навч. посібник / Укл. М. А. Слатвінський. – Умань : ВПЦ «Візаві»(Видавець «Сочінський»), 2014. – 198 с.
2. World Investment Report 2018 - Investment and the Digital Economy [Електронний ресурс] // UNCTAD. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf
3. Слободян О.А. Гармонізація законодавства у сфері спільного інвестування до законодавства Європейського Союзу / Ю.В. Білоусов – К. : Ред. журн. «Право України», 2013. – 268 с.
4. IMF Annual Report 2018 [Електронний ресурс] // IMF. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2018/eng/assets/pdf/imf-annual-report-2018.pdf>

АНТИІНФЛЯЦІЙНА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

На сьогодні нестабільність економічної та політичної ситуації гостро поставила питання стосовно забезпечення стабільного розвитку в національній економіці. Основним ринковим регулятором стабільності економічного розвитку є державна монетарна політика.

¹⁰ студентка 3-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка. Науковий керівник: Матей В.В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.

¹¹ студентка, 1 курс, МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка. Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Монетарною називають державну економічну політику, головна мета якої впливати на основні параметри економіки – валовий внутрішній продукт (ВВП), рівень цін, курс національної валюти – через зміну грошової маси.

Інфляція – це масове зростання цін в країні, що зумовлене порушенням рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією, порушенням закону грошового обігу, що супроводжується знеціненням національної грошової одиниці.

Держава через Центральний банк здатна регулювати емісію, загальну грошову масу, встановлювати граничні ставки банківського позичкового процента і впливати через облікову ставку, норму резервування та інші нормативи, що встановлюються Центральним банком, надавати пільгові позички, випускати облігації та інші цінні папери. Таке регулювання здатне змінити грошові потоки і нагромадження і, тим самим, впливати на економічні процеси, боротися з високим рівнем інфляції.

Облікова ставка Центрального банку — один з монетарних інструментів, за допомогою якого Центральний банк установлює для суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів на відповідний період і є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово-кредитному ринку.

Змінюючи рівень облікової ставки норми обов'язкових резервів, Центральний банк має змогу впливати на пропозицію грошей. Підвищення рівня облікової ставки та норми обов'язкових резервів призводить до зменшення грошової маси в обігу, подорожчання кредитних ресурсів і обмежує можливості отримання кредитів комерційними банками, що у свою чергу впливає на ринкову вартість кредитів роблячи їх менш доступними для реального виробництва.

Існують також два підходи до боротьби з інфляцією - монетаристський та кейнсіанський. Обидва виходять з того, що інфляція може бути спричинена змінами в обсягах сукупного попиту та пропозиції. Основними факторами інфляції в Україні в 90-х роках стали: дефіцит держбюджету; інфляційні очікування споживачів; скорочення виробничих можливостей; зростання цін на енергоносії (нафту, газ); необгрунтоване завищення цін виробниками-монополістами. Основними факторами інфляції в Україні у 2013-2015 роках стали: девальвація національної валюти; падіння виробництва і зайнятості; скорочення внутрішнього платоспроможного споживчого попиту.

Аналіз антиінфляційної монетарної політики в Україні за статистичними даними показав, що використання норми обов'язкових резервів банків є вкрай неефективним. Зокрема, для боротьби з інфляцією в рамках політики «дорогих грошей» необхідно збільшувати норму обов'язкових резервів банків, тоді як НБУ в період 2006-2009 рр., коли темпи інфляції сягали 12-22%, зменшив норму з 8 до 0%. Протягом п'ятиохостанніх років норма обов'язкових резервів залишалася незмінною на рівні 6,5%, тоді як офіційні темпи інфляції сягали рівня 43,3% у 2015 р.

Аналіз динаміки облікової ставки процента показав, що паралельно з підвищенням загального рівня цін, НБУ збільшує облікову ставку процента. В період відносної стабілізації, коли у 2002-2012 роках темпи інфляції були в межах 0 – 22%, облікова ставка не зазнала суттєвих змін і була на рівні 8-11%. В період нестабільної економічної і військово-політичної ситуації у 2013-2015 роках темпи інфляції зросли до 43%, Національний банк України вимушений був застосувати політику «дорогих грошей» і облікова ставка була різко збільшена з 7 до 22%. Такою ж політикою керувався уряд при збільшенні облікової ставки у 2018 році з 14,5% до 18% і певною мірою стримував інфляцію з метою досягнення цілі таргетування. В цілому така динаміка показників свідчить про досить активне і ефективне використання облікової ставки процента для боротьби з інфляцією в Україні.

Особливістю застосування облікової ставки процента як основного інструменту антиінфляційної монетарної політики є наявність певного часового лагу. Так підвищення облікової ставки НБУ у певному році, призводить до позитивних результатів (зменшення темпів інфляції) лише у наступному році. Цей висновок підтверджує збільшення коефіцієнта кореляції з 0,61 до 0,73 у разі співставлення даних облікової ставки процента та темпів інфляції не рік у рік, а через рік.

Ефективним є здійснення антиінфляційної монетарної політики шляхом застосування механізму монетарної трансмісії в рамках режиму інфляційного таргетування. Основним монетарним інструментом за такого монетарного режиму є облікова ставка процента. Якщо прогнозована інфляція знаходиться вище цільового рівня, то для її стримування проводиться політика «дорогих грошей». Проведення виваженої, цілеспрямованої та ефективною монетарної політики Національним банком України є одним із визначальних чинників боротьби з інфляцією, прискорення соціально-економічного розвитку держави, укріплення її позиції на міжнародному рівні, поліпшення інвестиційного клімату в країні, забезпечення стабільності банківської системи, фондового ринку та фіскально-бюджетної сфери.

Список використаних джерел

1. Буковинський А.С. Монетарна політика в сучасних умовах “Економіка України”- 2014. - № 6. - С. 23-36.
2. Вініченко І.І., Гончаренко О.В., Дачій Н.В., Корецька С.О. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 176 с.
3. Корсікова Н.М. Макроекономіка. Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія-2006», 2010. – 240 с.
4. Метлушко О. В. Модернізація операцій рефінансування банків як чинник стабілізації фінансово-кредитної сфери. – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 131–135.
5. Радіонова І.Ф., Кравченко І.С., В.В. Радченко. Загальна економіка: Підручник для 10 (11) класів середніх загальноосвітніх закладів /; За ред. І.Ф. Радіонової. – 6-те вид., доп., перероб. і виправлене. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2008. – 396 с.
6. Сусіденко, Ю. В. Вплив інфляційних процесів на економіку України / Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; ред.кол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 18. – № 1. –С. 88-92.
7. Економіка: теорія і практика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ekonomikam.com>
8. Засоби та заходи Монетарної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>
9. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>
10. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

ВСЕОСЯЖНА І ПРОГРЕСИВНА УГОДА ПРО ТРАНСИХООКЕАНСЬКЕ ПАРТНЕРСТВО: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ВПЛИВ

Угода охоплює створення зони вільної торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Незважаючи на вихід найбільшої світової економіки з угоди – США (23 січня 2017 президент США, Дональд Трамп, підписав указ про вихід з Транстихоокеанського партнерства), СРТРР є однією з найбільших у світі угод про вільну торгівлю, що становить майже 13,5% світового валового внутрішнього продукту (ВВП). Угода пов'язує 11 країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону – Австралію, Бруней, Канаду, Чилі, Японію, Малайзію, Мексику, Нову Зеландію, Перу, Сінгапур і В'єтнам – забезпечуючи доступ до інвестицій серед її членів.

Оцінка економічного впливу СРТРР базується на створенні динамічної обчислювальної моделі загальної рівноваги глобальної торгівлі. Ця модель дозволяє користувачам оцінювати потенційний вплив торговельної угоди шляхом вивчення взаємодії між різними секторами в результаті її введення, охоплення загальноекономічного впливу угоди на національну економіку.

Необхідно порівняти економічні показники всіх країн СРТРР до впровадження СРТРР та після впровадження. Базовий сценарій моделює еволюцію світової економіки до 2040 року за відсутності даної угоди на основі прогнозованих макроекономічних показників та демографічних змін, наданих Міжнародним Валютним Фондом та іншими міжнародними організаціями. Він включає існуючі тарифні схеми.

Сценарій після впровадження моделює вплив СРТРР на країни-учасниці, а також на країни, що не є членами СРТРР. Таким чином, чистий ефект від СРТРР може бути кількісно визначений як різниця між базовим та постлібералізаційним сценаріями, вираженими в змінах ВВП, експорту та імпорту. Такий підхід гарантує, що всі інші макроекономічні сили, що впливають на економіку, такі як макроекономічні коливання, зміни у сфері зайнятості, зрушення валютного курсу та технологічні розробки, залишаються незмінними [1].

Угода охоплює цифрову торгівлю, права інтелектуальної власності, державні підприємства, нетарифні бар'єри, регуляторну узгодженість, працю та навколишнє середовище, а також традиційні галузі, такі як товари, послуги, інвестиції та державні закупівлі.

Інноваційність угоди полягає у впровадженні домовленості з приводу електронних угод – питання, по якому поки не сформувала свої правила Світова організація торгівлі (СОТ). Ця домовленість явним і однозначним чином прописує заборону вимагати передачі вихідного коду і прав доступу, заборона вимог розміщувати сервери безпосередньо за місцем діяльності та інші умови. Відносно державних підприємств забороняється надання допомоги некомерційного характеру, здатної негативно позначитися на прибутку інших країн-учасниць угоди. На додаток до перерахованого, встановлюються правила забезпечення захисту користувачів електронної комерції і онлайн-споживачів. Це дає підстави стверджувати, що угода забезпечує споживачам умови для безпечного здійснення електронних торговельних угод.

Дослідження, проведене Інститутом Петерсона, свідчить про те, що Сполучені Штати переходять від прибутку в розмірі 131 млрд. дол. США під ТРР до втрати в розмірі 2 млрд. Дол. Тим часом, Канада виграє значно більше від СРТРР щодо ТРР, частково через відсутність конкуренції США. Варто відзначити, що угода про вільну торгівлю між ЄС та Японією також загрожує ускладнити доступ до ринку для США на користь Європейського Союзу без участі США в ТРР [2].

Основними вигодами для учасників від СРТРР є пільговий доступ на ринок до нових країн-партнерів шляхом усунення / скорочення тарифів. Очікується, що канадський експорт до нових країн-партнерів збільшиться на 3,2 млрд. дол. США, причому найбільші прибутки придуть з Японії, Австралії, В'єтнаму та Малайзії. Серед цих ринків найбільшою перевагою для Канади є Японія. За даними СРТРР, загальний обсяг канадського експорту до Японії збільшиться на 1,8 млрд. дол. США або на 8,6% порівняно з 1,3 млрд.[3]

Збільшення експорту обумовлене насамперед новим пільговим доступом канадських підприємств до ринків, таких як Японія, В'єтнам, Малайзія та Австралія. Вигоди для Канади охоплюють широкий спектр секторів економіки Канади, включаючи деякі сільськогосподарські продукти, такі як свинина та яловичина, вироби з деревини, машини та обладнання та транспортне обладнання. Вплив на автомобільний сектор є незначним, з невеликим збільшенням обсягів виробництва та експорту.

Логічним є питання, чи будуть Сполучені Штати прагнути приєднатися до угоди. Президент Трамп висунув цю ідею на Всесвітньому економічному форумі в Давосі в січні.

Ключові пункти даної угоди:

- надає значні прибутки на ринку для експортерів, особливо на ринках, де раніше країни стикалися з високими тарифами;
- усуває тарифи на широкий спектр експорту та імпорту, роблячи компанії більш конкурентоспроможними в країні та на міжнародному ринку;
- дозволяє експортерам вести бізнес на рівних умовах з конкурентами на ринках СРТРР;
- полегшує інтеграцію постачальників товарів і послуг у глобальні ланцюги цін, що охоплюють Америку, Європу та Азіатсько-Тихоокеанський регіон;
- спрощує правила, пов'язані з торгівлею, роблячи торгівлю справедливішою, більш передбачуваною та ефективною;
- пропонує інвесторам покращений захист, передбачуваність і прозорість, а також розширений доступ до швидкозростаючих ринків у регіоні СРТРР;
- стратегічно встановлює умови торгівлі в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні з амбітними, перспективними країнами, які прагнуть зберегти торгівлю інклюзивною та сталою;
- полегшує малим і середнім підприємствам у всіх секторах ведення бізнесу в динамічному азіатсько-тихоокеанському регіоні;

¹² студентка 1-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Перспективи розвитку подій на міжнародній арені внаслідок прийняття даної угоди: СРТРР буде служити наріжним каменем майбутніх торговельно-інвестиційних відносин Канади і інших країн-учасниць з великими і швидкозростаючими економіками в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.[4] Тим не менш, проблемними питаннями виступають: 1)Збільшення конкуренції для місцевих підприємств; 2)Вплив багатьох факторів на реалізацію ТРР; 3)Ефективність реалізації угоди в кожній країні; 4)Повернення США до угоди; 5)Оновлення угоди.

Список використаних джерел

1. Center for Strategic and International Studies. Інтернет-ресурс: <https://www.csis.org/analysis/tpp-cptpp>
2. Office of the Chief Economist, Global Affairs Canada. Інтернет-ресурс: <https://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgrp/index.aspx?lang=eng>
3. World Trade Organization: <https://www.wto.org>
4. Інтернет-ресурс: <https://asia.nikkei.com/Economy/TPP-11-opens-doors-to-new-members>

Гунда А.¹³

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КОРОЛІВСТВА САУДІВСЬКА АРАВІЯ

Саудівська Аравія володіє приблизно 25 % світових запасів нафти (має близько 77 родовищ нафти і газу) [1], входить до першої двадцятки найбільш потужних економік світу. В умовах глобалізації, світові процеси залежать від коливань, спричинених політичною та економічною нестабільністю на Близькому Сході, а Саудівська Аравія залучена до низки складних регіональних і глобальних процесів. Оскільки змінюється парадигма відносин в арабському світі, особливий інтерес складає дослідження формування економічної стратегії Саудівської Аравії.

Період 1970-85 років складався з трьох перших планів розвитку Саудівської Аравії, які передавали амбітне бачення соціально-економічних перетворень. Вони розрізнялися за розміром, але не за своєю концепцією. В цілому, уряд прагнув домогтися істотних змін в економіці країни і суспільстві, перетворенні Саудівської Аравії з відсталою і нерозвиненою країною на таку, що має характеристики розвинутої держави [2].

Сьогодні Саудівська Аравія намагається проводити свою стратегію розвитку інакше, ніж раніше. У квітні 2016 року був оприлюднений новий амбітний план «Саудівська Аравія: Бачення-2030» що розрахований на 14 років [3]. Він був розроблений для того, щоб звільнити країну від нафтової залежності, перебудувати її відповідно до духу часу, враховуючи період панування дешевої нафти.

Займатися втіленням плану мають 26 державних установ королівства, загальна вартість витрат на реалізацію "Бачення-2030" оцінюється у 270 млрд. саудівських реалів (72 млрд. доларів).

3-поміж положень, що являють найбільший інтерес, є наступні цілі країни:

- Збільшення державних прибутків, не пов'язаних з нафтою, у понад 5 разів;
- Ненафтовий експорт має складати 50% ВВП, а не 16%, як в 2016 р.;
- Країна має стати 15 економікою світу (піднятися на 4 позиції);
- Нарощування частки приватного сектора в структурі економіки з 40% до 65%;
- Переміщення з 25 на 10 місце в світовому індексі конкурентоспроможності;
- Збільшення частки прямих іноземних інвестицій в структурі ВВП з 3,8% до 5,7%;
- Підвищення позиції Саудівської Аравії в рейтингу надання логістичних послуг з 49 до 25 позиції;
- Ривок з 80 на 20 місце у індексі ефективності уряду;
- Входження до топ-5 держав світу згідно індексу електронного уряду;
- Знизити рівень безробіття з 11,6 до 7%;
- Збільшити частку жінок на ринку праці з 22% до 30%;
- Покращити соціальний капітал та посісти 10 місце у світі за цим показником (зараз 26 позиція);
- Збільшити середню тривалість життя з 74 до 80 років [4];

Основні елементи концепції розвитку, створеної урядом, можуть бути реалізовані. Це дозволить вирішити найнагальнішу соціальну проблему, яка стоїть перед країною: зростання безробіття.

У 2003 р. під час візиту Л.Д. Кучми до Саудівської Аравії глави зовнішньополітичних відомств двох країн підписали Угоду між Кабінетом Міністрів України та Урядом Королівства Саудівська Аравія про торговельне, економічне, наукове, технічне та інвестиційне співробітництво [5].

Зовнішньоекономічні українсько-саудівські відносини характеризуються взаємною зацікавленістю сторін та поступовим розширенням співробітництва за окремими напрямками (Рис. 1)

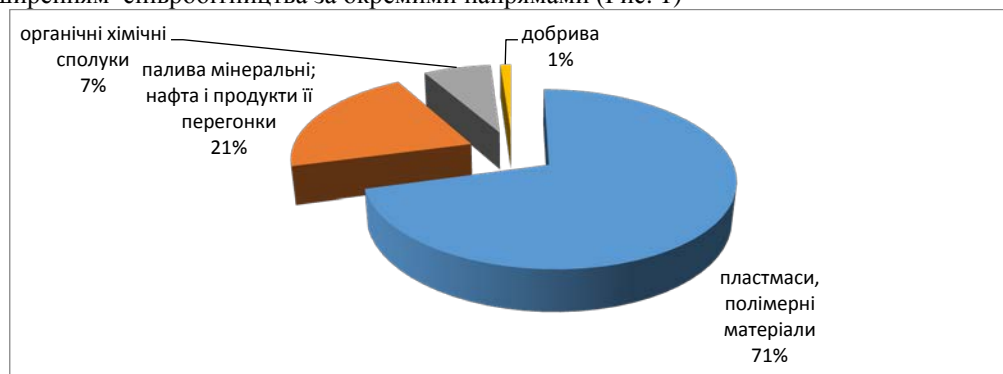


Рис. 1. Структура товарного імпорту в Україну з Саудівської Аравії в 2017 році.

¹³ студентка 1-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Слід зазначити, що здебільшого структура експорту товарів до Саудівської Аравії є сировинною (Рис. 2). Поглибленню економічних відносин слугувало б зростання обсягів та зміна структури експорту українських товарів і послуг на ринки цієї країни.

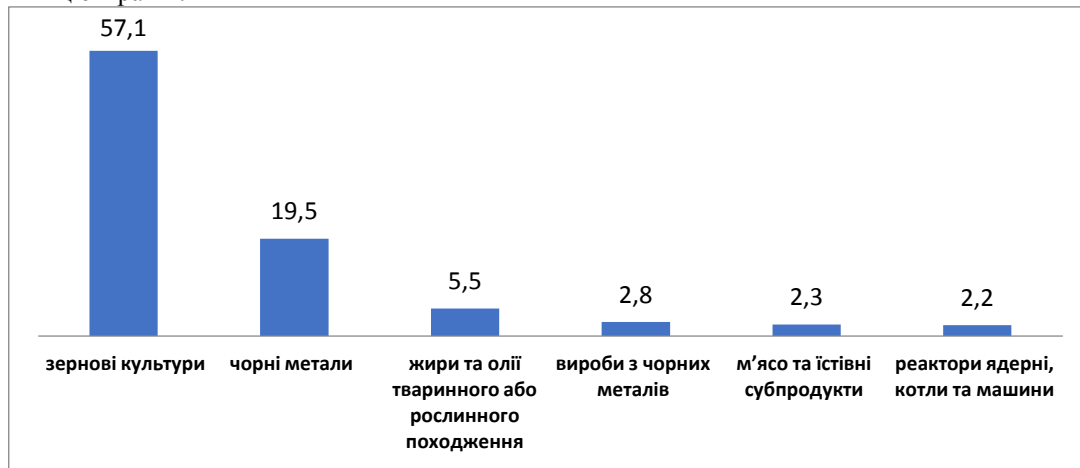


Рис. 2. Структура товарного експорту з України в Саудівську Аравію в 2017 році

Перспективними сферами двосторонньої співпраці є енергетика (відновлювані джерела енергії та їх розвиток), будівництво (інфраструктурні проекти), транспорт (повітряний, морський, міський), водне господарство (ЖКГ), машинобудування.

Королівство Саудівська Аравія має значний ринок збуту для багатьох українських товарів, для широкомасштабної науково-технічної співпраці з Україною, що у свою чергу передбачає вигідні угоди і замовлення, створення нових робочих місць у нашій країні. Важливим питанням подальших двосторонніх торговельно-економічних відносин є залучення українських технологій до Саудівської Аравії, поєднання можливостей України та КСА з метою реалізації спільних проектів на території двох держав, а також третіх країн.

Використавши певні інструменти, які передбачатимуть зменшення або пом'якшення податкового тиску, наприклад звільнення від місцевих податків, можна зробити залучення інвесторів із Саудівської Аравії більш ефективним.

Список використаних джерел

1. Азійський напрям зовнішньої політики України: проблеми і перспективи. Аналітичні оцінки: монографія / за ред. В.О. Шведа. — К.: НІСД, 2008. — 222 с.
2. Third Development Plan, 1980-85 (Riyadh: Ministry of Planning, Kingdom of Saudi Arabia, 1980).
3. Our Vision: Saudi Arabia.. the heart of the Arab and Islamic worlds, the investment powerhouse, and the hub connecting three continents [Електронний ресурс] — Режим доступу : <https://vision2030.gov.sa/en>
4. Saudi Arabia's Vision for 2030 by KING SALMAN BIN ABDULAZIZ AL SAUD [Електронний ресурс] — Режим доступу : <https://vision2030.gov.sa/download/file/fid/417>
5. Політичні відносини між Україною та Саудівською Аравією [Електронний ресурс] // Посольство України в Королівстві Саудівська Аравія. — Режим доступу : <http://saudiarabia.mfa.gov.ua/ua/ukraine-sa/diplomacy>

Дібров М.¹⁴

ОЦІНКА ВПЛИВУ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З МВФ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Дефіцит державного бюджету, залучення й використання позик для його покриття призвели до формування значного державного боргу в Україні. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування зумовлюють необхідність розв'язання проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів удосконалення механізму його управління. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в кожній країні. Першочерговим завданням економічної політики держави, з позиції захисту її фінансової безпеки й суверенітету держави в цілому, є управління та обслуговування державного боргу країни. В Україні цей процес обтяжений значними проблемами, оскільки утворення державного боргу було більшою мірою хаотичним, безсистемним процесом та проводилося без провадження раціональної боргової політики [1].

Особливе напруження зосереджене навколо боргів перед МВФ. Україна користується послугами цієї організації з 1994-го року і встигла заборгувати їй понад 30 млрд дол. Найбільші позики випадають на кризи та після кризові періоди 2008-2010 і 2014-2016 років. Умови надання кредитів складно назвати лояльними, адже тільки за відсотковими платежами Україні довелося заплатити близько 3 млрд дол., що демонструє значну залежність економіки України від МВФ [2].

Для вирішення цих проблем потрібно провести такі заходи, як створення окремої структури для управління боргом та жорсткого контролю над ним, зміна моделі управління державним боргом для проведення ефективної боргової політики, створення необхідної правової бази, реструктуризація наявного боргу і виважене взяття нових позик. Проведення даних заходів позитивно вплине на стан як боргової, так і економічної безпеки країни в цілому [3].

Складність такого пошуку полягає у низькій стабільності нашої економіки та низькому економічному рості. Для укріплення довіри до України потрібні серйозні політичні та економічні вдосконалення, але враховуючи залежність України від позик, такий шлях допоможе зміцнити боргову безпеку яка визначає такий рівень внутрішньої та зовнішньої заборгованості з урахуванням вартості її обслуговування й ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень та оптимального співвідношення між ними, що є достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб, що не загрожує втратою суверенітету і руйнуванням вітчизняної фінансової системи, й економіку країни загалом [4].

Для вдосконалення системи управління державним боргом, у контексті оцінки рівня боргової безпеки пропонуємо:

¹⁴ студент 1-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

- Розширити та законодавчо регламентувати індикатори боргової безпеки з коригування нормативних значень відповідно до сучасної міжнародної практики. Ураховуючи специфіку національної економіки, пропонуємо зосередити увагу на групі індикаторів боргової безпеки показником вимірювання яких виступає зовнішня державна заборгованість (Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу та ін.);

- Розробити єдину методологію оцінки боргових ризиків, систематизувавши перелік боргових індикаторів ризику із присвоєння вагових коефіцієнтів. У контексті оцінки боргових ризиків пропонуємо використовувати так звані індикатори еластичності, спреди дохідності облігацій (таких як спред EMBI+ Україна) та індикатори розрахунку необхідності додаткового фінансування;

- Ефективно управляти умовними зобов'язаннями, основними джерелами фіскальних ризиків для підвищення стабільності та передбачуваності державних фінансів з урахуванням позитивної світової практики.

- Сформувати та впровадити середньо- та довгострокову стратегії управління державним боргом України із зосередженням на показниках фінансово-боргової стійкості.

Дотримання визначених орієнтирів, наполегливість зусиль усіх суб'єктів реалізації державної боргової політики є запорукою позитивного сприйняття реформ, скерування національного курсу на розвиток, досягнення європейських стандартів боргової безпеки, подолання кризових процесів в економіці та забезпечення стійкої боргової безпеки в країні.

Список використаних джерел

1. Вареник В.М. Оцінка боргової безпеки України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econom_2015_2_8. - Назва з екрана.

2. Державний борг України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://referat-ok.com.ua/mizhnarodna-ekonomika/derzhavni-borg-ukrajini>. - Назва з екрана.

3. Дідур С. Аналіз та оцінка боргової безпеки України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/13-2016/102.pdf>. - Назва з екрана.

4. Вівчар О.Й. Вплив державного боргу на економічну безпеку держави [Текст] / О.Й. Вівчар, О.Б. Курило // Економіка та держава. – 2013. – № 4. – С. 15–17.

Довгоша А.¹⁵

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАФТОГАЗОВОЇ ГАЛУЗІ В ОКРЕМИХ РЕГІОНАХ СВІТУ

Африка. Очікується збільшення витрат у секторі upstream. Завдяки значним обсягам нерозроблених покладів, Африка вважається регіоном значних можливостей для нафтогазової галузі: континент володіє 7,5% нафтових та 7,1% газових запасів у світі [1]. Падіння цін на нафту у 2013-2014 роках стало потужним ударом для економіки країн-виробників нафти, однак, станом на 2019 нафтогазовий сектор Африки перейшов у фазу відновлення. Застарілість і технологічна відсталість нафтогазової галузі регіону є однією з головних проблем регіону і, водночас, створює ряд нових можливостей для інвесторів [2].

Азійсько-Тихоокеанський регіон. Завдяки швидкій урбанізації та індустріалізації попит в регіоні стабільно зростає, причому споживання нафти та газу становить відповідно 25% і 10% світової пропозиції. Наразі країнами активно здійснюються заходи зі зменшення імпортозалежності. Такі ННК, «China National Offshore Oil Corporation» (КНР) та «India's Oil and Natural Gas Corporation» (Індія), «Petronas» (Малайзія), «PTT» (Таїланд) і «PetroVietnam» (В'єтнам), а також МНК і незалежні МНК активно здійснюють інвестиції у Азійсько-Тихоокеанську нафтогазову галузь [3]. Згідно з опитуванням, 34% провідних компаній у регіоні планують збільшити обсяг капітальних витрат у 2019 році, а 28% – обсяг операційних витрат. Заплановане зростання капітальних витрат китайськими ННК зможе забезпечити 43% у загальному обсязі інвестицій в секторі upstream у 2019 році. Швидкому зростанню попиту в регіоні сприяє політика КНР, яка полягає у переході від використання вугілля до використання природного газу [4].

Європа. Проекти «greenfield» 2019 р. охоплюють переважно розробку родовищ на невеликій глибині у Великобританії та Норвегії. Наразі спостерігається нестача глибоководних проектів, причиною якої став період низьких цін на нафту. Запуск норвезького проекту «Johan Sverdrup» в Норвегії та розробка нових родовищ у Великобританії можуть створити ряд можливостей для європейського ринку вуглеводнів [5]. Європейська політика декарбонізації має вагомий вплив на інвестиційні рішення у регіоні [6, ст. 30].

Північна Америка. Разом з видобутком традиційної нафти та природного газу, США та Канада наразі активно розширюють видобуток сланцевого газу, сланцевої нафти та розробку бітумних пісків. Безперечним лідером в регіоні США, чия «сланцева революція» дозволила країні значно збільшити обсяги видобутку нафти, друге місце посідає Канада. Нафтогазова галузь Мексики знаходиться у стані спаду [8]. Частка США у глобальному обсязі витрат сектору upstream зросла з 17% до 24% протягом останніх 10 років. Американські МНК і незалежні МНК мають дещо різні підходи до інвестування. Більш високі вимоги до обсягу капітальних витрат і відповідальність перед інвесторами обмежують свободу дій незалежних МНК. Водночас МНК мали змогу підтримувати обсяг своїх витрат на тому ж рівні або навіть підвищували його [9].

Латинська Америка та Карибський басейн. Латинська Америка володіє 19,9% світових покладів нафти і 4,4% природного газу. Очікується, що в регіоні зростуть витрати у секторі upstream, головним чином за рахунок Бразилії, Гайани, Аргентини та Колумбії. ННК «Petrobras» збільшила обсяг своїх витрат і деякі міжнародні компанії розширюють свою діяльність на бразильському шельфі. Існує ймовірність наявності недостатньо нерозвіданих покладів у прибережних районах. У 2017 році регіон видобув 10,2% світової пропозиції нафти за рік. Лідерами галузі в регіоні є Бразилія, Мексика та Венесуела, однак Бразилія та Тринідад і Тобаго були єдиними державами в регіоні, чий видобуток нафти зріс у порівнянні з 2016 роком. У 2017 році регіон відповідав за 7,8% глобального експорту нафти. Головною проблемою нафтогазової галузі у Латинській Америці та Карибському регіоні залишається недостатня потужність нафтопереробних заводів і низькі обсяги інвестицій у сектор downstream [10; 11;12;13].

Близький Схід. Деякі найбільші ННК, такі як «Saudi Aramco», «Abu Dhabi National Oil Company», «Qatar Petroleum» і «Kuwait Petroleum» Corporation мають намір збільшити обсяг їхнього видобутку з метою підтримання обсягів

¹⁵ студентка 1-го курсу магістратури МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.

виробництва нафти та забезпечення національних потреб у природному газі. Сукупна вартість поточних нафтогазових проектів в регіоні становить \$211 млрд., найбільшу частку складає компанія «Saudi Aramco» (Саудівська Аравія), яка має більш ніж 80 діючих нафтогазових проектів сумарною вартістю \$31 млрд. «Kuwait Integrated Petrochemical Industries Company», «Kuwait National Petroleum Company» (Кувейт), «Pars Oil & Gas Company» (Іран), «Adnoc» (ОАЕ) «State Company for Oil Project» Ірак), «Duqm Refinery & Petrochemical Industries» (Оман) та «Sonatrach» (Алжир) є найбільшими БНП нафтогазової індустрії в регіоні [14]. Приблизно 79,4% світових розвіданих запасів нафти належать державам ОПЕК, до якої входить низка держав регіону. Водночас багато експертів стверджують про те, що ОПЕК втратила свій контроль над світовим ринком нафти, вплив організації на рівень цін є значно меншим ніж 20 років тому [15].

Австралія та Океанія. Австралія є головним постачальником нафти та газу в регіоні. Видобуток природного газу у 2016-2017 роках склав 23,1% пропозиції енергетичних ресурсів у країні, газовий конденсат – 3,3%, скраплений природний газ – 0,5%. Австралія має найбільші у світі потужності і для експорту скрапленого природного газу. У 2018 році обсяги видобутого австралійського газу склали 84% пропозиції вуглеводнів Океанії. Іншим важливим виробником у регіоні є Папуа Нова Гвінея [17]. Очікується, що протягом 2018-2025 років \$7,1 млрд. буде інвестуватися у нафтогазові проекти щороку [18].

Арктика. Значні поклади нафти та газу знаходяться в регіоні Арктики. Згідно з результатами геологічного дослідження США, Арктика має досить великі запаси традиційної нафти, природного газу та газового конденсату. Розвідані запаси нафти в регіоні складають більше 360 млрд. барелів (за оцінками, 87% покладів в Арктиці) [19].

Список використаних джерел

1. Africa Oil Week. The Africa Oil & Gas Investment Outlook: A Big Continent With Bigger Prospects [Електронний ресурс] / Africa Oil Week. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.africaoilweek.com/Articles/africa-oil-gas-investment-outlook>.
2. Deloitte. The new frontier: Winning in the African oil and gas industry [Електронний ресурс] / Deloitte. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/industry/oil-and-gas/africa-oil-gas-industry-energy-reserves.html>.
3. Gineersnow. Current Trends in the Oil & Gas Industry of the Asia-Pacific Read more at: <https://gineersnow.com/industries/oil-gas/current-trends-oil-gas-industry-asia-pacific> [Електронний ресурс] / Gineersnow. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://gineersnow.com/industries/oil-gas/current-trends-oil-gas-industry-asia-pacific>.
4. Neil James Slater. Rising confidence set to boost spending by Asia Pacific oil and gas industry in 2019 as cost control loosens [Електронний ресурс] / Neil James Slater // DNV GL. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.dnvgl.com/news/rising-confidence-set-to-boost-spending-by-asia-pacific-oil-and-gas-industry-in-2019-as-cost-control-loosens-137660>.
5. Offshore Technology. Upstream project start-ups set to soar in Europe [Електронний ресурс] / Offshore Technology. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.offshore-technology.com/comment/oil-and-gas-2019/>.
6. DNV GL. Oil And Gas Forecast To 2050: Energy Transition Outlook 2017 [Електронний ресурс] / DNV GL. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ourenergypolicy.org/wp-content/uploads/2017/09/DNV-GL_Energy-Transition-Outlook-2017_oil-gas_lowres-single_3108_3.pdf.
7. LUKOIL. GLOBAL TRENDS IN OIL & GAS MARKETS TO 2025 [Електронний ресурс] / LUKOIL. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: https://www.lukoil.be/pdf/Trends_Global_Oil_ENG.pdf.
8. Mearns E. Oil and Gas Production in N America [Електронний ресурс] / Euan Mearns. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://euanmearns.com/oil-and-gas-production-in-n-america/>.
9. International Energy Agency. World Energy Investment 2019 [Електронний ресурс] / International Energy Agency. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iea.org/wei2019/supply/>.
10. Research and Markets. Latin America Oil and Gas Sector Report 2018-2022 [Електронний ресурс] / Research and Markets. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.researchandmarkets.com/reports/4771810/latin-america-oil-and-gas-sector-report-20182022?utm_source=BW&utm_medium=PressRelease&utm_code=b8fjdl&utm_campaign=1248631+-+Latin+America%27s+Oil+%26+Gas+Market+2018-2019+%26+2022&utm_exec=joca220prd.
11. IOGP. Oil & gas production in Central & South America: Investment needed to meet rising regional demand [Електронний ресурс] / IOGP – Режим доступу до ресурсу: <https://www.iogp.org/bookstore/product/global-energy-brief-latin-america/>.
12. EIA. Venezuela: Executive Summary [Електронний ресурс] / EIA. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eia.gov/beta/international/analysis.php?iso=VEN>.
13. Rapoza K. Forbes [Електронний ресурс] / Kenneth Rapoza. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2019/04/14/for-venezuela-producing-onions-more-important-than-producing-oil/#13122cc12d9f>.
14. Offshore Technology. New spenders set to shake up Middle East oil sector [Електронний ресурс] / Offshore Technology. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.offshore-technology.com/comment/middle-east-oil-and-gas-2019/>.
15. OPEC. OPEC Data [Електронний ресурс] / OPEC D. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.opec.org/opec_web/en/data_graphs/330.html.
16. ThoughtCo. The Truth About Middle East Oil Reserves [Електронний ресурс] / ThoughtCo. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thoughtco.com/middle-east-oil-reserves-by-country-2353411>.
17. OE. Oceania Companies Focus on Expansion and Backfill [Електронний ресурс] / OE. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oedigital.com/news/462255-oceania-companies-focus-on-expansion-and-backfill>.
18. Offshore Technology. \$57bn to be spent on Oceania's upcoming upstream projects by 2025 [Електронний ресурс] / Offshore Technology. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.offshore-technology.com/comment/57bn-spent-oceania-upcoming-upstream-projects-2025/>.
19. Geology.com. Oil and Natural Gas Resources of the Arctic [Електронний ресурс] / Geology.com – Режим доступу до ресурсу: <https://geology.com/articles/arctic-oil-and-gas/>.

20. The U.S. Energy Information Administration. / The U.S. Energy Information Administration – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eia.gov/>.

21. Підчоса О.В. Особливості сучасного етапу транснаціоналізації світової нафтогазової галузі : монографія / О.В. Підчоса. – Запоріжжя : ТОВ НВК «Інтер-М», 2015. – 264 с.

Забедейко А.¹⁶

СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ЦЕНТРИ: СІНГАПУР

Економіка Сінгапуру відома як одна з найбільш вільних та найсприятливіших для ведення бізнесу. В Індексі економічної свободи Сінгапур посідає друге місце, поступаючись Гонконгу. Своім розташуванням, вільним від корупції середовищем, досвідченою робочою силою, низькими податками та сучасною інфраструктурою Сінгапур приваблює велику кількість прямих іноземних інвестицій, пропонуючи світовим інвесторам доступ до глобальних ринків. Сінгапур продовжує вважатися економікою в рейтингах з високим потенціалом зростання, надійним і стабільним місцем для розширення бізнесу [1].

Сінгапур розвинувся як фінансовий центр світу, а особливо Азії. Окрім надійних фундаментальних основ, таких як економічна та політична стабільність, репутація високих стандартів регулювання та нагляду, а також надійна юридична та судова база, тут забезпечують доступ до глобальних та регіональних фінансових ринків.

На сьогоднішній день в Сінгапурі налічується 111 комерційних банків, 49 торгових банків, і 45 представництв іноземних банків. Разом вони оперують активами понад 350 мільярдів сінгапурських доларів.

Банківський сектор був і залишається стратегічно важливим для ролі Сінгапуру у фінансуванні місцевих та регіональних установах, економічному зростанні, у сприянні торгівлі, корпоративних фінансів і будівництві та розвитку інфраструктури.

10 провідних банків Сінгапуру: Development Bank of Singapore (DBS); Oversea-Chinese Banking Corporation; United Overseas Bank; Citibank; Bank of East Asia (BEA); Standard Chartered Bank (SCB); Hong Kong and Shanghai Banking Corporation (HSBC); Maybank Singapore; State Bank of India Singapore; Bank of Singapore [2].

Грошово-кредитне управління Сінгапуру (англ. Monetary Authority of Singapore) – центральний банк і державне управління фінансового регулювання Сінгапуру. Основні функції Грошово-кредитного управління Сінгапуру: здійснення діяльності як центральний банк Сінгапуру, включаючи здійснення грошово-кредитної політики, емісію грошових знаків, нагляд за платіжними системами і обслуговування Уряду Сінгапуру в якості банкіра і фінансового агента; здійснення нагляду за фінансовими послугами та моніторинг фінансової стабільності; управління валютними резервами Сінгапуру; розвиток Сінгапуру як міжнародного фінансового центру. На сьогодні в Сінгапурі функціонує понад 1200 фінансових установ, що пропонують безліч товарів і послуг у різних класах активів [3].

Ключовим аспектом розвитку фінансового сектору Сінгапуру є його ліквідні ринки капіталу. За останні десять років ринок облігацій Сінгапуру значно зріс. З широким колом як сінгапурських державних цінних паперів, так і іноземних корпоративних облігацій, Сінгапур пропонує інвесторам з фіксованим доходом широкий спектр інвестиційних можливостей. Для роздрібного ринку також доступні пропозиції облігацій на Сінгапурській біржі (SGX).

Сінгапурська біржа (Singapore Exchange, SGX) – інвестиційна холдингова компанія, яка забезпечує надання послуг, пов'язаних з торгівлею цінними паперами та деривативами (похідними фінансовими інструментами) тощо.

Як ринок акціонерного капіталу Сінгапур добре зарекомендував себе в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, SGX є переважним місцем для розміщення близько 800 компаній. Однією з унікальних характеристик ринків акціонерного капіталу є велика частка іноземних цінних паперів на SGX. Близько 40% списків SGX є іноземними компаніями, що охоплюють такі регіони, як Азіатсько-Тихоокеанський регіон, Південно-Східну Азію, Європу та Америку в різних секторах, таких як нерухомість і морська інфраструктура. Сінгапур є одним з найбільших ринків для REIT (Real Estate Investment Trust) в Азії щодо судноплавства, авіації та інфраструктури [4].

У Сінгапурі розміщений найбільш ліквідний ринок для торгівлі та хеджування валют, а саме валют країн Азії. Відповідно до останнього трирічного дослідження, проведеного Банком міжнародних розрахунків, середньоденний обсяг обороту іноземної валюти у Сінгапурі становив 517 мільярдів доларів США станом на квітень 2018 року. Сінгапур також був другим за величиною центром деривативів процентної ставки в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону за обсягом торгів.

В Азії, Сінгапур зарекомендував себе як важливий страховий центр. Окрім місцевих організацій, у Сінгапурі знаходиться велика кількість міжнародних страхових компаній. Разом вони надають повний спектр страхових послуг для задоволення потреб внутрішнього ринку. Офшорне страхування стало основним фактором зростання промисловості, на який припадає більше половини загальної страхової справи. Успіх країни в глобальній торгівлі багато в чому пояснюється його місцем розташування і тим, що він має низький рівень корупції, кваліфіковану робочу силу, низькі ставки податків і розвинуту інфраструктуру. Це привернуло увагу близько 7000 транснаціональних корпорацій з США і Японії, а також ще 3 000 компаній з Індії та Китаю.

Список використаних джерел

1. Competing International Financial Centers: A Comparative Study between Hong Kong and Singapore
Інтернет-ресурс: <http://www.nus.edu.sg/sawcentre/docs/competing%20international%20financial%20centers-a%20comparative%20study%20between%20hong%20kong%20and%20singapore.pdf>
2. Major Singaporean banks
Інтернет-ресурс: <https://sgbanks.com/>
3. Monetary Authority of Singapore
Інтернет-ресурс: <http://www.mas.gov.sg/Singapore-Financial-Centre.aspx>
4. Singapore Exchange
Інтернет-ресурс: <https://www2.sgx.com/>

¹⁶ студентка 1-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОРТФЕЛІВ

Сучасні теорії міжнародних портфельних інвестицій значно змінили світ фінансів. Сьогодні кожен інвестор знає про важливість диверсифікації активів, що дозволяє підтримувати мінімальний рівень кореляції між ними. Однак, робота такого відомого економіста як Бруно Солнік «Чому б не диверсифікувати на міжнародному рівні замість локального?» мала значний вплив на сучасне уявлення про формування міжнародних ефективних портфелів [1].

Зробивши аналіз переваг міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів, Б. Солнік дістав низку важливих новаторських висновків [4].

1. Міжнародні активи часто мають негативну кореляцію, адже те, що відбувається на одному ринку, може не мати жодного впливу на інший. Крім того, кожна країна проводить власну економічну політику, що може значно відрізнятись від інших.

2. Інвестор може скористатися коливанням валютних курсів та отримати вищу дохідність.

3. Великий вибір активів. Інвестор має змогу купувати активи в тому числі й великих компаній, коло яких значно ширше ніж на локальних ринках [2].

Попри існування значної кількості переваг, інвестори все ж стикаються із деякими перешкодами, які запобігають міжнародному інвестуванню. Основними з-поміж них є такі:

1. Високі транзакційні витрати. Хоча сьогодні глобалізація має великий вплив на світовий фінансовий ринок, витрати на транзакції все ще можуть суттєво відрізнятись залежно від того, на якому іноземному ринку інвестувати. Адже завжди існує ризик додаткових зборів. Одним зі способів, який був запроваджений для мінімізації транзакційних витрат на купівлю іноземних акцій, є використання американських депозитарних розписок (ADR). ADR – це акції, які торгуються у США, але представляють певну кількість акцій іноземної корпорації. Вони зазвичай можуть купуватися з тими ж операційними витратами, що й інші акції, які котируються на біржах США. Однак слід зазначити, що хоча ADR деноміновані в доларах США, вони все ще схильні до коливань обмінних курсів, які можуть суттєво вплинути на їхню вартість [3].

2. Валютні ризики. Щоб інвестувати закордон (приміром, купити акцію) інвестор має обміняти свою національну валюту на іноземну за поточним курсом. Однак, якщо він захоче продати чи обміняти акцію, йому доведеться обміняти іноземну валюту в національну за новим курсом. Це створює деяку невизначеність, яка лякає багатьох інвесторів. З метою уникнення таких ризиків інвестори вдаються до хеджування (як наприклад, за рахунок валютних форвардів та опціонів).

3. Ризик ліквідності, тобто неможливість достатньо швидко та з мінімальними втратами обміняти цінний папір на гроші. Такий ризик значною мірою притаманний ринкам, що формуються.

4. Збільшення кореляції між активами. Під впливом глобалізації усе менше ринків стають сегментованими, що призводить до більшої синхронізації економік різних країн [2].

Отже, завдяки фундаментальним теоретичним розробкам та позитвним результатам їхнього емпіричного тестування міжнародна диверсифікація стала однією з основних інвестиційних стратегій. І хоча переваги є загальновідомими, деякі інвестори все ще вагаються вкладати гроші в міжнародні активи. Розуміння основних проблем, які можуть виникнути в процесі міжнародного інвестування, допомагає нам визначити, що можна зробити та що вже було зроблено з метою їх вирішення.

Список використаних джерел

1. Рогач О. І., Дзюба П. В. Міжнародний інвестиційний менеджмент: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: ВПЦ «Київський університет», 2011. 495 с.
2. Рогач О. І. Міжнародні фінанси: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ: ВПЦ "Либідь", 2003. 781 с.
3. FRIEDLAND CAPITAL INC. GUIDE TO AMERICAN DEPOSITARY RECEIPTS [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.karlschempp.com/documents/guidetoadr.pdf>.
4. Shapiro, Alan. *Multinational Financial Management* (7th edition): John Wiley & Sons, Inc, 2010.

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО СТАБІЛІЗАЦІЇ

Проблема нестабільності валютного курсу останніми роками перебуває у центрі уваги як фінансистів, так і звичайних громадян, підприємців. Це пояснюється тим, що національна валюта – гривня девальвує, а отже виникають питання щодо її стабільності та надійності. Валютний курс має вплив не тільки на валютно-економічне середовище країни, а й на стан взаємозв'язків на світовому валютному ринку. Важливим є внутрішній вплив валютного курсу, адже від стабільності валюти залежить діяльність суб'єктів господарювання, кон'юнктура ринку в цілому, взаємодія валютного курсу з показниками платіжного балансу, а отже і міжнародна інвестиційна позиція країни, взаємодія з іншими країнами на світовому ринку.

Ігнорування питання формування та регулювання валютного курсу та недосконала курсова політика НБУ негативно впливає на економічний розвиток держави та благополуччя населення. У нестабільних обставинах, коли точне прогнозування валютного курсу є неможливим, суб'єкти господарювання змушені обмежувати свою економічну та фінансову діяльність, що в результаті призводить до зменшення виробництва, відтоку капіталу за кордон і як, наслідок, зменшення обсягів валового внутрішнього продукту [1, с. 768].

Значний вплив на валютний курс здійснює НБУ, який відповідає за стабільність гривні. Останніми роками економіка України зазнала суттєвих змін внаслідок фінансової кризи. Ще з 2014 року фінансова система потрапила під

¹⁷ студентка 2-го, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.

Науковий керівник: Дзюба П.В., д.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

¹⁸ студент, 3-го курсу, спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування», ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана».

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

вплив різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього характеру, наслідків нестабільної політичної та соціально-економічної ситуації, зокрема – значних коливань валютного курсу.

Усе вищезазначене свідчить про наявність цілої низки невирішених питань у сфері валютного регулювання. Перш за все, необхідно зрозуміти, які чинники можуть впливати на валютний курс. Слід розпочати із показників інфляції, адже у 2014-15 рр. ціни практично на усі товари зросли, а причиною цього стало зростання курсу валюти. Значна інфляція може призвести до девальвації гривні, до зниження її стабільності. Україна є імпортозалежною за більшістю товарів народного споживання, тому відбувається підвищення цін на імпортовані товари під впливом змін валютного курсу.

Отже, щодо макроекономічного розвитку, девальвація чи ревальвація валютного курсу мають як позитивні, так і негативні наслідки. Зниження курсу національної валюти, тобто девальвація, можуть призводити до того, що експортери реалізують продукцію за цінами, що є нижчими від світових, а імпортні можливості зменшуються, обсяг вітчизняного виробництва збільшиться, що призводить до зростання економіки та підвищення рівня життя населення. Державний борг, що був виражений в іноземній валюті, теж зростає. Підвищення курсу національної валюти спричинить зменшення експорту товарів, тому що ціни на національні товари підвищуються; кількість імпортованих товарів збільшується з метою перепродажу їх за високими цінами, що призводить до занепаду вітчизняного виробника, також сума боргу, вираженого в іноземній валюті зменшується.

За даними НБУ, у лютому 2019 р. базова інфляція сповільнилась до 7,8% з 8,3% у січні. Передусім сповільнилось зростання цін на непродовольчі товари (до 2,8%) насамперед завдяки зміцненню обмінного курсу гривні, що позначилось на цінах імпортованих товарів [2, с.1].

Не менш важливим фактором є розмір міжнародних резервів країни. Дію цього фактора вважають найвпливовішим, а в роботах багатьох аналітиків він фігурує як основна причина знецінення гривні [3, с. 191]. Вважають, що для країн з економікою, яка розвивається, головним є запас валюти, тобто золотовалютні резерви. Слід пам'ятати, що однією із основних функцій золотовалютних резервів є забезпечення стабільності національної валюти.

Девальвація гривні викликана неефективністю інструментів та механізмів валютного регулювання. Традиційним підходом до регулювання курсу валюти є використання валютних інтервенцій. Ефективність цього інструменту залежить від того, чи достатній в країні обсяг золотовалютних резервів. Усі країни намагаються постійно збільшити їх обсяг і, як наслідок, стабілізувати не лише курс, а й впливати на грошово-кредитний мультиплікатор.

Крім валютних інтервенцій виділяють ще один метод регулювання валютного курсу – валютні обмеження. Це система нормативних правил, що мають на меті обмеження операцій з іноземною та національною валютою, золотом та іншими валютними коштами на ринку. Валютні обмеження використовуються у тих випадках, якщо курс національної валюти різко зростає, негативні показники платіжного балансу, велика зовнішня заборгованість, яка має тенденцію до зростання.

Наступним чинником, який відіграє важливу роль у стабілізації валютного курсу, є державний борг. Зростання боргу може сприяти як стабільності економіки, так і її дестабілізації у випадках, якщо запозичення використовуються неефективно. Крім проаналізованих факторів впливу на валютний курс не менш важливе значення мають такі показники, як обсяг ВВП, стан платіжного балансу, валютна політика держави, показники грошової маси.

Отже, для регулювання валютного курсу необхідні рішучі дії зі сторони НБУ, який повинен проводити заходи щодо недопущення надмірних курсових коливань, формування довіри на валютному ринку, зниження облікової ставки, нарощування міжнародних резервів. Можна виділити наступні напрями забезпечення стабільності валютного курсу: стимулювання експорту та забезпечення рівноваги платіжного балансу; проведення політики щодо зменшення інфляції; забезпечення в Україні сприятливого інвестиційного середовища; оптимізація механізмів взаємозв'язку між попитом на національну та іноземну валюту; зменшення боргової залежності від кредиторів; використання міжнародного досвіду для розроблення досконалішої структури валютного ринку.

Список використаних джерел

1. Табінський В. А. Стабілізація валютного курсу як необхідний фактор економічного розвитку в Україні / В. А. Табінський, Є. О. Колеснік, І. С. Сіліна // YoungScientist. – 2017. – №12. – С. 768-772.
2. Національний банк України. Оцінка інфляції. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=58162
3. Дребот Н. П. Фактори впливу на курс національної валюти в Україні / Н. П. Дребот // Науковий вісник НЛТУ України. – 2016. – №26. – С. 190-197.
4. Шулакова К. І. Макроекономічний контекст розвитку валютного регулювання в Україні / К. І. Шулакова // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2016. – С. 6-14.

Лесик М.¹⁹

ВПЛИВ РЕФОРМ В ОАЕ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

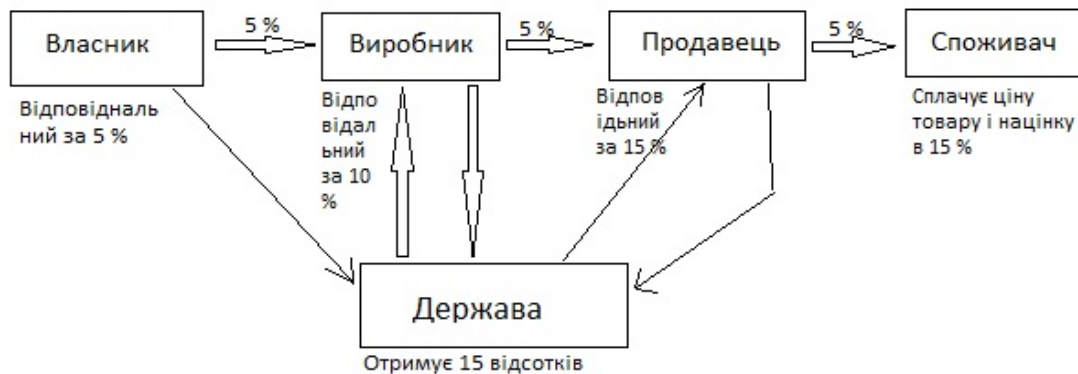
Досягнення ОАЕ є багаточисельними. Великі запаси нафти зробили Об'єднанні Арабські Емірати одними з найбагатших держав на душу населення в світі. Керівники країни переслідують досягнення грандіозних за об'ємом і спрямуванням економічних і соціальних проєктів, підтримка населення також є доволі високою. 2018-ий можна назвати роком реформ для країни. Проте піднімається питання про їх ефективність та подальший вплив на економічний та політичний курси ОАЕ. Саме тому це питання і є актуальним.

Передбачається, що у 2019 році ВВП Об'єднаних Арабських Еміратів зростає на 3,7 відсотків, що на 0,8 % вище за минулорічні показники [1]. Це передусім обумовлюється двома факторами: зростанням ціни нафти та прогресом у виконанні програми фіскальних поправок в країні. Цей тренд стосується не тільки ОАЕ, схожі процеси відбуваються в усіх країнах Юлізького Сходу та Північної Африки (за винятком Бахрейну та Єгипту). Поряд з тим проводиться і планується проведення й ряду інших реформ: введення ПДВ, зміни у візовій політиці, набір стимуляційних дій, що планується організувати і впровадити до 2021 року [2; 3; 4].

¹⁹ студент 3-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Підчоса О. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

ПДВ. ПДВ було впроваджено від 1 січня 2018 року. Його розмір становить 5 відсотків (рис. 1) та ним обкладаються всі товари та послуги крім базових товарів та ресурсів (сіль, цукор, медичні препарати тощо). Плани щодо впровадження податку на додану вартість висловлювались ще з 2011 року. Планувалось, що це зроблять ще в 2014 або 2015 році. Прогнозується, що процес впровадження завершиться впродовж трьох років. На сьогодні також є 23 зони, в яких товари та послуги не обкладаються податком на додану вартість (5 в Абу-Дабі, 8 в Дубаї, 3 в Рас Аль Хаймі, по дві в Фуджайрі, Шарджі і Умм Аль Квейні та одна в Аджмані) [1].

(рис1.)



* Власникам, виробникам і продавцям повертається ПДВ з попереднього кроку

Впровадження ПДВ мало негативний вплив на економіку ОАЕ в короткостроковій перспективі. Інфляція зросла до 4,8 відсотків (при тому, що прогнозувалося зростання лише до 1,5%). Незважаючи на це, очікується, що довгостроково ситуація вирівняється і в 2019-2023 роках зростання ВВП буде перевищувати 3 відсотки [5].

Візові зміни. У законі ОАЕ протягом довгого часу було закріплено, що резидентом можна бути лише за наявності робочого місця, візи переважно середньострокові, в межах 2-3 років. Це спричиняло доволі великі за об'ємами відтоки капіталів з країни. Висококваліфіковані кадри мали виїжджати з держави. Тільки в 2017 році таким чином з ОАЕ було виведено 45 мільярдів доларів США. Нові реформи спрямовані на підвищення строків таких віз аж до 10 років для інвесторів, підприємців і науковців. Такі ж умови стосуються і студентів. Реформа спрямована на мотивування людського капіталу залишатися в ОАЕ, що в довгостроковій перспективі має мати позитивний вплив на благополуччя королівства [3; 4].

Стимуляційний пакет. У 2018 році шейх Моххамед бін Заїд оголосив про влиття 50 мільярдів дірхам ОАЕ в економіку емірату Абу-Дабі. Залучаються партнери, такі як Китайська національна нафтова корпорація. Реформи спираються на 4 основні колони: бізнес і інвестування, суспільство, знання і інновація та спосіб життя. У цілому ставиться ціль створити до 10 тисяч нових робочих місць для Еміратів. Було запропоновано офіційно дозволити людям працювати з дому, вдосконалення регулювання в сфері приватного і комерційного будівництва та інші ініціативи [6].

Отже, можна зробити висновок, що всі ці реформи спрямовані на диверсифікування ринку ОАЕ перед перспективою можливих флуктуацій на ринку нафти в майбутньому. Протягом багатьох років цей ресурс був чи не єдиним фактором успішності країни на світовій арені.

Окрім економічного, велику роль відіграють і політичні фактори. Королівству вкрай потрібна підтримка Західних партнерів, що досягається передусім через лібералізацію власної країни.

Частина заходів також проводиться для притоку більшої кількості фінансових ресурсів до керівників ОАЕ, що мають стани ніби як «золотим запасом» на випадок непередбачуваних ситуацій в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Zarafullah M. Impact of VAT on UAE economy / Muhammad Zarafullah. – 2018.
2. Gulf Economic Monitor. // World Bank Group. – 2017. – №1.
3. Narratives of reform in the UAE [Електронний ресурс] // Washington Institute. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.washingtoninstitute.org/policy-analysis/view/narratives-of-reform-in-the-uae>.
4. How 2018 became the UAE's 'year of reform' [Електронний ресурс] // The National. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://amp.thenational.ae/uae/government/how-2018-became-the-uae-s-year-of-reform-1.807361>.
5. Negative impact of VAT on UAE, Saudi only short-term – PwC [Електронний ресурс] // Gulf Business. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://gulfbusiness.com/negative-impact-vat-uae-saudi-short-term-pwc/>.
6. Sheikh Mohammed bin Zayed announces Dh50 billion stimulus for Abu Dhabi [Електронний ресурс] // The National. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.thenational.ae/uae/sheikh-mohammed-bin-zayed-announces-dh50-billion-stimulus-for-abu-dhabi-1.737334>.

Матвейчик М.²⁰

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ПАЛИВА НА МОРСЬКОМУ ТРАНСПОРТІ

Все частіше виникає питання: «Яким чином можна зменшити викиди парникових газів?». З метою його вирішення International Maritime Organization прийняла Кліматичну стратегію для скорочення викидів парникових газів від суден. Транспортний сектор 8% світових викидів парникових газів, зокрема морський транспорт – 2%. На сьогодні існує декілька методів підвищення енергоефективності та екологічності морського транспорту.

²⁰студентка 1-го курсу магістратури, спеціальності «Менеджмент», спеціалізації «Бізнес-логістика», Державний університет інфраструктури та технологій (ДУІТ).

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

Для впровадження водневих паливних елементів на морському транспорті була створена некомерційна асоціація Marine Hydrogen & Fuel Cell Association MHFCA. До асоціації увійшли 120 організацій. Цілями асоціації є: розробка планів застосування водню на морському транспорті, встановлення контактів для спільних дослідницьких проєктів, визначення пріоритетів для розвитку, подолання бар'єрів, розробка кодів, стандартів і правил використання водневих технологій в морських додатках.

Фактори, що сповільнюють розвиток водневих технологій:

- недосконалі технології зберігання водню;
- відсутність стандартів безпеки, зберігання, транспортування, застосування.

Але зараз стандарти розробляються асоціацією MHFCA, технологію зберігання вирішує інновація Hydrogen 2.0.

Водень це найлегший газ, а в рідкому стані існує в дуже вузькому інтервалі температур від -252,76 до -259, 2 °С. Суть технології в тому, що водень може зберігатися у рідкому стані при кімнатній температурі без тиску.

У партнерстві з Joі Scientific MarineMax отримала першу технологічну ліцензійну угоду на випуск продукту Hydrogen 2.0, що дозволить MarineMax -America розробляти, виробляти та продавати двигуни й допоміжні енергетичні системи, які можуть працювати на водню, що видобувається з морської води.

Паливний елемент, що працює на водні – одна з головних деталей. Вона складається з багатьох десятків комірок, кожна з яких складається з двох електродів, розділених електролітом. На анод підводиться водень, на катод – окисник. Використовуючи реакцію окиснення, створюється напруга між позитивними і негативними зарядами. На аноді водень розпадається на електрони і протони, потім протони, проходячи шар електроліту, досягають катода, з'єднуються з киснем і утворюють воду. Для того, щоб отримати водень необхідний електроліз, тобто електричне розщеплення води, в результаті якого утворюється водень і кисень [2]. Американська компанія «Дюпон» виробляє та продає полімерні електроліти вартістю 700 євро за м². Звичайно, що для вантажного судна потрібні сотні квадратних метрів цього матеріалу.

Але ефективність цього процесу не дуже висока. Для того, щоб отримати 1 м³ водню (тобто 1,8 кВт енергії), необхідно витратити 4 кВт електроенергії. Виходом з цієї проблеми може стати використання альтернативних джерел енергії, а саме сонячної та вітрової. На сьогодні досвід використання сонячної енергії на морському транспорті достатньо значний.

SolarImpact – це перша в світі електрична яхта на сонячних батареях, на якій можна подорожувати нескінченно зі швидкістю 5 вузлів (максимум - 22 вузли), швидкості достатньо для того, щоб здійснити навколосвітню подорож за шість місяців [3]. Для порівняння, яхта також розміру спалювала б 100 літрів пального на годину при середній швидкості 10 вузлів. Про всяк випадок, якщо в морі буде хмарно, на борту встановлені 2 дизельні двигуна потужністю 87 кінських сил кожен.

Для того, щоб впровадити інноваційні технології на вантажному морському транспорті порівняємо SolarImpact з один із найбільших діючих контейнеровозів у світі – Emma Maersk (табл. 1.1), вартість якого оцінюється в 170 000 000 \$. Судно оснащено найбільший двигуном внутрішнього згорання, які коли-небудь були побудовані людиною – Wartsila-Sulzer RTA96-C. Двигун Wartsila-Sulzer RTA96 споживає 13000 літрів пального на годину. Якщо барель нафти дорівнює 158,76 літра, найбільший двигун в світі споживає 81,1 барелів нафти на годину [4].

Порівняльна характеристика суден Emma Maersk та SolarImpact

SolarImpact	Emma Maersk
Габарити	
Ширина: 12,5 м	Ширина: 396,84 м
Довжина: 24 м	Довжина: 63,1 м
Вага: 70 т	Дедвейт: 156 907 т
Витрати на паливо, \$/год	
41,6	5352,6
Вартість сонячної батареї, \$	
220 769	5 528 195
Термін окупності, годин	
5 306,9	1032,8

На сьогодні ціна на нафту становить 66 \$ / барель на світових ринках нафти, то вартість 1 години роботи двигуна становить \$ 5 352,6 за годину. Тобто сонячна батарея окупиться за 1032,8 годин або за 43 дні безперервної роботи. Єдиний недолік, що швидкість судна треба буде зменшити майже в половину, а для перевезення вантажів цей показник вкрай важливий. Але якщо застосувати водневий двигун, який буде жити від сонячних батарей, швидкість змінювати не доведеться, оскільки тягова сила водневого двигуна це дозволяє. Проте ця тематика потребує подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Водневий двигун [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrtvory.com.ua/referaty/himiaref10.html>.
2. SolarImpact - електрична яхта на сонячних батареях [Електронний ресурс]. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://fshoke.com/uk/2018/09/19/solarimpact-elektrychna-yakhta-na-sonyachnykh-batareyakh/>.
3. Крупнейший в мире дизельный двигатель [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <https://mostinfo.su/114-krupneyshiy-v-mire-dizelnyy-dvigatel.html>.

ПІВНІЧНИЙ ПОТІК-2: ФІНАНСОВІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

«Північний потік-2» – проект магістрального газопроводу з Росії в Німеччину через Балтійське море, щоб задовольнити попит споживачів в ЄС. Його будівництво планується завершити до кінця 2019 року та оцінюється в 8 млрд євро. «Північний потік-2» є розширенням «Північного потоку». Їх сумарна проектна потужність становить 110 млрд м³ газу на рік [1]. До 13 березня 2019 року збудовано понад 830 км трубопроводу. Це склало 34% від загальної довжини по обидва ниткам [2]. Газопровід будує російський «Газпром» спільно з європейськими компаніями Engie, Uniper, OMV, Shell і Wintershall.

Україна виступає проти будівництва «Північного потоку-2» через можливу втрату статусу транзитної держави. Крім того, противниками «Північного потоку-2» є США, Польща, Молдова і країни Балтії, які застерігають, що ЄС потрапить у залежність від російського газу [3].

"Північний потік-2" залишається однією з найбільших небезпек для України. Проте будівництво газопроводу може стати поразкою не лише для України, а і для ЄС:

1) загроза для суверенітету України, Молдови та Білорусі, адже проект має на меті розширення геостратегічного впливу Росії на Європу шляхом домінування на енергетичному ринку.

2) збільшить європейську залежність від Росії і сконцентрує 70-80% імпорту газу на одному маршруті під контролем Кремля.

3) позиціонує Росію як головного постачальника газу в ЄС, чим може придушити можливості для неросійських компаній щодо експорту зрідженого газу до Євросоюзу.

4) не обов'язково здешевить газ. Трубопровід вимагатиме значних інвестицій від "Газпрому" і європейських компаній. Це забезпечить низький дохід протягом тривалого часу, бо компанії доведеться продавати газ за ринковими цінами Німеччині та іншим країнам.

5) якщо газопровід буде побудований, він підірве єдність ЄС. Москві вже вдалося завдати значних побічних збитків єдності ЄС. 20 з 28 членів ЄС виступають проти проекту і тільки три є твердими прихильниками: Німеччина, Австрія і Нідерланди [4].

6) проект буде мати високу вартість (сумарна вартість перевищить € 40 млрд. З них 70% буде залучено у вигляді проектного фінансування, а решта виділять акціонери. Крім того, потребують ще понад € 30 млрд для створення нових газопроводів в Європі і Німеччині), яку в підсумку заплатять європейські споживачі в ціні на газ [5].

Одним з головних питань проекту є наслідки його реалізації для України. Крайня оцінка Держдепартаменту США, що проект може викликати економічний колапс України [6]. Посол США в Україні Марі Йованович уточнила оцінки свого відомства, відзначивши що мова йде про втрати приблизно в 3% ВВП України на рік [7]. З урахуванням того, що зростання ВВП України після виходу з чергової кризи близько 2% на рік, то це означає рецесію ВВП України [8]. Експорт України становить близько 38 млрд доларів США і тому повинен скоротитися приблизно на 6% [9].

«Північний Потік-2» пов'язаний з сферою «віртуального реверсу», яку використовує Україна з 2014 року і яка полягає в тому, що за згодою європейських споживачів Україна відбирає з транзиту Газпрому частину газу, яка потім оформлюється угодами по «реверсу» газу з Євросоюзом, але реально цей газ не прокачується [10, 11]. «Північний Потік-2» робить принципово неможливим продовження будь-якого варіанту «віртуального реверсу», Україна зможе купувати тільки газ від Газпрому, а припинення транзиту газу через Україну робить неможливим відбір газу по яких-небудь «схемами» [12].

Додатковою проблемою стане різке подорожчання тарифів по газу через ГТС України як для населення, так і для комерційних користувачів, так як вона розрахована на обсяг 120 млрд м³ на рік і має дуже значні постійні витрати, які при малих обсягах транспортування перекладаються на тарифи ЖКГ [13].

Технічна проблема для України полягає ще в тому, що Словаччина, з якою Україна з'єднана основними газопроводами в бік Євросоюзу, отримує в даний момент газ тільки від Росії і при зміні транзитної схеми просто може не мати газу для реальної фізичної прокачування в сторону України при переході від «віртуального» реверсу до реального [14]. Однак експерти вказують, що основним найбільшу вигоду від даної ситуації може отримати не Газпром, а саме Словаччина, яка може купити газ з «Північного Потіку-2» через хаб у місті Баумгартен, а потім вимагати від України будь-яку ціну за цей газ [15].

Українські економісти оцінюють вартість транзиту газу в \$ 7-8 за 100 км на 1000 м³ газу. При збільшенні транзитного маршруту на 3000 км вартість 1000 м³ газу повинна зрости приблизно на \$ 200 за 1000 м³ газу, що збільшить вартість майже в 2 рази відносно газу через «віртуальний реверс» [16].

Слід зазначити, що в момент введення «Північного Потіку-2» в лад в 2019 році Україна буде перебувати в тяжкому економічному становищі через необхідність виплатити за короткий період \$ 14 млрд боргових зобов'язань по попереднім траншам від західних партнерів [17]. На думку Standard & Poore's, до 2020 року вже можуть існувати умови виплат боргів України Росії за газ і євробонди, тому вони оцінюють загальний обсяг боргових виплат в більш ніж \$ 17 млрд [18].

Отже, для подолання можливої кризи необхідно:

1. Щоб Україна разом з європейськими партнерами підготувала реалістичну пропозицію для газового транзиту після 2019 року. Однією з основних складових цієї пропозиції повинен бути анбандлінг «Нафтогазу», що дозволить йому відповідати вимогам Третього енергопакета ЄС.

2. Повинен бути створений консорціум з управління ГТС з респектабельними газовими європейськими операторами, які не беруть участі в інших проектах "Газпрому" для формування переконливої позиції для переговорів України з "Газпромом" про умови нового транзитного контракту.

3. Збереження прийнятних цін на газ та реконструкція застарілих трубопроводів.

4. Необхідно вести роботу із залучення коштів іноземних інвесторів, а також знайти необхідні обсяги газу для рентабельної експлуатації системи.

²¹ студентка 2-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Список використаної літератури

1. Наскільки "Північний Потік-2" та "Турецький потік" загрожують транзитним перспективам України [Електронний ресурс]. – <https://ua.112.ua/mnenie/naskilky-pivnichnyi-potik-2-i-turetskyi-potik-zahrozhuut-tranzytynym-perspektyvam-ukrainy-340600.html>
2. «Северный поток — 2» построили на 34% <https://russian.rt.com/world/news/610753-severnyi-potok-dva-postroili-na-34>
3. Чапутович нагадав, що зробила Польща на протидію Nord Stream 2 [Електронний ресурс]. – <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/2659790-caputovic-nagadav-so-zrobila-polsa-na-protidiu-nord-stream-2.html>
4. Margarita Assenova report, Europe and Nord Stream 2: Myths, Reality, and the Way [Електронний ресурс]. – <https://www.epravda.com.ua/publications/2018/08/8/639399/>
5. Госдеп США предрек крах економіки України после строительства «Северного потока-2» [Електронний ресурс]. – <https://riafan.ru/543929-gosdep-ssha-predrek-krah-ekonomiki-ukrainy-posle-stroitelstva-severnogo-potoka-2>
6. Посол США оценила потери Украины из-за «Северного потока-2» [Електронний ресурс]. – <https://ria.ru/economy/20171024/1507442476.html>
7. Показатель роста ВВП Украины в 2016 году на 2,2% вызывает сомнения [Електронний ресурс]. – <https://www.unian.net/economics/finance/1778366-pokazatel-rosta-vvp-ukrainyi-v-2016-godu-na-22-vyuzivaet-somneniya-ekspert.html>
8. Внешняя торговля Украины [Електронний ресурс]. – <https://riss.ru/analytics/33279/>
9. Украинский виртуальный реверс газа: теория и реальность [Електронний ресурс]. – <https://ria.ru/analytics/20140708/1015166242.html>
10. Почему «Северный поток – 2» – нерешаемая проблема для Украины? <https://ukraina.ru/analytics/20160316/1015904332.html>
11. Остановить "Северный поток-2": почему Украина не может полагаться на ЕС и США [Електронний ресурс]. – <https://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2018/01/18/7076225/>
12. ГТС Украины [Електронний ресурс]. – <https://www.gazeta.ru/business/2017/04/25/10643519.shtml#page3>
13. Как Украина отказалась от российского газа [Електронний ресурс]. – <http://inosmi.ru/economic/20160113/235041818.html>
14. Газпром превращает противников «Северного потока – 2» в своих союзников [Електронний ресурс]. – <https://vz.ru/economy/2016/7/1/819041.html>
15. Стоимость транзита газа через Украину для «Газпрома» вырастет в 3 раза [Електронний ресурс]. – <http://rian.com.ua/economy/20160118/1003747060.html>
16. Откуда новые тарифы: Кубив назвал цену импортного газа для Украины [Електронний ресурс]. – <https://www.segodnya.ua/economics/gkh/otkuda-novye-tarify-kubiv-nazval-cenu-importnogo-gaza-dlya-ukrainy-711424.html>
17. Грозит ли Украине дефолт: зачем набираем кредиты и как будем отдавать [Електронний ресурс]. – <https://www.segodnya.ua/economics/finance/grozit-li-ukraine-defolt-zachem-nabiraem-kredity-i-kak-budet-otdavati-794619.html>
18. S&P estimates Ukrainian debt repayments in 2017-2020 at over \$20 bln [Електронний ресурс]. – <https://en.interfax.com.ua/news/economic/421210.html>

Пашина М.²²

СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕЛЕНИХ ОБЛІГАЦІЙ

На глобальному рівні основні стейкхолдери висловлюють занепокоєння з приводу незворотної шкоди, заподіяної нашій екосистемі, і постійно вимагають від корпорацій запровадження відповідальних моделей розвитку, котрі б забезпечували збереження навколишнього середовища заради майбутнього. Зміна клімату та вичерпання природних ресурсів впливають на всіх суб'єктів світового господарства. Сталий розвиток має включати як ініціативи зі зменшення негативного впливу, так і з адаптації – для зміни та зниження негативного впливу неминучих наслідків. І хоча шлях до сталого розвитку є відомим і зрозумілим, підприємства ніколи не перестають турбуватися щодо своїх доходів, особливо щодо доходів від інвестицій в зелені проекти (відновлювані джерела енергії, ефективне використання водних ресурсів, біоенергія тощо). Зелені облигації забезпечують зручну, але доволі ризикову платформу для відповідальних організацій для інвестування в зелені проекти. Сучасні тенденції свідчать, що зелені облигації не лише стають привабливим напрямом фінансування, але й залучають розробників проектів, аби продемонструвати свій відповідальний підхід до бізнесу.

Зелена облигація функціонально є борговим інструментом, як і будь-яка інша облигація. Вона пропонує фіксовану дохідність та має використовувати доходи для фінансування або рефінансування, частково або повністю, нових або наявних проектів з розвитку та підтримки навколишнього середовища. Облигація є добровільною і може бути видана будь-яким суб'єктом для залучення коштів [1, 3]. Емітент повинен забезпечити, щоб доходи були інвестовані в зелені проекти, зокрема пов'язані з поновлюваними джерелами енергії, енергоефективністю, зменшенням викидів вуглецю тощо. Це – вигідні інвестиції, оскільки зелені облигації дають інвесторам можливість отримувати звільнені від оподаткування доходи (або зі значно нижчим рівнем оподаткування), при цьому вони можуть бути впевненими, що ці доходи використовуються відповідально. Емітенти ж зелених облигацій також отримують вигоду, оскільки зелений напрям може допомогти залучити нових інвесторів та покращити свою репутацію.

Світовий ринок зелених облигацій виник у 2007 році з випуску облигацій AAA-рейтингу установами Європейського інвестиційного банку та Світового банку. Активніше цей ринок почав розвиватися після того, як Міжнародна фінансова корпорація у березні 2013 року вперше продала зелених облигацій на суму 1 млрд. дол. США. Серед великих корпоративних емітентів – SNCF, Berlin Hup, Apple, Engie, ICBC і Credit Agricole (табл. 1).

²² студентка 3-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Дзюба П. В., д.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Найбільші емітенти зелених облігацій (за емісіями)

Емітент	Тип облігації	Країна	Обсяг випущених облігацій (млрд. дол. США)	Галузь
Fannie Mae	ABS	США	20,1	Будівельна
Industrial Bank	Корпоративні	Китай	9,6	Різні галузі
Французька Республіка	Суверенні	Франція	6,0	Різні галузі
Королівство Бельгія	Суверенні	Бельгія	5,5	Переважно транспортна
Національне агентство з управління фінансами	Суверенні	Ірландія	3,5	Різні галузі

Примітка: за даними Climate Bonds Initiative. Джерело [5].

Перша Зелена муніципальна облігація була випущена в Массачусетсі в червні 2013 року. Гьотеборг (Швеція) випустив першу облігацію Green City у жовтні 2013 року. США є основними емітентами муніципальних зелених облігацій, але до емітентів також включають провінцію Онтаріо, місто Йоганнесбург і провінцію Ла-Ріоха (Аргентина) [4]. Ринок зелених облігацій продемонстрував значне зростання ще в 2014 році, коли було випущено паперів на 37 млрд. дол. США. У 2018 році випуск досяг 167, 6 млрд. дол. США, що є новим рекордом [5].

Активними учасниками глобального ринку зелених облігацій є азійські емітенти. Сільськогосподарський банк Китаю випустив першу зелену облігацію державного китайського банку в 2015 році, мобілізувавши в цілому 1 млрд. дол. США. Раніше у 2015 році Xinjiang Goldwind Science & Technology (вітроенергетика) випустила облігацій на суму 300 млн. дол. США, і на такі облігації компанія отримала замовлення на суму 1,4 млрд. дол. США. Вартість кожного випуску зелених облігацій значно варіюється, від декількох мільйонів до більш ніж 2 мільярдів доларів США [2].

Таблиця 2

Найбільші емітенти зелених облігацій (за країнами)

Країна	Обсяг випущених облігацій, млрд. дол. США	Частка ринку, %	Кількість емітентів у країні
США	34	20	63
Китай	31	18	69
Франція	14	8	12
Німеччина	7,6	5	14
Нідерланди	7,4	4	6

Примітка: за даними Climate Bonds Initiative. Джерело [5].

Країни з обмеженими фінансовими можливостями або неліквідними ринками можуть випускати облігації на зовнішніх ринках, у тому числі через посередництво міжнародних та регіональних банків розвитку. Приміром, Африканський банк розвитку використовував доходи від зелених облігацій для фінансування проекту енергетики в Замбії, проекту Ківуватт в Руанді та проекту гідроенергетики Бусерука в Уганді, трьох найменш розвинутих країнах [2]. Емітент облігацій повинен бути готовим до виходу на регульовані ринки капіталу, які вимагають певних критеріїв для розміщення фінансових продуктів, яким необхідно відповідати, скажімо, кількість років експлуатації, сертифікованих бюджетів, обороту тощо. Крім того, емітент повинен бути готовий публічно демонструвати свою фінансову міцність і кредитоспроможність, бути прозорим [4].

Принципи зелених облігацій Міжнародної асоціації ринків капіталу та Стандарти кліматичних облігацій Ініціативи з кліматичних облігацій допомагають визначити, чи є облігація зеленою чи ні. Зазвичай, зелені облігації повинні пройти перевірку третьою стороною, щоб встановити, що доходи спрямовуються на фінансування проектів, що створюють екологічні цінності (наприклад, Рада з кліматичних облігацій встановила процедуру сертифікації, включаючи призначення затверджених верифікаторів). Зазначеними документами встановлено чотири принципи, що забезпечують ідентифікацію зелених облігацій:

- Цільове використання надходжень: емітент повинен оголосити відповідні категорії зелених проектів, які він має намір підтримувати. Він повинен також дати чітке визначення екологічних переваг, пов'язаних з проектами, що фінансуються.
- Оцінювання та відбір проектів: емітент повинен висвітлити процес прийняття інвестиційних рішень для визначення прийнятності окремих інвестицій за рахунок надходжень від зелених облігацій.
- Управління надходженнями: доходи повинні бути переміщені до окремого портфеля або іншим чином офіційно засвідчені внутрішнім процесом, який має бути прозорим.
- Звітність: емітент повинен щонайменше один раз на рік звітувати про такі інвестиції деталізуючи, по можливості, екологічні вигоди, отримані за допомогою кількісних / якісних показників [3].

Попри те, що зелені облігації, очевидно, мають перспективне майбутнє, є певні пов'язані з ними проблемні аспекти. Найважливішою проблемою для емітента є набуття додаткових витрат, необхідних для випуску зелених облігацій, при цьому доходи відповідають рівню звичайних облігацій. Ці витрати можуть охоплювати додаткові витрати на застосування зелених критеріїв, моніторинг та підтримання надходжень як «зелених», а також прозору передачу результатів діяльності інвесторам упродовж періоду до погашення облігацій. Зрозуміло, що хоча зелені облігації і є інструментом, котрий потребує суттєвих додаткових процедурних заходів щодо підтримання відповідності, вони несуть репутаційні ризики. Більше того, визначення будь-якої програми як «зеленої» вже є непростим завданням. Хоча існує низка ідентифікаторів та критеріїв для визначення зелених програм, ймовірно, що стандартний набір таких не задовольнить потреби кожного інвестора. Це є однією з найбільш складних проблем для емітентів – ідентифікація облігації як зеленої, або регулярного відображення його зобов'язання інвестувати в проекти з поліпшеними екологічними показниками [1, 3].

Висновуючи, слід зазначити, що хоча зелені облігації і не дають змогу отримати найвищу дохідність, не кожна дохідність або її складова підлягають кількісній оцінці. Зелені облігації дають інвесторам диверсифікувати свій портфель не лише в рамках традиційної парадигми, зважаючи на ризик та дохідність, але й на основі міркувань щодо навколишнього середовища. Це – значно більш високий рівень свідомості, суспільної якості та поваги до майбутнього.

Список використаних джерел

1. Green Bonds. // United Nations Development Programme. – 2016. – С. 1–4.
2. Green Bond Impact Report. // International Finance Corporation. – 2018. – С. 4–28.
3. Green bonds: a fresh look at financing green projects. // Ernst & Young. – 2016. – С. 3–11.
4. What's the true impact of green bonds? [Електронний ресурс] // GreenBiz. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.greenbiz.com/article/whats-true-impact-green-bonds>.
5. Green bonds: The state of the market 2018. // Climate Bonds Initiative. – 2019. – №5. – С. 2–20.

Пішко Г.²³

ФІНАНСОВІ САНКЦІЇ ЯК ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Політика сьогодення – це складний механізм, який поєднує відносини держав у глобальну систему, ми стаємо свідками домінування певних груп країн над іншими. Одним з найпотужніших важелів впливу на міжнародне становище держави є санкції.

У 2014 році щодо Росії було застосовано економічні санкції через військову інтервенцію в Україну та окупацію Криму. Вони стали найжорстокішими, починаючи з 1992 року.

Антиросійські санкції було застосовано в 3 етапи:

I етап – обмеження співробітництва;

II етап – обмеження постачання окремих видів технологій.

III етап – введення санкцій проти ключових секторів економіки [1].

Під санкції потрапили: 5 державних банків; 3 головні енергетичні компанії; 3 головні оборонні компанії.

Було заборонено експорт та реекспорт до Росії високотехнологічного обладнання, поставок технологій подвійного призначення, введено обмеження на експорт та реекспорт російських нафтових проєктів, торгівлю зброєю [2].

Санкції фінансового сектору можна умовно поділити на 3 групи:

I група – «секторальні» - увійшли переважно державні банки та компанії. Їм забороняється виходити на боргові ринки США та Європи, але вони можуть переводити платежі клієнтів та власні. Приблизно половина банківського сектору опинилась під санкціями. Державним банкам було заборонено не лише довге(від 90 діб), а й коротке валютне фінансування(від 30 діб). У вересні-жовтні 2014 року обіг доларової секції валютного міжбанківського ринку зменшився з 1-2 млрд доларів до 100 млн доларів на день.

II – не дуже великі приватні банки та компанії переважно оборонного сектору. Забороняється проводити валютні платежі від чи на користь банків або компаній, власники яких підпали під персональні санкції. Таким банкам необхідно змінювати географію свого бізнесу.

III група – «м'які санкції», які не були оголошені офіційно. Через створення санкційних списків у липні 2014 року платежі почали перевірятися вручну, щоб контролювати, чи не здійснив банк або компанія платіж на користь «санкційного банку». Якщо здійснив, доведеться виплатити штраф. Як наслідок, строк виконання платежів значно збільшився (з 1-2 днів до 2-6), що заповільнило відносини з міжнародними установами [3].

Фінансові санкції стали одним з факторів обвалу курсу рубля з 33.8434(липень 2014) до 67.7851(грудень 2014) рублів за 1 долар США. Валютна криза 2014-2015 призвела до зростання рівня інфляції з 6.45% у 2013 до 12.90% у 2015, зниження споживчого попиту, реальних доходів громадян, зростання рівня бідності [4].

Наведені вище макроекономічні показники доводять, що російська економіка так і не змогла досягти рівня, який був до 2014 року. Одним з негативних факторів санкцій є те, що Росія отримує надзвичайно малий обсяг інвестицій, а внутрішній борг невгамовно зростає через неможливість зовнішніх запозичень.

У відповідь Росія ввела ембарго на продукти з країн, які ввели санкції проти неї(США, ЄС, Норвегія, Австралія, Канада). Це не завдало великих збитків країнам Європейського союзу, у середньому експорт зменшився на – 2.3%, за рахунок збільшення експорту до третіх країн. Внаслідок співпраці з країнами Заходу, збільшилась частка російського експорту в країни Азії та Латинської Америки [8].

За період дії санкцій Росія втратила 173 млрд доларів(не враховуючи зміни ВВП). За даними 2015 року приблизні втрати ЄС від санкцій у майбутньому оцінювались у \$100 млрд, хоча наразі вони складають \$17.6 млрд та 400 тисяч робочих місць.[9]

Отже, міжнародні санкції – це не метод покарання, а політичний та економічний засіб для того, щоб держава усвідомила помилки та взяла на себе відповідальність за свої вчинки. У разі відмови від виконання загальноприйнятих норм, країна може опинитись в ізоляції та втратити своє положення на міжнародній арені.

Список використаних джерел

1. Этапы введения санкций ЕС, США и другими странами против России [Електронний ресурс].Режим доступу: <https://ru.odfoundation.eu/a/5375,etapy-vvedeniya-sankciy-es-ssha-i-drugimi-stranami-protiv-rossii>
2. EU sanctions against Russia over Ukraine crisis [Електронний ресурс].Режим доступу: https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/eu-sanctions-against-russia-over-ukraine-crisis_en
3. Санкции и их воздействие на рынок [Електронний ресурс].Режим доступу: <http://institutiones.com/politika/2502-finansovye-sankcii-protiv-rossii.html>
4. Курс доллара США в декабре 2014 года [Електронний ресурс].Режим доступу: <https://ratestats.com/dollar/2014/12/>
5. GDP, current prices [Електронний ресурс].Режим доступу: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD?year=2018>
6. Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991 – 2017 гг. [Електронний ресурс].Режим доступу: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1270707126016
7. Статистика [Електронний ресурс].Режим доступу: <https://www.cbr.ru/statistics/>

²³ студентка 1-го курсу МЕН, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

8. Хто перший: Які країни наважаться порушити єдність Європейського Союзу щодо санкцій проти Росії? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://neweurope.org.ua/analytics/hto-pershyj-yaki-krayiny-navazhatsya-porushyty-yednist-yevropejskogo-soyuzu-shhodo-sanktsij-protu-rosiyi/>

9. Так ли велики потери ЕС от санкций против России? [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://m.dw.com/ru/так-ли-велики-потери-ес-от-санкций-против-россии/a-39436301>

Примак Я.²⁴

ГЕОПОЛІТИЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Україна, як і будь-яка країна світу імпортує деякі товари і послуги для забезпечення внутрішнього попиту, а також для розвитку своєї економіки. За даними Держстату України вже зараз спостерігається суттєве зростання обсягів зовнішньої торгівлі, що вкрай позитивно відбивається на загальному економічному стані країни.

Тенденцією 2014-2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Не дивлячись на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд. дол. США, що на 19% більше, ніж за 2016 рік. У 2018 році загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд. дол. США. У січні 2019 року показник експорту вже сягнув 40,6 млрд. дол. США, що на 9,2% більше, ніж у січні 2018 року [1].

На першому місці в структурі експорту 2018 року залишається продукція АПК та харчової промисловості - близько 9,8 млрд. доларів, що у процентному співвідношенні становить 20,7% всього українського експорту, проте її частка скоротилася на 0,6% в порівнянні з 2017 роком. На другому місці - продукція металургійного комплексу, який експортували на 7,2 млрд. дол. США [1]. Крім того, українські виробники експортували продукцію машинобудування (3,2 млрд. доларів), мінеральні продукти (2,5 млрд. доларів), продукцію хімічної промисловості (1,5 млрд. доларів), деревину і паперову масу (1,2 млрд. доларів), а також продукцію легкої промисловості (716,7 млн.) [1].

Головним та найбільшим торговельним партнером України за напрямком експорту залишається Європейський союз, експорт товарів до якого у 2018 році зріс на 18,7% в порівнянні з 2017 роком і склав близько 11,3 млрд. доларів. При цьому, його питома вага в загальному експорті товарів з України за підсумками 2018 становить 42,1%. Крім ЄС, а насамперед, Польщі, Італії, Німеччини, Угорщини, Іспанії, Україна продавала найбільше своїх товарів у 2018 році до Росії (8% від загального обсягу експорту), Туреччини (5,8%), Індії (5,2%), Китаю (4,2%), Єгипет (4,1%) [2]. Імпорт після кризових 2012-2013 років також демонстрував спад. Проте починаючи з 2016 року спостерігається нарощення імпортуних закупок Україною. У 2017 році імпорт досяг 49,6 млрд. дол. США. У 2018 року загальний імпорт зріс до 57 млрд. дол. США, що на 13% більше в порівнянні з 2017 роком [1]. Складові імпорту істотно не змінилися за останні 4 роки.

Імпорт мінеральних продуктів зріс на 13,3% до 14,2 млрд. дол. США, машин і устаткування - на 20,7% до 12 млрд. дол. США, хімічної продукції - на 7,6%, транспортних засобів - на 8,9%. Товарів легкої промисловості було закуплено на 2,7 млрд. дол. США. Панівну частку українського імпорту у грошовому вираженні займають енергоносії - 22 млрд. дол. США, товарів агропромислового комплексу було імпортовано на суму 8 млрд. дол. США [1].

Єдиним регіоном, обсяги торгівлі з яким за останнє десятиріччя зменшилися, були країни СНД, насамперед через санкції по відношенню до Російської Федерації. Використання Росією торговельно-економічного тиску зумовило суттєве скорочення торгівлі України з нею майже за всіма напрямками. Унаслідок торговельних обмежень суттєво зменшився експорт до Росії продукції машинобудування, а експорт продовольчих товарів знизився майже до нуля. Україна повинна збільшувати частку експорту на нові перспективні ринки для своєї продукції такі, як ринки ЄС, африканські, азіатські, американські, європейські. Запровадження ЗВТ між Україною та ЄС надає додаткові переваги вітчизняним експортерам на ринку з достатньо високим захистом, але в першу чергу - скасування 80% митних тарифів та квот, здебільшого, сировинних товарів. Але на даному етапі, на жаль, тарифні квоти для України вичерпуються протягом перших двох місяців року [3]. Негативний платіжний баланс України провокує нестачу валюти на внутрішньому ринку, створює тиск на курсову стабільність, що негативно впливає на функціонування національної економіки [4, с. 39-41].

Аналізуючи структуру експорту та імпорту України, можна помітити, що відбувається експорт продукції низьких переділів, додана вартість яких мала - сільгосптовари, продукція чорної металургії та хімічної промисловості. Особливо проблемним є те, що в структурі машинобудівної галузі, яка є основною в економіках країн-лідерів у сфері високих технологій, в Україні розвиток наукомістких підгалузей слабкий. Мінімально присутня в структурі виробництва низка високотехнологічних підгалузей, що визначають експортні позиції машинобудування в розвинених країнах, такі як ІТ-індустрія, виробництво складної медичної техніки тощо. Підсумовуючи вище сказане, ми можемо дійти до висновку, що варто спрямувати зусилля для максимальної реалізації зовнішньоекономічного потенціалу, підтримки експортоорієнтованих галузей господарства та використовувати усі наявні інструменти для нарощування потужного вітчизняного експорту через виробництво високотехнологічної продукції, а саме електроніки, засобів інформатизації та зв'язку, біотехнологій та ін.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Національне інформаційне агентство України «Укрінформ» [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2550325-ukraina-zbilsila-eksport-tovariv-na-127.html>
3. Євроінтеграційний портал [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://eu-ua.org/zona-vilnoit-torhivli/bezmytni-taryfni-kvoty-ta-yihnie-vykorystannia>
4. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні/ В. Курищук// Економіст. - 2012. - №6. - с. 39-41
5. Golubii I., Pidchosa O., Kushnir V. et al. Trade and Economic Cooperation Between Ukraine and Hong Kong: Current State and Perspectives [Electronic source] / [I. Golubii, O. Pidchosa, V. Kushnir та ін.] // International Relations, Series "Economic Sciences", №12 (2018). - 2018. - 18 p. - Access mode: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3735/3406

²⁴ студентка 1 курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

ПРОБЛЕМА ВІДТОКУ КАПІТАЛУ З УКРАЇНИ

Перед багатьма країнами світу постає проблема відтоку капіталу, що є причиною дисбалансу економічної системи та викликає інші, не менш важливі соціально-економічні проблеми. Інвестиції є рушійною силою соціально-економічного розвитку будь-якої держави. У наукових колах немає єдиного трактування даного поняття. Саме прямі іноземні інвестиції займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу.

Залучення інвестицій у державу, регіон чи окреме підприємство значною мірою залежить від інвестиційного клімату обраного об'єкту. Інвестор завжди шукає вигідніші умови для залучення власного капіталу [1]. Інвестиційний клімат України протягом останніх років поступово покращується. У 2018 році у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing business Україна зайняла 76 позицію (для порівняння у 2012 – 152 місце) [2], а індекс інвестиційної привабливості за оцінкою СБА з 2014 року лише збільшується [3]. Попри це Україна характеризується високим ступенем ризиків, серед яких виділяють корупцію, бюрократію та недосконалу законодавчу базу, недостатню розвиненість фінансово-кредитної системи тощо [3, 4]. Частка прямих іноземних інвестицій в Україну залишається незначною (у 2018 р. було залучено 1526 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що на 30% менше показників 2017 р. – 2202 млн. дол. США, та на 46% менше ніж у 2016 р. – 3284 млн. дол. США) [5]. Складні умови ведення бізнесу спонукають українських підприємців шукати більш вигідні способи ведення бізнесу та розширювати ринки.

За даними Державної служби статистики, станом на 01.01.2018 з України надійшло 6322 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій [5].

Значні обсяги іноземних інвестицій вкладаються в ті сфери економіки, які гарантують швидке обернення капіталу. Найбільша частка прямих іноземних інвестицій з України була залучена у професійну, наукову та технічну діяльність – 5981 млн. дол. США (94% усіх прямих іноземних інвестицій з України), у промисловість – 123,7 млн. дол. США (1,96%), операції з нерухомим майном – 69,8 млн. дол. США (1,1%), у фінансову та страхову діяльність – 62,8 млн. дол. США (1%) [5].

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції з України, млн. дол. США

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Усього	5 760,5	6 402,8	6 435,4	6 568,1	6 702,9	6 456,2	6 315,2	6 346,3	6 322,0
Кіпр	5 336,1	5 900,1	5 899,7	5 917,6	5 925,1	5 926,1	5 923,7	5 930,5	5 932,5
Російська Федерація	166,1	190,3	236,6	292,6	377,9	196,4	122,8	144,1	150,3
Віргінські Острови (Брит.)	20,8	25,8	25,8	25,8	25,8	25,8	51,3	57,6	61,0
Латвія	31,9	87,9	80,4	95,5	98,6	85,0	69,8	68,4	60,9
Угорщина	0,1	0,1	0,1	4,2	17,3	16,0	14,6	14,9	17,5
Нідерланди	*	*	0,1	13,5	14,2	12,5	11,2	10,7	12,3
Молдова, Республіка	15,2	15,2	16,7	16,9	16,9	10,7	7,8	7,1	6,8
Польща	47,3	47,0	46,3	52,3	56,4	53,4	50,2	48,7	6,7

Джерело: створено автором на основі [5].

Лідером за кількістю прямих іноземних інвестицій з України залишається Кіпр, на який припадає 93,8% усіх інвестицій. Велику частку українських прямих іноземних інвестицій отримує Російська Федерація та Віргінські Острови (Брит.) [5]. У першу чергу такі зміни зумовлені політичними суперечностями. Варто зазначити, що Кіпр та Віргінські Острови (Брит.) є офшорними зонами, через які здійснюються численні нелегальні фінансові операції, що призводять до відтоку капіталу з України. Офшорні зони надають можливість уникнути подвійного оподаткування та зменшити податковий тягар, унеможливають відслідковування реального походження капіталу та операцій з ним.

У сучасній світовій економіці через офшори проходить гігантський потік капіталу. Так, згідно з дослідженням The Price of Offshore Revisited від організації Tax Justice Network, Україна входить до 20-ки країн з найбільшим відтоком капіталу. Протягом 2000-2008 року відтік капіталу з України становив 82 млрд. дол. США [6].

Отже, відтік капіталу традиційно вважається однією з головних загроз економічній безпеці країни. Потік прямих іноземних інвестицій з України значно поступається вкладенням у її економіку з боку іноземних інвесторів, забезпечуючи додатне сальдо прямих іноземних інвестицій. Основними країнами-реципієнтами прямих іноземних інвестицій з України виступають Кіпр та Віргінські острови (Брит.), які є офшорними зонами, та Російська Федерація, до якої обсяги прямих іноземних інвестицій зменшилися більше, ніж удвічі, починаючи з 2014 року.

Список використаних джерел

1. Крейдич І.М. Інвестиційна політика як основа моделі економічного зростання: Монографія/МОН України, НТУУ «КПІ». – К., 2008. – 380 с.

1. Не як у людей: що в Україні заважає іноземним інвесторам [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/business/1427772-ne-yak-u-lyudej-shcho-v-ukrayini-zavazhae-inozemnim-investoram>

2. Індекс інвестиційної привабливості України. Настрої інвесторів у 2-му півріччі 2018 року// European Business Association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/12/Invest-Index-2nd-half-2018.pdf>.

3. Огляд інвестиційного клімату 2016 від міжнародної організації «The Bleyzer Foundation» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bleyzerfoundation.org/files/tbf_reports/Investment%20Climate%20Survey%20Final%20Results%202016.pdf

4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Рейтинг країн з тінювим відтоком капіталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kuakinto.livejournal.com/174570.html>

²⁵ студентка 1-го курсу МЕНВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка. Науковий керівник: Кузнецова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ (ГАЗОВИЙ СЕКТОР)

За останні роки все сильніше прослідковується взаємозв'язок між забезпеченістю держав енергетичними ресурсами та безпосередніми передумовами не лише їхнього успішного розвитку світової, але й усієї економіки в цілому. У свою чергу, запорука розвитку світової енергетики передусім залежить від рівня обмеженості та вичерпності даних енергетичних ресурсів (а особливе значення відіграють запаси газу та нафти). Крім того, “умови розвитку світової енергетики регламентуються протиріччями між наявністю власних енергоносіїв країн і потребою в них, значним забрудненням навколишнього середовища продуктами їхнього згоряння, різким підвищенням попиту на енергоресурси, зумовленим зростанням населення планети [1]”.

Ще одним чинником, що підсилює необхідність для кожної країни забезпечити свою економіку енергетичними ресурсами та задовольнити потреби власного населення вважається енергетична безпека, тобто “стан готовності паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) країни щодо максимально надійного, технічно безпечного, екологічно прийнятного, економічно ефективного та обґрунтовано достатнього енергозабезпечення економіки держави й населення, а також щодо гарантованого забезпечення можливості керівництва держави у формуванні й здійсненні політики захисту національних інтересів у сфері енергетики без зовнішнього і внутрішнього тиску [2]”.

Діючи рівночасно та спільно, усі вищеперераховані показники дають поштовх утворенню та безпосередньо впливають на формування сучасних тенденцій загострення питань з енергетики та ресурсів, які мають надзвичайно важливе значення як для всієї планети та її жителів, так і для кожної держави окремо.

Отже, досліджуючи запаси газу, необхідно почати з того, що станом на 2017 рік, регіоном з найбільшими покладами природного газу Близький Схід з показником 79,1 трильйонів кубометрів, що у свою чергу становить 40,9 % від загальних світових запасів газу. У свою чергу, поклади газу по всьому світу налічують 193,5 трильйонів кубометрів. Слідом за ним іде регіон так званих країн СНД, який має у своєму запасі 59,2 трильйонів кубометрів газу, що складає 30,6 % світових газових покладів (другу сходинку даний регіон посідає переважно завдяки Російській Федерації). Таким чином понад 70 % газу зосереджені у центральній, північній та західній частині Азії, що представляє проблему виникнення диспропорції у забезпеченості різних країн світу даними ресурсами.

Третє місце посідає Азіатсько-Тихоокеанський регіон, який має 19,3 трильйонів кубометрів газу, що у свою чергу становить 10 % від загальних світових запасів газу. Наступним регіоном за часткою запасів газу є Африка, показник якої становить за офіційними даними 13,8 трильйонів кубометрів газу (7,1 % світових запасів), а за Африкою слідує Північна Америка, чий запаси складають 10,8 трильйонів кубометрів газу з часткою від світових запасів – 5,6 %.

За цим регіоном іде Південна та Центральна Америка з показником у 8,2 трильйонів кубометрів газу, що складає 4,2 % запасів усього світу. А останнє місце посідає Європейський регіон, який володіє запасами, що складають 3,0 трильйона кубометрів газу та 1,5 % світових газових запасів.

Після дослідження нерівномірності розміщення газових ресурсів по всьому світу, варто зазначити, що регіоном з найбільш нерівномірно розміщеними газовими покладами можна вважати Євразійський континент, так як у ньому розташовані водночас найбільш (у своїй азійській частині) та найменш забезпечені (зі сторони Європи) газовими ресурсами країни у всьому світі. Отже, на Євразійському континенті водночас розташовані найбагатші на газ країни, які мають відповідно найбільші частки світових покладів газу (Іран (33,2 трильйона кубометрів газу, що складає 17,2% світових запасів), Катар (24,9 трильйонів кубометрів газу, що становить 12,9 % світових запасів), Росія (35,5 трильйонів кубометрів газу, що у свою чергу складає 18,1 % світових газових покладів) та Саудівська Аравія (8,0 трильйонів кубометрів газу та 4,2 % світових запасів)) та найменш забезпечені даним видом ресурсів держави (Андорра, Бельгія, Боснія та Герцеговина, Естонія, Мальта, Португалія, Словенія, Швеція тощо), тому він найбільш непропорційно забезпечений газом.

Розглядаючи світовий видобуток газу у 2017 році, необхідно проаналізувати цей показник для кожного регіону окремо, починаючи з 1992 і до 2017 років. Отже, виробництво природного газу збільшилося на 131 трильйон кубометрів або на 4 % впродовж останніх десяти років. Найбільше зростання даного показника простежується у Російській Федерації (46 трильйонів кубометрів), одразу за якою слідує Іран (21 трильйонів кубометрів) та Австралія (17 трильйонів кубометрів) [3].

Щодо розподілу споживання первинної енергії за видами палива у 2017 році, варто зазначити, що основним видом паливно-енергетичного ресурсу у світі залишається нафта, складаючи майже третину всієї спожитої енергії. Не зважаючи на це, ринок нафти зазнав незначного спаду після двох років стабільного зростання. Загалом світове споживання енергії у 2017 році збільшилося на 2,2 %, що вважається найбільшим показником з 2013 року. Найбільше це стосується саме природного газу, потім – відновлювальні джерела енергії та нафта, що посіла третє місце. Частка ринку вугілля знизилася до 27,6 % у 2017 році. Цей показник вважається найбільшим з 2004 року.

У 2017 році загальне споживання газу по світу становило 3670,4 трильйонів кубометрів. Якщо порівняти цей показник з даними за 2016 рік, можна сказати, що він збільшився на 3 % (2016 рік - 3574,2 трильйонів кубометрів газу). В цілому, споживання газу збільшилося у 2017 році по всіх регіонах світу, за винятком Північної, Південної та Центральної Америки [3].

Також було детальніше досліджено питання газового ціноутворення та порівняно ціни на газ за 2011-2017 роки. Встановлено, що, за винятком 2016 року, ціни на газ різних видів (Середня ціна Німецького імпортованого газу, Британський газ, Нідерландський ТТФ тощо) стабільно падає. І якщо у 2006 році ціна в середньому складала 7,87 доларів за мільйон Btu, то у 2008 вона досягла уже 11,6 доларів за мільйон Btu (Британська тепла одиниця). У період з 2011 по 2013 роки ціна на газ перебувала на рівні 10,5-10,9 доларів за мільйон Btu після різкого падіння до 6,56 доларів за мільйон Btu у 2009-2010 роках. З 2014 року ціна поступово спадає і вже у 2016 вона становила 4,69 доларів за мільйон Btu, а у 2017 ціна трохи піднялася, до 5,80 доларів за мільйон Btu.

Крім того, збільшується диспропорція між країнами, котрі володіють найбільшими запасами, виробляють значні обсяги газу та споживають цей паливно-енергетичний ресурс у найбільших кількостях. Дана диспропорція має сильний

²⁶ студентка 2-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнєцова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

вплив на формування цін на газовий ресурс, а також серйозно впливає на діяльність газового ринку загалом. Разом з тим встановлено, що за винятком декількох країн (Іран, Російська Федерація, Саудівська Аравія тощо), виникла доволі серйозна диспропорція в забезпеченості країн та регіонів світу запасами газу та його виробництвом по всій території нашої планети. Цей фактор є визначальним для кінцевого формування цін на ринку на даний паливно-енергетичний ресурс.

Список використаних джерел

1. Амоша О.І., Гарковенко Є.Є. Світовий паливно-енергетичний комплекс: сучасний стан та тенденції розвитку / Амоша О.І., Гарковенко Є.Є. – Донецьк. – 15 с.
2. Енергетичні ресурси та потоки / За ред. А.К. Шидловського. – К.: УЕЗ, 2003. – 410 с.
3. BP Statistical Review of World Energy 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bp.com
4. Natural Gas - Proved Reserves 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2253rank.html>
5. Марчук Л. П. Перспективи розвитку світової енергетики / Л. П. Марчук // Міжнародна та національна енергетична безпека. – 2013. – 6 с.
6. Тен М. Г. Мировая энергетика: современное состояние и прогноз развития / Тен М. Г. – Владивосток : Вестник ВГУЭС. 2012. – 15 с.
7. Лещенко І.Ч. Оцінка вартісних показників технологічних об'єктів газової галузі за невизначеності умов їх функціонування / І.Ч. Лещенко // Проблеми загальної енергетики. – 2013. – Вип. 4 (35). – 32 с.
8. Gas Market Report 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.iea.org
9. Rogach, O., & Pidchosa, O. (2013). The Restructuring of the Industry: Fuel and Energy Complex. In Sustainable development: Monograph (pp. 370–385). Kyiv, Kaunas, Szczecin: LAT&K. – 534 p.
10. Pidchosa, O. (2013). The Post-Crisis Economic Recovery of Ukraine: Energy Security Aspect. In 2. Post-crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium : Monograph (pp. 269–281). Kyiv, Ukraine: Publishing center "Kyiv University". – 311 p.

Семенюк Я.²⁷

ЄВРОЗОНА: ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ

Єврозона сформувалася як результат глобальної конкуренції ХХ століття. На сьогодні вона об'єднує 19 країн Європейського Союзу, у яких використовується євро як грошова одиниця. Номінально вона функціонує з 1 січня 1999 року, коли євро запроваджено у безготівковий обіг, проте фактично її основи закладені з початку дії Маастрихтської угоди. З 2002 р. у країнах Єврозони припинено використання національних валют і в готівковому обігу. Слід також зазначити, що євро в якості національної валюти використовують 6 країн, які офіційно не є членами цієї зони.

Цікавою є історія відносин з Єврозоною Великобританії, яка у 1998 р. також планувала увійти до неї. Є кілька причин відмови цієї країни щодо переходу на євро. Перша з них – встановлення у Єврозоні єдиної облікової ставки, що для Великобританії означало втрату важливого знаряддя контролю економіки. Також однією з причин є тісні економічні відносини з США, а саме торговельно-економічні відносини з цією країною становлять 59,2% всіх експортно-імпорتنних операцій. Тому зміна валюти не є доцільною, адже курс долар - євро менший, ніж долар - фунт. Англіїці – великі консерватори, тому негативно ставляться до відмови від їх національної гордості – фунту стерлінгів, котра не так давно була світовою валютою. Після кризи у Греції і наміру країн Єврозони фінансувати вихід країни з неї, Британія дала зрозуміти, що не може брати участь у порятунку євро. Також про відмову від наміру запровадження євро у Великобританії є Brexit, який запланований на 30 березня 2019 року. Хоча це вплине певним чином на життя всього Європейського Союзу, адже внесок Великої Британії до бюджету ЄС у 2016 році, з урахуванням його знижки, становив 19,4 млрд. Євро. Якщо бюджет не зменшиться, Німеччині [вже найбільший чистий вкладник], можливо, буде запропоновано надати найбільшу частку готівки, її частка оцінюється приблизно в 2,5 мільярда євро.

Але серед країн Європи Великобританія не єдина, яка не запровадила євро. Розглянемо деякі з них, а саме Хорватію, Польщу та Швецію. У листопаді 2017 року прем'єр-міністр Андрій Пленкович заявив, що Хорватія прагне приєднатися до ERM-2 до 2020 року та запровадити євро до 2025 року.

Не існує конкретної дати для прийняття Польщею євро та не встановлено дату приєднання країни до ERM-II (п'ятий критерій конвергенції в євро). Колишній віце-прем'єр-міністр країни Януш Пьєчочинський заявив, що Польща не приєднається до Євро, як мінімум 2020 року. Для запровадження євро є п'ять критеріїв, які повинні бути виконані державою, щоб відповідати Єврозоні. І станом на травень 2018 рік виконані два з них.

А от Швеція не планує приєднатися до ERM II і ніби навмисно не виконує один з критеріїв. У травні 2018 р. виконано три з п'яти критеріїв. Але особливість Швеції в тому, що деякі міста використовують євро як розрахункову валюту в тому сенсі, що у магазинах були цінники у кронах та євро і ці дві валюти вільно приймали для розрахунків. Але це у містах туристичного призначення. Також усього 35,9% експорту країни відбувається у євро.

Є країни, які уже запровадили Євро. Розглянемо деякі з них і побачимо чи стало їм жити краще. Це доцільно дослідити за такими показниками: рівень інфляції в країні, державна заборгованість, дефіцит держбюджету, ВВП на душу населення та чистий експорт, тобто зовнішньоторговельний оборот.

Іспанія є членом Єврозони з 1 січня 1999 року. Відносно оптимального значення рівня інфляції, яке зазначає Маастрихтський договір (1,5%) лише 3 роки після запровадження євро були для Іспанії успішними. Щодо державного боргу, то оптимальним є менше 60%, так як прописано в названому вище договорі. ВВП на душу населення в Європейському Союзі на середину вибраного періоду (2014) становило 29 398 \$. І вищим він від цього значення в Іспанії був лише після впровадження євро. Якщо абстрагуватися від подій, які відбувалися за період 1990-2014 рр., то можна вважати, що запровадження Євро в Іспанії було успішним і дало певний позитивний ефект.

Естонія приєдналася до Єврозони 1 січня 2011 року. Естонія ж стала сімнадцятим членом Єврозони, і першою з країн колишнього радянського союзу, яка прийняла спільну валюту ЄС. Для багатьох естонців через 20 років після

²⁷ студент 3-го курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа та страхування», ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». Науковий керівник: Циганова Н.В., к.е.н., доцент.

виходу з ЄС є доказом того, що вони повністю долучилися до Заходу. Ця подія допомогла Естонії залучити іноземних інвесторів. Але бідніші естонці трішки постраждали від збільшення цін на продовольство.

Можна побачити, що Естонія – доволі нейтральна така країна Європи. Вона не набрала величезних боргів, і дефіцит бюджету з 1995 року був у межах норми. Рівень інфляції у 1990-х роках цілком нормальний для пострадянської держави. Навіть можна сказати, що порівняно з іншими країнами такої долі вона доволі швидко оговталася після соціалізму. Щодо наслідків після введення євро, то інфляція трохи зменшилася, але вона була далеко від ідеального, на думку Маастрихтського договору, 1,5%. ВВП на душу населення порівняно зросло, але не надто багато. Введення євро як розрахункової валюти не дало певних результатів. Естонія не стала жити значно краще і єдине, що змінилося, то сальдо торговельного балансу стало не настільки від'ємним.

Ірландія приєдналася до Євросони 1 січня 1999 року. Найвище значення за досліджуваний період було у 2000 році. І після цього значення були найбільшими з 1990 по 2017 роки. До того ж державний борг 11 років підряд становив менше 60%, що за Маастрихтським договором вважається хорошим знаком. Також слід вказати на те, що ці всі показники були досягнуті після вступу до Євросони. Сальдо торговельного балансу за ці роки завжди було додатним і після 1999 року ситуація кардинально не змінилася. У загальному введення євро було вдалим рішенням для Ірландії.

Можна зробити висновок, що у більшості випадків запровадження євро було здійснене для спрощення торгівлі між країнами Європи, адже більша частка операцій в цьому регіоні відбувається саме між країнами, що знаходяться поруч. Також вхід до Євросони є виправданим, коли вартість зекономлених коштів при обміні валют більша, ніж вартість запровадження Євро. Для країн із слабкою економікою це несе значні ризики.

Список використаних джерел

1. Статистичні дані облікової ставки Євросони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://tradingeconomics.com/euro-area/interest-rate>. - Euro Area Interest Rate

2. Динаміка курсу фунту стерлінгів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: - <https://index.minfin.com.ua/exchange/world/usd/gbp/>. – Курси мирових валют

3. Стаття про Brexit Саймона Тілфорда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://foreignpolicy.com/2019/01/23/sorry-britain-youre-just-not-that-important-for-europe/>. – Sorry, Britain, You're Not That Important for Europe

4. Загальні відомості про Євросону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.wikipedia.org/wiki/Eurozone>. - Eurozone

*Сізова М.*²⁸

ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ СУВЕРЕННОГО ФОНДУ НОРВЕГІЇ В УМОВАХ РІЗНОНАПРАВЛЕНОЇ ДИНАМІКИ ЦІН НА ВУГЛЕВОДНІ

Країни, що залежать від продажу нафти, постійно стикаються з рядом проблем. Вони страждають від «голландської хвороби» - стану економіки, при якому експорт сировини гасить розвиток промислового виробництва і ставить благополуччя держави в залежність від непередбачуваних коливань світових цін. Зрештою, нафта – ресурс обмежений і не поновлюваний, і питання раціонального використання одержуваних від його продажу доходів дуже важливий для країн-експортерів.

Норвегія, країна де знаходиться найбільший в світі СФ, є значним виробником нафти і заснувала СФ для інвестицій у 1990 році, перший транш від доходів продажу нафти – 1996 р. Активи фонду з того часу зросли в 4000 разів: з 1,93 млрд норвезьких крон до 7 838 млрд крон. Основна мета Government Pension Fund Global полягає в акумулюванні коштів в розрахунку на період, коли вичерпаються запаси нафти і газу.

На початку 2019 року фонд оголосив про скорочення інвестицій в нафтогазові компанії. Рішення не стосується великих інтегрованих нафтогазових концернів, як Shell, BP або ExxonMobil. Крок фонду покликаний зменшити залежність Норвегії – найбільшого виробника нафти в Західній Європі - від галузі, яка стикається зі зростаючою невизначеністю з приводу свого довгострокового майбутнього. Такі чинники, як зміни клімату, бурхливий розвиток відновлюваної енергетики і електричного транспорту знижують надійність інвестицій в сировинному секторі. Однак, це рішення може вплинути на політику управління ризиками інших суверенних і приватних інвестиційних фондів, і знизити інвестиційні можливості нафтогазового бізнесу.

Взаємозалежність між рівнем цін та доходом фонду можна проілюструвати за допомогою графіків динаміки цін на нафту (WIT) та доходів фонду. Переформатування свого портфеля норвезький фонд задумав в 2017 році. За підсумками 2017 року фонд отримав рекордний у своїй історії прибуток (близько \$131,5 млрд). Прибутковість зросла вдвічі і досягла 13,7% [5].

У 2017 році на частку акцій нафтогазових компаній припадало близько 5,5% вкладень, в третьому кварталі цього року саме на них припав значний дохід – 8,5% всього доходу від акцій за цей період. Загальна вартість всіх акцій нафтогазового сектора фонду – близько \$35 млрд.

Але обвал цін на нафту стався ще в 2014 році: з середини року середня ціна нафти з \$110 знизилася до позначки нижче \$50 за барель. Однак в 2017 р. ціна на нафту стабільно трималась позначки вище \$60.

Фонд вважає, що вразливість державного добробуту в ситуації довготривалого падіння цін на нафту і газ буде знижена, якщо банк відмовиться від інвестицій в нафтогазові активи. Оскільки Норвегія занадто чутлива до цін на нафту, якщо вартість нафти в майбутньому впаде на 100 норвезьких крон за барель (близько \$12) – тобто повернеться до значення кінця 2014 року – це скоротить доходи фонду від нафти і газу вдвічі.

Портфель акцій Фонду сьогодні \$623 млрд, з яких \$37 млрд – акції нафтогазових компаній. Може йтися про розпродаж цінних паперів загальною вартістю \$7,5 млрд – таких компаній як Chesapeake, Cairn Energy, Tullow Oil, а також російських Новатек і Башнефть.

²⁸ студентка 3-го курсу студентка 2-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка. Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Норвезький фонд має намір також змінити порядок інвестицій в боргові інструменти. Для зниження залежності країни від зовнішніх ринків фонд планує скинути зі свого портфеля вкладення в облигації країн, що розвиваються і корпоративні бонди, залишивши серед активів лише вкладення в цінні папери в доларах, євро і британських фунтах [5].

Крок фонду, який ще повинен бути схвалений парламентом країни, всього кілька років тому здавався б неможливим. Дійсно, великий експортер нафти і газу відмовляється від інвестицій в нафтогазовий бізнес – це звучить досить дивно. Але хоча фонд був побудований на доходах від нафти і газу, міністерство фінансів розуміє, що майбутнє за тими галузями, що переходить від корисних копалин до відновлюваної енергії.

Основні аргументи, що вплинули на рішення про зміну інвестиційної стратегії фонду, багатство якого значною мірою залежить від коливання цін на нафту:

1. Норвегія за 40 років вичерпала майже половину своїх запасів вуглеводнів. Видобуток скоротився з піку в 2003-2004 роках на 15%. Поставки норвезького газу, за прогнозами, до 2025 року зменшаться на 40%. Такий висновок ставить питання про альтернативні джерела наповнення фонду та зміну пріоритетів щодо лідируючих галузей фінансування.

2. Фонд оперує дуже великими обсягами активів, тому процес зміни структури інвестицій розтягнеться на досить тривалий термін для того, щоб якомога вигідніше продати цінні папери. Поточний період є сприятливим, адже після того як ціни на нафту злетіли з 2014 року, а потім закріпилися на поточних значеннях (на рівні \$60), то час є сприятливим для виходу з нафтогазових активів без значних втрат.

3. Загальним трендом для інвесторів є мінімізація ризиків на ринках країн, що розвиваються. На тлі світових процесів, коли сам ринок дуже сильно перегрітий, інвестори прагнуть вчасно зафіксувати прибуток і не потрапити під обвал цін.

Список використаних джерел

1. <https://www.currenttime.tv/a/28758628.html>
2. <https://bin.ua/news/foreign/world/232078-norvezhskij-suverennyj-fond-sokrashhaet.html>
3. <https://www.macrotrends.net/2516/wti-crude-oil-prices-10-year-daily-chart>
4. <https://www.novayagazeta.ru/articles/2017/12/13/74905-neft-i-gaz-eto-teper-nevygodno>
5. https://tsargrad.tv/articles/krupnejshij-suverennyj-fond-mira-vyhodit-iz-rossijskih-akcij-chem-jeto-nam-grozit_150235
6. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-01-24/norway-s-labor-admits-climate-crisis-could-change-oil-policy>
7. <https://www.bbc.com/news/business-47494239>
8. <https://edition.cnn.com/2019/03/08/investing/norway-fund-oil-stocks/index.html>
9. file:///C:/Users/Rita/Dropbox/13/Norway/annual-report-2018-government-pension-fund-global.pdf

Скидан М.²⁹

ЗОЛОВОВАЛЮТНІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Важливим чинником, що забезпечує стабільність функціонування світової валютної системи, є наявність у розпорядженні центральних банків країн фінансових активів, які накопичуються у вигляді валютних та золотих запасів і формують офіційні міжнародні або золотовалютні резерви. Все вищезазначене обумовлює актуальність даної теми, підтверджує необхідність оцінки наявних офіційних валютних активів в країнах світу і визначення змін, що відбуваються в структурі світових золотовалютних резервів.

У глобальній економіці, вони виступають ще й своєрідним страховим фондом. У випадку, коли накопичення валютних резервів розглядається як засіб уникнення чи послаблення валютних криз і навіть тоді, коли загальні макроекономічні індикатори не віщують настання кризи.

Таблиця 1

Офіційні міжнародні резерви України (млн. дол. США)

Дата	Показник	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
на 31.02.2019	20220,46	-599,25	-2,96
на 31.01.2019	20819,71	2239,37	10,76
на 31.01.2018	18580,34	3135,36	16,87
на 31.01.2017	15444,98	2003,39	12,97
на 31.01.2016	13441,59	7021,93	52,24
на 31.01.2015	6419,66	-11385,93	-177,36
на 31.01.2014	17805,59	-94926,74	-533,13

Складено автором за даними [1].

Основну частину міжнародних резервів займають резерви іноземних валют. Приріст загальної маси резервів до кінця 1990-х рр. відбувався винятково за рахунок валютного компоненту, тоді як вартість офіційних золотих запасів через падіння цін на дорогоцінні метали зменшувалась з відповідним скороченням частки золота в структурі світових резервів. З даних табл. 1 спостерігаємо значне уповільнення приросту міжнародних резервів.

З метою підтримання рівноваги на національних валютних ринках та забезпечення їх стабільності у довгостроковій перспективі висловлюються пропозиції реформувати механізм стабілізаційної функції міжнародних золотовалютних резервів шляхом формування міжнародною спільнотою єдиного світового золотовалютного резерву, який виконуватиме функцію страхового захисту світової валютної системи від ризику виникнення кризових явищ у цій системі [4].

Протягом 2017-19 рр. у складі міжнародних резервів збільшується кількість золота, що свідчить про бажання мінімізації валютних ризиків. Але у цілому наслідки діяльності НБУ досить негативні. Зазвичай управління золотовалютними резервами проводить центральний банк країни, який здійснює акумулювання, розміщення, визначення оптимальної структури та розмірів резервів. Проте загрози і виклики світових валютно-фінансових криз, які в сучасних

²⁹ студент 4-го курсу спеціальності «Фінанси, банківська справа і страхування», ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». Науковий керівник: Циганова Н.В., к.е.н., доцент.

умовах стали більш частими – стисненими у часі, привертають увагу суспільства до необхідності вирішення проблеми стійкості фінансових систем і реформування механізму стабілізаційної функції міжнародних золотовалютних резервів. У випадку, коли накопичення валютних резервів розглядається як засіб уникнення чи послаблення валютних криз і навіть тоді, коли загальні макроекономічні індикатори не віщують настання кризи. Таким чином, основними завданнями Національного банку є формування оптимальної структури офіційних золотовалютних резервів. Оптимальна структура валютних резервів є одним із факторів гарантії стабільності внутрішнього грошового обігу в країні. Досвід інших країн і аналіз золотовалютних резервів центробанків інших країн, надасть нашій країні рухатись вперед і знизити, або зовсім прибрати негативну динаміку зменшення золотовалютних резервів.

Таблиця 2

Стан золотовалютних резервів України в іноземній валюті, млн дол. США

Показники	31.01.17	31.01.18	31.01.19	31.02.19	Відхилення	
					тис. грн.	%
1. Золото (в т.ч. депозити у золоті та, у разі необхідності, золото за контрактами "своп")	980,38	1 054,15	1 030,25	1 041,96	-5 673,86	-73,14
2. Золото, що не включається в офіційні резервні активи	24,01	21,50	6,92	8,73	-117,26	-87,04
Усього	1 004,39	1 075,65	1 037,17	1 050,69	-117,26	-1,49

Складено автором за даними [1]. Дані на кінець періоду

Проблеми подальшого росту золотовалютних резервів є надзвичайно важливими як з позиції глобальних монетарних процесів, так і з позиції управління активами надлишкових резервів. Подальших досліджень потребують проблеми ефективного управління надлишковими золотовалютними резервами, формування їх оптимальної валютної та інвестиційної структури. Проведене дослідження дозволило сформулювати наступне:

- досліджувати динаміку резервів досить корисно оскільки можна прояснити позитивні та негативні процеси, і намагатися знати шляхи вирішення;
- важливе формування оптимальної структури офіційних золотовалютних резервів;
- варто замислитись стосовно економічної реформи, заради збільшення кількості товарів та послуг, які будуть надходження валюти та збільшення золотовалютних резервів;
- оскільки рухатись китайським шляхом Україні неможливо, моєю пропозицією стало запозичити досвід Австрії, стабільність заощадження резерву, нормування політичного життя та нейтралітет, використання видобувних ресурсів для нарощування експорту української товарної продукції;
- використання системи активного колективного інвестування;
- варто порівнювати та аналізувати показники інших центральних банків країн різних континентів для розуміння де ми є, і що нам з цим робити.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=7693066
2. Борисов С.М. Мировая экономика и валютная ситуация в 90-х гг. (статистический обзор) // Деньги и кредит. – 1998. - № 5. – С. 69-74.
3. World economic outlook: Financial Stress, Downturns and Recoveries. – IMF, October 2016. – 302 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/index.htm>.
4. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org
5. Міжнародні ринки ресурсів: Навчальний посібник / Під загальною ред. проф. Ю.В. Макогона. – Київ: Центр навчальної літератури, 2014. – 194 с.
6. Малиновська І.В. Співпраця України з Міжнародним валютним фондом: можливості та небезпеки / І.В. Малиновська // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://nauka.zinet.info/6/malynovska.php>
7. Могилко Л.В. Аналіз ефективності здійснених внутрішніх та зовнішніх облігаційних запозичень України / Л.В. Могилко // Економічний форум. – 2013. – № 1. – С. 336-345.
8. Інформаційний портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp/>
9. Non SDR Basket of Currencies / Official Reserve Assets (inpercent) as of December 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2016/08/01/14/51/Special-Drawing-Right-SDR>
10. Офіційний портал Мінфін [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/assets/>

Швирида Т.³⁰

ОСНОВНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ІНДІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Сучасна Індія – країна з однією з найбільш динамічних економік у світі. За роки незалежного розвитку Індія пройшла шлях від відсталого аграрної країни, яка ледве забезпечувала внутрішні потреби в продовольстві, до сучасної аграрно-індустріальної, з розвинутими промисловістю, торгівлею і товарно-грошовими відносинами. Вже у 2018 році Індія посіла 94 місце у рейтингу процвітання, що свідчить про активні процеси держави упродовж 2009-2018 років, хоч і з незначним спадом [8]. Але навіть при економічному зростанні країни люди залишаються на межі виживання.

Також, після проведення економічних реформ, економіка Індії все більше і більше інтегрується з світовою економікою. Великий і постійно зростаючий ринок, розвиток інфраструктури, складний фінансовий сектор, пільги та стійкість держави роблять Індію привабливою для інвестицій. ВВП на душу населення періодом з 2017-2019 років зріс від 6,4 до 8,4 тисяч доларів, що власне свідчить про стрімкий рух на шляху розвитку до економіки відкритого типу [9]. Особливості індійської економіки забезпечено дією низки чинників, які визначають місце країни на міжнародній арені.

³⁰ студентка 1-го-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Кузнецова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Економіко–географічне положення. Значну роль відіграє невирішеність проблеми кордонів з Пакистаном та Китаєм та ядерне протистояння з Пакистаном через його територіальні претензії щодо північної частини штату Джамму і Кашмір. Неприятливими є й кордони з Афганістаном, на території якого протягом кількох десятиліть триває громадянська війна. Існують спірні ділянки кордону з Бангладеш. Всередині самої Індії політична ситуація є дуже нестабільною. Особливо це стосується штату Пенджаб, жителі якого вимагають незалежності та проголошення власної держави. Виходячи з наявних конфліктів можна ствердити, що Індія є нестабільною країною зі значними соціальними та політичними розколами, а міжусобиці з сусідніми країнами уповільнюють стабільний розвиток держави.

Природно–ресурсний потенціал. Індія багата на мінеральні ресурси. До осадового чохла платформи приурочено великі родовища паливних ресурсів, перш за все – кам'яного вугілля (запаси вугілля становлять 7,9% від загального світового обсягу). 3/4 його видобутку припадає на Східний басейн, який називають «Індійським Руром». Нафту та природний газ видобувають на північному сході та шельфі Аравійського моря.

На щитах платформи ведеться розробка рудних ресурсів (значні запаси залізних та марганцевих руд). Країна входить до топ–5 країн світу за запасами бокситів на сході країни. Там також відомі поклади хромових та цинкових руд, на півночі – мідних руд. Індія має багаті поклади деякої нерудної сировини. Є також поклади графіту (на північному сході) та кухонної солі (на північному заході). Великі запаси водних ресурсів, що складають 1,404 млрд кубометрів, концентруються в річках, однак їх рівень сильно коливається протягом року. Індія дуже багата земельними ресурсами. Станом на 2019 рік структура земельного фонду вирізняється надзвичайно високим (60,4%) рівнем розораності і в цьому показнику перевищує навіть США та Китай [8]. Наведена статистика свідчить про те, що ресурсні багатства Індії дозволяють державі здійснювати багаточисельні експортні операції та налагоджувати міжнародні торговельні зв'язки.

Працересурсний потенціал. Кожний шостий житель планети – індієць. Станом на березень 2019 року населення Індії складає 1 373 675 930 осіб, коли швидкість приросту населення у цьому ж році утримується на рівні 47 257 осіб на добу. Це перевищує швидкість приросту населення у Китаї, що становить 19 810 осіб на добу [6].

Демографічна політика спрямована не лише на зменшення рівня народжуваності, а й на поліпшення матеріального забезпечення родини. Трудовим ресурсам притаманні низька вартість оплати праці та поступово зростаючий рівень кваліфікації. Близько 49% економічно активного населення зайнято в первинному секторі економіки, зокрема в сільському господарстві; 20% – у вторинному (переробній промисловості) та 31 % – у третинному. Високий рівень безробіття спричинив ще з 30-х рр. XIX ст. великі еміграційні потоки з Індії до різних регіонів світу. Актуальною стала проблема каст, а також міграція робочої сили, так званій «витік мізків». Якщо рівень зовнішньої міграції залишиться на рівні минулого року, то внаслідок міграційних рухів кількість населення зміниться на – 561 720 осіб, тобто сумарна кількість емігрантів буде перевищувати кількість іммігрантів [6].

Релігія й досі має вплив на життя в країні. На суспільство значно впливають масштабні релігійні зіткнення між мусульманами та індусами, між індусами та сикхами. Індуїзм, що сповідує майже 80% громадян, закріпив поділ людей на певні стани, пов'язані зі спадково закріпленими професіями та правилами поведінки. Нижче всіх у соціальній ієрархії – так звані «недоторканні», які не належать до чотирьох варн. Зараз ця категорія становить 18-19 % населення Індії [7].

Інновації та перспективи. Принципово важливим є факт інноваційної спрямованості сучасної індійської економіки. Адже в умовах бурхливого науково–технічного прогресу конкурентоспроможною може бути лише інноваційна економіка. Розвиток міжнародного співробітництва у сфері інновацій визнається як одне з основних завдань зовнішньої політики країни. Інновації в Індії фінансуються здебільшого із державних джерел (75%) і лише 20% – із промислових. Урядові асигнування передусім сконцентровані у сфері оборони (25,6%) і космосу (18%). Характерним є також збільшення обсягу фінансування інновацій провідними національними підприємствами (наприклад, Tata Motors, Prithvi Information Solutions, Polaris Software Lab, Bharat Heavy Electricals and Mahindra тощо) [2, с. 6-31].

Повільні темпи розвитку зовнішньої торгівлі Індії пояснюються недостатньою конкурентоспроможністю більшості індійських промислових товарів. Показник загальної конкурентоспроможності Індії складає 62%, що значно відрізняється від аналогічного показника Німеччини – 83% [8]. А основні надії у зовнішній торгівлі пов'язані із експортом програмного забезпечення, переважна більшість якого спрямовується до США [2, с. 228; 7, с. 30].

В Індії існують державні монополії на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Це повний контроль держави над імпортом та експортом певних видів товарів. Такі монополії, контролюючи ввезення і вивезення товарів, розв'язують проблему збалансування платежів. В Індії три державні торговельні монополії контролюють імпорт текстильної сировини (бавовнику, шовку, джуту), дві – чорних і кольорових металів, дві – хімічної продукції, по одній – зерна, фруктів, нафтопродуктів.

У рамках інноваційного розвитку Індії, починаючи з 2010 р., по всій країні створено 14 університетів, які набули статусу університетів світового рівня як інноваційні осередки. В цілому, Індія намагається усталити своє становище в світі й усіма способами підняти економіку країни. Державна ініціатива “Make in India”, реалізація якої почалась в 2014 р., стала справжнім проривом для індійської промисловості й економіки в цілому. Її головна мета – перетворення Індії в світовий виробничий центр, залучення капіталовкладень і технологічних інвестицій, створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації в 25 секторах економіки, а також впровадження високих стандартів якості. Результати “Make in India” більш ніж успішні. Вже в 2015 р. через прямі іноземні інвестиції Індія залучила \$63 млрд від США і КНР, уряд отримав величезну кількість пропозицій щодо модернізації виробництва і відкриття нових підприємств. Співпрацею з Індією зацікавилася і Швеція, уряд якої налаштований перевести виробництво електроніки на індійські підприємства. В рамках цієї державної ініціативи в Індії постійно проводяться бізнес–заходи, на яких іноземні підприємства представляють різні проекти двостороннього співробітництва. Програма також передбачає: – збільшення темпів зростання промислового виробництва до 12–14% в рік в середньостроковій перспективі; частки промислового виробництва у ВВП Індії до 22% до 2022 року; додаткової вартості виробленої продукції і технологічної інтенсивності переробки сировини; створення в промисловому секторі 100 млн. додаткових робочих місць до 2022 року; підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції індійського промислового сектора [3].

Індія – країна, яка має все для створення великої могутньої держави і може стати одним з найбільших лідерів економіки у світі. Вона вже проводить багатосторонню зовнішньоекономічну політику, входить у різні інтеграційні угруповання, що дає їй змогу представляти свої інтереси на міжнародній арені. У ході роботи був зроблений висновок про те, як впливає ЕГП на економічний розвиток держави. Були визначені види ресурсів, які, які види ресурсів визначили

господарську спеціалізацію Індії. Виявили основні фактори розвитку Індії у сучасних умовах. Отже, стратегічний курс економічного розвитку в рамках національних інтересів сучасної Індії передбачає подальший позитивний економічний розвиток країни; інтеграцію Індії у світовий економічний простір; зміцнення її авторитету в світі і отримання статусу великої держави; забезпечення безпеки країни, у тому числі економічної). Таким чином, формування ефективних стратегій економічного розвитку економіки Індії та їх реалізація надали можливість цій державі перетворитися із однієї з колоній Великої Британії у лідера групи країн, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Ерошкин А. Новые тенденции взаимодействия развитых им развивающихся стран в инновационной сфере / А. Ерошкин, М. Петров // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – No 12. – С. 3 – 14.
2. Козак Ю.Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку / Ю.Г. Козак, Ю.І. Схануров, В.В. Ковалевський. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 353 с.
3. Make in india: the vision, new processes, sectors, infrastructure and mindset [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.makeinindia.com/article/-/v/make-in-india-reason-vision-for-the-initiative>
4. Країнознавчий каталог «Econrus»:Участь Індії в процесах міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://catalog.fmb.ru/india2011-10.shtml>
5. Биков О.М. Роль і значення країн БРІК в сучасному економічному розвитку / О.М. Биков // Збірник наукових праць ЧДТУ. Випуск 29. Серія: економічні науки. – Ч.: ЧДТУ, 2011. – С. 128–133.
6. Населення Індії в 2019 році [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://countrymeters.info/ru/India>
7. Атоян О.М. Особливості індуської правосвідомості в контексті сучасного правового простору / Атоян О.М. // Порівняльне правознавство. – 2012. – No 3–4.
8. Світовий атлас даних. Індія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas/Индия/topics/Земельные-ресурсы>
9. International monetary fund [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.imf.org/en/Countries/IND>

Шепель О.³¹

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНУ

Україна – досить молода незалежна країна, яка стикнулася з величезною кількістю труднощів, коли почала перебудовувати свою економіку з соціалістичної в ринкову. Процес завершення цієї перебудови тривав з 1991 року по кінець 2005 року, коли Україні було офіційно присвоєно статус країни з ринковою економікою. Проте з цього періоду привабливість країни для іноземних інвесторів не особливо зросла, і це пов'язано з великою кількістю негативних факторів в економіці, які необхідно подолати. До них належать високий рівень корупції, тінізація економіки, приховування від сплати податків та інші фактори, подолання яких мало б позитивний ефект як для внутрішнього середовища країни, так і для зовнішньоекономічної привабливості з боку закордонних інвесторів. Проте Україна володіє такими позитивними ознаками інвестиційного клімату, як висококваліфікована та дешева робоча сила, значний ресурсний потенціал та вигідне географічне розташування в центрі Європи.



Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2002 по 2018 рр., млн. дол. США.

Джерело: [1].

На Рис.1 представлена динаміка ПІІ в Україні починаючи з початку XXI століття і до 2018 року. Аналіз даних імпорту ПІІ демонструє, що зменшення інвестування в Україну припадає на найбільш несприятливі роки в політичному та економічному житті України, які мали негативний вплив не тільки всередині країни, а й відштовхнули інвесторів. 2006 рік в історії України характеризується політичними та економічними перетвореннями, тому інвестування впало на 23,8% в порівнянні з попереднім роком. Безсумнівно 2009 рік був несприятливим не тільки для України, але й для всього світу, тому як експорт, так і імпорт ПІІ впав більш ніж на половину [1].

В 2013-2014 роках як приплив, так і вивіз ПІІ впав спочатку на половину, а потім майже на 90% від показників попередніх років. По-перше, падіння показників прямих іноземних інвестицій після початку війни в основному зумовлене різким зменшенням вливань українських та російських підприємців, що проводили свої капітали через офшори. По-друге, до цього призвела гостра економічна криза та невизначеність, пов'язані із військовим конфліктом та політичними змінами. В 2017-2018 роках відбулося зниження індексу інвестиційної привабливості нашої країни, що вплинуло на інвесторів-нерезидентів [2].

³¹ студентка 4-го курсу студентка 2-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка. Науковий керівник: Підчоса О.В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

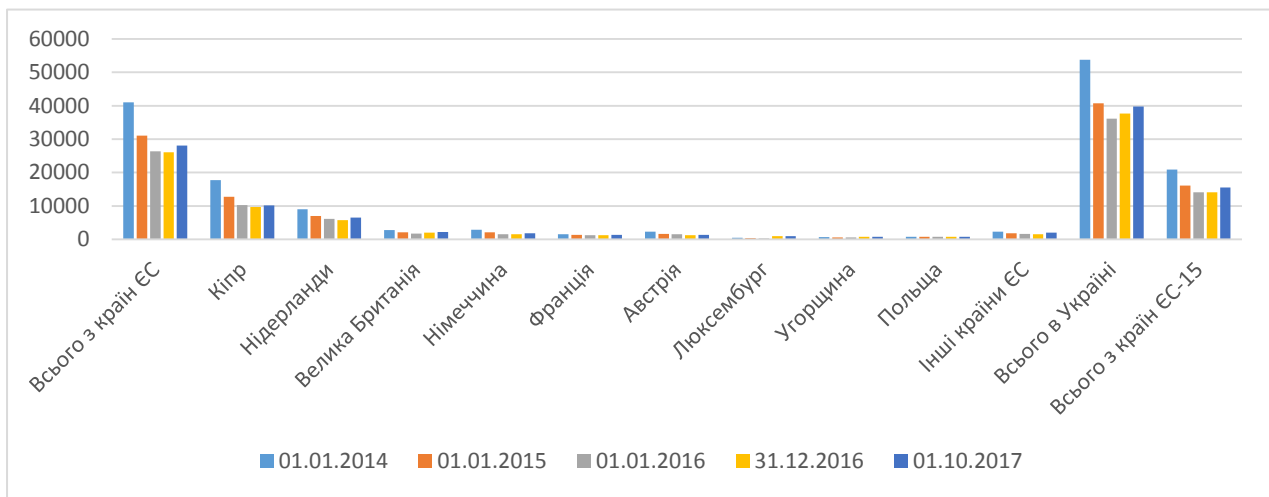


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС в економіці України за 2014-2017 роки, млн. дол. США
Джерело: [3].

В 2016 році прямі іноземні інвестиції надходили до України з 133 країн світу. З країн ЄС надійшло 77,4% всіх інвестицій, а з інших країн – 22,6% [3]. Протягом 2015-2016 років в Україні було проведено велику кількість заходів, спрямованих на полегшення ведення бізнесу, що позитивно впливають на приплив інвестицій з-за кордону [4].

Відповідно до статті 394 Господарського кодексу України, на всій території держави до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, це означає, що для іноземців та для громадян України надаються рівні умови ведення інвестиційної діяльності [5].

Ознайомившись з інформацією я прийшла до висновку, що найпопулярнішими сферами економічної діяльності за обсягами залучення капітальних інвестицій в Україні виступають традиційні для нашої економіки галузі. Незважаючи на те, що в більшості розвинутих країн та країн, що розвиваються, провідними галузями вкладення інвестицій є галузі, пов'язані зі сферою послуг, в Україні така тенденція є дуже мало розвинутою, тому більшість інвестицій спрямовані в сферу промисловості (близько 1/3 всіх залучених ПІІ) та будівництво (1/6 ПІІ). Проте щороку спостерігається незначне збільшення частки сфери послуг в економіці України, яку, на мою думку, слід динамічніше розвивати.

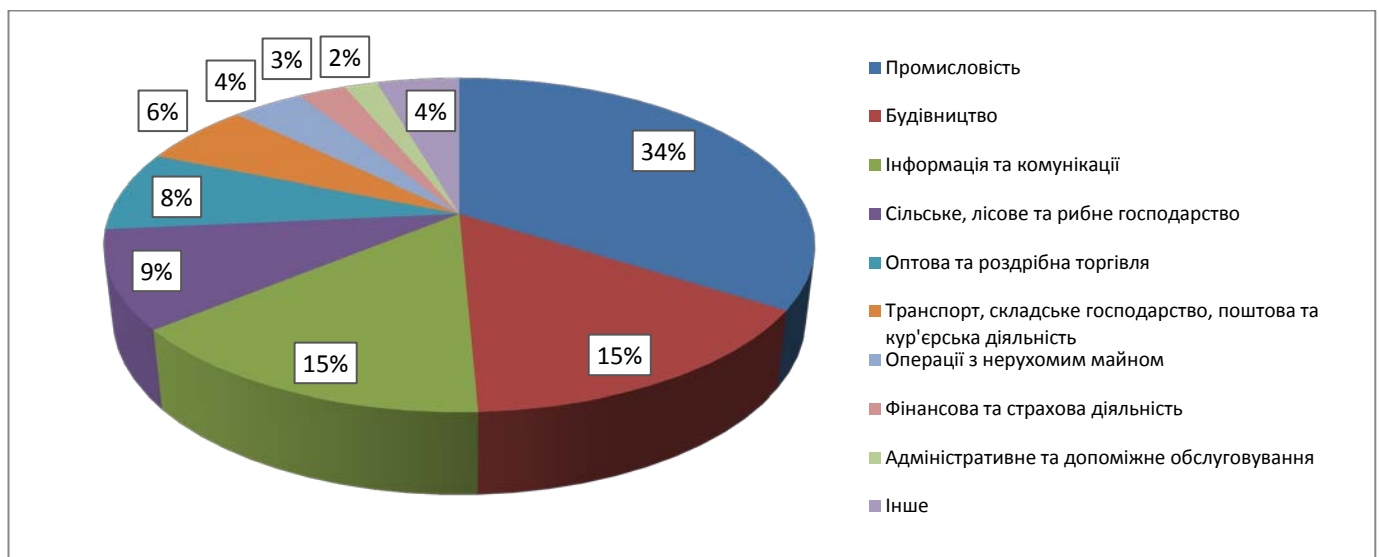


Рис. 3. Структура ПІІ в економіці України за сферами економічної діяльності, %
Джерело: [6].

Варто зазначити, що основна частина інвестицій, спрямованих в українську економіку направлена на придбання вже існуючих підприємств, тік звані brownfield, найбільше така тенденція прослідковується в галузях, що мають справу з промисловістю, оскільки устаткування більшості промислових підприємств є застарілим, і вони потребують впровадження новітніх високих технологій, щоб конкурувати з іноземними підприємствами. ПІІ, що спрямовуються до інших галузей, спираються на вже існуючі технології, тому не потребують капіталовкладень для створення нової матеріально-технологічної бази [7].

Велика кількість іноземних інвесторів вилучила свій акціонерний капітал, який був вкладений в українські підприємства, через несприятливі політично-економічні умови, зумовлені військовими діями, що ведуться на сході України. Було виявлено, що найбільше постраждала банківська сфера, оскільки великі банки Німеччини, Франції та Швеції, країн зі стабільною політичною ситуацією, продали свої українські філії. В 2014 році відбулося значне скорочення капіталовкладень, майже на 7%, у фінансовій та страховій сферах.

Отже, можна зробити наступні висновки: в Україні спостерігається тенденція до нестачі прямого іноземного інвестування з-за кордону, при цьому, на фоні економічної та політичної ситуації в країні спостерігається зменшення та уповільнення інвестування. Найбільший обсяг інвестицій надходить з Росії та Європейського Союзу, які спрямовуються в інноваційні галузі економіки та в ті галузі, де можна отримати швидкі прибутки. Економічний клімат України не є сприятливим для іноземних інвесторів. Інвестори найбільш схильні направляти свої інвестиції до традиційних для

України галузей промисловості, при цьому розвинені країни схильні направляти свій акціонерний капітал до високотехнологічних галузей.

На нашу думку, рівень інвестування в Україну почне зростати, якщо будуть подолані основні негативні явища в економіці країни. Також слід збільшувати частку сфери послуг в економіці країни та переходити до 5-6 технологічних укладів, що є більш сприятливим для інвесторів з розвинених країн.

Список використаних джерел

1. МинФин/ [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <https://index.minfin.com.ua/index/fdi/>
2. Прямі іноземні інвестиції в економіці України [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/4_82689.doc.htm
3. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).
4. Сучасний стан та тенденції прямого інвестування в економіку України/ [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/suchasniy-stan-ta-tendencii-pryamogo-investuvannya-v-ekonomiku-ukraini.html>
5. Господарський Кодекс України
6. Запухляк В.З. Оцінка ефективності залучення іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності // <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2341>
7. І.В. Кадеєва. Прямі іноземні інвестиції як фактор становлення інноваційної економіки в Україні/ І.В. Кадеєва. - Збірник наукових праць ХНПУ імені Г.С. «Економіка». – 2014. - вип. 14

*Шляхова М.*³²

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПРИТОКУ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНУ

Інвестиційна діяльність є важливим фактором соціально-економічного розвитку України. Сьогодні в Україні гостро стоїть питання коливань обсягу іноземних інвестицій та малої кількості інвесторів, які мають намір вкласти капітал в економіку нашої країни. Іноземні інвестиції в Україні займають ключове місце в процесі акумулювання коштів та їх відтворення.

Інвестиції - це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність для отримання прибутку [1]. За даними Держкомстат на 01.12.2018 р. в економіку України надійшло 31,6 млрд прямих іноземних інвестицій. Найбільший приток капіталу було зафіксовано у 2008 р. (7935,5 млн дол.), а найбільший відтік – у 2015 р. (16544,6 млн дол.). Кожна політична подія в країні дає своє відображення на розмірах та кількості інвестицій та інвесторів. Наприклад, політичні події 2014 року знизили обсяг надходжень на 44,8%, що є досить великим показником падіння.

З період незалежності України майже третина з загальної кількості коштів (33% – 10655,1 млн дол.) було вкладено в промисловість. На другому місці з позначкою 17% (5383 млн дол. знаходиться оптова та роздрібна торгівля, на третьому (12,4% – 4009,6 млн дол.) – операції з нерухомим майном та на четвертому (10,9% – 3512,5 млн дол.) – фінансова та страхова діяльність. Наступні місця з невеликим відривом посідають інформаційні та телекомунікаційні послуги (6,8% – 2191 млн дол.) та професійна, наукова та технічна діяльність (6,8% – 2018,9 млн дол.). Всі інші види економічної активності складають менше 2% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Відповідно до цього йдуть у регіони України: найбільше інвестують у регіони з розвиненою промисловістю.

До основних країн – інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, увійшли Кіпр (11,7 млрд дол.), Нідерланди (5,6 млрд дол.), Німеччина (5,4 млрд дол.), Росія (3,3 млрд дол.), Австрія (2,4 млрд дол.), Велика Британія (1,85 млрд дол.), Франція (1,5 млрд дол.), Швейцарія (1,3 млрд дол.). Ці країни є постійними інвесторами в українську економіку, але цього капіталу бракує для побудови сильної та стабільної економіки. Україна має ряд потенційних інвесторів, котрі вважають економіку України перспективною для інвестування, але в них є ґрунтовні побоювання щодо стабільності та захищеності їх капіталу. Зробивши економіку країни більш стабільною, захистив право власності інвесторів та стабілізуючи політичний стан країни, Україна відкриє для себе інвесторів також зі Східної Європи та Азії, що зараз є дуже важливим [2,3,5].

Основними перешкодами для інвесторів залишаються: відсутність гарантій прав власності, нестабільне податкове законодавство та значний корупційний тиск. На даний час в економіці України спостерігається кризове становище, що заважає країні отримувати іноземні інвестиції. Задля того, щоб його подолати в економіці та запровадити ефективний механізм уникнення в майбутньому, необхідно, перш за все, створити програму розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Майорова Т.В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах / Т. В. Майорова, В. В. Крук, Я. В. Шевчук // Інвестиції : практика та досвід. – 2015. – № 21. – С. 12-16.
2. Офіційний сайт European Business Association. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/kozhen-tretij-biznesmen-vvazhayeshho-investklimat-pokrashhytsya-v-najblyzhchi-6-misyatsiv-eba/>
3. Рейтинг розвитку областей України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://euro-rating.com.ua/regiony/rejtinglist/rejting-list-oblastej/>
4. Чи врятують українську економіку іноземні інвестиції, кредити МВФ і приватизація [Електронний ресурс] / Антикор. Режим доступу: https://antikor.com.ua/articles/104724chi_vrjatujuť_ukrajinsjku_ekonomiku_inozemni_investitsiji_krediti_mvfi_privatizatsija
5. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=854a0a66-60cc-4897-81df-acd4e098a1a0&tag=PerelikDerzhavnikhInvestitsiinkhProekti>

³² Студентка I курсу спеціальності Міжнародні економічні відносини, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Кузнєцова Н.В., кандидат економічних наук, доцент

ЗНЕЦІНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ ВАЛЮТ В УМОВАХ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ВІЙНИ

Вплив на валютний курс – один з основних інструментів макроекономічної політики держави. Проте ступінь використання цього інструменту може зменшитися у зв'язку з нещодавніми подіями у світовій економіці.

1 жовтня 2018 року між США, Мексикою та Канадою була підписана угода USMCA (NAFTA 2.0), що замінила угоду NAFTA. Ця угода містить 34 глави, які охоплюють широкий спектр питань, починаючи від транскордонної торгівлі послугами і закінчуючи заходами по боротьбі з корупцією.

Істотний вплив на окреслену перспективу чинить глава 33 - “Макроекономічна політика та питання валютного курсу”. Проте можливі результати застосування цієї глави є мало вивченими.

Наведена глава - перший і поки що єдиний приклад положень, які окреслюють політику відносно країн, які знецінюють або девальвують, у випадку Китаю, свої національні валюти для здешевлення експорту. З цією метою угода застосовує наступні правила [4]:

- Кожна країна-член зобов'язана дотримуватися Статуту МВФ і не впливати на валютні курси з метою отримання несправедливих конкурентних переваг або запобігання ринковим механізмам регулювання статей платіжного балансу;
- Кожна країна-член має утримуватися від конкурентного знецінення валютного курсу, включаючи інтервенції на валютний ринок;
- Кожна країна-член має повідомляти один-одного про будь-які інтервенції на валютний ринок, оголошувати інформацію про стан валютних резервів.

Якщо ці правила порушуються, то формується комісія, яка може обмежити країну-члена угоди у використанні переваг від режиму вільної торгівлі. У контексті взаємовідносин між США, Канадою та Мексикою це положення не має значного впливу через низку причин. По-перше, близько 75-80 % канадського і 60 % мексиканського експорту реалізовується у США. По-друге, частка США в іноземних прямих інвестиціях у Канаді – понад 75 %, у Мексиці – перевищує 60 %. По-третє, ВВП США перевищує ВВП Канади у 15 разів, а ВВП Мексики – у 19 разів.

Важливим є те, що даний документ створює прецедент у міжнародних відносинах, який можливо буде використаний у майбутніх угодах, особливо з країнами Сходу, а також у торговельній війні з Китаєм.

Використання даної політики у взаємовідносинах з Китаєм може мати непередбачувані наслідки.

Графік коливань валютного курсу юаню відносно долара США демонструє, що Китай з травня 2018 року потужними темпами девальвує свою національну валюту [3].

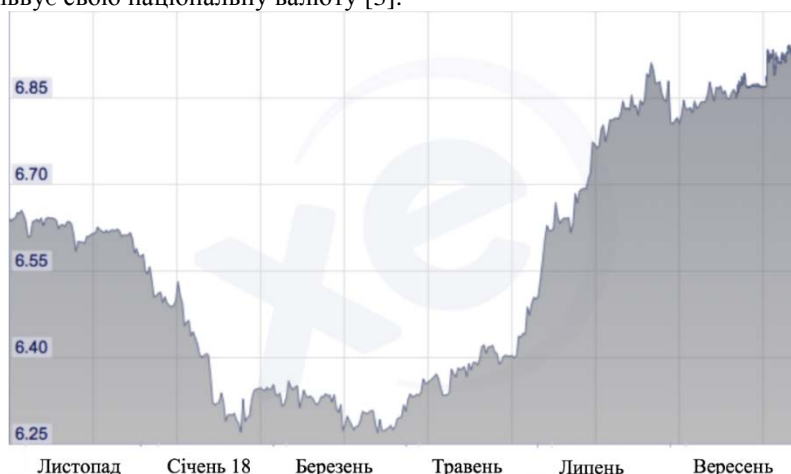


Рис. 1. Курс китайського юаню відносно долара США

Проте ситуація у Китаї така, що уряд поступово втрачає контроль над курсом юаню через сформований активний внутрішній ринок та міцний прошарок середнього класу населення у 300 млн. чоловік [1].

У даних умовах найефективнішим важелем на курс юаню залишаються зовнішні активи Китаю, які він поступово нарощує з початку 2000-х рр. Проте Китай може втратити свій контроль над курсом юаню, якщо ці активи будуть виснажені. Наступний графік демонструє темпи використання Китаєм власних зовнішніх активів [2].

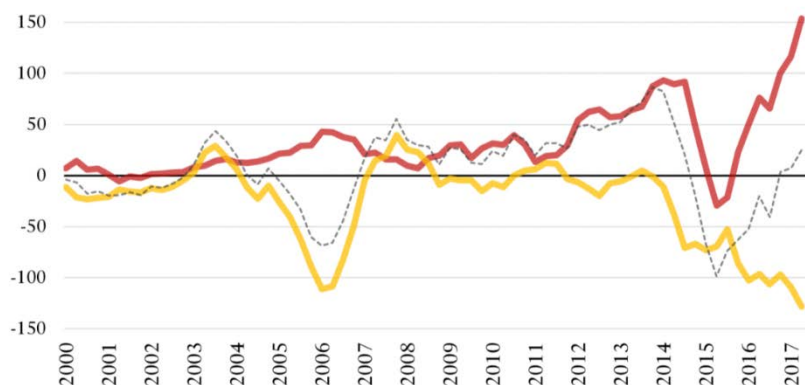


Рис. 2. Темпи використання Китаєм зовнішніх активів

Червона лінія або нарощування зовнішніх активів має постійний тренд до зростання, окрім періоду 2015 року. У свою чергу жовта лінія різко падає, починаючи з 2013 року, що свідчить про стрімке використання Китаєм своїх

³³ студент 4-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка.
Науковий керівник: Дзюба П.В., д.е.н, доцент кафедри міжнародних фінансів.

зовнішніх активів. У випадку потужної та довготривалої торговельної війни даний тип активів може швидко скінчитися, що унеможливить ефективний вплив Китаю на курс юаню [2].

Можлива заборона знецінення національних валют у взаємовідносинах між Китаєм та США може позитивно позначитися на економіці Китаю та дозволить останній зосередитися на інших важелях впливу у зовнішньоекономічних відносинах.

Беручи до уваги наведені обставини та можливі наслідки їх розвитку, варто зазначити, що хоча питання протекціонізму у політиці валютних курсів сприймається досить негативно, воно може мати позитивні результати у випадку деяких країн.

Список використаних джерел

1. Daniel Moss. Bloomberg. China is “Factory of the world”, but it’s outgrowing that [електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-08-30/china-s-current-account-surplus-reflects-an-evolving-role>
2. Setser, Brad W. Council on Foreign Relations. Devaluation risk makes China’s balance of payments interesting [електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.cfr.org/blog/devaluation-risk-makes-chinas-balance-payments-interesting-again>
3. XE. Currency market analyst. Covert USD to CNY [електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.xe.com/currencyconverter/>
4. Торговельне представництво США. Угода США-Мексика-Канада (текст) [електронне джерело] – Режим доступу: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/agreements/FTA/USMCA/>

Ячник Т.³⁴

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІКАХ

Умовою конкурентоспроможності будь-якої країни на світовій арені є показники економічного та соціального розвитку. Наразі загальноновизнаною є вирішальна роль людського капіталу у економічному розвитку країн світу. Еволюційний розвиток суспільства супроводжується еволюцією статусу людини в економічній системі суспільства. Праця, що представляє собою усвідомлену, цілеспрямовану і результативну діяльність, – найсуттєвіша частина життєдіяльності людини [1], і поняття в цій сфері трансформується найбільш стрімко. В новому тисячолітті у соціально-економічному розвитку важливу роль відіграє людський капітал. Вже доведено, що саме людський капітал є основою для економічного зростання.

Людський капітал [2] – це здатність економічно активного населення (або окремої особи) брати участь у створенні суспільного продукту і приносити дохід його власнику. Для покращення якості людського капіталу та його відповідності економічним вимогам він потребує постійних інвестицій. У світі з 2018 року обчислюється індекс людського капіталу (ІЛК), (Human Capital Index), до якого входять 6 показників, об’єднаних у 3 групи: виживання, рівень освіченості і здоров’я. Цей показник відрізняється від індексу людського розвитку або індексу розвитку людського потенціалу (ІЛР), (Human Development Index), що впливає з розрізнення понять людського капіталу і людського потенціалу [3]. Індекс людського розвитку включає 3 показники: очікувана тривалість життя, рівень освіченості і рівень життя, оцінений через ВНД на душу населення.

Україна посідає 50 місце за індексом людського капіталу та 87 місце за індексом людського розвитку. Це є проблемою, адже відтворення людського капіталу напряму залежить від рівня розвитку людського потенціалу. Розрахунок міжнародного індексу людського капіталу та індексу людського розвитку в Україні та її подальше включення у світові рейтинги за цими показниками не є ефективним для аналізу економічної ситуації [4], адже неможливо порівнювати рівні життя і здоров’я країн, що знаходяться на різних етапах розвитку, це, з одного боку, може слугувати причиною низької позиції України в обох рейтингах індексів. З іншого боку, причиною може слугувати досить високий показник індексу сприйняття корупції (32 зі 100 можливих).

Фахівцями державної служби статистики був проведений аналіз концепції та методів обчислення індексів розвитку людського потенціалу, який дозволив зробити висновок щодо їх неповноти з точки зору можливості прийняття коректних рішень у галузі вдосконалення державної соціально-економічної політики (особливо на регіональному рівні).

Вищенаведені аргументи призвели до створення українськими фахівцями власної методики оцінки рівня регіонального людського розвитку. До 2012 року здійснювались розрахунки за методикою, яка була розроблена Держкомстатом разом із Інститутом демографії та соціальних досліджень НАН України, і яка була адаптована до національних умов, передусім до національної статистичної бази. Використання запропонованої методики забезпечувало обґрунтованість порівнянь соціально-економічного розвитку окремих регіонів країни, наукове забезпечення систематичних розрахунків індексів людського розвитку регіонів України.

У 2012 році рішенням Президії НАН України та колегії Державної служби статистики України було затверджено нову методику вимірювання регіонального людського розвитку. До розрахунку регіонального індексу людського розвитку включено 33 показники, об’єднані у 6 блоків відповідно до основних аспектів людського розвитку: відтворення населення, соціальне становище, комфортне життя, добробут, гідна праця, освіта.

Для аналізу найбільш впливових факторів індексу людського розвитку на формування ВВП застосуємо кореляційно-регресійний аналіз. Показники, отримані під час аналізу, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1.

Змінні рівняння регресії	X_6	X_5	X_4	X_3	X_2	X_1	Вільний член регресії
Значення коефіцієнта регресії	302351,527	81808,7433	2070,637	-18400,62	-32450,62	72229,9	-280926,3
Похибка коефіцієнту	32476,6758	27849,0868	5414,282	12508,86	6529,511	26918,25	33169,55

Множинна лінійна регресія залежності ВРП на душу населення (Y), будувалася для таких незалежних змінних: відтворення населення (X_1); соціальне становище (X_2); комфортне життя (X_3); добробут (X_4); гідна праця (X_5); освіта (X_6).

³⁴ студентка 1-го-го курсу МЕВ, Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка. Науковий керівник: Кузнецова Н. В., к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

Аналіз рівняння регресії, що описує множинну лінійну залежність ВРП на душу населення регіонів України від факторів, з яких складається ІРЛР, показує: похибки коефіцієнтів при змінних X_3 і X_4 дозволяють вважати ці фактори статистично не значимими. Коефіцієнт при змінній X_2 від'ємний зі статистично значимою похибкою. Тому цей фактор слід вважати значимим, а його від'ємність пояснюється тим, що його складові являються дестимуляторами [4], і тому негативним чином впливають на ВРП. Порівняння коефіцієнтів при інших значимих факторах виявляє домінуючу роль фактору освіти X_6 : коефіцієнт при даній змінній в 4 рази перевищує коефіцієнти при X_5 і X_7 . Таким чином фактор освіти є найбільш важливим інструментом підвищення ІРЛР і, тим самим, підвищення ВРП.

У новому тисячолітті основою розвитку регіону є людський потенціал який реалізується в економіці через людський капітал. Тобто, для розвитку людського капіталу потрібно підвищувати людський потенціал, як основу для його відтворення.

З 1990 р. щорічно ООН готує глобальну доповідь про людський розвиток. Розрахунки ІРЛР для України були вперше зроблені у 1993 році. Україна посідала 43 місце. Сьогодні Україна за людським розвитком посідає вже 87 місце у рейтингу країн світу. Українськими фахівцями створено власну методику оцінки рівня регіонального людського розвитку, яка дозволяє приймати коректні рішення, щодо підвищення тих чи інших складових людського потенціалу.

Кореляційно-регресійний аналіз статистичних даних для регіонів України показав, що на ВРП визначальний і найбільший вплив серед складових ІРЛР має фактор освіти. Але освіта не є першочерговою потребою для людини, тому для підвищення показників у регіональному і міжнародному рейтингу треба приділяти особливу увагу розвитку інфраструктури країни і добробуту народу.

Список використаних джерел

1. Быченко Д.Ю. Методологические основы исследования человеческого потенциала / Д.Ю.Быченко // Известия Саратовского университета. 2011. Т. 11. Сер. Социология. Политология, вып. 2. – С. 56-60.
2. Грішнова О. А. Людський розвиток: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
3. Гринюк Д. Ю. Генезис поняття людський потенціал в контексті дослідження конкурентоспроможності регіону / Д. Ю. Гринюк матеріали V науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми країнознавчої науки» 18-19 травня 2017. [Електронний ресурс] - Режим доступу - <https://internationalconference2014.wordpress.com/2017/05/>
4. Гузенко Г. М. Людський потенціал: сутність та пріоритетні напрямки розвитку в Україні / Г. М. Гузенко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. - 2010. - Вип. 10. - С. 30-41.

Матеріали до друку підготували:

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

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