Alfred Nobel University

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ІНСТИТУТІВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ

XXXVIII Міжнародна науково-практична конференція молодих вчених і студентів

Том 1

14-15 квітня 2025 р.

УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ІНСТИТУТІВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ

TRANSFORMATION OF ECONOMIC SYSTEMS AND INSTITUTIONS IN THE NEW GEOSTRATEGIC REALITIES

Матеріали XXXVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів

Proceedings of 38th International Scientific and Practical Conference of Young Scientists and Students

Том 1

Електронне видання

14-15 квітня 2025 р.
April 14-15, 2025

Дніпро
2025

УДК 339.92
Т 65

Організаційний комітет:

С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор – голова оргкомітету;
А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор;
С.В. Кузьмінов, доктор економічних наук, професор;
О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент;
Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент;
Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент;
А.С. Магдіч, кандидат економічних наук, доцент;
О.К. Незгода, кандидат економічних наук, доцент;
І.С. Шкура, кандидат економічних наук, доцент;
Б. Шлюсарчик, доктор економічних наук, професор, Кросно, Польща

Т 65 Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях: Матеріали XXXVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених і студентів, Дніпро, 14-15 квітня 2025 р. [Електронне видання]. У 2-х томах. Том 1. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2025. 670 с.

ISBN 978-966-434-603-7

У збірнику представлено матеріали доповідей учасників XXXVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів «Трансформація економічних систем та інститутів у нових геостратегічних реаліях». Молоді дослідники з України, Польщі, Великої Британії, Чехії, В'єтнаму та інших країн діляться своїм баченням сучасних глобалізаційних процесів і майбутнього інтеграційних змін у світі. У роботах аналізуються трансформації європейської системи безпеки та їхній вплив на економічні інститути в умовах нових геостратегічних викликів. Значну увагу приділено впливу російської агресії проти України на економіку як національного, так і глобального рівнів, а також можливостям підвищення конкурентоспроможності Європи. Погляди, викладені в матеріалах, є авторськими і можуть не збігатися з позицією оргкомітету. Усі доповіді подані в авторській редакції.

Відповідальний за випуск: С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор, зав. кафедри глобальної економіки.

Співфінансується Європейським Союзом

«Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them».

«Фінансується Європейським Союзом. Проте висловлені погляди та думки належать лише автору(ам) і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з питань освіти та культури. Ні Європейський Союз, ні грантодавець не можуть нести за них відповідальність».

© Університет імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2025

ISBN 978-966-434-603-7

ЗМІСТ

Доповіді

Aleksieienko A. How does Singapore's tax system affect investors?..... 9
Brągiel E., Dykiel M., Bienia B. Pozycja innowacyjnych państw i wiodących marek na rynku światowym…… 20
Broian A. Macroeconomic indicators and investment climate in Australia: key aspects……..... 29
Broian A. Investment climate in Australia: opportunities for green building projects……. 38
Cicenaite L. Yakuza's influence on Japan's economy……. 58
Duong Ngoc Anh, Phan Minh Duc, Nguyen Hai Anh, Duong Dang Khoa. Official development assistance and the national digital transformation strategy in Vietnam……... 66
Goryacha V. Germany's investment attractiveness: economic stability, innovation, and global competitiveness……...…… 81
Hoang Van Nghia, Hoang Ngoc Mai. Universal human rights as a core foundation for making peace, security, cooperation and sustainable development across the globe…… 96
Kondratiev D. Comparison of export and import structure capabilities of Turkey and Ukraine…….. 108
Konovalenko O. Strategic analysis of the green economy in France…… 127
Kozłowska M., Kozłowska Z. The effects of Russian aggression against Ukraine on the European Union's transport policy. Challenges of sustainable transformation……..... 135
Kozyrieva V. Investment attractiveness of Italy for foreign investors: assessment of risks and prospects……. 145
Krzysztofik B., Krochmal-Marczak B. Bezpieczeństwo żywnościowe w obliczu wielu zagrożeń a szczególnie wojny w Ukrainie…… 151
Le Hai Yen, Nguyen Hung Tien. Social security and entrepreneurial responses among mid-career media professionals under Vietnam's bureaucratic reforms……. 166
Markova S. Investment prospects of business application development in Slovakia for Ukrainian investors…….. 175
Mazurenko Ya. The impact of the CUSMA (USMCA) agreement on Canada's foreign trade: assessing benefits and challenges…… 187
Nguyen Thi Thu Huong. The relationship between the state and the market in the socialist-oriented market economy in Vietnam…….. 197

Popova H. Investment climate in Finland: success factors and risks for foreign investors in the context of international integration……. 210
Reva M. Determinants of foreign direct investment in the Czech Republic: a comparative analysis of Central European economies…….. 221
Reva V. The role of international agreements and treaties in the development of foreign trade and attraction of foreign investments in Indonesia…….. 227
Rymshyna A. Austria's foreign trade: structure, key partners, and current challenges……. 237
Sołek K. Analiza i szanse rozwoju regionalnych funduszy rozwoju…… 247
Solonenko A. Electric vehicles in Poland: the interplay between market growth and charging infrastructure challenges……. 266
Tran Quang Dieu, Ngo Ngan Ha. Digital transformation and streamlined governance: Vietnam's path to economic development……...…… 276
Vysotska A. Green investments in France's hospitality sector: opportunities and challenges……... 286
Vysotska A. The impact of the EU digitalization policy on small and medium-sized enterprises (SMEs)…… 299
Watras N. The impact of globalization on social and economic inequalities in developing countries: analysis of challenges and opportunities…… 308
Yeklina Y. China's energy policy: a balance between ecology and economic development…….. 318
Yurkova K. Challenges and cybersecurity strategies for a unified and secure data infrastructure in the European Union…… 325
Zamkova A. The role of digital technologies in attracting foreign investment in the Spanish tourism industry…….. 330
Zu Nguyen Chong, Khang Do Quang. Study on SMA-based trading strategy for VN-Index……... 339
Береза О. Галузева структура економіки Туреччини: динаміка змін та ключові фактори впливу……..... 354
Білик В. Інвестиційний клімат України та Італії: порівняльна характеристика…… 362
Білик В. Перспективи розвитку інжинірингу нафтогазохімічного комплексу Італії…….. 373
Білик В. Юридичні аспекти міжнародного інвестування в Італії…… 378
Герасименко Д. О. Приватний медичний сектор як драйвер післявоєнного економічного відновлення України…… 391
Голоскоков Б., Задоя О. Механізми стимулювання експорту в Німеччині: форми, інструменти та ефективність…… 394

Дерябіна А. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності Нідерландів за 2018-2023 роки……..... 401
Коноваленко О. Види організаційних форм державної підтримки експортної діяльності фірм…… 408
Мельник О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності Індії: експорт та імпорт……... 416
Миронов К. Механізми забезпечення сталого розвитку в міжнародній торгівлі та інвестиціях…… 423
Охрименко Є. Євроінтеграція системи фахової освіти України в Європейський освітній простір……. 431
Палій О. Взаємозв'язок між темпами інфляції та рівнем безробіття в розвинених країнах: емпіричний аналіз за останні 20 років…….. 436
Піднебесна М. Сучасні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємств на території економічних зон……. 442
Смірнова Д. Динаміка реального та номінального ВВП України: аналіз змін, чинники впливу та макроекономічні наслідки…… 447
Томіхіна С. Зовнішньоекономічна політика Німеччини: виклики та можливості…….. 454

Тези доповідей

Chmil A. The impact of public debt on economic development: prospects and perils…….. 460
Deriabina A. Modern scale of international labour migration: reasons for its intensification globally and in Ukraine…… 462
Fonov D. Investment climate in the UAE…… 464
Ivanova R. Legal aspects of cooperation between Ukraine and international financial institutions in the post-war economic transformation…….. 467
Khmarenko A. Analysis of Switzerland's export control system: advantages and disadvantages……. 471
Lykhatska A., Mahdich A. Hotel business in the modern world and the perspectives of its development……... 473
Lytvynenko S. Development of 5G and its impact on investments in data centers in Estonia……. 476
Mazan T. Employment and migration: social aspects and challenges for the labor market…… 481
Mazan T. Negotiation etiquette in different cultures: a comparative analysis between the United States and Ukraine…….. 483

Prykhodko M. Free economic zones in the UK: concept, strategic objectives and typology…… 485
Reva M. How vulnerable is the EU economy?..... 488
Tomihina S. Currency risks and mechanisms of their insurance: modern instruments and features of their use in Ukraine……. 492
Viter A. The evolution of social guarantees: historical trends, consequences of their growth, and challenges for modern society…… 495
Амбросієнко А. Порівняльний аналіз ефективності використання сучасних форм і різновидів кредиту в міжнародній торгівлі…… 499
Багаліка Т. Кооперативний процес як співпраця всіх галузей аграрного сектору економіки…… 503
Басараб В. Удосконалення методу оцінки ризиків у сфері ІТ-підприємства…….. 507
Бела О. Соціальна відповідальність бізнесу в умовах трансформації соціально-економічних систем…… 511
Бідняк А. Аналіз вхідних та вихідних інвестиційних потоків України та Швеції……...……. 514
Бідняк А. Податкове регулювання зовнішньої торгівлі у Швеції: особливості імпортного та експортного мита……... 518
Білик В. Індекс економічної свободи: фактори та аналіз країн……... 521
Блінчук З. Аналіз ефективності використання сучасних форм міжнародних розрахунків в Україні……. 525
Бокоч Д. Інструменти стимулювання експорту в сучасній глобальній економіці……. 528
Будяков Г. Вплив зовнішньоекономічної діяльності ІТ-аутсорсингу на цифрову трансформацію…….. 530
Гарагуля А. Роль міжнародних фінансових інституцій у регулюванні світової економіки……. 533
Геращенко С. До проблеми сировинного експорту сільськогосподарської продукції з України…… 536
Гончарова Д. Місії ОБСЄ у XXI століття: чи можуть вони впливати на безпекову ситуацію в Європі?..... 539
Горбунов Р. Співпраця міжнародного валютного фонду та України: фінансова підтримка в умовах війни…… 542
Грицик М. Глобальні тенденції розвитку міжнародного бізнесу: адаптація до політичних та економічних змін……... 544
Громика О. Методичний підхід до планування відбудови інфраструктури після воєнних конфліктів……..... 548
Дмитрієв В. Інвестиційний клімат країни: умови і методи формування та регулювання……. 551

Катранжі І. Аналіз ефективності використання інструментів фіскального регулювання зовнішньої торгівлі Нідерландів…… 555
Керлан А. Теорії міжнародної торгівлі дотичні (та їх застосування) до українського контексту……. 559
Козьменков М. Стратегія використання штучного інтелекту в екосистемі онлайн сервісів фінансових установ: національні та міжнародні аспекти…… 563
Козьменков М. Стратегія використання штучного інтелекту в екосистемі онлайн сервісів фінансових установ у нових геостратегічних реаліях…… 566
Колос Д., Локтєв В. Штучний інтелект як ключовий фактор економічного зростання…….. 569
Коноваленко О. Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та США в період 2019–2023 років…… 571
Коноваленко О. Аналіз рейтингу свободи пересування: світові показники та позиція України…….. 574
Круглякова В., Легуцька Х. Міжнародні фінансові організації як ключові гравці на міжнародному валютному ринку…….. 578
Кудирко О. Неперервна освіта в умовах війни: досвід та перспективи 582
Литвиненко Ю. Санкційна політика як спосіб стримування Росії: проміжні висновки……. 585
Мазан Т. Вплив валютного курсу на економіку В'єтнаму: виклики та можливості……. 588
Мазан Т. Податково-бюджетна система: механізм впливу на економіку…… 590
Морозова О. Вплив збільшення соціальних виплат на економічну динаміку та інфляційні процеси в умовах економічної депресії…….. 592
Наривська А. Політичні, соціальні та культурні виміри економічних процесів……... 595
Науменко В. Дослідження імпорту електричних двигунів та генераторів в Україну в 2024 році……. 598
Незгода О. Кросгалузеві бар'єри інноваційного розвитку у високочутливих секторах економіки…… 600
Перерва К. Роль транснаціональних компаній у світовій економіці… 603
Попов Ю. Маркетингові інструменти міжнародного співробітництва на ринку зерна……..…….. 604
Романцева А. Характеристика рівня безробіття у країнах, що розвиваються…….. 608
Сапін В. Трансформація структури діяльності регіональних підприємств як наслідок зміни рівня глобалізації……..... 611
Свита К. Порівняльний аналіз рівня безробіття в Україні, 614

розрахованого за методологією МОП та за даними офіційної реєстрації……
Селезньова В. Трансформація споживчої поведінки в умовах інформаційної економіки……..... 617
Сидоренко В. Зовнішньоекономічні зв'язки України та Норвегії…… 621
Сидоренко В. Лізинг як фінансовий інструмент у Норвегії: ключові учасники, види та механізми розрахунків……..…… 625
Скрипник А. Взаємозв'язок економічного зростання та економічного розвитку: чи завжди вони рухаються в одному напрямі?..... 628
Скрипник Н. Стратегічні драйвери розвитку світової будівельної галузі у контексті реалізації політики зеленого курсу…… 632
Сьорак А. Сучасні напрямки розвитку світових тенденцій зовнішньоекономічної діяльності та виклики на шляху її масштабування……... 636
Терновська Д. Аналіз причин гіперінфляції в країнах світу та її вплив на макроекономічну стабільність…… 640
Трунько В. Міжнародні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток країн, що розвиваються…… 643
Умрихіна І. Розвиток міжнародно-правового співробітництва у сфері оподаткування: аналіз положень конвенції 1988 року…….. 646
Филина Д. Роль кібербезпеки у забезпеченні міжнародного правопорядку……. 650
Філімоненко Л. Шляхи підвищення ефективності системи експортного контролю…….. 653
Чернишева Д. Відмінності між сукупним та внутрішнім попитом в Україні: аналіз та перспективи……..…….. 656
Чернишов О. Оптимізаційні моделі управління фінансовими потоками в підприємницьких структурах……...…… 659
Шинкарчук М. Особливості функціонування ринку нерухомості України в сучасних умовах…….. 663
Шмельова Л. «Холодна війна» - це уже лише історія чи й сучасність?. 666
Яковенко С. Напрямки післявоєнного відновлення економіки України та світові очікування…..…… 667

A. Aleksieienko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

HOW DOES SINGAPORE'S TAX SYSTEM AFFECT INVESTORS?

Abstract

The article provides a comprehensive analysis of how Singapore's tax system impacts investors, emphasizing the country's tax policies and their role in shaping investment decisions. It highlights Singapore's low corporate tax rates, tax exemptions, and attractive tax incentives in sectors like technology, finance, and startups, which make it a favorable destination for both local and foreign investors. The paper also explores Singapore's extensive network of Double Taxation Agreements (DTAs) that help mitigate the risk of double taxation and foster international trade and investment. The influence of global tax reforms, such as the OECD/G20's BEPS initiative, on Singapore's tax environment is discussed, presenting potential challenges to its traditional tax advantages. The paper concludes by identifying opportunities for future policy adaptations to maintain Singapore's attractiveness in an evolving global tax landscape.

Keywords: Singapore tax system, investors, tax incentives, Double Taxation Agreements (DTAs), corporate tax rates, OECD/G20 BEPS initiative, foreign direct investment (FDI), tax policies, business environment, global tax reforms.

Introduction

Singapore has become one of the top destinations for investors due to its attractive and business-friendly tax system. The country offers a low corporate tax rate of 17%, which is significantly lower than many Western countries, making it attractive to companies looking to maximize their profits. Additionally, Singapore does not levy taxes on capital gains or dividends, which encourages foreign companies and individuals to invest without worrying about additional deductions from their income. Another important aspect is the Goods and Services Tax (GST), which remains relatively low compared to other developed economies. These tax advantages, coupled with Singapore's strong economy and stable political environment, create a favorable environment for both local and international investors.

Moreover, Singapore has an extensive network of Double Taxation Agreements (DTA) with over 80 countries, helping companies avoid double taxation on the same income. This makes it easier for multinational

corporations to operate in Singapore while maintaining fiscal efficiency. Start-ups and new businesses also benefit from various tax incentives such as the Partial Tax Exemption Scheme and the Start-up Tax Exemption Scheme, which significantly reduce the tax burden in the initial years of operation. Such measures encourage entrepreneurship and Foreign Direct Investment (FDI), boosting the country's economic growth.

Apart from tax incentives, Singapore provides a transparent and simple tax filing process, making it easier for businesses to comply. The Inland Revenue Authority of Singapore (IRAS) ensures that the tax policy remains competitive while maintaining fairness and efficiency. In addition, the government frequently reviews and adjusts tax regulations to keep pace with global economic trends and attract more investors (GlobalPassport, 2025), (IRAS, 2024), (ASEAN Briefing, 2025).

Singapore's taxation policy creates favorable conditions for businesses and investors by offering competitive rates combined with targeted incentives that enhance profitability while supporting economic development goals.

Corporate Tax

Singapore's tax system is designed to create a favorable environment for businesses and investors, making the country an attractive place to invest. One of the main advantages of Singapore's tax system is its low taxes. The corporate tax rate has been set at just 17% for the past 15 years (Fig. 1), which is lower than in many other developed countries, allowing companies to retain more of their profits. Moreover, small and medium-sized enterprises (SMEs) benefit from tax exemptions and rebates, which help reduce their overall tax burden. For instance, the Partial Tax Exemption Scheme allows businesses to pay only 8.5% tax on the first SGD 200,000 of chargeable income, and 17% tax on the next SGD 200,000. This makes it easier for SMEs to maintain financial stability and support their long-term growth, encouraging entrepreneurship and innovation within the country.

Fig. 1. Corporate Tax Rate (percent)
Source: (IRAS, 2024a).

As we can see, Singapore's corporate tax rate of 17% is relatively low compared to other developed countries (Table 1). For example, Hong Kong has a corporate tax rate of 16.5%, which is slightly lower than Singapore's, making it also an attractive place for investment. However, the United States has a much higher corporate tax rate of 21%, which is more than 4 percentage points higher than Singapore's rate.In the United Kingdom, the main rate of corporation tax is 25%, which applies to companies with profits in excess of GBP 250,000. For UK resident companies with augmented profits below GBP 50,000, a lower rate of 19% is generally applicable. This tiered system means that smaller businesses with lower profits can still benefit from a more favorable tax rate. A low corporate tax rate directly boosts investment returns by allowing businesses to keep more of their profits. This boosts profitability, which can result in increased dividends for shareholders and better reinvestment opportunities for corporate growth. Tax breaks also stimulate foreign direct investment (FDI), as companies look to establish operations in a tax-friendly environment.

Table 1

Comparison of Corporate Tax Rates in Singapore, Hong Kong, the USA, and the UK

Country	Corporate Tax Rate
Singapore	17%
Hong Kong	16.5%
USA	21%
United Kingdom	25% (19%)

Source: created by the author based on open sources including (IRAS 2024a), (Internal Revenue Service, 2024),(Inland Revenue Department, Hong Kong, 2024), (HM Revenue & Customs, 2024).

Furthermore, lower corporation taxes cut the total cost of doing business, increasing the country's economic attractiveness. Investors considering Singapore for capital allocation benefit from stable and predictable tax rules, which allow for long-term financial planning. This favorable tax climate helps to a robust stock market, high corporate confidence, and consistent foreign capital inflows (IRAS, 2024), (Acclime Singapore, 2024), (Deloitte, 2025).

Personal Income tax

Singapore's income tax system follows a progressive structure, ensuring that individuals are taxed at different rates based on their earnings. This approach helps distribute the tax burden more equitably, with higher-income earners contributing a larger share to government revenue while providing tax relief for lower-income individuals.

The income tax rates range from 0% to 24%. Prior to the Year of Assessment (YA) 2024, the top marginal tax rate was 22% for individuals earning more than SGD 320,000. However, starting from YA 2024, the tax system has been adjusted to include higher brackets. Individuals earning between SGD 500,000 and SGD 1 million will be taxed at 23%, while those exceeding SGD 1 million will face a 24% tax rate (Table 2).

Table 2

The system includes multiple brackets with increasing tax rates as income rises

Chargeable Income (SGD)	Tax Rate (%)
Up to $20,000	0
$20,000 - $30,000	2
$30,000 - $40,000	3.5
$40,000 - $80,000	7
$80,000 - $120,000	11.5
$120,000 - $160,000	15
$160,000 - $200,000	18
Higher income brackets	Up to 24%

Source: (IRAS, 2024a).

The tax structure includes graduated brackets, with income between SGD 320,000 and SGD 500,000 taxed at 22%, earnings between SGD 500,000 and SGD 1 million at 23%**,** and income exceeding SGD 1 million at 24%**.**

The country also follows a territorial taxation basis, meaning that only income earned in or derived from Singapore is taxable. Foreign-sourced income is generally not taxed unless it is remitted into Singapore by residents, allowing individuals some flexibility in managing overseas earnings. One of the main reasons Singapore is so appealing to investors is its tax treatment of dividends and capital gains. Under the single-tier corporate tax system, once companies pay taxes on their profits, dividends paid to shareholders are not taxed again. This means investors can receive their full dividends without worrying about extra taxes. Moreover, there is no capital gains tax in Singapore, so investors do not have to pay taxes on profits made from selling investments or assets. This significantly reduces the tax burden on investors and allows them to keep more of their earnings. These tax policies have clear benefits for investors. Since there are no additional taxes on dividends or capital gains, shareholders get to keep more of their profits, which increases their overall returns. This makes Singapore an attractive place for both local and foreign investors, as they can earn higher net returns compared to countries that tax dividends and capital gains (ASEAN Briefing, 2024), (HSBC Expat, 2024) (Fig. 2).

Fig. 2. Personal Income Tax Rate (percent)
Source: (IRAS, 2024a).

Goods and services tax (GST)

As of January 1, 2024, Singapore's Goods and Services Tax (GST) rate has increased to 9%, following a two-stage hike from the previous rate of 7%. The first increase to 8% took place on January 1, 2023 (Fig.3).

Fig. 3. Personal Income Tax Rate (percent)
Source: (IRAS, 2024a).

One of the immediate impacts of the GST hike is an increase in operating costs for businesses. As the GST rate rises, companies now have to pay more for the goods and services they purchase as inputs for their operations. This leads to higher input costs, which could put pressure on businesses to either absorb the additional costs or pass them onto consumers. However, businesses may face challenges in raising prices without affecting demand, especially if competitors do not increase their prices in a similar manner.

Moreover, businesses now face a greater compliance burden. They need to update their accounting systems, invoices, pricing schedules, and contracts

to reflect the new GST rate, which increases administrative costs. The increased tax burden may also strain cash flow management, as businesses may struggle to adjust prices or absorb the added costs without affecting their bottom line.

However, not all sectors are equally affected by the GST hike. Certain sectors, such as residential property sales and some financial services, are exempt from GST. Additionally, zero-rated exports remain unaffected by the changes in the domestic GST rate, as they are not subject to local taxes (Medina, 2024a), (MOF, 2024).

Tax treaties and double taxation agreements (DTAs)

Singapore has built a strong network of Double Taxation Agreements (DTAs) that significantly boost international trade and investment. These agreements help avoid the issue of double taxation – where income is taxed in both the country where it is earned and the country of residence – thus reducing the overall tax burden on businesses and individuals.

DTAs offer several benefits for multinational corporations. First, they ensure that income earned by businesses is not taxed twice – once in the country where it is earned and again in the country of residence. This helps to lower overall tax liabilities and enhances profitability. Secondly, DTAs simplify compliance by clearly outlining which country has the right to tax different types of income. This makes it easier for MNCs to manage their operations across multiple jurisdictions. Moreover, by eliminating the risk of double taxation, DTAs give Singapore-based businesses a competitive edge. They can operate without being burdened by additional taxes, enabling them to compete more effectively with foreign companies. Finally, the reduced tax risks encourage MNCs to invest globally from a Singapore base, which is strategically located and offers a favorable business environment.

For investors, DTAs offer several advantages as well. The reduced tax rates on cross-border income mean that shareholders can retain more of their returns, making investments in Singapore more attractive. Additionally, DTAs make it easier for investors to diversify their portfolios across different countries without worrying about double taxation. This promotes investment opportunities and provides investors with more liquidity to reinvest or distribute dividends.

Singapore has a comprehensive network of over 90 Double Taxation Agreements (DTAs) covering various income types, including dividends, interest, royalties, and capital gains. Some DTAs are broad, while others target specific sectors like air transport or shipping. Additionally, Singapore has Exchange of Information Arrangements (EOIAs) to tackle tax evasion.

Key countries with which Singapore has signed notable DTAs include Australia, Austria, Canada, China, France, Germany, India, Japan, Malaysia, the Netherlands, South Korea, the UK, and the US (InCorp Global, 2024), (ASEAN Briefing, 2025a), (Medina, 2024).

Special Tax Incentives for Investors

Singapore provides a variety of special tax incentives to attract investments, especially in sectors such as technology, finance, and startups (Table 3).

Table 3

Tax incentives for investors

Sector	Incentive Programs	Key Benefits
Finance & Treasury	Financial Sector Incentive (FSI), Finance and Treasury Centre (FTC) Incentive	Reduced tax rates of 5%, 10%, or 13.5% on qualifying activities; withholding tax exemptions
Technology & Startups	Startup SG Tech, Angel Investors Tax Deduction Scheme, Double Tax Deduction for Internationalization	Corporate income tax exemptions for startups; deductions for angel investors investing in startups
Manufacturing & Shipping	Pioneer Certificate Incentive, Investment Allowance Scheme, MPA Approved International Shipping Enterprise (MSI-AIS)	Concessionary tax rates or exemptions; up to 100% investment allowance on fixed capital expenditures4
Global Trading Industries	Global Trader Programme (GTP)1	Reduced tax rates of 5% or 10% on qualifying trading income
Tourism & Maritime Services	Industry-specific incentives for tourism and maritime services	Various grants and subsidies to support industry growth

Source: created by the author based on open sources including (Investments and incentives in Singapore /See what we see), (ASEAN Briefing, 2025a), (ACCA Think Ahead), (Tax incentives for Singapore businesses 2022).

In the technology sector, Singapore offers tax incentives for research and development (R&D) activities. For instance, the Productivity and Innovation Credit (PIC) scheme allows businesses to claim tax deductions or cash payouts on R&D expenditures, making it easier for companies to invest in innovation.

For the finance sector, the Monetary Authority of Singapore (MAS) administers several tax incentive schemes, such as those under Sections 13O, 13U, and 13D of the Income Tax Act. These schemes provide tax exemptions to fund vehicles managed by Singapore-based fund managers, helping to grow the asset management industry in the country.

Startups also benefit from tax incentives like the Angel Investors Tax Deduction Scheme (AITD), which provides tax deductions for angel investors investing in qualifying start-ups. Additionally, start-ups can enjoy corporate

income tax exemptions on their first SGD 100,000 of chargeable income during their first three years.

Moreover, major corporations in Singapore can take advantage of schemes like the Pioneer Incentive Scheme, which offers tax exemptions or reduced tax rates for up to five years, provided certain conditions are met. The Development & Expansion Incentive is another scheme that provides tax benefits or grants for companies making significant investments in the country (Lim, 2025), (Kinneally, 2024), (ASEAN Briefing, 2024), (Baker Tilly, 2024).

Challenges and limitations of the tax system

Singapore's tax system, while highly competitive, faces several challenges that could affect its attractiveness as a business hub. One significant challenge is the competition from other Asian jurisdictions, such as Hong Kong and Dubai. Hong Kong is known for its low taxes and business-friendly environment, particularly in financial services and trade. Similarly, Dubai offers a zero-tax environment for many businesses, making it a compelling choice for companies looking to minimize tax liabilities. These jurisdictions put pressure on Singapore to continually adapt its policies to remain competitive.

Another challenge arises from international tax changes, specifically the OECD/G20's Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) initiative. The BEPS 2.0 framework introduces two key pillars that could impact Singapore. Pillar One reallocates profits based on where consumers are located, while Pillar Two introduces a global minimum corporate tax rate of 15%. These changes could reduce the effectiveness of Singapore's current low-tax incentives, as businesses might face a global tax floor that limits the benefits of Singapore's preferential rates.

However, the BEPS 2.0 framework also presents opportunities for Singapore. While the new tax standards could increase compliance costs and reduce the effectiveness of some incentives, Singapore can focus on non-tax benefits such as grants, subsidies, and fostering economic substance, ensuring that genuine value is created within the country (Ernst & Young, 2021), (Medina, 2025).

Conclusions

Singapore’s tax system provides attractive conditions for investors, with low tax rates and incentives for sectors like technology and finance. Its extensive network of Double Taxation Agreements (DTAs) also reduces tax burdens for international companies, making it a top choice for investment.

These favorable tax policies influence investors by offering low taxes, easy compliance, and stable regulations. As a result, Singapore remains a preferred destination for both local and global businesses.

However, global tax reforms, such as the OECD/G20's BEPS initiative, may challenge Singapore's ability to maintain its low tax rates. Despite this, Singapore's strong infrastructure and adaptability should allow it to remain competitive. Moving forward, the country might focus more on non-tax incentives to continue attracting investments while meeting international standards.

References

1. (2025) International Tax Singapore highlights 2025. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-singaporehighlights-2025.pdf
2. ASEAN Briefing (2024) Individual income tax in Singapore, ASEAN Briefing. Available at: https://www.aseanbriefing.com/doing-business-guide/singapore/taxation-and-accounting/individual-income-tax
3. Baker Tilly (2024) Tax incentives for businesses. Available at: https://bti-global.files.svdcdn.com/production/network/singapore/documents/Tax-Incentives_Brochure-2024.pdf?dm=1719543569
4. Corporate income tax in Singapore: Acclime (2024) Acclime Singapore. Available at: https://singapore.acclime.com/guides/corporate-income-tax/
5. DarrylKinneally Singapore (2024) Changes to the Singapore Tax Incentive Schemes for funds 2024, Alvarez & Marsal | Management Consulting | Professional Services. Available at: https://www.alvarezandmarsal.com/insights/changes-singapore-tax-incentive-schemes-funds-2024
6. Double taxation avoidance agreements in Singapore (2025) ASEAN Briefing. Available at: https://www.aseanbriefing.com/doing-business-guide/singapore/why-singapore/double-taxation-avoidance-agreements-in-singapore
7. Ernst & Young Solutions LLP|authorurl:https://www.ey.com/en_sg/people/pui-ming-soh (2021b) Winds of change in tax collection in a post-pandemic landscape, EY Singapore. Available at: https://www.ey.com/en_sg/insights/tax/winds-of-change-in-tax-collection-in-a-post-pandemic-landscape
8. Eugene Lim (2025) Singapore: Updates to Singapore's tax incentive schemes for funds, Leading Tax Practice. Available at:

https://wts.com/global/publishing-article/20250113-singapore-updates-to-singapores-tax-incentive-schemes-for-funds~publishing-article

9. Goods and services tax (2024) MOF. Available at: https://www.mof.gov.sg/policies/taxes/goods-and-services-tax

10. IRAS, 2024a. The Singapore Tax System. [online] Available at: https://www.iras.gov.sg/who-we-are/what-we-do/taxes-in-singapore/the-singapore-tax-system.

11. Iras: Corporate income tax rates (2024) Default. Available at: https://www.iras.gov.sg/quick-links/tax-rates/corporate-income-tax-rates

12. Medina, A.F. (2024) Taking advantage of Singapore's double tax agreement and Free Trade Networks, LEA Global | Taking Advantage of Singapore's Double Tax Agreement and Free Trade Networks | Accounting Firm Association | Accounting Firm Alliances. Available at: https://www.leaglobal.com/resource/taking-advantage-of-singapore-s-double-tax-agreement-and-free-trade-networks.html

13. Medina, A.F. (2024a) Singapore increases goods and services tax for 2024, ASEAN Business News. Available at: https://www.aseanbriefing.com/news/singapore-increases-goods-and-services-tax-for-2024/

14. Medina, A.F. (2025) Singapore's 15% tax rate for multinationals: What you need to know, ASEAN Business News. Available at: https://www.aseanbriefing.com/news/what-multinationals-should-know-about-singapores-15-tax-rate/

15. Tax in Singapore (2024) Singapore Tax Guide - HSBC Expat. Available at: https://www.expat.hsbc.com/expat-explorer/expat-guides/singapore/tax-in-singapore/

16. Tax incentives for businesses in Singapore (2025a) ASEAN Briefing. Available at: https://www.aseanbriefing.com/doing-business-guide/singapore/taxation-and-accounting/tax-incentives-for-businesses

17. Taxes and tax schemes in Singapore: What you need to know in 2025: GlobalpassportTM (2025) GlobalPassport. Available at: https://www.globalpassport.ai/blog/singapore-guide-to-taxes?utm_source=chatgpt.com

18. Team, I.C. (2024) Understanding Singapore's avoidance of DTAS and their advantages, InCorp Global. Available at: https://www.incorp.asia/blogs/singapores-double-taxation-agreements/

19. Why Singapore (2025) ASEAN Briefing. Available at: https://www.aseanbriefing.com/doing-business-guide/singapore/why-singapore

20. Reference: Internal Revenue Service (2024). *Internal Revenue Service*. [online] Available at: https://www.irs.gov

21. Inland Revenue Department, Hong Kong (2024). *Inland Revenue Department, Hong Kong*. [online] Available at: https://www.ird.gov.hk/eng/welcome.htm

22. HM Revenue & Customs, [no date]. *HM Revenue & Customs (2024)* Available at: https://www.gov.uk/government/organisations/hm-revenue-customs

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

E. Brągiel,
M. Dykiel,
B. Bienia,
Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie (Polska)

POZYCJA INNOWACYJNYCH PAŃSTW I WIODĄCYCH MAREK NA RYNKU ŚWIATOWYM

Streszczenie

Przedsiębiorstwa są jednym z kluczowych elementów decydujących o możliwościach rozwojowych każdego kraju. Globalizacja rynków i ujednolicone zasad funkcjonowania przedsiębiorstw wymusiły wzrost konkurencyjności na rynku światowym. W artykule przedstawiono istotę i rodzaje innowacji oraz dokonano analizy rankingu pozycji najlepszych państw i marek pod względem innowacyjności, wartości rynkowej i udziału najwartościowszych branż.

Innowacje na współczesnym rynku światowym odgrywają znaczącą rolę zarówno w życiu społecznym, jak i w życiu gospodarczym. Według Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), najbardziej innowacyjnymi państwami świata w 2024 roku z pośród 133 krajów były Szwajcaria, Szwecja, USA, Singapur i Wielka Brytania, Polska znalazła się na 40 miejscu. Według rankingu Brand Finance obejmującego 500 państw w 2025 najcenniejszymi markami świata były Apple o wartości ponad 574 mld dolarów, Microsoft ponad 461 mld dolarów, Google prawie 413 mld dolarów, Amazonia i Walmart. Spośród 500 najwartościowszych marek na świecie najwięcej pochodzi z USA, Chin, Japonii, Francji i Niemiec. Uwzględniając udział branż w których działają najwartościowsze marki świata, to bankowość i sprzedaż detaliczna jest na dwóch pierwszych miejscach.

Słowa kluczowe: innowacje, najwartościowsze marki, przedsiębiorstwa, branże.

Wstęp

Przedsiębiorstwa są jednym z kluczowych elementów decydujących o możliwościach rozwojowych każdego kraju. Przedsiębiorczość łączy w sobie kwestie mikro i makroekonomii. W skali mikro, każde przedsiębiorstwo działa dla własnego zysku i sukcesu. Z kolei, im większa liczba podmiotów, które osiągają sukces na rynku krajowym i międzynarodowym, tym lepiej dla całej gospodarki danego kraju. Przedsiębiorstwa m.in. są głównym pracodawcą w gospodarce wolnorynkowej, wpływają na konkurencyjność, a co za tym idzie na postęp technologiczny i wdrażanie innowacji. Odprowadzają podatki, co bezpośrednio wpływa na PKB i wzrost

gospodarczy, zapewniają dostęp do nowoczesnych dóbr i usług pośrednio na dobrobyt społeczeństwa w którym działają i lokalne inwestycje samorządowe.

Globalizacja rynków i ujednolicone zasad funkcjonowania przedsiębiorstw wymusiły wzrost konkurencyjności na rynku światowym. Obecna sytuacja na rynku wymaga od przedsiębiorstw ciągłych zmian, inwestycji, śledzenia działań konkurencji i szybkiego dostosowywania się, najlepiej wyprzedzania konkurentów, co pozwala na wysoką pozycję na arenie międzynarodowej. By tak się mogło stać przedsiębiorstwa muszą nieustannie wprowadzać coś nowego do swojej oferty np. wdrażać innowacje przełomowe, nowe produkty czy ich znaczące ulepszenia.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty i rodzajów innowacji oraz analiza rankingu pozycji najlepszych państw i marek pod względem innowacyjności, wartości rynkowej i udziału najwartościowszych branż.

Istota innowacji i jej rodzaje

Innowacje na dzisiejszym rynku światowym odgrywają znaczącą rolę zarówno w życiu społecznym, jak i w życiu gospodarczym.

W literaturze nie ma jednej definicji innowacji, wynika to często z różnych ujęć i zakresu. Z punktu widzenia ekonomii i przedsiębiorstw trafną definicję innowacji stworzył J.A. Schumpeter (1960), prekursor teorii innowacji w naukach ekonomicznych, który tłumaczył innowacje jako wprowadzenie nowych wyrobów do produkcji lub nowego gatunku, nowych metod produkcji udoskonalenie istniejących już produktów lub procesów produkcyjnych, wdrożenie nowego sposobu sprzedaży bądź zakupów, , otwarcie nowego rynku, wykorzystanie nowych surowców lub półfabrykatów oraz wprowadzenie nowej organizacji produkcji. Według niego innowacja obejmuje także organizację i zbyt. Natomiast Drucker (1962) wyklucza przypadkowość, twierdzi, że innowacją jest świadoma korzystna zmiana wynikająca z potrzeb lub systematycznej obserwacji środowiska zewnętrznego. Zwraca uwagę na celową i skoncentrowaną pracą, która jest wynikiem wiedzy i pomysłowości. Pobudką do powstania innowacji nie musi być czynnik techniczny, lecz zwykła obserwacja rynku. Parker (1974) nie zatrzymuje się na samej idei, pomyśle, za innowacje uznaje proces obejmujący wszelkie działania doprowadzające nowy produkt lub metodę wytwarzania do praktycznego zastosowania. Fagerberg (2025) zauważa, że innowacje to nowe i lepsze niż stosowane do tej pory przez ludzi rozwiązania, które mają wpływ na społeczno-ekonomiczne warunki życia. Baruk (2002) podsumowuje istotę i zakres pojęcia innowacji opisywane przez wielu autorów. Określa wspólne cechy: – innowacja jest celową i korzystną zmianą w dotychczasowym stanie, która musi znaleźć praktyczne zastosowanie; –

przedmiotem zmian są wyroby, usługi, procesy, organizacja, metody zarządzania, rynek, a ich konsekwencją powinny być wymierne korzyści techniczne, ekonomiczne i społeczne; - innowacje są środkiem realizacji celów rozwojowych organizacji oraz nośnikiem postępu technicznego (jeśli przynoszą korzystne efekty ekonomiczne); – wymagają określonego zasobu wiedzy technicznej, rynkowej, ekonomicznej i socjopsychologicznej.

Najczęściej rozpowszechniana i stosowana jest klasyfikacja innowacji na rodzaje według Oslo Manuala (2005):

1) Innowacje w obrębie produktów (produktowe), obejmujące wprowadzenie nowego wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań. Zalicza się tu: znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości, większej efektywności obsługi lub innych cech funkcjonalnych. Innowacje produktowe mogą wykorzystywać wiedzę lub technologię bądź bazować na nowych zastosowaniach lub kombinacjach istniejącej wiedzy i technologii.

2) Innowacje w obrębie procesów (procesowe) dotyczą wdrożenia nowej lub znacząco udoskonalonej metody produkcji i dostawy lub nowe lub znacząco udoskonalone metody tworzenia i świadczenia usług. Do tej kategorii zalicza się znaczące zmiany w zakresie technologii, urządzeń oraz/lub oprogramowania. Innowacje w obrębie procesów mogą służyć obniżeniu kosztów jednostkowych produkcji lub dostawy, poprawie jakości, produkcję bądź dostarczanie nowych lub znacząco udoskonalonych produktów. Metody produkcji to techniki, urządzenia i oprogramowanie wykorzystywane do produkcji wyrobów lub usług. Metody dostawy dotyczą logistyki firmy (urządzenia, oprogramowanie i techniki wykorzystywane do nabywania środków produkcji, alokowania zasobów w ramach firmy lub dostarczania produktów końcowych).

3) Innowacje marketingowe obejmujące wdrożenie nowej metody marketingowej wiążącej się ze znaczącymi zmianami w projekcie/konstrukcji produktu lub w opakowaniu, dystrybucji, promocji lub strategii cenowej. Celem innowacji marketingowych jest: lepsze zaspokojenie potrzeb klientów, otwarcie nowych rynków zbytu lub nowe pozycjonowanie produktu firmy na rynku dla zwiększenia sprzedaży.

4) Innowacje organizacyjne to: wdrożenie nowej metody organizacyjnej w przyjętych przez firmę zasadach działania, w organizacji miejsca pracy lub w stosunkach z otoczeniem. Celem innowacji organizacyjnych może być osiągnięcie lepszych wyników poprzez redukcję kosztów administracyjnych lub kosztów transakcyjnych, podniesienie poziomu zadowolenia z pracy (a tym samym wydajności pracy), uzyskanie dostępu do aktywów będących

ważnym przedmiotem wymiany handlowej (takich jak nieskodyfikowana, wiedza zewnętrzna) czy obniżenie kosztów dostaw.

Innowacje są nieodzownym i nieuniknionym elementem wywierającym wpływ na rozwój przedsiębiorstw z różnych branż chcących sprostać wymaganiom rynku i ich klientów. Wprowadzanie nowości lub zmian do firm przyczynia się do podwyższenia stopnia ich konkurencyjności. Jest ona uwarunkowana wdrażaniem innowacji i bezustannym ulepszeniem oraz postepem technologicznym lub technicznym (Górka i in. 2022).

Innowacyjne państwa i wiodące marki

Według Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO), najbardziej innowacyjnymi państwami świata w 2024 roku z pośród 133 krajów były Szwajcaria, Szwecja, USA, Singapur i Wielka Brytania (tabela1.) (Dutta 2024).

Tabela 1

Ranking Globalnego Indeksu Innowacji (GII) w 2024 roku według Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (WIPO) - pierwsze 50 państw spośród 133 krajów

1	Szwajcaria	18	Hongkong, Chiny	35	Litwa
2	Szwecja	19	Irlandia	36	Węgry
3	USA	20	Luksemburg	37	Turcja
4	Singapur	21	Norwegia	38	Bułgaria
5	Wielka Brytania	22	Islandia	39	Indie
6	Korea Południowa	23	Australia	**40**	**Polska**
7	Finlandia	24	Belgia	41	Tajlandia
8	Holandia	25	Nowa Zelandia	42	Łotwa
9	Niemcy	26	Włochy	43	Chorwacja
10	Dania	27	Cypr	44	Wietnam
11	Chiny	28	Hiszpania	45	Grecja
12	Francja	29	Malta	46	Słowacja
13	Japonia	30	Czechy	47	Arabia Saudyjska
14	Kanada	31	Portugalia	48	Rumunia
15	Izrael	32	Zjednoczone Emiraty Arabskie	49	Katar
16	Estonia	33	Malezja	50	Brazylia
17	Austria	34	Słowenia		

Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Innovation Index Database, WIPO, 2024.

W Globalnym Rankingu Innowacyjności 2024 (Global Innovation Index), Polska znalazła się na 40 miejscu, poprawiając swoją pozycję w stosunku do roku wcześniejszego o jedno miejsce. Wśród krajów europejskich Polska ma 25 miejsce na 39 państw. Przed Polską w rankingu spośród państw europejskich znalazły się m.in. oprócz wysokorozwiniętych, dużych państw jak; Finlandia, Niemcy, Francja, Austria także Estonia, Cypr, Czechy, Słowenia, Litwa czy Węgry (tabela 1.).

Wśród mocnych stron polskiej gospodarki autorzy raportu Global Innovation Index wskazują między innymi udział eksportu dóbr kreatywnych w handlu ogółem oraz liczbę wzorów przemysłowych w przeliczeniu na PKB. Do słabych stron natomiast zaliczyli kwestie związane z działalnością o charakterze joint venture (https://www.computerworld.pl).

Na innowacyjność i potęgę państw na rynku światowym mają wpływ najbogatsze marki, które powstały w krajach wysokorozwiniętych, a swój zasięg i sprzedaż mają na całym świecie.

Wartość marki przyspiesza, gdy marketing i finanse są ze sobą powiązane. Firmy, które osiągają równowagę między ekspansją międzynarodową a wzmacnianiem swojej marki, zwiększają swoją globalną obecność, jednocześnie budując wartość. Według rankingu Brand Finance (https://brandirectory.com, 2025) obejmującego 500 państw w 2025 najcenniejszymi markami świata były Apple o wartości ponad 574 mld dolarów, Microsoft ponad 461 mld dolarów, Google prawie 413 mld dolarów, Amazonia i Walmart (tabela 2.). Wszystkie pięć marek z czołówki ma siedzibę w USA. Największy „skok" w rankingu zanotowała marka NVIDIA, gigant sztucznej ineligencji, która 2024 roku awansowała z 117 na 30, a następnie rok później przeszła do góry o 21 miejsc, zajmując 9 pozycję. Wartość NVIDIA w 2025 wyceniono na prawie 88 mld dolarów i jest to wzrost o 97,5% w stosunku do roku poprzedniego. Spośród omawianych 20 marek w 2025 i 2024 roku największe spadki w rankingu zanotowała marka Verizon i w 2024 marka Dom Depot. Wszystkie marki , które znalazły się w najlepszej dwudziestce 2025 roku odnotowały wzrost wartości w stosunku do roku poprzedniego. Największy wzrost wartości miała wspomniana wcześniej marka NVIDIA, Walmart (41,7%), Microsoft (35,4%). W rankingu najwartościowszych marek w gronie pierwszych dwudziestu, 10 marek pochodzi z USA, 9 z Azji i tylko jedna z Niemiec.

Tabela 2

Ranking marek pod względem ich wartości w dolarach USA - pierwsze 20 spośród 500

Miejsce w rankingu 2025	Zmiana do roku 2024	Miejsce w rankingu 2024	Zmiana do roku 2023	Miejsce w rankingu 2023	Nazwa marki	Kraj	Logo	Wartość marki [mln dolarów] 2025	Wartość marki [mln dolarów] 2024	Zmiana wartości 2025/2024 w %
1	**0**	**1**	**1**	**2**	**Apple**	**USA**		**574 510**	**516 582**	**11,2**
2	0	2	2	4	Microsoft	USA		461 069	340 442	35,5
3	0	3	0	3	Google	USA		412 981	333 441	23,9
4	0	4	-3	1	Amazonia	USA		356 386	308 926	15,4
5	1	6	-1	5	Walmart	USA		137 183	96 842	41,7
6	-1	5	1	6	Grupa Samsung	Korea Południowa		110 593	99 365	11,3
7	0	7	3	10	Tik Tok Douyin	Chiny		105 790	84 199	25,6
8	0	8	6	14	Facebook	USA		91 457	75 716	20,8
9	**21**	30	**87**	117	NVIDIA	USA		87 871	44 488	**97,5**
10	2	12	3	15	Państwowa Korporacja Sieciowa Chin	Chiny		85 626	71 145	20,4
11	-2	9	2	11	T	Niemcy		85 310	73 321	16,4
12	1	13	13	26	Instagram	USA		79 921	70 443	13,5
13	-3	10	-3	7	ICBC	Chiny		79 073	71 828	10,1
14	0	14	-2	12	Bank Budownictwa Chin	Chiny		78 389	65 604	19,5
15	-4	11	-3	8	Verizon	USA		72 273	71 754	0,7
16	0	16	1	17	Bank Rolny Chin	Chiny		70 198	60 398	16,2
17	3	20	-7	13	Dom Depot	USA		65 115	52 768	23,4
18	3	21	-2	19	Toyota	Japonia		64 738	52 673	22,9
19	3	22	5	27	Bank Chin	Chiny		63 842	50 469	26,5
20	4	24	-3	21	Moutai	Chiny		58 377	50 095	16,5

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie Globalne 500. Ranking wartości marki 2023, 2024, 2025

Spośród 500 najwartościowszych marek na świecie najwięcej pochodzi z USA, Chin, Japonii, Francji i Niemiec (tabela 3.). W badanym pięcioleciu liczba marek z USA i Chin zmniejszyła się na korzyść marek z Japonii, Francji, Niemiec i Indii.

Tabela 3

Liczba marek według krajów spośród 500 najwyżej wycenionych

Kraj	Liczba marek				
	2025	**2024**	**2023**	**2022**	**2021**
USA	194	202	202	198	197
Chiny	69	72	79	84	86
Japonia	36	33	32	31	32
Francja	35	33	31	28	33
Niemcy	27	28	24	25	21
Wielka Brytania	20	20	24	23	19
Indie	15	14	12	13	12
Kanada	15	17	15	14	15
Włochy	13	12	-	-	-
Szwajcaria	-	-	11	-	12
Korea Południowa	-	-	-	12	-
Inne	76	69	70	72	73

Źródło: opracowanie własne na podstawie Globalne 500. Ranking wartości marki 2021, 2022, 2023, 2024, 2025

Przodujące marki w rankingu (tabela 2.) działają w branżach technologicznych, produkcji półprzewodników, mediach społecznościowych i sprzedaży internetowej realizując inwestycje w innowacje, często przełomowe.

Uwzględniając udział wartościowy branż w których działają najwyżej wyceniane marki świata, to w czołówce utrzymują się bankowość i sprzedaż detaliczna, są na dwóch pierwszych miejscach w całym pięcioleciu (tabela 4.). W dalszej kolejności, w roku 2025 i 2024 z ponad 10% udziałem jest branża skupiająca media, z ponad 8% udziałem branża elektroniczna. Branże zajmujące się Internetem i oprogramowaniem, telekomunikacją i samochody w okresie 2021-2025 zmieniają się miejscami ze sobą w udziale procentowym co do wartości.

Tabela 4

Udział wartości marki według branży spośród 500 najwyżej wycenionych [%]

Branże	2025	2024	2023	2022	2021
Bankowa	12,7	11,8	12,3	11,8	12,3
Sprzedaż detaliczna	11,4	11,8	13,2	14,4	13,2
Media	10,3	10,1	9,7	10,2	6,3
Elektronika	8,2	8,3	6,6	7,4	6,6
Internet i oprogramowanie	6,5	5,6	-	-	6,0
Telekomunikacja	5,7	6,2	6,7	7,2	7,4
Samochody	4,9	5,8	6,6	6,8	7,3
Urozmaicony	4,8	-	-	-	-
Ubezpieczenia	4,2	4,1	4,3	4,4	4,4
Ropa i gaz	-	3,9	4,1	3,9	4,2
Inżynieria	-	-	4,5	4,0	-
inne	31,3	32,4	32,0	29,9	32,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Globalne 500. Ranking wartości marki 20221, 2022, 2023,2024, 2025

Reasumując, patrząc w przyszłość, marki muszą stawić czoła wyzwaniom szybkich zmian technologicznych, niepewności geopolitycznej i zmieniających się oczekiwań konsumentów. Długoterminowy sukces będzie uzależniony od ich zdolności do szybkiej adaptacji przy jednoczesnym dostosowaniu strategii marki do celów finansowych. Badania Brand Finance podkreślają, że silne marki są nie tylko wpływowymi kulturowymi i komercyjnymi aktywami, ale także kluczowymi czynnikami długoterminowego wzrostu biznesu i wartości dla akcjonariuszy (https://brandirectory.com, 2025).

Za sukcesem silnych i wysoko wycenianych marek „stoją" przede wszystkim właściciele, udziałowcy, genialni zarządzający i pracownicy, którzy umieją wykorzystać zasoby finansowe i intelektualne w rozwój, innowacje i wyjątkowe produkty i usługi, które znajdują przełożenie w sprzedaży i wycenie marek. W skali makroekonomicznej także polityka państw odgrywa dużą rolę m.in. w rozwoju, postępie technologicznym, wdrażaniu innowacji, podnoszeniu dobrobytu społecznego i tworzeniu innowacyjnego, silnego gospodarczo państwa.

Bibliografia

1. Baruk J. 2001. Innowacje, kultura innowacyjna i poziom innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych. „Gospodarka Narodowa" nr. 11-12, 2002, s. 78-94.
2. Drucker P.F. 1962. Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady. Wydawnictwo PWE, Warszawa.
3. Dutta S., Lanvin B., León L.R., Wunsch-Vincent S. 2024. Global Innovation Index 2024. Unlocking the Promise of Social Entrepreneurship. 17th Edition. https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index2024/assets/67729/2000%20Global%20Innovation%20Index%202024_WEB3lite.pdf
4. Fagerberg J. 2005. Innovation a guide to the literature, w. The Oxford Handbook of Innovation, Fagerberg J., Mowery D. C., Nelson R. R., Oxford University Press.
5. Globalne 500. Ranking wartości marki https://brandirectory.com/reports/global/2025
6. Globalne 500. Ranking wartości marki https://brandirectory.com/reports/global/2024
7. Globalne 500. Ranking wartości marki https://brandirectory.com/reports/global/2023
8. Górka M., Sołek K., Sondej K., Gazda P., Dziura W. 2022. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw. [w] TRANSFORMATION OF ECONOMIC SYSTEMS AND INSTITUTIONS IN THE NEW GEOSTRATEGIC REALITIES. Materials of XXIII International Scientific and Practical Conference of Young Scientists and StudentsDniepr. s.63-73
9. https://www.computerworld.pl/article/3544203/globalny-ranking-innowacyjnosci-2024.html
10. Olso Manual 2005. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data, 3rd Edition, OECD/Eurostat.
11. Parker J. 1974. The economics of innovation. The national and multinational enterprise in technological change, London.
12. Schumpeter J. A., 1960. Teoria rozwoju gospodarczego, Wydawnictwo PWE, Warszawa.

A. Broian,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

MACROECONOMIC INDICATORS AND INVESTMENT CLIMATE IN AUSTRALIA: KEY ASPECTS

The report offers an in-depth assessment of Australia's economic landscape, regulatory framework, and market trends to evaluate its appeal for sustainable construction investments. It underscores Australia's strategic position as a hub for green investments, analyzing crucial economic indicators, policy frameworks, and foreign direct investment (FDI) trends. The report identifies key issues, including financial constraints and regulatory challenges, while highlighting government incentives, stakeholder initiatives, and growing demand for sustainable infrastructure. Through robust data analysis, case studies on successful projects, and investment trend visualizations, it provides actionable insights for investors and policymakers. Aligning Australia's economic goals with global sustainability objectives, the report emphasizes the country's potential as a significant stakeholder in sustainable development. It offers a roadmap for integrating sustainability into investments, positioning Australia as a green building innovation leader.

Keywords: Investment climate, foreign direct investment (FDI), sustainable construction, green building projects, energy-efficient infrastructure, macroeconomic indicators, regulatory framework, market opportunities, environmental policies, carbon neutrality, public-private partnerships, sectoral trends, risk mitigation strategies, sustainable development, investment opportunities, green innovation.

The need of broadening sustainability principles worldwide is gaining popularity, especially in the decarbonization of economic growth and climate protection. Areas such as construction largely challenge the rationale of all international investments since they contribute gloriously to the procurement of energy and enabling high greenhouse gas emissions per se. The construction sector, responsible for meeting rapid urbanization demands, is pivotal in international economic and political interactions, especially regarding foreign direct investment (FDI) policy. Australia's strong economy, innovative environmental policies, and commitment to carbon neutrality create a compelling case for examining its investment landscape in green buildings. Australia's abundant natural resources, coupled with government subsidies for renewable energy and energy-efficient infrastructure, position it as a prime location for sustainable urban development investments. The global construction industry plays a vital role in the economy but is also a major

contributor to CO2 emissions, highlighting the critical need for sustainable building practices. Australia's commitment to international agreements, such as the Paris Agreement, highlights its leadership in green construction. The increasing demand from consumers and businesses for sustainable solutions enhances Australia's investment attractiveness. Backed by political stability, solid macroeconomic performance, and strong trade dynamics, Australia continues to be a premier destination for investments, driven by growing domestic production in sustainable development projects (ABS, 2024).

Green building projects provide good savings in terms of energy and operational costs, thus improving the quality of life; this seems the need of the hour for anybody concerned about environmental sustainability. Significantly lessening environmental stresses also has a potential permanent change for future economic viability, hence these are definite strategic investments. Australia's stringent environmental regulations as well as tax incentives for investors pursuing environmentally sound projects are also a forceful draw for foreign investment into green building projects. The study explores how Australia's economic, environmental, and policy frameworks interact to support green construction, enhanced by innovative technologies and public-private partnerships. With an average annual growth rate of 2.6% over 15 years, Australia demonstrates resilience and potential for sustainable infrastructure-driven economic transformation (AiGroup, 2024). Fig. 1. illustrates changes in GDP indicators from 2010 to 2024.

Fig. 1. GDP in Australia, billion US dollars, 2010 – 2023
Source: World Bank, 2024

Australia has, by effective management of its inflation, labour markets, and trade, instigated macroeconomic stability. Although inflation surged to 6.61% due to the pandemic, it dropped to 3.6% by 2024, thanks to targeted monetary policies. Labor markets then began turning upwards, causing unemployment to sink from the 7.5% of 2022 to 4.1% (AIHW, 2023). Strong exports of commodities and renewable resources reassure Australia's

economic resilience. Fig 2. indicates changes in value for export and import as well as their share of country's GDP over the period 2014 – 2023 (MacroTrends, 2024).

Fig. 2. Changes in export and import's values and their share of Australia's GDP, US dollars, 2014 – 2023

Source: MacroTrends, 2024

Australia's policy framework combines economic openness with good governance, reinforcing its FDI appeal. Strategic infrastructure spending, tax incentives, and programs like the Renewable Energy Target (RET) foster sustainable industry growth, including energy-efficient construction. The RBA's interest rate adjustments, rising from 0.1% in 2020 to 4.35% in 2024, balance inflation control and economic expansion, enabling large-scale investments. The CPTPP and RCEP are further boosting competitiveness by providing more than 60% of barriers to foreign economic affairs in form of access to the global market and are nevertheless appealing to investment in cross-border green infrastructure. With firm property rights and transparent governance as well as strong IP protection, Australia too represents nearly no risk to foreign investors. Fig. 3. shows statistics of inflows and outflows of FDI from 2010 to 2023 (HSC Economics, 2024; RBA, 2023).

Australia's tax strategies incentivize sustainable development, particularly in green construction. Specific provisions like accelerated depreciation and tax relief, combined with Export Market Development Grants (EMDG) and Major Project Facilitation (MPF) services, enhance project viability and encourage investment. Regulations such as the Environmental Protection and Biodiversity Conservation Act (EPBC Act) and energy efficiency codes within the National Construction Code (NCC) ensure sustainability in construction practices. Australian's commitment to

international education, according to Bowden (2023), will certainly strengthen the country's status as an environmentally friendly investment destination, with demand for essential materials such as lithium and rare earths.

Fig.3. FDI net inflows and outflows, bln USD, 2010 – 2023
Source: UNCTADSTAT, 2024; Lloyds Bank Trade, 2024

Urbanization leads to an increased demand for sustainable infrastructure with over 90% of the population living in cities. Green buildings attract businesses that offer operational efficiency and pay less. They keep their corporate personality identical by obtaining Green Star ratings. To decrease their carbon footprints, these audits are called the stewardship goal of carbon neutrality in attaining this goal. (Groom et al., 2021). Entering Australia's sustainability-driven market poses challenges due to high costs and complex regulations. Green construction demands significant upfront investment in certifications, advanced technologies, and sustainable materials, increasing initial expenses despite long-term savings. Supply shortages and fluctuating prices of key inputs further strain budgets, while a lack of skilled labor in green technologies drives operational costs higher. National governance adds complications, with licensing delays, differing state regulations, and stringent compliance requirements under the National Construction Code and Environmental Activities Control Act. Housing market competitiveness and rising property costs in urban areas intensify challenges for new entrants. However, Australia's demand for sustainable infrastructure offers growth potential, supported by government incentives, public-private partnerships, and innovative financing models. Strategic planning is essential to overcoming barriers and capitalizing on opportunities in green infrastructure development. Addressing these challenges positions Australia as a leader in sustainable construction (Wilkins, 2021). The sustainability agenda is transforming the construction sector, where Australia has committed to be

carbon-neutral by 2050. Government programs Renewable Energy Target (RET) and Emissions Reduction Fund (ERF) reinforce the adoption of green buildings along with other initiatives like tax benefits and grants, which help to keep stakeholders unaffected financially. Increasing customer appetite for energy-efficient housing with materials based on sustainability principles, such as cross-laminated timber (CLT), raises the market. Concurrent with the rapidly growing market for sustainable housing, technological marvels such as IoT and renewable energy systems are also drivers of higher efficiency. The glittering examples of sustainable leadership are already among the adorable project jewels, namely Barangaroo South in Sydney and the Melbourne Pixel Building. Green bonds, as well as public-private engagements, efficiently fuel investment into scalable green-infrastructure development.

Foreign Direct Investment (FDI) plays a pivotal role in advancing Australia's green building sector. Rising environmental awareness has driven FDI growth in green infrastructure, particularly since 2015, with investments in renewable energy, sustainable materials, and energy-efficient construction accelerating. Public-private partnerships (PPPs) bolster these efforts, sharing risks and benefits with government agencies. Australia's AAA credit rating, macroeconomic stability, and robust governance reduce investment risks, while policies like the Renewable Energy Target (RET) and Emissions Reduction Fund (ERF) enhance sustainability (NAB, 2024; Lloyds Bank, 2024). Strategic trade agreements, including CPTPP and RCEP, expand market access for green technologies, ensuring long-term growth opportunities in Australia's green building industry. Fig. 4. illustrates the main sectors of attracting FDI (DFAT, 2024). According to it, Australia's green building sector presents lucrative opportunities for FDI, driven by increasing demand for energy-efficient construction and supportive government policies.

Fig. 4. Top sectors of FDI investment in Australia

Source: Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, 2024

Despite its appeal, challenges such as fluctuating exchange rates, reliance on imported green materials, and trade policy shifts create hurdles for investors. Economic shocks and inflationary pressures further elevate borrowing costs, complicating large-scale investments. Geopolitical tensions in the Asia-Pacific region may disrupt supply chains, highlighting the need for strategic sourcing and risk management. Addressing these challenges through innovative financing, collaboration, and local partnerships ensures alignment with sustainability goals while securing competitive returns in Australia's growing green construction market (Brewster, 2024). Table 1 shows top 10 import destinations with values and growth percentages for 2023.

Table 1

Top 10 import destinations in 2023

Rank	Country	Import Value (AUD, Billions)	Share of Total Imports (%)	Growth Percentage (Last Year)
1	China	108.1	20.5	-6.1%
2	The United States	65.1	12.4	7.8%
3	Japan	30.5	5.8	5.6%
4	South Korea	27.3	5.2	-2.5%
5	Singapore	24	4.5	-11.9%
6	Germany	22	4.2	2.5%
7	Thailand	18	3.4	2.8%
8	Malaysia	12.7	2.4	-3.0%
9	New Zealand	12	2.3	2.0%
10	Vietnam	9	1.7	3.5%

Source: TrendEconomy, 2024

Australia's green construction sector offers substantial investment opportunities but faces challenges including high initial costs, regulatory complexities, and reliance on imported green materials. Emerging technologies and certifications escalate costs, while multi-jurisdictional compliance delays projects and increases administrative expenses (Bell, 2024). There are strategies that can address those challenges, which include economic diversification, supply chain localization, and, PPPs working with the government to share risks and subsidies. Labor development through capacities aligns the gap into the foreseeable future where predictive analytics serve as a helpful tool in the corporate space for managing any expected uncertainties. Suggestions include streamlining sustainability regulations, accelerating the approval process, and providing incentives for tax cuts for energy-efficient building projects. A combination of factors affecting policies can make a boost in private sector involvement. These encompass tax incentives to encourage accelerated depreciation, zero-interest loans for green infrastructure, and so on. Greater funds need to back research and development processes to develop green technologies and products that are

affordable and suitable for an Australian clientele. (Burca, 2023) Investors should result in a portfolio diversification for the market analysis and resolve to practical cooperation from the existing market developer, whether this cooperation is formed for the benefit of all. Diversification of residential, industrial, and regional infrastructures needs to be two-way, while technological advancements such as smart energy systems and IoT can add another value to the sector, meeting regulations. A good idea for the good of a region and the world is to facilitate the best practices and establish strategic partnerships to pull in FDI that will ensure sustainable growth in the face of Australia's positioning as a green infrastructure leader.

Australia's strong economic stability, commitment to carbon neutrality by 2050, and progressive environmental policies position it as a global hub for green building investments. With robust GDP growth, strategic government incentives like tax credits and grants, and advanced infrastructure, the nation offers unmatched potential for sustainable construction projects. In its strategic spot in Asia-Pacific, the country finds easy access to rapidly growing markets as well as high export potential for green innovative technology. It is further given to these markets with trade agreements that ease cross-border cooperation and increase worldwide investor confidence. The use of public-private partnerships and local supply chains should help mitigate high initial costs, which drag new construction technologies and maintenance work needs into marketability issues in Australia.

References

1. ABS (2024) National, state and territory population, March 2024, Australian Bureau of Statistics. Available at: https://www.abs.gov.au/statistics/people/population/national-state-and-territory-population/latest-release#:~:text=Australia's%20population%20was%2027%2C122%2C411%20people,net%20overseas%20migration%20was%20509%2C800. (Accessed: 20 January 2025).

2. AiGroup (2024) Factsheet: Inflation in Australia, Australian Industry Group. Available at: https://www.aigroup.com.au/resourcecentre/research-economics/factsheets/factsheet-inflation-in-australia/#:~:text=Quarterly%20consumer%20price%20inflation%20rose,compared%20to%204.0%25%20in%20May. (Accessed: 20 January 2025).

3. AIHW (2023) Employment and unemployment, Australian Institute of Health and Welfare. Available at: https://www.aihw.gov.au/reports/australias-welfare/employment-unemployment. (Accessed: 20 January 2025).

4. Bell, S. (2024) The start-up ecosystem in Australia: Growth, opportunities, and challenges, 7 Pillars. Available at:

https://7pillars.com.au/blog/the-start-up-ecosystem-in-australia-growth-opportunities-and-challenges/. (Accessed: 20 January 2025).

5. Bowden, A. (2023) Market analysis: Australia's Renewable Energy Sector, CDI Lawyers. Available at: https://cdilawyers.com.au/market-analysis-australias-renewable-energy-sector/. (Accessed: 20 January 2025).

6. Brewster, D. (2024) AUSTRALIA'S ROADMAP FOR BLUE ECONOMY SCIENCE FOR THE NEXT DECADE, Journal of Indian Ocean Studies, vol. 23, pp. 360–375. Available at: https://www.academia.edu/25595771/AUSTRALIAS_ROADMAP_FOR_BLUE_ECONOMY_SCIENCE_FOR_THE_NEXT_DECADE. (Accessed: 20 January 2025).

7. Burca, J.D. (2023) Unearthing the history of green building in Australia, Constructive Voices. Available at: https://constructive-voices.com/history-of-green-building-in-australia/#:~:text=The%20green%20building%20movement%20in%20Australia%20emerged%20in%20the%201960s,prioritized%20sustainability%20and%20eco%2Dfriendliness. (Accessed: 20 January 2025).

8. Department of the Treasury (2024) Foreign Investment in Australia: Foreign investment in Australia. Available at: https://foreigninvestment.gov.au/. (Accessed: 20 January 2025).

9. DFAT (2024) Australian Industries and foreign direct investment, Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade. Available at: https://www.dfat.gov.au/trade/trade-and-investment-data-information-and-publications/foreign-investment-statistics/australian-industries-and-foreign-investment. (Accessed: 20 January 2025).

10. Groom, A., Keeves, J. and Lee, J.-S. (2021) Renewable energy certificate and carbon credit schemes, JWS. Available at: https://jws.com.au/insights/articles/2022-articles/renewable-energy-target. (Accessed: 20 January 2025).

11. Leggatt, J. (2024) Australian inflation rate: Economy grows at sluggish pace, Forbes. Available at: https://www.forbes.com/advisor/au/personal-finance/inflation-rate-australia/. (Accessed: 20 January 2025).

12. Lloyds Bank (2024) Foreign Direct Investment (FDI) in Australia, International Trade Portal. Available at: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/australia/investment. (Accessed: 20 January 2025).

13. NAB (2024) National Australia Bank (NAB) business confidence, Investing.com Australia. Available at: https://au.investing.com/economic-calendar/nab-business-confidence-217. (Accessed: 20 January 2025).

14. Nyoni, T. (2019) Forecasting Australian CPI using ARIMA models, MPRA. Available at: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/92412/1/MPRA_paper_92412.pdf. (Accessed: 20 January 2025).

15. RBA (2023) Composition of the Australian Economy Snapshot: Education, Reserve Bank of Australia. Available at: https://www.rba.gov.au/education/resources/snapshots/economy-composition-snapshot/. (Accessed: 20 January 2025).

16. UNCTADSTAT (2024) Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, UNCTADSTAT Data Centre. Available at: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock. (Accessed: 20 January 2025).

17. MacroTrends (2024b) Australia imports 1960-2024, MacroTrends. Available at: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/AUS/Australia/imports. (Accessed: 20 January 2025).

18. HSC Economics (2024) The impact of exchange rate fluctuations on the Australian economy, HSC Economics. Available at: https://hscprep.com.au/hsc-economics/the-impact-of-exchange-rate-fluctuations-on-the-australian-economy. (Accessed: 20 January 2025).

19. 1300 Cargo 1 (2024) Australia's Free Trade Agreements: List of countries, Benefits & All You Need To Know, International Cargo Express. Available at: https://icecargo.com.au/free-trade-agreements-australia-2/ (Accessed: 20 January 2025).

20. Wilkins, T. (2021) *The AUKUS trilateral security partnership and what it means for Australia: List of articles: International Information Network Analysis*, *SPF*. Available at: https://www.spf.org/iina/en/articles/thomas_03.html (Accessed: 20 January 2025).

Scientific Supervision by A.O. Zadoia, Doctor of Sciences (Economics), Full Professor

A. Broian,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

INVESTMENT CLIMATE IN AUSTRALIA: OPPORTUNITIES FOR GREEN BUILDING PROJECTS

The paper provides a comprehensive evaluation of Australia's economic landscape, regulatory environment, and market dynamics to assess its attractiveness for investment in sustainable construction. By examining green investment, the said reflection will further establish the strategic advantage of Australia in being a country capable of attracting green investments. This research takes into consideration the analysis of Australia's economic environment by using crucial economic indicators, policy formulations, and market trend analysis, emphasizing the significant indicator for green innovation-drive, foreign direct investment (FDI). It identifies issues accordingly, where it points government incentives, Australian stakeholders' future endeavors to make the country neutral, and players demand for sustainable infrastructure. It will further scrutinize segment-related issues such as financial constraints and regulatory environment, providing some proposals to avoid these risks.

Keywords: Investment climate, foreign direct investment (FDI), sustainable construction, green building projects, energy-efficient infrastructure, macroeconomic indicators, economic stability, regulatory framework, market opportunities, environmental policies, carbon neutrality, government incentives, public-private partnerships, sectoral trends, risk mitigation strategies, sustainable development, investment opportunities, green innovation.

Introduction

The necessity of mainstreaming sustainability principles in the global context of possession as well as economy has become obvious, particularly while dealing with the issue of decarbonization of economic growth, in valuing the climate. Particularly in respect to investments that cross international borders, there is a major issue to be determined in sectors such as construction due to high energy consumption and greenhouse gas emissions by them-the sector in which the above-mentioned topic-"Investment Climate of Australia: Its Opportunities in Green Building Projects"-falls. This is an area that is set to constitute a very serious part of international political and economic interaction and trends in foreign direct-investment policy. The strength of its economy, the innovative policy it holds vis-à-vis the environment, and the striving toward carbon neutrality is what makes the case

for discovering how the investment landscape is, concerning investment in green buildings. The nation's abundance of natural resources, added with lucrative government subsidization schemes for renewable energy and energy efficiency in infrastructure, makes it the most appropriate area for investment to be rolled into, particularly projects in sustainable development in the urban setting. The worldwide construction industry is a large economic contributor but also an equally significant source of CO2 emissions. The construction industry is a sector that is meeting the requirements of rapid urbanization through sustainable building practices (ABS, 2024). Australia contracts and lawfully adheres to global agreements such as the Paris Climate Change Agreement, which means Australia is at the vanguard of the world for green construction. This is combined by the escalating demand by consumers and other businesses to the eco-friendly solution that farthest back up potential investments in the sector. No doubt, Australia serves a leer in the provision of roles as an economic giant based on the robust macroeconomic performance, vast networks of trading, and a political environment reaching stability. Protecting economic interests over the past decade alone, Australia repeatedly emerged within the top investment-deserving areas across the international spectrum-specifically toward mining, energy, and property industries. There is some reshuffling in categories like mining and energy and into real property as is, mining and energy traditionally ranked astute sectors followed closely normally in consideration of the establishment of what is called a local foundation based on capital structure as realised in investment properties.

More than just conferring environmental benefits right away, the utility of green building projects is substantial. Within these, energy is saved, operational costs are minimized, and the living standards of its population are bettered. These trends in urbanization enhance the needs for sustainable housing and sustainable building spaces in cities, aligning with the global trends for smarter cities and sustainable urban planning. Thus, the strategic investment becomes essential and does not just address environmental challenges alone; it contributes to stable economies for specific lengths of periods. The availability of global investment culture in green projects is shaped by various factors: government policies, demand, technological developments, and geopolitical situations. It is evident in Australia because it offers very comprehensive environmental laws and luring incentives for them to invest on taxable-revenue initiatives relative to investments focusing solely on R&D of renewable energy. The arrangement certainly enhances the attractiveness as a destination for foreign investors while facilitating its emergence as the forerunner of the change in sustainable development across the world. Owing to the favourable location and economic strength, Australia

has huge potentials to plank investments in energy efficient and eco-friendly construction projects. This thesis is about how the various aspects of the country's investment climate have interacted with the economic, environmental, and policy sectors to make green building vogue. Also, innovative technology and public-private partnerships added a study on the future shape of sustainable construction in Australia (AiGroup, 2024). These findings imply that green infrastructure-targeted investments in Australia can change the country's means of sustainable growth as adversative answers to critical global challenges. Results from this study are presumed to render insights valuable to policymakers and investors but also to all the stakeholders who would wish to benefit from sustainable construction for national economic transformation. During the last 15 years, Australia has demonstrated steady and consistent economic growth at an average annual rate of 2.6%. The country avoided a technical recession until the COVID-19 pandemic in 2020. Key periods of growth:

- economic boom of the 1990s: average yearly growth rate of 3.5% due to economic reforms (deregulation, privatisation, liberalisation);
- resource boom of the 2000s: 4.1% due to China's high demand for raw materials; recovery from the global financial crisis: 2.5% owing to a stable banking system and fiscal stimulus.

Fig. 1 illustrates changes in GDP indicators from 2010 to 2024 (Fig. 1).

Fig.1. GDP in Australia, billion US dollars, 2010 – 2023
Source: World Bank, 2024

Macroeconomic stability is further measured by managing execution of inflation, labour and external market. Due to these efforts, for a better part of the last decade Reserve Bank of Australia (RBA) has enabled to maintain inflation within 2 to 3%. There was a spike to 6.61% inflationary pressures in 2022, thanks to the pandemic supply chain disruptions and pent-up demand. But at least thanks to targeted monetary policy, this was controlled and reduced to 3.6% by 2024. Australia gobs as far as labour markets are

concerned in recovering impacts acknowledges recovery of unemployment from the effects of the pandemic. The rate shot at 7.5% as the pandemic was at its peak; however, by 2024, it plummeted to 4.1% signifying much job opportunity creations and market recovery in labour (AIHW, 2023). Australian workers have completely shown all relevant signs of advancement in green building construction. A healthy trade surplus through strong exports of commodities such as iron ore, coal and LNG demonstrates Australia's external economic force. They are the natural opportunities in transforming the shift to more renewable options. Those are lithium and rare earth either aligning with or even creating sustainability needs worldwide and hence positioning Australia as a prime supplier to green technology markets. Fig 2 indicates changes in value for export and import as well as their share of country's GDP over the period 2014 – 2023 (MacroTrends, 2024) (Fig. 2).

Fig. 2. Changes in export and import's values and their share of Australia's GDP, US dollars, 2014 – 2023
Source: MacroTrends, 2024

Australia's policy framework, which is seen as a keystone of FDI attractiveness, fuses a high level of economic openness with good governance. Together, spending on strategic infrastructure and incentives like tax breaks for renewable energy and green technology in still investor confidence. That is why the implementation of government programs like Renewable Energy Target (RET) can promote development in sectors such as sustainable industries, indirectly benefiting steps such as building energy-efficient projects. The RBA's dynamic interest rate adjustments moved from the historical lows of 0.1% in 2020 to 4.35% in 2024. This increase has been

instrumental in merging the goals of inflation control with those of economic growth. Through this, Australia has maintained monetary flexibility in its financial conditions for large investment projects with sustainable construction. Australia has FTAs inclusive of the CPTPP and RCEP, which are among vast roads of free trade agreements (HSC Economics, 2024). It has been able to remove the bottleneck from trade and has provided access to more than 60 percent of global markets. In turn this improvement has made Australian goods competitive in the world arena, further stoking cross-border investments in such sectors as the green infrastructure market. These policies are entirely inaccurate and cannot be part of global sustainability governance strategy building for Australia as it looks patently unsuitable to define a place as the hub of FDI in eco-friendly infrastructure projects and green technology with such lack of coherence.

Most prospective investors will find Australia to be fully compliant with the most stringent of international requirements and more transparent regarding a legal regulatory perspective. It is particularly amenable to sustainability initiatives, as one-stop touches for creating such ease of doing business tax breaks and environmental regulations are strictly enforced. This section looks at the main elements of the legal and regulatory environment in Australia and the implications for green construction projects. Australia usually tops worldwide lists when it comes to ease of doing business, since it offers a sound legal environment, strong property rights protection, and transparent governance. The World Bank's Ease of Doing Business Index puts Australia among the top performers globally for starting a business, securing credit, and resolving insolvency. Noteworthy in regard of this is the ease in obtaining corporate registration processes and the effective legal process for contract enforcement mechanisms. The FIRB plays a crucial role in regulating overseas direct investments in line with national interests whilst ensuring as well that investors are not kept in the dark or caught by surprise (RBA, 2023). They are further assured by the vigorous measures in place against corruption in tandem with the high levels of IP protection, particularly for green technology business that will have intellectual property rights pertaining to the innovation. This minimizes operational risk on the investor side and supports a business environment that can foster scalable sustainable construction projects. Fig. 1.3 shows statistics of inflows and outflows of FDI from 2010 to 2023 (UNCTADSTAT, 2024) (Lloyds Bank, 2024).

Australia uses very good tax strategies that motivate investment by businesses on sustainable development, notably those in green construction. However, specific provisions dedicated to green construction projects lead to attractive fiscal offers. Such tax relief mingles with tax depreciations and negative Section 12J investments to go steady for income generation.

Research and development holder funds are welcoming, especially on the PPNN for inventive green building materials and power-efficient markets.

Fig. 3. FDI net inflows and outflows, bln USD, 2010- 2023
Source: UNCTADSTAT, 2024; Lloyds Bank Trade, 2024

Accelerated depreciation allowances, for example, will lead to haste in the recovery of costs by a company, thereby increasing or improving viability with the project. They should also involve Export Market Development Grants (EMDG) and incentives like the Major Project Facilitation (MPF) service. These allow the larger, more timely investment in sustainable infrastructure projects Do more than enhancing profit margins for green construction projects by ensuring that these practices are acknowledged internationally, in encouraging sustainable investments. Nevertheless, Australia is committed to sound environmental standards, which cuts across economic growth. These are regulations that will strike a perfect balance between environmental conservation and growth in economic activities. For example, a project in a construction site is measured by making sure that, among other things, the demands of the provision of the Environmental Protection and Biodiversity Conservation Act (EPBC Act) are met. Local and state codes on green buildings, such as those on energy efficiency within the National Construction Code (NCC), require the use of materials and technologies that are sustainable in construction. Regulation to promote the circular economy, like the waste reduction targets and incentives for using recycled materials, helps to enforce innovation and sustainability in construction. This is in relation to Australia's national commitment to big agreements-the country's partner in the Paris Accord in the provision for climate change mitigation, thus slightly highlighting the potential as a green investment destination. For example, high

demand for lithium and rare earths, which are critical for renewable energy technologies, would be met through strict laws and regulations within Australia thereby giving a clear vision for stable and long-term investments. The legal and regulatory regime is important in relation to setting up an environment conducive for sustainable development (Bowden, 2023). By creating business friendly atmosphere, offering attractive incentives in taxation and having strict environmental norms, Australia has proven itself to be a leader in green investment. This constitutes both adopting risks and implying innovation, thereby marking Australia as a hub centre for green construction globally.

The infrastructure development needs of Australia have been growing overwhelmingly more in the past decade. Climate vigour has stimulated the need for infrastructures because it is believed that more sustainable construction would mean ecological friendship and intramural teaching, not to forget that there are strict regulations. Urbanization of the country is already at 90 plus%, as over 90 percent of the population live in cities like Brisbane, Sydney or Melbourne. With intense development of cities, the metropolitan areas are now struggling with additional demands for housing and commercial spaces that are provided to the people with energy savings benefits and thus, since the requirement is all around the world, governments have made laws that set focus on creating smart cities and on integrating renewable energy in their development (Groom et al, 2021). Green buildings have attracted an increasing number of environmentally friendly customers and industries using them as it supports their business economics, hugely reduced the earth footprint, and reduced operational practices in very low-cost operation such as heating, cooling, lighting, and water use. This adaptation to change follows the objectives of efforts towards carbon neutrality and deepens the ground for the clean construction business. Green building materials and technology have become widespread, driven by a steep demand for low energy office buildings, retail centres, and industrial facilities. Business adoption of green certifications like Green Star ratings can then be truly associated with improved corporate appeal and at the same time transformation to industry sustainability goals. Through sustained attraction of enormous growth areas in the field, there entails a fabulous and plentiful market space for habitual strategic construction by foreign investors. Large as they are, the profitable sustainable construction market is not omitted in its market challenges of initiation in Australia: the massive amount of capital that must safeguard interests from regulatory concerns.

Market entry into sustainability-driven growth in Australia stands difficult due to cost and regulatory implications really embedded within this build-up. Costs are rising and are thus blocking prospective investors, while

limiting them from avenues of opportunity of becoming a green builder through the construction of greener buildings. Huge capital is required for front-ending in the construction of green buildings than in the conventional way because the green certification, building-oriented technologies, and organic materials are used for the project to substantially meet every part of the case in any of the possible scenarios. This eventually means savings at the beginning at the end, but rather because this significantly entrenches short-term investment cravings. Sustained demand for sustainability inputs has outstripped supply, causing fluctuations in prices and nonavailability of several commodities, such as the second most significant cost in supply chains. This huge cost has posed more of a problem in the labour market since there are no trained personnel in advanced construction technologies. This paucity is very much adding to increased operational costs or company operational costs. Moreover, all these problems have brought difficulty in growing the dreams of most green businesses in the country. National-level governance has the burden of using compulsory licensing procedures that it is effectively delayed in other bureaucratic measures. Non-compliance of those requirements for environmental regulation goes along with the National Construction Code and the Environment Activities Control Act which further constitutes higher overheads in administrative operations. Companies would be more confused if they encountered very different rules and regulations imposed by different states. High-density but bits of highly developed areas where I thought investing in green homes would soon turn out to be extremely competitive and quite considerably even more risky for the new rival in the market, due to exorbitant rises in prices of housing already. Let me also give you one more example. Suppose these companies are based almost solely in several countries with little or no geographically diverse avenues for creating values to and for customers. Opportunities in this field become even more narrow and exposure to responses in the market becomes chronic at the end of the day. Australia's sustainable housing and commercial infrastructure is like a saga carrying both opportunities and challenges. It's a double saga of opportunities and challenges. New styles of smarter urban development and more eco-friendly concentrate on the potential that creating good investments would be possible, but the completely outrageous expense of development and the very complicated regulation all show an impending requirement of very strategic planning. Investors should take the long view by aligning themselves with government incentives, public-private partnerships, and creative financing mechanisms to deal with the situation at hand. Removing and adjusting these barriers by current position over Australia's continued immense demand for green infrastructure will certainly lead to much

economic and environmental benefits for investments to make Australia a leader in sustainable infrastructure development (Wilkins, 2021).

The world is going gaga about sustainability and how it embraces and implements green building activities the economic and environmental ends. Australia may seem like a promised future from the outside-their policies and robust economic background-but in fact, this country even is doing much into the race. This examines the drivers of green building activities and the current sectoral action trends that keep the industry in Australia sustainable. A driver is that the commitment of Australia to carbon neutrality by 2050 is the single most important other actor that the entire construction sector in this country will be influenced by. Optimistic signs of the point of view about the construction of green buildings seem all of the policies hob-mounted to tune down greenhouse gas emissions and attach renewable energy systems to the very buildings. This builds a synergy picture for global sustainability objectives to offer a better investment confidence and the right groove in technology knowledge practices by governments for developing an energy-efficient infrastructure. Government Grant Patterns and Incentives. Grants and subsidies are introduced by the government to finance the constructions of energy-efficient infrastructure. Among these schemes are those energy-efficient building programs, which the Australian government initiated in 2003. These include:

- Renewable Energy Target (RET): Aiming to increase the share of renewable energy in the national grid, this initiative supports the integration of energy-efficient systems in buildings;
- Emissions Reduction Fund (ERF): Provides funding for projects that achieve measurable reductions in greenhouse gas emissions, benefiting green construction projects;
- Tax Incentives and Grants: Programs such as the Building Energy Efficiency Disclosure (BEED) program encourage the adoption of energy-efficient practices by providing financial relief to developers and investors.

These subsidies and grants reduce the financial burden on stakeholders, fostering greater adoption of green technologies in construction.

It has been remarked that climate change and environment friendliness trends have significantly increased the demand of green buildings among both consumers and investors. The increasing growth everywhere respects sustainable ratings such as a 'Green Star' rating to contribute to the competitiveness of the market. So, environmentally conscious consumers are generally willing to pay more for energy-efficient homes and workspaces, subsequently increasing demand for green building materials and technologies. The market is certainly massive for green technology and materials and methods which, in the last few years have reached significant

heights. Exploring the potential of new materials and technology within green building is that much promising. Accordingly, in green buildings, you can easily see the extent to which current trends exploit innovatively such high performance insulating materials, recycled fabric, and even cross-laminated timber (CLT) in architectural projects. Likewise, renewable energy integration is fast becoming a focal issue, with buildings now mostly installed with new facilities like solar panels, wind turbines, and even battery storage – for them to be more efficient in terms of energy consumption. Rise of smart building technology has opened a new door, not only in green buildings but also in energy management that utilizes IoT and automated lighting and temperature regulation. This is best seen in the least three times as many Greenstar projects which, though a later episode, assume the leadership of the most shining examples, further improving on what has been termed as a reduction of the hard issues lying behind everything sustainable in design and build processes. Barangaroo South is one mixed-use in Sydney which, in addition to securing one large renewable energy supply, includes water recycling and waste reuse facilities. For example, perhaps the most notable achievement was the Pixel Building in Melbourne, among the first carbon-neutral office buildings to be put up in Australia and thereby set the benchmark for cutting-edge modern green technology. The use of cross-laminated timber (CLT) really has exploded within the residential and commercial sectors thanks to its clear advantages as a 'green' material, as successful projects might be implemented as climate-smart investment models. Public-private partnerships (PPP) are very effective at promoting a green sector. In the process of approving and accomplishing such vast scales of sustainable infrastructure projects, the government and corporate entities jointly work on the funding arrangement. Some such works would be urban regeneration projects wherein renewable sources are incorporated with energy-efficient fabrication for making the earth green while some projects would possess very specific actions as the research and development of technologies for bringing down the cost of going green in construction. On the same lines, the Green Bonds model, as a kind of hybrid model, can serve as the structure for attracting investments both to such projects and in such vast diversification of green buildings.

The role of FDI is vital for taking the leadership of infrastructure sustainability. Many perceive that green buildings are leading because it is expected to be the largest recipient of FDI in the green building sector-through the words of Heather. FDI should improve to transit Australia, and on their economy, and maybe FDI expended on this as well. This just means change in the consumptive and environmental-conservation-sensitive development of FDI expenditures but not meant to show how it would look in Australia. The

trends in green investments in real estate worldwide are explicated below (UNCTADSTAT, 2024). There indeed seems like a big buzz in the Australian market. Since the last decade, FDI in investing in green infrastructure projects in Australia has been on the rise-until the increased environmental concerns enhanced the world concern on environmental conservation, allowing it to be favourable towards investment in what many are doing so recently. Increased investment in, among others, the shares in FDI that have gone to green infrastructure-operational energy-efficient construction projects-has occurred very fast-from about 2015 up to 2023. They see prospects especially involving investment in areas that tally with Australia's commitment to renewable energy and carbon neutrality-such as investment in green building technologies, renewable energy systems, and sustainable construction materials-is in exponential growth. FDI in Australia's green building arena accounts for one component of rapidly increasing public-private partnerships (PPPs). They say that foreign multinational corporations include involvement of government agencies in large-scale sustainable infrastructure development projects. Commonly shared risks and benefits with the government are included in the deal. Furthermore, when in partnership activities, a venture capitalist presently can enter into a sector that is heavily backed by regulatory policy and also experiences maximum demand for a variety of sustainable solutions among consumption trends. One of the major advantages of investing in Australia's green building sector remains the fact that the nation is offering macroeconomic stability as well as strong governance, thereby reducing risks optimally associated with large infrastructure investments. The country's AAA credit rating and a track record of GDP growth prove that economies have been consoled, a feature about this country that almost every foreign investor would expect huge returns from over a long investment time. Among other things, Australia has adopted a tough regulatory framework regarding green building, including Renewable Energy Target (RET) and Emissions Reduction Fund (ERF) obligations, making their investments in green buildings sustainable and worldwide requirements (NAB, 2024). These policies will thus build investor confidence among the early movers and give the project a predictable environment in terms of execution and compliance (Lloyds Bank, 2024). Australia's strategic location in the Asia-Pacific region allows it to intrude into some of the world's fastest economies. Australia's bilateral trade pacts, which include participation in the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) and Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), promote market access to business in Australia and potential exports for locally developed products and technologies in and from green building projects. Even with the increasing demand for green housing and commercial construction in Australia, there is

a very large market where you can put up such projects. As much as possible, urbanization trends and consumer awareness have promoted the adoption of various energy-saving and environmentally friendly building practices that will be consistent in consumer demand for the green construction technologies and materials. This ensures that; in the event, these early movers responded favourably to companies confident about investment in such project thus assuring them for possible policy on the execution and compliance matters. Fig. 1.4 illustrates the main sectors of attracting FDI (DFAT, 2024) (Fig. 4).

Fig. 4. Top sectors of FDI investment in Australia
Source: Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, 2024

So, FDI in Australia's green building sector represents a strategic opportunity for international investors. By leveraging the country's favorable investment climate, robust regulatory support, and growing demand for sustainable infrastructure, foreign investors can achieve competitive returns while contributing to global sustainability goals.

Australia has emerged as a leader in sustainable construction, with several green building projects setting benchmarks for innovation and environmental responsibility. These projects serve as practical examples of the successful implementation of green technologies and offer valuable insights for future investors. One prominent example is the Pixel Building in Melbourne, Australia's first carbon-neutral office building. This project exemplifies cutting-edge sustainable construction practices, including the use of renewable energy sources such as solar and wind, advanced water recycling systems, and a green roof for natural insulation. The Pixel Building achieved a perfect Green Star rating, reflecting its compliance with stringent environmental standards. Key lessons from this project include the importance

of integrating advanced technologies during the design phase and leveraging government incentives for sustainable innovation. Another noteworthy project is Barangaroo South in Sydney, a mixed-use development that combines residential, commercial, and retail spaces with a strong focus on sustainability. This project integrates renewable energy systems, water recycling facilities, and smart energy management technologies to minimize its environmental footprint. Barangaroo South demonstrates the value of public-private partnerships, with government support enabling the implementation of large-scale green infrastructure. For future investors, this case highlights the importance of aligning project objectives with local regulatory frameworks and sustainability goals. The growing use of Cross-Laminated Timber (CLT) in Australian construction is another testament to the country's commitment to sustainable practices. CLT projects, particularly in residential and mid-rise commercial developments, have showcased the material's potential for reducing carbon emissions while enhancing structural efficiency (Brewster, 2024). These projects underline the importance of investing in sustainable materials and adopting innovative construction methodologies. By analysing these successful projects, future investors can identify best practices such as incorporating green technologies early in the project lifecycle, leveraging public incentives, and aligning with international and local sustainability standards.

According to what has been said, there is a significant opportunity for those who put money into the green construction domain in Australia. This has, however, essentially left customers full of issues and risks that they must take into consideration. These things range from challenges of an economic and geopolitical nature; buzz, however, is mainly about the challenges linked to the nature of green construction projects that present themselves as hurdles to be digested. It will take a strategic approach to weather the storm associated with these risks to investment success and at the same time to insure full harmony with sustainable aims. Economic and geopolitical factors emerge as essential parameters through which investment performance is measured. Although fortunate to be on a strong path with respect to policy and economic principles of various sorts, economic shocks can spread rapidly with their global virulence through effects on small open economies. They can further affect overall investment outcome through heightened rates and inflation pressures that influence elevated borrowing costs, thus, making large-scale investments less affordable. Again, economic costs in greenery may be influenced by erratic fluctuations in exchange rates after the high influence that global trade tensions can have on communication patterns or anytime the geopolitical situation becomes fractious within the Asia-Pacific region since these connections might disrupt regional supply chains in green construction

materials and technologies. For example, Australia depends on the import of most of its renewable energy or building materials because such reliance on exports would leave Australia susceptible to changes in trade policies or sudden disruptions in major exporting economies. Table 1 shows top 10 import destinations with values and growth percentages for 2023 (Table 1).

Table 1

Top 10 import destinations of Australia's imports

Rank	Country	Import Value (AUD, Billions)	Share of Total Imports (%)	Growth Percentage (Last Year)
1	China	108.1	20.5	-6.1%
2	The United States	65.1	12.4	7.8%
3	Japan	30.5	5.8	5.6%
4	South Korea	27.3	5.2	-2.5%
5	Singapore	24	4.5	-11.9%
6	Germany	22	4.2	2.5%
7	Thailand	18	3.4	2.8%
8	Malaysia	12.7	2.4	-3.0%
9	New Zealand	12	2.3	2.0%
10	Vietnam	9	1.7	3.5%

Source: TrendEconomy, 2024

Such perceived precise challenges may block investment in a green construction sector that promises difficulties when under handled. Initial capital costs for sustainable construction would outweigh the benefits of traditional building methods. Here are aspects that lead to cost escalation: state-of-the-art emergent technologies, green materials, certification processes. The latter are likely to contribute to greater costs and an increasing barrier for those looking to get a quicker return on the investment, with long-term cost savings as the only thing to show for those costs. There is a dearth of cutting-edge green construction technologies, especially in Australia's regional markets, which fills the gaps with expensive imports. It makes project execution inefficient and still leaves the country without appropriate skills in the implementation of the best available technologies. Australia has a good regulation framework, except that compliance across double- or multi-jurisdictional levels is time- and resource-consuming (Bell, 2024). Pertinent areas of difference related to differences in state and federal policies and associated sustainability standards and certifications will appropriately delay projects and increase administrative loads. In meeting the challenge involved in making projects possible, investors have a good number of strategies.

1. Economic Diversification: by targeting diverse geographic regions within Australia and balancing investments across multiple sectors, investors can mitigate the risks associated with economic fluctuations. Leveraging

financial instruments like green bonds can also provide more stable funding sources.

2. Localizing Supply Chains: to reduce dependency on volatile global supply chains, investors should focus on developing or sourcing sustainable materials and technologies locally. This approach not only reduces costs but also ensures greater project continuity in the face of international trade disruptions.

3. Public-Private Partnerships (PPPs): collaborating with government entities can provide access to subsidies, tax benefits, and streamlined regulatory processes. PPPs also enable risk-sharing, reducing the financial burden on private investors while fostering innovation and scaling projects effectively.

4. Workforce Development: investing in training programs for skilled labour in green construction technologies is essential to

bridging the workforce gap. Partnerships with educational institutions and government-funded training initiatives can enhance labour availability and efficiency.

5. Comprehensive Risk Assessments: conducting detailed risk assessments during the planning phase ensures that potential economic, geopolitical, and regulatory challenges are identified and addressed. Scenario planning and the use of predictive analytics can help investors anticipate and adapt to future risks.

According to some estimates, Australia's green construction industry possesses far-reaching opportunities for growth and investment. Nonetheless, to seize these brilliant prospects, appropriate strategic interventions conducive to conducive climate for investment, attracting consecration of foreign direct investments (FDIs,) and promoting of international cooperation too to be made. For detailing on how far actual policies can be recommended to foster investment and green building, one needs to understand practical recommendations for investors, as well as opportunities for global partnerships that have been adopted to hasten the development of sustainable infrastructural inventory. For this, upgradation of one's own schemes, policy steps may be suggested: Directing out several bureaucratic hurdles mean harmonizing sustainability regulations across federal, state, and local levels, creating a singular framework for investors. Simplifying approval processes for green construction projects may reduce project time scales and lowers administrative expenses. Expanding the variety of tax exemptions and incentive grants and subsides targeted at energy-efficient buildings would increase the economic burden on the investor. Large programs such as accelerated depreciation of green assets as well as zero loans (at 0 percent) for sustainable projects should be deepened with a view to promoting private-

sector participation. After all, more R&D funds should be provided with the government for sustainable materials and green building technology so that it will boost the innovation drive. Such collaborative R&D initiatives between the public and private sectors will see cost-effective projects designed specifically for Australia's challenging market needs. Putting sustainability clauses into trade agreements-such as lowering tariffs on greentech and green building material imports-in the long run improves the competitiveness of Australia as a destination for green investments. Let's show what an investor looking into Australia's green building sector might want to do. It is a must to invest in the proper market research. Strong urbanization tendencies in metro areas, such as Sydney, Melbourne, and Brisbane, provide ample high-end housing, commercial buildings too, and other green facilities. By working with local firms, architects, and technology providers, one can streamline operations and ensure conformation with each of Australia's legal frameworks and possible applicable regulations. In addition, linking up with established developers reduces market entry risks. Diversification into the different kinds of sustainable infrastructure-residential, commercial, and industrial-mitigates some particularity risks linked to sector and multilayer one's investment portfolio. Improved technology, such as the integration of advanced, IoT-enabled energy management systems and renewable energy, adds value to projects to environmentally conscious customers and aligns with regulatory expectations (Burca, 2023). Using the life-cycle cost savings approach to prioritize energy efficiency and operability sustainable facilities over immediate returns would lead to better gains within the green building sector. Numerous trade-offs occur in the various worldwide schemes bringing their green project approaches in Australia. Allowing more graduated countries nearer to Australia has come up with good examples of green buildings that can be well-launched in favour of the country. Best practices of successful green constructions in Australia and those with potential can be publicized globally, and local companies will expand into the international markets and draw in FDI for future initiatives.

With a certain economic stability, Australia is believed to stand as the global epicentre of investments in green buildings, supported by very good progressive environmental policies and gruelling market demand. It enjoys rather good economic progress coupled with the commitment in 2050 to reach carbon-neutrality, along with a well-built regulatory framework, thereby making the nation among the leading destinations for clean, green construction investment of energy-efficiently and environmentally friendly building projects.

Conclusions

The Australian economy with its robust GDP and increasing trade relations shows a high investment-worthy climate in long-term projects. Furthermore, the strategic incentives derived from the government, like tax credits, grants, and contributions for green technologies, give much weight to feasibility for sustainable construction projects. Together with this, it further calls for huge human resources within the country, existing high-class infrastructure, and showcases best opportunities for internal and external investors to explore on a global scale, reuse it from an old perspective towards green change. Equally increased by this fact is its strategic location in the Asia-Pacific region. Australia is connected to a huge market that could only be possible through global connections with the fastest-growing economies in the world. It provides an open door to high export potential in terms of innovative green technologies and sustainable construction methods. In addition, the very wide trade agreement network is a catalyst for establishing cross-border collaborations than boosting investor confidence through lowering trade impediments with regard to sustainable materials and technologies. This then guarantees that there will always be a stable market for innovative building projects as people opt more for greener buildings. This is because rising global warming and heightened consumer awareness on environmental sustainability are speeding the demand for green buildings and will influence and drive many changes on the global scale. This improved into the fact that high-demand zones were now providing the environments that prior technologies could not utilize. With smart building systems and renewable energy embedded into such transformative technologies that are becoming highly competitive, Australia could well be called a frontrunner in the race for global green construction markets. Better utilization of such opportunities demands addressing challenges like substantial initial investments, regulatory complexities, and supply chain constraints. Strategic measures that are seen important in such efforts are hence public-private partnership and localizing supply chains and sustaining and raising the strengths of investments in R&D. Through active and cooperative approaches, stakeholders ensure the growth of sustainable green building of Australia. In short, Australia is a matchless repository of sector-investment potential around global green buildings. It is at the crossroads of economic stability, government support, and potentiality market. In short, such investment will offer a challenging opportunity for investors to not only make competitive returns but also contribute a lot to global warming through green-house gas emissions high.

References

1. ABS (2024) National, state and territory population, March 2024, Australian Bureau of Statistics. Available at: https://www.abs.gov.au/statistics/people/population/national-state-and-territory-population/latest-release#:~:text=Australia's%20population%20was%2027%2C122%2C411%20people,net%20overseas%20migration%20was%20509%2C800. (Accessed: 20 January 2025).

2. AiGroup (2024) Factsheet: Inflation in Australia, Australian Industry Group. Available at: https://www.aigroup.com.au/resourcecentre/research-economics/factsheets/factsheet-inflation-in-australia/#:~:text=Quarterly%20consumer%20price%20inflation%20rose,compared%20to%204.0%25%20in%20May. (Accessed: 20 January 2025).

3. AIHW (2023) Employment and unemployment, Australian Institute of Health and Welfare. Available at: https://www.aihw.gov.au/reports/australias-welfare/employment-unemployment. (Accessed: 20 January 2025).

4. Bell, S. (2024) The start-up ecosystem in Australia: Growth, opportunities, and challenges, 7 Pillars. Available at: https://7pillars.com.au/blog/the-start-up-ecosystem-in-australia-growth-opportunities-and-challenges/. (Accessed: 20 January 2025).

5. Bowden, A. (2023) Market analysis: Australia's Renewable Energy Sector, CDI Lawyers. Available at: https://cdilawyers.com.au/market-analysis-australias-renewable-energy-sector/. (Accessed: 20 January 2025).

6. Brewster, D. (2024) AUSTRALIA'S ROADMAP FOR BLUE ECONOMY SCIENCE FOR THE NEXT DECADE, Journal of Indian Ocean Studies, vol. 23, pp. 360–375. Available at: https://www.academia.edu/25595771/AUSTRALIAS_ROADMAP_FOR_BLUE_ECONOMY_SCIENCE_FOR_THE_NEXT_DECADE. (Accessed: 20 January 2025).

7. Burca, J.D. (2023) Unearthing the history of green building in Australia, Constructive Voices. Available at: https://constructive-voices.com/history-of-green-building-in-australia/#:~:text=The%20green%20building%20movement%20in%20Australia%20emerged%20in%20the%201960s,prioritized%20sustainability%20and%20eco%2Dfriendliness. (Accessed: 20 January 2025).

8. Department of the Treasury (2024) Foreign Investment in Australia: Foreign investment in Australia. Available at: https://foreigninvestment.gov.au/. (Accessed: 20 January 2025).

9. DFAT (2024) Australian Industries and foreign direct investment, Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade. Available

at: https://www.dfat.gov.au/trade/trade-and-investment-data-information-and-publications/foreign-investment-statistics/australian-industries-and-foreign-investment. (Accessed: 20 January 2025).

10. Groom, A., Keeves, J. and Lee, J.-S. (2021) Renewable energy certificate and carbon credit schemes, JWS. Available at: https://jws.com.au/insights/articles/2022-articles/renewable-energy-target. (Accessed: 20 January 2025).

11. Leggatt, J. (2024) Australian inflation rate: Economy grows at sluggish pace, Forbes. Available at: https://www.forbes.com/advisor/au/personal-finance/inflation-rate-australia/. (Accessed: 20 January 2025).

12. Lloyds Bank (2024) Foreign Direct Investment (FDI) in Australia, International Trade Portal. Available at: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/australia/investment. (Accessed: 20 January 2025).

13. NAB (2024) National Australia Bank (NAB) business confidence, Investing.com Australia. Available at: https://au.investing.com/economic-calendar/nab-business-confidence-217. (Accessed: 20 January 2025).

14. Nyoni, T. (2019) Forecasting Australian CPI using ARIMA models, MPRA. Available at: https://mpra.ub.uni-muenchen.de/92412/1/MPRA_paper_92412.pdf. (Accessed: 20 January 2025).

15. RBA (2023) Composition of the Australian Economy Snapshot: Education, Reserve Bank of Australia. Available at: https://www.rba.gov.au/education/resources/snapshots/economy-composition-snapshot/. (Accessed: 20 January 2025).

16. UNCTADSTAT (2024) Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, UNCTADSTAT Data Centre. Available at: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock. (Accessed: 20 January 2025).

17. MacroTrends (2024b) Australia imports 1960-2024, MacroTrends. Available at: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/AUS/Australia/imports (Accessed: 20 January 2025).

18. HSC Economics (2024) The impact of exchange rate fluctuations on the Australian economy, HSC Economics. Available at: https://hscprep.com.au/hsc-economics/the-impact-of-exchange-rate-fluctuations-on-the-australian-economy (Accessed: 20 January 2025).

19. 1300 Cargo 1 (2024) Australia's Free Trade Agreements: List of countries, Benefits & All You Need To Know, International Cargo Express. Available at: https://icecargo.com.au/free-trade-agreements-australia-2/ (Accessed: 20 January 2025).

20. Wilkins, T. (2021) *The AUKUS trilateral security partnership and what it means for Australia: List of articles: International Information Network Analysis*, *SPF*. Available at: https://www.spf.org/iina/en/articles/thomas_03.html (Accessed: 20 January 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

L. Cicenaite,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

YAKUZA'S INFLUENCE ON JAPAN'S ECONOMY

This article is devoted to the study of the origin of the yakuza group, where their influence lies over the span of 24 years (2000-2024). The sectors that are studied here are financial, business, and different entertainment industries. In this article we had identified what kind of criminal activities the yakuza group partakes in each of these sectors and how they evolved the said activities over the years.

Keywords: yakuza, criminal adaptation, corporate infiltration, influence of organised crime.

To start this article, It feels quite important and also interesting to learn the background of Yakuza's origin. Since some sources that we will cite later actually mention their chivalrous values at least in the beginning of the existence of the organisation. There’s no way to pinpoint where or who started this organised crime syndicate but it has roots to several groups in Japan's period of feudalism. Many historians believe that Yakuza's story starts with ronins, or masterless samurais, that became a thing during Sengoku period, that was when a lot of samurais lost their masters for different reasons (death, disgrace, or political uproar), unfortunately they faced a difficult reality of their situation, they had to either keep their warrior dignity without any income, or find some sort of alternative means of making money. And many did choose to stick together, forming groups that later had influence on yakuza culture, mostly on their loyalty and hierarchical structure (Mahr, 2023). At the same time there have been two other groups whose development was quite important to the formation of yakuza, those were tekiya and bakuto. The first ones were traveling merchants who were selling goods during festival markets, providing security and helped mediating conflicts that were happening on their terriitories, and even though this might sound simple Tekiya were a sophisticated organisation, with a clear chain of command that was centred around the oyabun (boss) and kobun (subordinate) relationship. This relationship kind of goes hand in hand with a ronin story and their origin of hierarchical relationships that exist in modern day yakuza. The bakuto actually represented a different aspect of pre-yakuza culture. They were professional gamblers operating in legally grey areas, since gambling was officially prohibited, they also helped to establish order where formal authority power was quite weak. The bakuto had a lower social status than the tekiya group but they actually were the ones who developed complex codes

of conduct and ritual practices that influenced yakuza tradition (Arumuganambi, 2023). In fact, their influence is so fundamental that the term "yakuza" comes from their world, more specifically from a losing hand (8-9-3, that sounds like ya-ku-za in japanese) in a traditional card game that is called Oicho-kabu (Atahualpa Amerise, 2024). With time these groups merged and evolved in a way, developing characteristics that we associate with the yakuza now. Some of these characteristics were elaborate tattoos, intricate initiation ceremonies, and strict codes of honour that blend traditional Japanese values with the needs of their organisation. The concept of "ninkyo dantai" (chivalrous organisation) emerged with this evolution, kind of showing how yakuza members often viewed themselves as inheritors of a noble tradition who protect the weak and maintain the order in their territories.

However, the post World War II became quite a turning point in the yakuza's evolution as an organisation. Japan was in ruins and the yakuza seized this opportunity of profit in the middle of the chaos. They got some control over black markets that were providing help to struggling communities, positioning themselves as community protectors, while at the same time they were profiting from desperate people (McAvoy, 2024). At this period the yakuza expanded beyond their traditional activities, kind of more into the organised criminal enterprises that we know them now, which included protection rackets and extortion schemes; however they actually managed to keep their public image as protectors of traditional values. The 1960s-1970s economic boom presented quite an opportunity for yakuza groups to integrate themselves into an actual legitimate business sector. In particular, they became influential in construction and entertainment industries (their connections and unabashed willingness to threaten/intimidate to secure contracts and resolve conflicts). So this period was an interesting evolution of their activities. Even though they continued their usual criminal activities the yakuza started to develop actual networks of legitimate businesses that served both as fronts for money laundering and as a genuine source of income (Mahr, 2023).

We all know that the yakuza organisation is quite known for their criminal activities, but before we return to them and go more into how they affect the economy and people in general, the author of this article wants to mention a few instances where this criminal organisation actually had some positive effect on Japan. It is important to know that this is not an attempt to gloss over their criminal offences, but to create a more nuanced view of this group. There have been times of crisis where the yakuza actually demonstrated an amazing ability to swiftly provide emergency assistance that rival groups or even the government wasn't able to (or didn't want to). For example, The Kobe earthquake that happened relatively not so long ago, in

1995. When the disaster happened the Yamaguchi-gumi, Japan's largest yakuza group mobilised their extensive resources with quite a surprising speed. They organised trucks loaded with essentials like food, water, blankets to help the affected areas long before the official government aid arrived (Sterngold, 1995). As you remember before we mentioned that one of the most important qualities of yakuza organisation since its origin was how well-organised their structure is, they are also free from bureaucracy constraints that actually slow down official relief efforts. Second example is a little controversial, but an example nonetheless – the yakuza's role in financial services, in fact it filled some crucial gaps in Japan's formal banking system. It is fairly well known that traditional Japanese banks usually maintain conservative lending practices, and oftentimes excluding smaller businesses and people who don't meet their strict criteria for lending. So the yakuza stepped up to fill this gap by providing alternative financing options, of course with a much much higher interest rates, and while their lending practices are very well known for their predatory terms, they did historically provide access to capital for those people who were unable to get traditional loans. In fact, this has been quite important for smaller business owners who were facing temporary financial problems or entrepreneurs that were lacking good credit history to take out a loan in a traditional Japanese bank (三井住友カード, 2019). Unfortunately, as we all understand in most cases the yakuza's positive actions mostly serve as a some kind of social legitimisation that helps them to maintain public tolerance for their illegitimate activities. For example their help for victims of WWII or earthquakes while were genuinely helpful to victims of the disasters, it also provided a good PR opportunity and helped them maintain an image of community protectors and not just criminals. This small section hopefully shows how criminal organisations can easily adapt to social needs while ultimately serving their own, and how this can make people temporarily tolerate their illegal activities when these criminal organisations sometimes help faster than the government.

So now, with the acquired nuance, we can return to their criminal activity and how it affected Japan's economy. Their impact on a country's economy since the 2000s (in this article we want to keep examples as recent as we can find) is quite interesting as it varies from just direct criminal activities to more subtle influences on legitimate businesses.

Let's start with the financial sector. The shift towards "white collar" crime started after an economic bubble burst in the early 1990s, when traditional revenue streams started to be more difficult to maintain under increased legal inspections of businesses in Japan. The yakuza became experts in complex financial instruments and market manipulation schemes, often employing highly educated accountants, lawyers, and former banking

executives. The Olympus scandal that happened in 2011 I believe would be a good example of how deep rooted the influence of the yakuza is in corporal Japan. The camera manufacturer was found to have hidden around $1.5 billion in losses through a scheme involving offshore companies and investment funds, some of which had connections to yakuza. The structure of this fraud was quite clever, Olympus would overpay small companies or questionable assets, with the excess payment send back through a network of shell companies to offset losses that they have been concealing since the 90s (Norris, 2011). Stock manipulation is also another focus of yakuza financial operations. Common technique is quite known right now in a cryptocurrency scheme that is called “pump and dump” which involves them using multiple front companies to artificially inflate stock prices of small companies through buying actions and once the price reaches a certain level, they sell their holdings for quite a bit of profit, leaving to legitimate investors nothing but worthless shares (Adelstein, 2008). Yakuza also changed their approach to cybercrime. They developed an ability to do ransomware attacks, targeting Japanese and even international companies. These attacks usually combine traditional yakuza intimidation tactics with modern technology. For example, coupling cyber attacks with physical threats to company's executive directors or even their families. They also moved into earlier mentioned cryptocurrency fraud, operating with investment scams that promise high returns while at the same time using the anonymity that digital currency provides to hide the actual involvement of yakuza (Shim E., 2018). Unfortunately the impact of their activities goes above the immediate financial losses. Japanese companies now have to face increased compliance costs and investigations from international partners that are concerned about businesses having ties to yakuza. Banks have to keep an extensive screening systems to identify transactions that could be linked to yakuza and it often leads to banks being overly cautious when lending money that actually affects legitimate small businesses or startups (Martin, 2018). Corporate management also had to undergo some reforms to swiftly respond to these problems, like companies having to keep a detailed documentation of their anti-yakuza measures, this includes audits, background checks of their business partners too. Unfortunately, the yakuza pretty much adapted to this, by creating a lot of different front companies that appear legitimate on paper, which makes it difficult sometimes for even thorough due diligence to identify their involvement in any businesses. The yakuza's financial operations also became more international, as they often route transactions through different/multiple jurisdictions, taking full advantage of varying regulations and standards of international law. This also made it difficult for Japanese authorities to actually track and prevent the financial crimes, as these types of investigations must be cooperated with multiple

countries and their legal systems (Adelstein, 2012). Lastly, to conclude the yakuza's influence on the financial sector of Japan it would be crucial to mention their expansion into environmental, social, and governance investment fraud. They created schemes to exploit the growing interest of the nation in sustainable investing by setting up fake green energy projects or sustainable development “initiatives” that mostly serve as fronts for money laundering operations (Shikata, 2006).

As you can remember earlier we mentioned that in the 1960s-1970s the yakuza became quite influential in the construction business, and that also includes the real estate business. In the modern real estate market yakuza organisations tend to operate through seemingly legitimate companies, so they appear as just ordinary real estate development companies, or property management businesses or construction contractors.What actually makes this scheme work is that they integrate legitimate business practices with the traditional methods of yakuza operations. For example, they can operate a completely legal property management company that manages regular maintenance and tenancy, while at the same time using this business to keep their money laundering scheme rolling through inflated service contracts or some fictional renovation projects (U.S Department of the Treasury , 2018). The practice of land aggregation (“jiage” in Japanese) has also evolved significantly from its original simple intimidation. Modern yakuza operate through a multi-layered approach that combines legal pressure, market manipulation and convoluted negotiations (ウィキメディアプロジェクトへの貢献者, 2005). So basically they start with purchasing few properties in the area they want to target through legitimate means then use this as a kind of foothold to slowly pressure the surrounding property owners, they use legal but aggressive methods like filing complaints about property maintenance, creating parking disputed, or even manipulating values of the local properties through their purchases and sales. The construction industry is also a really good example of yakuza's influence on the market. Rather than just directly controlling construction companies (as they did in the past), yakuza now just operate through networks of subcontractors and labour supply companies. This kind of system allows the group to maintain their influence while at the same time keeping some distance between the organisation and the actual construction work. The sheer sophistication and craftiness of their money laundering schemes is astounding. The scheme usually involves purchasing properties through front companies, renovating them with yakuza controlled contractors (who inflate the cost of the property), and then selling the properties at inflated prices to yakuza controlled entities. Each of these transactions appear to be legitimate on paper, which makes it extremely difficult for authorities to detect the criminal activity. Another interesting

example of their construction manipulation is a Kansai International Airport construction, which was allegedly a major money sink for the yakuza (Newsham, 2020).

Lastly, at the heart of the yakuza influence lies the entertainment industry, a network of seemingly legitimate businesses. These businesses long time ago moved from the traditional rackets (they still exist just in more subtle forms). Today some talent management companies may appear absolutely legitimate while at the same time aiding money laundering schemes through inflated performance fees or values of contracts. For example, one concert can involve some levels of subcontracting, each person taking a cut that appears legit on the paper but at the end serves to move and/or clean illegal funds (Newsham, 2020). The film and television industry is also interesting to study, as the direct control over it has decreased due to gang expulsion laws, their influence still kind of persists through production companies, distribution networks, and even financial deals. Production companies might receive funding through different investors, some of whom sometimes serve as fronts for yakuza groups. These kinds of manipulations allow the yakuza to still maintain some influence over content and profit from successful productions while at the same time maintaining plausible deniability about being involved (Adelstein, 2016). Music industry and event management industries are kind of the same as talent management industries, yakuza always try to involve themselves in one or several aspects of those, while operating within legal boundaries.With music and artist management their control is mostly to promote or restrain artists' career based on whether they cooperate with yakuza-influenced system or no. These intricate schemes unfortunately make it extremely difficult for authorities to identify and target illegal operations without genuinely disturbing legitimate activities of businesses.

Cultural production unfortunately has been severely impacted by the yakuza. While over the years yakuza-themed content did decrease, a very subtle influences still persist in how stories (especially about them) are told and which projects receive funding. Legitimate production companies often find themselves in deep waters navigating and negotiating with investors and distributors who have yakuza connections, which unfortunately affect literally everything, from casting decisions to how content is edited (Newsham, 2020). We can all understand that the challenge of growing in this environment for legitimate business is quite astounding. They have to compete in the market where connections matter more than merit, and if they refuse to engage with yakuza-affiliated companies it can very well lead to subtle but quite effective market exclusion. This creates a vicious circle where businesses feel pressure to maintain relationships with these organisations just to remain on the market.

We want to conclude this article by saying that the impact of the yakuza activities continues to shape so many different sectors of Japan's economy, creating an ecosystem where legal and illegal operations interconnect in ways that challenge the usual approaches of law enforcement and governmental authorities with their regulations. We find it quite interesting how initially seemingly a very chivalrous organisation with good values descended into money hungry gangs, it is apparent that even though the yakuza groups had been quite helpful to their communities in the times of need, they still made profit from people's desperation. Now they displace legitimate businesses, evade taxes, inflate costs in public projects which deprives the government of potential revenue, so we can say with certainty that the yakuza's influence distorts the market making Japan less attractive for investment and decreasing public's trust in the economic system.

References

Adelstein, J. (2008). *From the Times Online: Yakuza stalk Japanese markets as organised crime opens new front*. [online] Japan Subculture Research Center. Available at: https://www.japansubculture.com/from-the-times-online-yakuza-stalk-japanese-markets-as-organised-crime-opens-new-front/ [Accessed 19 Feb. 2025].

Adelstein, J. (2012). GLOBAL VICE: THE EXPANDING TERRITORY OF THE YAKUZA. *Journal of International Affairs*, [online] 66(1), pp.155–161. Available at: https://www.jstor.org/stable/24388258 [Accessed 19 Feb. 2025].

Adelstein, J. (2016). *The Yakuza Are Running Japan's Hollywood*. [online] The Daily Beast. Available at: https://www.thedailybeast.com/the-yakuza-are-running-japans-hollywood/ [Accessed 20 Feb. 2025].

Arumuganambi, A. (2023). *2. The Origin of the Yakuza — part 2*. [online] Medium. Available at: https://medium.com/@anjali.arumuganambi/2-the-origin-of-the-yakuza-part-2-83fe50640df4 [Accessed 17 Feb. 2025].

Atahualpa Amerise (2024). *Yakuza: wetin be di origin of dis Japanese mafia wey pipo dey fear and how e don change - BBC News Pidgin*. [online] BBC News Pidgin. Available at: https://www.bbc.com/pidgin/articles/cpvgxn0k2wko [Accessed 17 Feb. 2025].

Elizabeth Shim (2018). *Japan's Yakuza laundered $270M through crypto exchange - UPI.com*. [online] UPI. Available at: https://www.upi.com/Top_News/World-News/2018/05/14/Report-Japans-Yakuza-laundered-270M-through-crypto-exchange/8471526313193/ [Accessed 19 Feb. 2025].

Mahr, N. (2023). *Yakuza History, Gang Structure & Facts | Study.com*. [online] study.com. Available at: https://study.com/academy/lesson/yakuza-history-facts.html [Accessed 16 Feb. 2025].

Martin, A.K. t (2018). *Japan's banks secure access to police agency database to help screen for yakuza and other 'anti-social forces'*. [online] The Japan Times. Available at: https://www.japantimes.co.jp/news/2018/01/04/national/crime-legal/japans-banks-secure-access-police-agency-database-help-screen-yakuza-anti-social-forces/ [Accessed 19 Feb. 2025].

McAvoy, R.F. (2024). *The Yakuza and Post-War Japan*. [online] Substack.com. Available at: https://rionne.substack.com/p/the-yakuza-and-post-war-japan [Accessed 18 Feb. 2025].

Newsham, G. (2020). *Corporate scandals among the ways yakuza hurt Japan - Asia Times*. [online] Asia Times. Available at: https://asiatimes.com/2020/12/corporate-scandals-among-the-ways-yakuza-hurt-japan/# [Accessed 19 Feb. 2025].

Norris, F. (2011). Olympus Scandal. *The New York Times*. [online] 9 Dec. Available at: https://www.nytimes.com/2011/12/09/business/deep-roots-of-fraud-at-olympus.html [Accessed 19 Feb. 2025].

三井住友カード (2019). *消費者金融（サラ金）とは？金利やメリット、闇金との違いを分かりやすく解説*. [online] 三井住友カード. Available at: https://www.smbc-card.com/nyukai/loan/magazine/knowledge/consumer_financing.jsp [Accessed 18 Feb. 2025].

Shikata, K. (2006). Yakuza – organized crime in Japan. *Journal of Money Laundering Control*, 9(4), pp.416–421. doi: https://doi.org/10.1108/13685200610707653.

Sterngold, J. (1995). QUAKE IN JAPAN: GANGSTERS; Gang in Kobe Organizes Aid for People In Quake. *The New York Times*. [online] 22 Jan. Available at: https://www.nytimes.com/1995/01/22/world/quake-in-japan-gangsters-gang-in-kobe-organizes-aid-for-people-in-quake.html [Accessed 18 Feb. 2025].

U.S Department of the Treasury (2018). *Treasury Sanctions Individuals and Companies Associated with Japan's Major Organized Crime Syndicate, the Yakuza | U.S. Department of the Treasury*. [online] home.treasury.gov. Available at: https://home.treasury.gov/news/press-releases/sm499 [Accessed 19 Feb. 2025].

ウィキメディアプロジェクトへの貢献者 (2005). *地上げ屋*. [online] Wikipedia.org. Available at: https://ja.wikipedia.org/wiki/%E5%9C%B0%E4%B8%8A%E3%81%92%E5%B1%8B [Accessed 19 Feb. 2025].

Scientific supervision by S.O. Fedulova, Doctor of Science, Full Professor

Dr. Duong Ngoc Anh,
Faculty of Political Economics, Academy of Journalism and Communication, Hanoi (Vietnam)
A/Prof., Dr. Phan Minh Duc,
Department of Scientific Management and International Cooperation, Academy of Journalism and Communication, Hanoi (Vietnam)
Nguyen Hai Anh,
K41 Economics and Management (high-quality), Academy of Journalism and Communication, Hanoi (Vietnam)
Duong Dang Khoa,
Hanoi – Amsterdam Highschool for the Gifted, Hanoi (Vietnam)

OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE AND THE NATIONAL DIGITAL TRANSFORMATION STRATEGY IN VIETNAM

Abstract

Official Development Assistance (ODA) plays a pivotal role in Vietnam's socio-economic development, particularly in advancing its digital transformation strategy. This paper explores the interplay between ODA and Vietnam's National Digital Transformation Program, highlighting how international financial aid supports infrastructure development, capacity building, and institutional reforms. ODA-funded projects have not only bridged critical gaps in Vietnam's digital infrastructure, such as 5G deployment and fiber optic networks, but have also facilitated technological knowledge transfer and human resource development. Furthermore, the study underscores the importance of aligning ODA investments with Vietnam's digital economy goals, which aim to position the nation as a regional leader in innovation by 2045. Challenges including limited absorption capacity, delays in disbursement, and institutional inefficiencies are also analyzed, offering strategic recommendations to optimize ODA utilization. By integrating insights from international best practices and Vietnam's unique context, the paper sheds light on the transformative potential of ODA in fostering sustainable digital growth in developing nations.

Keywords: Official Development Assistance, digital transformation, economic growth, infrastructure development, Vietnam.

1. Overview of ODA and Digital Transformation Strategy in Vietnam

In recent years, Official Development Assistance plays a crucial role in Vietnam's economic landscape, especially in driving its digital transformation strategy. As a developing country, Vietnam has leveraged ODA to accelerate

its socio-economic development and reduce poverty. The primary focus has switched recently to using ODA for infrastructure development, including digital infrastructure. This change aligns with Vietnam's ambitious targets for digital transformation, recognizing the potential of technology to increase competitiveness, improve productivity, and promote innovation across various sectors. By concentrating ODA into digital initiatives, Vietnam seeks to bridge the technological gap, develop a skilled workforce, and establish a robust digital ecosystem that can propel the nation towards sustainable economic growth and worldwide integration.

According to 2025, Vietnam has raised approximately $2.16 billion in foreign-funded public investment projects, with ODA remaining a key component of its development strategy. Over the past decade, ODA inflows have played a transformative role in modernizing Vietnam's economy, particularly in infrastructure, education, and digital transformation. Leading ODA partner for Vietnam between 2020 and 2025 include Japan, South Korea, and the World Bank, collectively contributing over $3.5 billion to sectors such as climate-resilient infrastructure, digital governance, and technological innovation (Nguyen, H. T., 2020).

Vietnam's National Digital Transformation Program (2025–2030) and Digital Economy Development Strategy indicate ambitious frameworks to position the country as a regional leader in technological innovation. However, achieving these goals requires substantial financial and technical resources, which ODA has critically supplemented. ODA has played a pivotal role in bridging Vietnam's infrastructure gaps, particularly in digital connectivity. For instance, the Digital Infrastructure Strategy (2025–2030) aims to deploy nationwide 5G coverage and high-speed fiber optics, projects that demand investments exceeding $1.5 billion annually (Vu Nguyen Hanh, 2024). ODA has enabled Vietnam to accelerate these infrastructure targets, as seen in Japan's $2.3 billion ODA-funded initiative to develop smart cities and digital governance platforms (Huy, D.T. et al., 2021). Similarly, the World Bank's $500 million ODA package directly supports Vietnam's e-government initiatives, including digitizing 80% of public services by 2025 (VNA., 2024).

ODA also strengthens Vietnam's institutional capacity for digital transformation. The National Action Plan for Digital Economic Development (2024–2025) highlights the need for advanced data governance frameworks and AI integration, areas where ODA-funded technical assistance from South Korea and the EU has been instrumental. For example, the Korea International Cooperation Agency (KOICA) has trained over 5,000 Vietnamese officials in digital policymaking and cybersecurity since 2022, enhancing the implementation of the National Digital Transformation Program (SIU, 2022). Furthermore, ODA has enabled Vietnam to adopt cutting-edge technologies

like mobile cloud computing, which underpins the government's goal of universal IoT connectivity by 2030 (Pham, H. et al., 2023). The relationship between ODA and Vietnam's digital ambitions underscores a strategic alignment: ODA not only finances critical projects but also facilitates knowledge transfer and institutional reforms. Without this external support, Vietnam's digital economy—projected to reach $200 billion by 2030—would face delays in infrastructure development and regulatory modernization (Trade.gov, 2024). Thus, analyzing ODA's multifaceted contributions is essential to understanding the viability of Vietnam's digital transformation and replicating its success in other emerging economies.

The interplay between ODA funding and Vietnam's digital transformation objectives presents a compelling area for academic investigation. Understanding how international financial assistance translates into technological advancement and economic growth can provide valuable insights for policymakers, economists, and development practitioners. As Vietnam continues to navigate the challenges and opportunities of the Fourth Industrial Revolution, the effective utilization of ODA will be paramount in achieving its digital ambitions.

2. Theoretical Framework

2.1 Basic concepts of ODA

In 1972, the OECD defined Official Development Assistance (ODA) as follows: "ODA refers to official transactions established to promote the economic and social development of developing countries. The financial conditions of these transactions are concessional in nature, with the grant element accounting for at least 25%." (Hynes, W., & Scott, S., 2013). From the outset, ODA has contained two parallel yet inherently conflicting objectives. The first objective is to foster long-term growth and poverty alleviation in developing countries; the second is to enhance the strategic and political interests of donor countries. Furthermore, donor countries utilize ODA as a tool to expand markets and strengthen their economic and political influence in different regions of the world. On the other hand, recipient countries also strategically exploit ODA to secure funding, technology, and managerial expertise for economic development and to reinforce their political standing.

ODA comprises grants and concessional loans, with the grant component constituting at least 25% of the loan's value. Official Development Assistance includes non-repayable aid, repayable aid, or concessional credit provided by governments, United Nations entities, and international financial organizations to developing or underdeveloped nations (OECD, 2018).

Various international capital flows—such as Official Development Finance (ODF), commercial bank credit, Foreign Direct Investment (FDI), funding from Non-Governmental Organizations (NGOs), and private credit—are closely interconnected. If a less developed country does not receive adequate ODA to modernize its economic and social infrastructure, it is unlikely to attract FDI or other credit sources for business expansion. However, relying solely on ODA without attempting to draw FDI and other forms of credit can leave governments without sufficient revenue to repay ODA loans.

The calculation of concessional elements (grant ratio) in loans enables borrowers to select the most advantageous loans. In practice, these loans are often linked to specific programs or projects. Therefore, in addition to selecting concessional loans, borrowers or ultimate capital users must also consider factors related to investment programs or projects, such as revenue targets, taxes, asset depreciation, procurement constraints for equipment, credit insurance costs, and other expenses. Based on these considerations, it is essential to determine the indicators for assessing the economic and financial efficiency of each investment program or project to facilitate effective appraisal and decision-making for optimal outcomes.

2.2 Fundamentals of Digital Transformation

Digital transformation has been and continues to be one of the primary drivers of economic growth and sustainable development amidst the increasingly deep globalization and integration. This process goes beyond merely adopting new technologies; it also creates revolutionary changes in business models, organizational methods, and human behavior across various fields. Digitization and digital transformation have profoundly integrated into the daily lives of individuals and enterprises, from learning and working on digital platforms to interacting with smart devices in workplaces (Loc, D. T. et al., 2025). The convenience and efficiency brought by digitization have resulted in a significant shift in how humans process and leverage information, especially as everything becomes increasingly easy to encode and store in digital data formats.

Notably, digitization is not limited to technological aspects; it has a profound impact on economic and social structures. Businesses are rapidly investing in digital technologies such as Big Data, Artificial Intelligence (AI), Cloud Computing, and blockchain to innovate and optimize operational processes. The application of these technologies has opened significant potential for developing new business models, delivering exceptional value not only to customers but also to society. This is why digital transformation has garnered special attention from researchers, higher education institutions, and the business community.

Another essential aspect is the practical significance of digital transformation. Its essence lies not only in improving operational efficiency but also in creating sustainable competitive advantages through superior business models. This requires enterprises to not only effectively utilize modern technologies but also to continuously innovate and adapt to meet the increasingly diverse market demands (Huy, D.T. et al., 2021). For instance, social media platforms have evolved beyond being mere communication tools and have become vital business channels, enabling enterprises to reach and interact with customers more effectively.

Moreover, in the context of global competition, digital transformation is seen as a survival strategy to enhance integration capabilities and sustainable development. Countries, including Vietnam, are leveraging this process to promote knowledge- and technology-driven economic development, thereby improving the quality of life for citizens and their standing on the international stage. However, this also presents significant challenges, ranging from building appropriate information technology infrastructure to developing high-quality human resources capable of adapting to and mastering technology.

In conclusion, digital transformation is not merely a trend but has become an imperative in the digital age. The success of digital transformation depends not only on technological applications but also on the ability to innovate, adapt, and embrace changes among individuals and organizations. It is an ongoing revolution that demands a close integration of technology, strategy, and people to generate sustainable and groundbreaking value.

In Vietnam, the National Digital Transformation Program outlines six key principles shaping the country's model: (1) Awareness plays a decisive role in digital transformation; (2) Citizens are at the center of digital transformation; (3) Institutions and technology are the drivers of digital transformation; (4) Developing digital platforms is a breakthrough solution to accelerate digital transformation, reduce costs, and increase efficiency; (5) Ensuring cybersecurity is pivotal to successful and sustainable digital transformation, and serves as an integral, inseparable component of the process; (6) The involvement of the entire political system, synchronized actions across levels, and participation of all citizens are critical factors ensuring the success of digital transformation.

2.3 ODA and the National Digital Transformation strategy

The transition to a middle-income country represents a critical juncture in a nation’s development strategy, fundamentally altering the relationship between aid-recipient countries and donor countries. However, the experience of some Asian countries, such as South Korea, demonstrates that Official Development Assistance (ODA) can play a positive role in industrialization,

especially when ODA flows are substantial enough to actively improve the balance of payments. From 1945 to 1999, South Korea received $44 billion in ODA, including $7 billion in grants and $37 billion in loans, which were invested in areas directly promoting growth, such as economic and agricultural infrastructure. Government agencies ensured that ODA projects were closely integrated into national economic development plans, requiring an independent and stringent evaluation process for public investment projects, including those funded by ODA.

Over the years, ODA has clearly demonstrated its significance and substantial contribution to national socio-economic development efforts, reflecting Vietnam's economic strategy that focuses on expanding and diversifying international economic relations (Dang, N. D., & Do, T. N. L., 2019). To date, Vietnam has 59 international donors, including 28 bilateral donors (national governments) and 31 multilateral donors (international financial organizations). Recently, although Vietnam has secured a large and relatively stable flow of ODA from the donor community, the proportion of ODA in gross national income has been gradually declining, accounting for less than 2% of GDP. The rapid growth in exports in recent years has helped reduce the reliance on ODA for foreign currency. The most significant benefit of foreign loans lies in improving the balance of payments. Foreign loans can provide long-term financing to support the import of investment goods, thereby reducing pressure on the current account balance in the short to medium term, until domestic production capacity is strengthened. Middle-income countries should avoid using foreign loans to finance expenditures that could be covered in local currency, as this would increase public debt without improving the nation's debt repayment capacity.

ODA has effectively supported Vietnam in improving its policy system, strengthening institutional capacity, implementing administrative reforms, transforming the economy, integrating into the global economy, developing human resources, and transferring advanced technology, knowledge, and management expertise (World Bank, 2024). Consequently, ODA has contributed to enhancing the production capacity and competitiveness of several economic sectors, fostering favorable conditions and environments to boost trade, investment, and private sector development, as well as facilitating international economic integration. ODA remains a key resource in supporting the implementation of development priorities and strategic breakthroughs, including national target programs, projects to develop infrastructure, policies, and institutions, enhance capacity, provide healthcare for citizens, protect the environment, respond to climate change, and foster green growth.

3. Practical Analysis and Recommendations

3.1 Analysis of current situation and challenges in ODA implementation for digital transformation in Vietnam

From being a recipient of aid during the 1990s, Vietnam has gradually shifted to the position of a partner. Since 2013, the relationship between the Government of Vietnam and the donor community has transformed into a policy partnership, jointly striving toward common developmental goals. As middle-income countries typically receive less ODA and concessional loans, Vietnam must effectively utilize these resources to create positive impacts on infrastructure investment, public debt management, and the overall economy. Vietnam has successfully implemented numerous large-scale projects funded by ODA in priority sectors such as energy and transportation, contributing to improved infrastructure and enhanced national competitiveness. However, the potential of these resources has not yet been fully harnessed.

Digital transformation is not merely the application of digital technologies to socio-economic activities; it also represents the establishment of a new, advanced, and modern mode of production—the "digital mode of production." This new paradigm is characterized by the harmonious integration of human capabilities and artificial intelligence, where data becomes a critical resource and a vital means of production. Simultaneously, production relationships experience profound changes, particularly in the ownership and distribution of digital production assets (To Lam, 2024).

On average, from 2011 to 2019, ODA and concessional loans accounted for 6.9% of total social investment capital, 34.09% of state budget investment capital, and approximately 2.4% of Vietnam's GDP. By 2019, Vietnam had received over $85 billion in ODA and concessional loans (Le, H., 2020). Of this, $7 billion came in the form of grants (representing 8% of total ODA and concessional loans), over $70 billion as loans with interest rates below 2% (equivalent to 90% of total ODA and concessional loans), and $1.7 billion as less concessional loans, though still at lower rates than commercial loans (accounting for 2%). Disbursements amounted to nearly $65 billion.

Between 2016 and 2020 alone, mobilized ODA and concessional loans reached $12.553 billion, including $12.04 billion in loans ($9.169 billion in ODA loans and $2.871 billion in concessional loans) and $513 million in grants (NCSEIF, 2020). ODA resources were primarily directed toward key sectors such as transportation, environment and urban development, energy and industry, agriculture and rural development, and poverty alleviation.

Vietnam's ODA resources are implemented through three main forms: non-refundable aid, accounting for approximately 10-12%; concessional loans, making up around 80% with low interest rates, disbursement periods ranging from 10 to 40 years, and grace periods of 5 to 10 years (non-

refundable aid must constitute at least 25% of the loan value); and mixed ODA, comprising about 8-10%, where part of the aid is non-refundable and the other part is concessional loans.

Table 1

ODA in Vietnam (1993–2020),
(Unit: million USD)

Period	Committed (C)	Signed (S)	Disbursed (D)	D/S (%)
1993–1995	6,131.00	4,954.07	1,875.00	37.85%
1996–2000	11,546.50	9,006.63	6,142.00	68.19%
2001–2005	14,889.20	11,394.62	7,887.00	69.22%
2006–2010	31,756.25	21,335.09	13,866.00	64.99%
2011–2015	13,872.77	28,115.45	23,225.00	82.61%
2015–2020	*	11,764.76	12,378.00	105.21%
Total	**78,195.72**	**86,570.62**	**65,373.00**	**71.34%**

**Since 2013, there is no commitment.*

Source: Nguyen Thanh Cai, Nguyen Minh Hai (2022), synthesized from the Report of the Ministry of Planning and Investment.

Despite Vietnam's economic growth and political stability, international donor commitments for ODA to Vietnam, while still relatively high, have shown a declining trend over the years. However, Vietnam's capacity to absorb foreign aid remains limited. Many foreign loan projects require extensions, prolonged implementation periods, and delayed realization of effectiveness. The slow and low disbursement of ODA and concessional foreign loans compared to plans often results in extended implementation periods, project extensions, reduced efficiency, and increased debt servicing costs.

Several major financial institutions participate in the on-lending process for ODA in Vietnam, including the Vietnam Development Bank (VDB), the Joint Stock Commercial Bank for Investment and Development of Vietnam (BIDV), and the Joint Stock Commercial Bank for Foreign Trade of Vietnam (Vietcombank). Among these entities, VDB accounts for the largest proportion, managing nearly 60% of the total on-lending ODA funds.

Alongside new regulations related to public investment, the institutional framework for managing ODA and concessional loans has been continuously refined. In addition to continuing the implementation of Decree No. 16/2016/NĐ-CP on the management and utilization of official development assistance (ODA) and concessional loans from foreign donors, the Government issued Decree No. 132/2018/NĐ-CP to amend and supplement certain articles of Decree No. 16/2016/NĐ-CP. Within the decrees guiding the

implementation of the revised Law on Public Debt Management, the Government has specifically addressed regulations related to ODA and concessional loans, creating a legal framework for organized execution. Notably, the Prime Minister approved the Orientation for Attracting, Managing, and Utilizing ODA and Concessional Loans from foreign donors for the period 2018-2020, with a vision to 2021-2025, to guide efforts in mobilizing and utilizing ODA and concessional loans in the new context.

Table 2

Summary of signed and disbursed ODA in Vietnam, 2020-2024, (Unit: billion USD)

Year	Signed ODA	Disbursed ODA	Notes
2020	**0.55**	**0.35**	The impact of the COVID-19 pandemic resulted in delays in disbursement due to restrictions on entry and administrative procedures.
2021	**0.29**	**0.18**	The disbursement rate was lower than in 2020, continuing to face challenges from the pandemic.
2022	**0.75**	**0.50**	Disbursement was accelerated thanks to improvements in procedures and the promotion of infrastructure projects.
2023	**1.10**	**0.85**	Significant growth was achieved in both signing and disbursement, with a focus on transportation and energy projects.
2024	**0.66**	**0.55**	Priority was given to sustainable development initiatives and digital transformation projects.

Source: Synthesized from the Report of the Ministry of Planning and Investment, World Bank and Asian Development Bank (2025).

Numerous technical assistance projects have contributed to training skilled technical personnel and transferring technology to support the construction of highways, maritime transport, and inland waterways in Vietnam. ODA resources and concessional foreign loans have facilitated the development of transportation infrastructure and provided technical support to enhance institutional capacity, human resources, and technology transfer.

Many key national projects and initiatives funded by ODA and concessional loans have been completed and put into operation, contributing to the modernization of socio-economic infrastructure and boosting the competitiveness of the economy. Moreover, technical assistance projects have played a significant role in training technical staff and transferring technology essential for building highways, maritime transport, and inland waterways in Vietnam (Nguyen, T., 2024).

Institutions, infrastructure, human resources, citizens, and enterprises play crucial roles in advancing the digital economy and society. Digital technology and data have seamlessly permeated every aspect of business operations and daily life in Vietnam. The four pillars of Vietnam's digital transformation process are digital institutions, digital environments, digital economies, and digital societies, with digital institutions serving as the foundation for the other three pillars. For Vietnam to achieve successful digital transformation, a synchronized development of all four pillars must be implemented. These pillars include:

- **Digital Institutions:** Policies, legal frameworks, regulations, and standards that guide the development of activities within the digital economy and digital society.
- **Digital Society:** A society where digital technology is naturally and seamlessly integrated into all aspects of daily life. Citizens are interconnected, capable of interaction, and proficient in digital skills to access and utilize digital services, thereby forming new relationships, habits, and cultures in a digital environment.
- **Digital Environment:** Infrastructure, platforms, and cybersecurity components such as digital addresses, digital maps, and information systems that enable online electronic transactions while creating and storing user data.
- **Digital Economy:** Economic activities driven by digital technology and data to enhance productivity, optimize processes, and generate added value. Prominent areas include e-commerce, online tourism, financial services, digital media, ride-sharing platforms, and food delivery services.

With the goal of becoming a high-income country by 2045, focusing on these four areas is both an imperative and the sole path forward. By then, the digital economy will account for a significant proportion relative to other economic sectors.

In 2024, Vietnam’s digital economy reached $36 billion, marking a 16% increase compared to 2023. The growth rate of Vietnam’s digital economy has been recognized as the fastest in Southeast Asia for two consecutive years. The digital economy of Vietnam is on a rapid upward trajectory, with its share of GDP steadily increasing year by year, underscoring the increasingly vital role of the digital economy within the national economy. Furthermore, it

demonstrates a shift from traditional industries to digital sectors. This transition begins with foundational platforms and progresses toward groundbreaking technologies, affirming the central role of technology across all fields.

3.2 Recommendations for Vietnam, with reference values for Ukraine

The stability of political and socio-economic institutions is a critical condition for enhancing the capacity to attract, absorb, and efficiently utilize ODA in recipient countries. Numerous empirical studies demonstrate that in countries with stable political institutions and sound economic management mechanisms, aid equivalent to 1% of GDP can result in a sustainable GDP growth rate of 0.5%. Conversely, in nations where political and socio-economic institutions are unstable, the management and utilization of ODA become challenging, leading to low effectiveness and minimal impact on economic growth.

The level of policy synchronization regarding ODA management: For recipient nations, understanding and properly implementing the guidelines of donor countries is essential. Furthermore, issuing coherent legal documents, policies, procedures, and regulations related to ODA is vital for attracting and efficiently utilizing ODA funds. A clear, coordinated, and internationally consistent legal and policy framework, coupled with simplified, streamlined, and flexible administrative procedures, can accelerate disbursement and implementation, enhance project efficiency, and thereby positively influence economic growth.

The financial capacity of ODA recipient countries: For every unit of ODA, recipient nations must contribute at least 0.15 units (approximately 15%) as counterpart funding. Additionally, a certain amount of budgetary investment is needed for preparing programs and projects. The financial capacity of recipients significantly affects the effectiveness of ODA utilization. Thus, to improve efficiency, recipient nations must possess sufficient financial autonomy while continuously strengthening and leveraging their financial capacities.

The ethical qualities and managerial competencies of personnel managing ODA programs and projects in recipient countries: For large-scale ODA programs and projects with extensive implementation areas, the presence of officials with high ethical standards, professional expertise, and advanced management capabilities is indispensable for maximizing the effectiveness of funds, minimizing losses, corruption, and waste. Conversely, poor ethical standards and weak competencies in management teams can lead to inefficiencies and negative outcomes, diminishing the impact of ODA.

The capacity of contractors executing ODA-funded projects: Contractors must fully meet the requirements of ODA projects, have a highly qualified

workforce, employ advanced management practices, and utilize modern equipment to ensure timely and high-quality project execution. Furthermore, contractors must effectively comply with disbursement and financial settlement procedures. Contractor performance is crucial for enhancing the efficiency of fund utilization, ensuring projects are operational promptly, and thereby contributing to economic growth.

4. Conclusion

4.1 Summary of key findings

Firstly, foreign loans serve as a vital supplementary resource for development investment, acting as a catalyst for progress while fostering development cooperation between Vietnam and countries and organizations across the globe and regionally. Alongside investments aimed at advancing economic and technical infrastructure—such as transportation, power transmission, and water supply—a significant portion of ODA funds has been allocated to developing sectors such as education, healthcare, and agriculture.

Secondly, foreign loans facilitate the adoption of modern scientific and technological advancements and the development of domestic human resources. Through projects funded by foreign loans, donors organize numerous activities to help Vietnam elevate its scientific and technological capacity and enhance human resource development. These initiatives include providing technical documentation, hosting seminars involving foreign experts, and sending Vietnamese officials abroad for education. These efforts collectively contribute significantly to improving Vietnam's scientific expertise, technological capabilities, and human resource development. This represents the fundamental and long-term benefit of utilizing foreign loan resources.

Thirdly, foreign loans aid in restructuring the economy. Donor-funded ODA projects for Vietnam often prioritize the development of economic and technical infrastructure and human resource enhancement, creating favorable conditions for balanced development across various sectors and regions nationwide. Additionally, certain projects support Vietnam in implementing administrative reforms to enhance the efficiency of government agencies. All these factors contribute to economic restructuring within Vietnam.

Lastly, foreign loans help increase Vietnam's ability to attract Foreign Direct Investment (FDI) and facilitate expanded investment for development. When foreign investors decide to allocate capital, their primary concern is the profitability of their investments in the recipient country. Consequently, government investments in upgrading, improving, and constructing new infrastructure, as well as financial and banking systems, are essential to create a more attractive investment environment.

4.2 Main policy orientation for ODA in the digital transformation era

ODA projects and concessional foreign loans must adhere to the principle of borrowing solely for development investment, not for recurrent expenditures. This principle must be consistently upheld throughout all stages, including proposal, negotiation, signing, and implementation. While development investment often refers to funding for infrastructure construction—commonly known as "hardware"—it is essential to also consider "software" investments, such as capacity-building projects and technical assistance, particularly in fields like healthcare and education. Investments in human capital should also be regarded as development investments.

Amid the rapid progress of the Fourth Industrial Revolution and the global race to establish innovation hubs to promote research, development, and the application of new technologies, the creation of incentive and preferential policies for a National Innovation Center is crucial. Both international and domestic experiences demonstrate that incentives and preferential policies are prerequisites for attracting investment and talent to research, development, and innovation activities. These efforts ultimately lead to the creation of new technologies, products, services, business models, and improved productivity and efficiency within the economy.

References

1. Dang, N. D., & Do, T. N. L. (2019). ODA and provincial economic growth in Vietnam. *International Finance and Banking, 6*(1). https://doi.org/10.5296/ifb.v6i1.14311
2. Hynes, W., & Scott, S. (2013). *The evolution of official development assistance: Achievements, criticisms and a way forward.* OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/5k3v1dv3f024-en
3. Huy, D. T., Linh, T. T., Dung, N. T., Thuy, P. T., Thanh, T. V., & Hoàng, N. T. (2021). Investment attraction for digital economy, digital technology sector in the digital transformation era from ODA investment – and comparison to FDI investment in Vietnam. *LAPLAGE EM REVISTA.*
4. Le, H. (2020). Comparative analysis of Japanese and Korean ODA investment in Vietnam. *Semantic Scholar*. Retrieved from https://www.semanticscholar.org/paper/af75abd2bb636e6e44f11b61f44b2d69c203104c
5. Loc, D. T., Friday, H. S., & Anh, T. L. (2025). The effects of bilateral and multilateral official development assistance on the economic growth of Vietnam. *Preprints.org, 202502.0709.v1.* https://doi.org/10.20944/preprints202502.0709.v1

6. NCSEIF. (2020). Socio-economic situation in the fourth quarter and 2020. *National Statistics Office.* Retrieved March 21, 2025, from https://www.gso.gov.vn/en/data-and-statistics/2021/01/socio-economic-situation-in-the-fourth-quarter-and-the-whole-year-2020/

7. Nguyen, H. T. (2020). Contribution of ODA to Vietnam's economic growth. *International Journal of Foreign Trade and International Business, 2*(1). https://doi.org/10.33545/26633140.2020.v2.i1b.30

8. Nguyen, T. (2024). Vietnam needs ODA funding to develop agriculture in the new context. *Vietnam Agriculture.* Retrieved from https://vietnamagriculture.nongnghiep.vn/vietnam-needs-oda-funding-to-develop-agriculture-in-the-new-context-d412236.html

9. Nguyen Thanh Cai, & Nguyen Minh Hai. (2022). Tác động của đầu tư vốn ODA đến tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam giai đoạn 1993-2020. *Financial Monetary Market Review.* Retrieved from https://thitruongtaichinhtiente.vn/tac-dong-cua-dau-tu-von-oda-den-tang-truong-kinh-te-o-viet-nam-giai-doan-1993-2020-41438.html

10. OECD. (2018). Special report on Vietnam's ODA and development. *OECD and World Bank databases.* Available at https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-data/

11. Pham, H., Le, H. S., & Hoang, T. A. (2023). Propose technology and management model of mobile cloud computing for the Vietnam national digital transformation program. *Ministry of Science and Technology, Vietnam.*

12. SIU. (2022). The role of ODA in Vietnam's infrastructure upgrading and development. Retrieved from https://siu.edu.vn/wp-content/uploads/2022/12/1-2-6-769.pdf

13. To Lam. (2024). Chuyển đổi số - động lực quan trọng phát triển lực lượng sản xuất, hoàn thiện quan hệ sản xuất đưa đất nước bước vào kỷ nguyên mới. *Tạp chí Cộng sản.* Retrieved from https://www.tapchicongsan.org.vn/media-story/-/asset_publisher/V8hhp4dK31Gf/content/chuyen-doi-so-dong-luc-quan-trong-phat-trien-luc-luong-san-xuat-hoan-thien-quan-he-san-xuat-dua-dat-nuoc-buoc-vao-ky-nguyen-moi

14. Trade.gov. (2024). Vietnam - Digital economy. *International Trade Administration.* Retrieved from https://www.trade.gov/country-commercial-guides/vietnam-digital-economy

15. VNA. (2024). Vietnam resolved to boost digital economy with national action plan. *Vietnam Plus.* Retrieved from https://en.vietnamplus.vn/vietnam-resolved-to-boost-digital-economy-with-national-action-plan-post304377.vnp

16. Vu Nguyen Hanh. (2024). Vietnam's digital infrastructure strategy opens investment opportunities. *Vietnam Briefing*. Retrieved from https://www.vietnam-briefing.com/news/vietnams-digital-infrastructure-strategy-2025-new-opportunities-for-foreign-investors.html/

17. World Bank. (2024). Vietnam - Digital economy. *International Trade Administration*. Retrieved from https://www.trade.gov/country-commercial-guides/vietnam-digital-economy

V. Goryacha,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

GERMANY'S INVESTMENT ATTRACTIVENESS: ECONOMIC STABILITY, INNOVATION, AND GLOBAL COMPETITIVENESS

This paper analyzes Germany's investment attractiveness, focusing on key economic, institutional, and technological factors that contribute to the inflow of investments. The study examines the country's macroeconomic stability, reliable legal and regulatory framework, high level of innovation, well-developed infrastructure, and highly skilled workforce. Special attention is given to the dynamics of foreign direct investment (FDI), the main industries attracting capital, and the potential risks associated with investing in Germany. The study is based on up-to-date statistical data and an analysis of investment trends, providing a comprehensive assessment of Germany's competitive advantages and potential risks for investors considering the country as a long-term investment destination.

Keywords: investment attractiveness, foreign direct investment (FDI), macroeconomic stability, innovation, infrastructure, regulatory environment, taxation, workforce, energy transition, Germany, business environment, competitiveness, economic risks.

Introduction

Germany has long been recognized as one of the most attractive destinations for investment, not only in Europe but also on a global scale. As the largest economy in the European Union and the fourth largest in the world, Germany benefits from a strong industrial base, a well-developed regulatory framework, and a highly skilled workforce. These factors, combined with political stability, a commitment to innovation, and a strategic geographic location, create a favorable environment for both domestic and foreign investors. Whether in manufacturing, technology, renewable energy, or finance, Germany offers a dynamic and resilient economic landscape that continues to attract capital and business activity.

One of the key reasons for Germany's investment appeal is its economic stability. Unlike many economies that experience frequent fluctuations, Germany has demonstrated consistent growth, low inflation, and strong public finances. The country's export-driven economy, with a particular focus on high-value industries such as automotive, machinery, and chemicals, provides a solid foundation for long-term investment. Additionally, Germany's participation in the European single market enhances its attractiveness by

providing businesses with seamless access to one of the world's largest consumer bases.

Beyond economic stability, Germany's regulatory framework plays a crucial role in fostering investment. The country has a well-established legal system that ensures strong protection of property rights, clear contract enforcement, and a transparent business environment. Foreign investors benefit from open-market policies, investment incentives, and tax structures that encourage business expansion. At the same time, Germany maintains strict regulatory standards, particularly in areas such as environmental sustainability, corporate governance, and labor rights, ensuring long-term economic resilience and social stability.

Another major factor contributing to Germany's investment attractiveness is its commitment to innovation and technology. The country is a global leader in research and development (R&D), consistently ranking among the top nations for patent applications and technological advancements. German universities, research institutions, and industry leaders work closely together to drive progress in fields such as artificial intelligence, renewable energy, and advanced manufacturing. The government's support for digital transformation and Industry 4.0 further strengthens Germany's position as a hub for high-tech investment.

In addition to its economic and technological advantages, Germany offers world-class infrastructure that supports business operations and trade. Its extensive transportation network, including well-connected highways, high-speed railways, and major international airports, facilitates efficient logistics and supply chain management. Moreover, Germany's energy infrastructure is undergoing a major transformation as the country transitions toward renewable energy sources, presenting new investment opportunities in green technology and sustainability initiatives.

Despite these strengths, investors in Germany also face certain challenges. Bureaucratic hurdles, complex tax regulations, and a highly regulated labor market can create barriers for businesses looking to establish operations in the country. Additionally, demographic shifts and an aging workforce present long-term risk to economic growth, requiring continued policy adjustments to maintain competitiveness.

This paper aims to provide a comprehensive analysis of Germany's investment attractiveness by examining the economic, institutional, and technological factors that shape its business environment. It will also explore the key sectors driving investment, the role of foreign direct investment (FDI), and the potential risks associated with investing in Germany. By understanding these dynamics, investors can make informed decisions about

entering and expanding in one of the world's most stable and innovative economies.

Macroeconomic stability and economic strength

Germany's economic stability is one of the primary factors that make it an attractive destination for investment. As the largest economy in Europe and the fourth largest in the world, Germany benefits from a well-diversified industrial base, a strong export sector, and sound fiscal policies. Unlike many economies that are highly dependent on a single industry, Germany's economic model is built on a combination of manufacturing, services, and technology, which helps ensure resilience in times of economic uncertainty. This diversification reduces the risks associated with market volatility and provides a solid foundation for long-term investment.

A key element of Germany's economic strength is its highly competitive manufacturing sector, which accounts for a significant share of its GDP. The country is home to some of the world's leading industrial and engineering firms, including Volkswagen, Siemens, and Bosch. The automotive industry, in particular, plays a crucial role in driving economic growth, with Germany being one of the top automobile producers globally. The strong industrial base is supported by a skilled workforce, advanced technology, and a well-developed supply chain network, all of which contribute to the country's position as a global leader in high-value production(Statista, 2024).

Germany's export-oriented economy is another important factor in its investment attractiveness. The country consistently ranks among the world's top exporters, with key trading partners including the United States, China, and other EU member states. The presence of a strong export sector indicates stable demand for German goods and services, making it a reliable market for businesses and investors. Additionally, Germany's membership in the European Union and participation in the single market allow businesses to benefit from seamless trade within the bloc, eliminating tariffs and reducing bureaucratic barriers.

Another crucial aspect of Germany's macroeconomic stability is its fiscal responsibility. The German government has traditionally followed conservative fiscal policies, maintaining relatively low public debt levels compared to other major economies. The concept of the "Schwarze Null" (Black Zero), which refers to the country's commitment to balanced budgets, has been a key element of its economic policy for many years. While the COVID-19 pandemic led to temporary increases in government spending, Germany remains financially stable, with a strong credit rating and investor confidence in its economic management (OECD, 2023).

Inflation and unemployment rates in Germany have also been relatively low in comparison to other European countries. The labor market is characterized by a high level of job security and relatively low unemployment rates, particularly due to the country's dual education system, which effectively prepares workers for industry-specific roles. Even during economic downturns, Germany has demonstrated resilience by implementing policies such as Kurzarbeit, a short-time work program that helps businesses retain employees during periods of reduced demand. This stability in employment reduces social unrest and creates a predictable economic environment for investors.

Germany's ability to navigate economic crises further highlights its macroeconomic strength. During the 2008 global financial crisis and the COVID-19 pandemic, Germany was able to recover more quickly than many other economies due to its strong industrial base, effective policy responses, and high levels of public trust in government institutions. The country's ability to adapt to changing economic conditions and maintain stability makes it a particularly attractive destination for long-term investment.

In summary, Germany's macroeconomic stability, strong industrial base, and responsible fiscal policies create a favorable environment for investment. The combination of a highly competitive manufacturing sector, a robust export market, and a well-regulated labor market ensures that businesses operating in Germany benefit from stability and long-term growth potential. This foundation not only enhances investor confidence but also positions Germany as a reliable and secure economic powerhouse within Europe and the global economy (OECD, 2023).

Strong institutional and regulatory environment

One of the key factors that make Germany an attractive destination for investment is its well-developed institutional and regulatory framework. A stable legal system, strong property rights, and transparent business regulations create a secure environment for both domestic and foreign investors. Unlike in many countries where regulatory uncertainty can pose risks, Germany provides a predictable and well-structured legal landscape that fosters long-term economic growth.

The German legal system is based on the principles of the Rechtsstaat, meaning the rule of law is strictly enforced. This ensures that contracts are legally binding, property rights are protected, and disputes are resolved fairly and efficiently. For investors, this means a high level of legal security when conducting business, whether it involves establishing a company, acquiring property, or entering into long-term agreements. Moreover, Germany has one

of the most independent judicial systems in the world, further enhancing investor confidence.

Another critical aspect of Germany's institutional strength is its commitment to regulatory transparency. Business registration and administrative processes are generally straightforward, and while bureaucracy can sometimes be complex, it is predictable and consistent. The country has numerous agencies that support investment, such as Germany Trade & Invest (GTAI), which provides guidance to foreign investors on navigating the regulatory framework. The existence of clear investment policies reduces uncertainty and encourages businesses to establish long-term operations in Germany.

Germany also maintains a competitive tax structure that, while not the lowest in Europe, provides stability and predictability. Corporate tax rates, currently set at around 30%, are higher than in some neighboring countries, but they are balanced by various investment incentives and deductions. In particular, businesses investing in research and development (R&D), sustainability projects, or regional economic growth can benefit from tax breaks and government subsidies. The Investment Grant Program (Investitionszuschuss) and regional funding initiatives offer financial support to companies looking to expand in specific sectors or regions.

Foreign investors benefit from Germany's open-market policies, which ensure non-discriminatory treatment of international businesses. Unlike in some economies where foreign companies face restrictions, Germany welcomes foreign direct investment (FDI) in nearly all sectors. The government has also implemented measures to attract investment in key industries, such as renewable energy, digital infrastructure, and advanced manufacturing, offering funding programs and strategic partnerships (Deutsche Bundesbank, 2023).

However, Germany's regulatory environment is not without challenges. While the country is known for legal stability, some investors find the bureaucratic processes slow and complex. Permits, licensing, and compliance with environmental and labor laws can involve lengthy administrative procedures, which may be frustrating for businesses looking for fast market entry. Additionally, Germany enforces strict labor laws that prioritize employee rights, including regulations on wages, working hours, and collective bargaining agreements. While this ensures social stability, it can increase operational costs for businesses.

Despite these challenges, Germany's institutional and regulatory environment remains one of the strongest in the world. The combination of a reliable legal system, transparent regulations, and government support for investment ensures that businesses operating in Germany can benefit from a

secure and predictable framework. This stability makes Germany a prime location for companies seeking long-term growth, particularly in industries that require legal certainty and strong institutional support.

Innovation and technological leadership

Germany has built its reputation as one of the most innovative economies in the world, making it a highly attractive destination for investment. With a strong emphasis on research and development (R&D), technological advancement, and industry-driven innovation, the country provides a dynamic environment for businesses looking to invest in cutting-edge technologies. The combination of government support, collaboration between industry and academia, and a culture of engineering excellence has positioned Germany at the forefront of global innovation.

One of the key pillars of Germany's technological leadership is its commitment to R&D investment. The country consistently ranks among the top spenders on R&D, both in absolute terms and as a percentage of GDP. Major German corporations such as Siemens, Bosch, and BMW allocate significant resources to technological innovation, ensuring that their products and processes remain globally competitive. The German government also plays a proactive role in fostering innovation through funding programs, tax incentives, and direct investments in emerging technologies. Initiatives such as the High-Tech Strategy 2025 aim to strengthen Germany's leadership in fields such as artificial intelligence (AI), quantum computing, and biotechnology.

Germany's strong research ecosystem further enhances its investment attractiveness. The country is home to world-renowned research institutions such as the Max Planck Society, Fraunhofer Institute, and Helmholtz Association, which collaborate closely with industry to develop new technologies. Universities also play a critical role in driving innovation, with institutions like Technical University of Munich (TUM), RWTH Aachen, and University of Stuttgart producing cutting-edge research in engineering, computer science, and material sciences. This close cooperation between academia and industry creates an environment where scientific discoveries are rapidly transformed into market-ready innovations.

Another major advantage of investing in Germany is its leadership in Industry 4.0, the digital transformation of manufacturing and industrial production. Germany has been at the forefront of integrating automation, data exchange, and AI-driven technologies into production processes. The concept of the "Smart Factory", where cyber-physical systems monitor and optimize industrial operations, is being widely implemented across German industries. Companies that invest in Germany can benefit from access to advanced

manufacturing technologies, highly automated supply chains, and a workforce skilled in digital transformation(Statista, 2024).

Germany is also a leader in green technologies and sustainable innovation. The country's commitment to achieving climate neutrality by 2045 has accelerated investment in renewable energy, hydrogen technology, and energy-efficient infrastructure. The Energiewende (Energy Transition) policy has led to massive growth in wind and solar energy, making Germany one of the world's largest producers of renewable power. Companies that specialize in sustainable technologies, battery storage, or circular economy solutions find Germany an attractive location due to strong government backing, available funding programs, and a high demand for green solutions (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Despite these strengths, Germany faces some challenges in maintaining its innovation leadership. While the country excels in industrial and engineering-based innovation, it has lagged behind in certain digital sectors, such as software development and platform-based business models. Unlike the United States and China, which have produced global tech giants like Google, Apple, and Alibaba, Germany has relatively few large-scale digital companies. This digital gap has led to increased efforts by the German government to support startups and enhance digital infrastructure, but progress remains slow in some areas (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Nevertheless, Germany's strong foundation in R&D, advanced manufacturing, and sustainability-oriented innovation ensures that it remains one of the most attractive destinations for investment in technology-driven industries. The country's commitment to fostering an innovation-friendly environment, coupled with its skilled workforce and robust industrial base, makes it an ideal location for companies seeking to develop and scale high-tech solutions (Statista, 2024).

Infrastructure and logistics

Germany's world-class infrastructure is a key factor that enhances its investment attractiveness. The country has one of the most advanced and efficient transport, energy, and digital networks in the world, providing businesses with seamless connectivity and reliable operational conditions. Given its central location in Europe, Germany serves as a major logistical hub, facilitating trade both within the European Union and globally (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Germany's transport infrastructure is among the best in the world. The country has an extensive and well-maintained highway network, known as the Autobahn, which allows for fast and efficient movement of goods across the

country and beyond. Additionally, Germany boasts a highly developed railway system, with Deutsche Bahn operating one of the most extensive and reliable rail networks in Europe. This makes it easier for businesses to transport goods efficiently, reducing logistical costs and enhancing supply chain reliability. Furthermore, Germany is home to several of Europe's largest and busiest ports, such as Hamburg, Bremerhaven, and Rotterdam (via close connections to the Netherlands), which facilitate international trade (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

The country's air transport infrastructure also plays a crucial role in supporting investment. Major airports such as Frankfurt, Munich, and Berlin Brandenburg serve as global hubs for passenger and cargo transport. Frankfurt Airport, for example, is one of the busiest in Europe and a key center for logistics, connecting businesses to international markets. The efficiency of Germany's air transport system ensures that companies operating in the country have fast access to global supply chains (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Beyond transportation, Germany has made significant investments in energy infrastructure to support economic growth and the transition toward a sustainable future. The country is leading the way in renewable energy development, with wind and solar power playing an increasingly important role in its energy mix. The Energiewende (Energy Transition) policy has led to large-scale investments in green energy, reducing dependence on fossil fuels and positioning Germany as a leader in clean energy technology. This commitment to sustainability provides opportunities for investors in renewable energy, hydrogen technology, and energy-efficient industries (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Germany is also actively improving its digital infrastructure to support its growing tech-driven economy. The government has launched initiatives to expand high-speed broadband and 5G networks, ensuring that businesses across the country have access to reliable and fast internet connections. While Germany has faced some criticism for lagging behind in digitalization, ongoing investments are closing the gap, particularly in major industrial and financial hubs such as Berlin, Munich, and Frankfurt. Strong digital connectivity is crucial for the expansion of Industry 4.0, e-commerce, and fintech sectors, making Germany an attractive destination for technology-focused investments (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Despite these strengths, Germany's infrastructure does face some challenges. The country's transport network is aging in certain areas, requiring ongoing maintenance and modernization. There have been concerns over rail congestion and delays, particularly as demand for sustainable transport

options increases. Additionally, while Germany has made progress in digitalization, some rural areas still lack high-speed internet access, which can be a barrier for tech startups and remote businesses. However, the government has recognized these issues and continues to implement reforms and investment programs to address them (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Overall, Germany's infrastructure is one of its greatest strengths, providing businesses with reliable transport, energy, and digital connectivity. The country's central location in Europe, combined with its advanced logistics network, makes it an ideal hub for companies operating in international markets. Continued investment in modernizing infrastructure, particularly in digitalization and sustainable energy, will further enhance Germany's attractiveness as a destination for long-term investment (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Workforce and labor market

Germany's highly skilled workforce is one of its most significant competitive advantages, making it a prime destination for investment. The country is known for its well-educated labor force, strong vocational training system, and a culture that values efficiency and innovation. These factors contribute to Germany's economic strength and attractiveness for businesses seeking a stable and capable workforce. However, challenges such as demographic shifts and labor market rigidity must also be considered when evaluating Germany's investment environment (Statista, 2024).

A key strength of the German labor market is its dual education system, which combines theoretical education with practical training. This system ensures that workers are well-prepared for industry-specific roles, particularly in sectors such as engineering, manufacturing, and information technology. Companies benefit from a steady supply of highly trained professionals who can immediately contribute to business operations. The presence of world-class universities and technical institutes, such as RWTH Aachen, TU Munich, and Karlsruhe Institute of Technology, further enhances the quality of the workforce, particularly in science, technology, engineering, and mathematics (STEM) fields (Statista, 2024).

Germany's strong labor productivity also makes it an attractive investment destination. The country has a reputation for high efficiency, with workers delivering strong output relative to working hours. The German concept of "Mittelstand", which refers to small and medium-sized enterprises (SMEs) that emphasize craftsmanship, specialization, and quality, plays a crucial role in sustaining productivity and innovation. These firms, which often dominate niche global markets, contribute to the country's industrial

strength and provide a reliable business environment for investors (World Economic Forum, 2023).

Another advantage is Germany's relatively stable labor relations. While trade unions play an active role in labor negotiations, they generally work within a structured framework that promotes dialogue and compromise rather than disruptive conflicts. The co-determination system (Mitbestimmung), which allows employees to participate in corporate decision-making, helps create a balanced relationship between employers and workers, ensuring long-term stability in the labor market. This predictability is an important factor for investors, as it reduces risks associated with labor disputes and strikes.

Despite these advantages, Germany's labor market does present certain challenges. One of the most pressing issues is demographic change. The country has an aging population, with a growing number of workers retiring and fewer young people entering the workforce. This demographic shift is creating labor shortages in key sectors, particularly in engineering, healthcare, and IT. To address this, Germany has been actively implementing policies to attract skilled foreign workers through initiatives such as the Skilled Immigration Act, which simplifies the process for qualified professionals to work in Germany. However, bureaucratic hurdles and language barriers still pose obstacles to international talent integration (Statista, 2024).

Another challenge is the rigidity of Germany's labor laws, which can be seen as restrictive compared to other investment destinations. Employment protection regulations are strong, making it relatively difficult and costly for companies to adjust their workforce in response to economic fluctuations. High social security contributions and strict rules regarding working hours and employee benefits add to labor costs, which can be a disadvantage for companies looking for flexibility. While these protections contribute to social stability, they can also reduce Germany's attractiveness for businesses seeking a highly flexible labor market (Statista, 2024)

In summary, Germany's workforce is one of its greatest strengths, offering high skill levels, strong productivity, and a well-established training system. However, demographic shifts and regulatory constraints pose challenges that investors must navigate. With ongoing efforts to attract skilled labor and enhance labor market flexibility, Germany remains a highly competitive location for investment, particularly for companies that prioritize workforce quality and long-term stability (Statista, 2024)

Foreign direct investment (FDI) trends

Germany has consistently been one of the most attractive destinations for foreign direct investment (FDI) in Europe. As the largest economy in the European Union and a key player in global trade, the country offers a stable

business environment, strong industrial capacity, and access to a vast consumer market. Over the years, Germany has successfully attracted foreign investors in various sectors, ranging from automotive and advanced manufacturing to renewable energy and digital technology (Deutsche Bundesbank, 2023).

One of the main drivers of FDI inflows into Germany is its highly developed industrial base. The country is home to world-leading companies in sectors such as automotive, engineering, and pharmaceuticals, making it a prime location for foreign businesses looking to establish partnerships, invest in supply chains, or set up production facilities. Global corporations such as Tesla, Intel, and Apple have made significant investments in Germany, drawn by its engineering expertise, infrastructure, and access to skilled labor. In particular, Tesla's Gigafactory in Brandenburg represents one of the largest foreign investments in recent years, underscoring Germany's attractiveness as a hub for electric vehicle production and innovation (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

The trend of foreign direct investment (FDI) inflows to Germany over recent years illustrates significant changes, which are reflected in the following figure(Fig.1).

Fig.1. Foreign Direct Investment (FDI) Inflows to Germany (2020-2023)
Source: (UNCTAD, 2024).

Another key factor influencing FDI trends is Germany's leadership in green technologies and renewable energy. As part of its commitment to achieving climate neutrality, the country has introduced numerous incentives for investments in solar power, wind energy, hydrogen technology, and

battery storage solutions. Germany's Energiewende (energy transition) policy has led to a surge in foreign investments in the renewable sector, particularly from companies in North America and Asia. Investors see Germany not only as a market for sustainable energy but also as a center for research and development in climate-friendly technologies (Macrotrends, 2024).

In addition to its industrial and energy sectors, Germany has seen increasing foreign investment in technology and digital infrastructure. The government has prioritized artificial intelligence (AI), cybersecurity, and cloud computing, attracting major players in the tech industry. Cities like Berlin, Munich, and Frankfurt have emerged as key innovation hubs, fostering startups and attracting venture capital investments. Berlin, in particular, has become one of Europe's leading destinations for tech startups, benefiting from a vibrant ecosystem, access to funding, and a strong international talent pool (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Germany's central location in Europe and membership in the European Union's single market also contribute to its attractiveness for FDI. Investors benefit from easy access to over 450 million consumers across the EU, with seamless trade, standardized regulations, and reduced administrative barriers. This makes Germany an ideal base for multinational companies looking to expand their operations within Europe. The country's highly developed logistics network, including major ports, airports, and rail connections, further enhances its appeal as a gateway to international markets.

Despite these strengths, certain challenges remain for foreign investors. High corporate tax rates compared to some other European countries, bureaucratic hurdles, and complex regulatory procedures can slow down investment processes. Additionally, Germany's strict labor laws and relatively high labor costs can be a disadvantage for businesses that require flexibility in workforce management. Some foreign companies have also raised concerns about digitalization delays, as Germany has been slower in rolling out high-speed broadband and 5G networks in some regions (Statista, 2024).

Nevertheless, Germany continues to be one of the most stable and attractive destinations for foreign investment. The government is actively working to address regulatory inefficiencies and further support key industries through investment incentives, tax reforms, and digital transformation initiatives. As global supply chains shift and industries evolve, Germany is well-positioned to remain a leading hub for foreign investors looking for a secure, innovation-driven, and strategically located market.

Challenges and risks for investors

Despite Germany's many strengths as an investment destination, it is not without its challenges. While the country offers a stable economy, strong legal

protections, and a highly skilled workforce, investors must also navigate bureaucratic complexities, high costs, and potential economic risks. Understanding these challenges is essential for businesses considering long-term investments in Germany (Statista, 2024).

One of the most frequently cited issues by foreign investors is Germany's complex bureaucracy and regulatory framework. Setting up a business or obtaining necessary permits can be a time-consuming process due to the country's strict legal requirements. For example, Germany ranks 40th in the World Bank's "Ease of Doing Business" index, largely due to administrative barriers related to business registration, construction permits, and taxation. While the government has introduced digital solutions to streamline processes, bureaucratic delays remain a common frustration for investors, particularly in heavily regulated industries such as pharmaceuticals, finance, and energy (World Bank, 2023).

Another significant challenge is Germany's high labor costs and strict employment regulations. While the country's workforce is highly skilled and productive, wages and social security contributions are among the highest in Europe. As of 2024, the statutory minimum wage in Germany stands at €12.41 per hour, which is higher than in many competing investment destinations. Additionally, Germany's strong labor protections make it difficult for companies to implement rapid workforce adjustments, which can be a disadvantage in industries requiring operational flexibility (Statista, 2024).

Taxation is another factor that can pose difficulties for investors. Germany has one of the highest corporate tax rates in Europe, with an effective rate of 29.9%, compared to 25.8% in France and 19% in the UK. While Germany offers various tax incentives for innovation and sustainable investment, the overall tax burden remains relatively high. For businesses looking to maximize profitability, this can be a drawback when comparing Germany to other European markets with more favorable tax regimes.

Energy costs and the transition to renewable energy also present challenges. While Germany has made significant progress in its Energiewende (energy transition) policy, the country still faces high electricity costs compared to other industrialized nations. In 2023, the average electricity price for industrial consumers in Germany was around €0.18 per kWh, significantly higher than in the United States (€0.08 per kWh) or China (€0.06 per kWh). This can impact energy-intensive industries such as automotive manufacturing and heavy industry, making it more expensive to operate large-scale production facilities in Germany (Macrotrends, 2024).

Geopolitical and economic risks also need to be considered. As a major export-driven economy, Germany is highly sensitive to global trade disruptions, supply chain issues, and geopolitical tensions. The country's

dependence on international trade – exports account for over 46% of GDP – makes it vulnerable to fluctuations in global demand, trade conflicts, and economic slowdowns in key markets such as China and the US. Additionally, Germany's shift away from Russian energy sources has increased short-term energy security concerns, though investments in renewable energy and LNG infrastructure aim to mitigate these risks (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

Despite these challenges, Germany remains one of the most attractive destinations for investment. The government is actively addressing issues such as digitalization, tax reform, and labor market flexibility, aiming to maintain the country's global competitiveness. While businesses must navigate regulatory and cost-related hurdles, the benefits of investing in Germany – access to a skilled workforce, a strong innovation ecosystem, and a stable economic environment – continue to outweigh the risks for many investors (Statista, 2024).

Conclusion

Germany's investment attractiveness is built on a foundation of economic strength, legal stability, innovation, and world-class infrastructure. As Europe's largest economy and a key global trade hub, the country offers significant opportunities for businesses looking to establish or expand their presence in the region. Its strong industrial base, leadership in high-tech manufacturing, and commitment to green energy make it a preferred destination for long-term investment (Germany Trade & Invest, 2023).

While challenges such as high labor costs, taxation, and regulatory complexity exist, Germany's advantages far outweigh these obstacles. The country's commitment to fostering a competitive business environment through R&D investments, sustainability initiatives, and infrastructure modernization ensures that it remains a prime location for investors across various industries. Moreover, ongoing efforts to attract skilled foreign workers and improve digital infrastructure signal a proactive approach to addressing future economic challenges (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, 2023).

As global markets continue to evolve, Germany is well-positioned to adapt and strengthen its investment appeal. For businesses seeking a stable, innovation-driven, and strategically located economy, Germany remains one of the most promising destinations for investment in Europe and beyond.

References

1. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK), 2023. Germany: A Strong Investment Location. Berlin: BMWK. Available at: https://www.bmwk.de [Accessed 22 February 2025].

2. Deutsche Bundesbank, 2023. Foreign Direct Investment Statistics: Germany's Position in Global FDI Flows. Frankfurt am Main: Bundesbank. Available at: https://www.bundesbank.de [Accessed 22 February 2025]

3. Germany Trade & Invest (GTAI), 2023. Investment Guide: Opportunities and Challenges for Foreign Investors in Germany. Berlin: GTAI. Available at: https://www.gtai.de [Accessed 22 February 2025].

4. Macrotrends, 2024. Germany Foreign Direct Investment (FDI) Inflows 2000-2024. Available at: https://www.macrotrends.net [Accessed 22 February 2025].

5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2023. FDI in Figures: Germany's Role in Global Investment Flows. Paris: OECD. Available at: https://www.oecd.org [Accessed 22 February 2025].

6. Statista, 2024. Germany: Key Economic Indicators and Foreign Investment Trends. Available at: https://www.statista.com [Accessed 22 February 2025].

7. World Bank, 2023. Ease of Doing Business in Germany: Regulatory Environment and Investment Climate. Washington, D.C.: World Bank. Available at: https://www.worldbank.org [Accessed 22 February 2025].

8. World Economic Forum (WEF), 2023. Global Competitiveness Report: Germany's Position in Innovation and Economic Growth. Geneva: WEF. Available at: https://www.weforum.org [Accessed 22 February 2025].

9. UNCTAD (2024) World Investment Report 2024. United Nations Conference on Trade and Development. Available at: (Accessed: 18 March 2025).

Scientific supervision by A.O. Zadoia, Doctor of Sciences (Economics), Full Professor

Assoc. Prof., Dr. Hoang Van Nghia,
Director General, International Cooperation Department, Ho Chi Minh National Academy of Politics (HCMA), Hanoi (Vietnam)
Hoang Ngoc Mai,
Young researcher, Hanoi Law University, Hanoi (Vietnam)

UNIVERSAL HUMAN RIGHTS AS A CORE FOUNDATION FOR MAKING PEACE, SECURITY, COOPERATION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT ACROSS THE GLOBE

Abstract

This paper's primary goal is to explore the sustainable and solid values of universal human rights in the Universal Declaration of Human Rights adopted by the United Nations in 1948, as not only a highest aspiration, but also a common heritage of their cultures, religions and traditions of thoughts. By utilizing literature review, legal and comparative methods, the paper points out that as a global language of our world of diverse cultures and ideologies, universal human rights are the foundation of peace, security, tolerance and human development. By analyzing the diverse viewpoints and approaches of human rights, the paper concludes that only the appreciation of universal human rights could bring to the development of human rights in practice and on the ground, as well as to the process of enriching diverse cultures, a core foundation for making peace, security, cooperation and sustainable development across the globe today.

Keywords: Human Rights, Peace, Security, Cooperation and Development.

Seventy-seven years ago, on the tenth of December in 1948 in Paris, the state members of the United Nations, for the noble purposes stated in the 1945 Charter, for peace and respecting for fundamental human rights, dignity and values, maintaining justice and promoting social progress, adopted the Universal Declaration of Human Rights in order to solemnly affirm human values, which are inherent, inalienable, indivisible and interlinked, of each individual human being in the whole mankind community. Since then, the Declaration has become a common standard for all peoples, nations and states to pursue this noble course of humankind and to make their best efforts in order to guarantee, enforce and realize the fundamental human rights and freedom, as well as to promote and strengthen tolerance and respect for human dignity and values.

Respect and promotion of human rights, first, is the respect and promotion of dignity and freedom of each individual person. Only this may

build a society of solidarity, unity and development and only by this way a peaceful, stable, fair and sustainable developed world could be created. Thus, one may recognize that respect for dignity and freedom of each private person, human community and nation is prerequisite for peace, fairness, equality and sustainable development. Emphasizing the importance of human rights to the existence of each individual and the whole mankind community in his speech on the 50th Anniversary of the Declaration, the UN General Secretary Kofi Annan stated,

"Human rights are the foundation of human existence and coexistence. Human rights are universal, indivisible and interdependent. Human rights are what make us human. They are the principles by which we create the sacred home for human dignity. When we speak of the right to life, or development, or to dissent and diversity, we are speaking of tolerance. Tolerance - promoted, protected and enshrined - will ensure all freedoms. Without it, we can be certain of none. Human rights are the expression of those traditions of tolerance in all religions and cultures that are the basis of peace and progress. Human rights are foreign to no culture and native to all nations. Tolerance and mercy have always and in all cultures been ideals of government rule and human behaviour. Today, we call these ideals human rights. It is the universality of human rights that gives them their strength. It endows them with the power to cross any border, climb any wall, defy any force". (Kofi, 1998).

Thus, it is worth noting that what made human rights become universal and transcendent for all cultures and ideological diversity are nothing, but human dignity and fundamental freedoms formulated throughout human experience and human history. It is dignity and freedoms that made humans being *a rational and moral being*, therefore they are universal and transcendent to all cultures and ethics.

1. Human dignity and freedoms - universal values of human beings

Dignity and freedom are human internal and inherent values formulated and developed in connection with the development and perfection of human beings in terms of humanitarian nature. They are common features of all individuals in the mankind community, regardless of social, economic, political, legal, racial, status or religions or ethnical origin or sex. Dignity makes distinction and is a great progress of human beings compared with the remains of nature. Since it is the common value of all mankind, respect for the dignity of everyone is respect for oneself and for other people. Respect for dignity is respect for the values of human beings, of human beings and for human beings - values of being a human being and acting as a human being. Respect for dignity is respect for the ability to realize the utmost nature of

human beings - humanity, freedom and creativity, whereby human beings can realize fairness and equality. Dignity is both inherent and natural, showing inherence and identity of all people in the mankind community. Dignity is the inherence of human beings, but the existence and presence of human beings shows that human beings are free and creative entities. Therefore, dignity may only be asserted and reflected in a free man with a free personality. At the same time, a private person is free only when his dignity is respected and guaranteed. Dignity and freedom are two sides of inherent and unchangeable nature of human beings, expressed by claims for equality among man and among individuals and between individuals and human communities based on differences in political, economic, social, biological, religious, racial or sex, that is human rights. For this reason, Article 1 of the Declaration solemnly states, "*all man born free and equal in dignity and rights. They are endowed mind and conscience and should treat each other friendly*." (Vietnam, 1998, p.63) Thus, dignity is the foundation of human rights as it implicates the core value of human beings that classified the *human* being with all other *living* people on universe. The link between human dignity and fundamental freedoms with human rights is the focal point of the Declaration. Article 2 especially emphasizes:

"*All men are entitled to all rights and freedom stated in this Declaration without any discrimination for the reason of race, skin color, sex, language, religion, political opinion and other opinions, national or social origin, property or other status. Furthermore, no discrimination should be created for the reason of political, legal or international status of the state or territory to which a person belongs, notwithstanding it is an independent, autonomous, unanimous or sovereign restricted territory.* (Vietnam, 1998, p.63-64)

It is often emphasized that human rights is common inherence, common value and common language of mankind. It is correct but not enough and comprehensive. In fact, it is impossible to consider human rights as a value identical, most common, perpetual and unchangeable to all people. This is because this consideration would cover legal limits of the ability to express dignity and freedom of human beings due to special features of historical conditions of a society or a certain legal institution. In contrast, the deepest nature constituting these human rights is universal and absolute values because they exist in the form of inherent ability, natural and potential of man and is enriched regardless of any limit by any legal framework or social standard. They are values that were generated from continuous creation of human nature of man. Dignity and freedom are natural and inherent to human beings and always exist in potential and are therefore the desire of man in

seeking for liberalization and its human character which has been lost and corrupted in real life. Therefore, the Declaration affirms:

"*Considering ignorance and violation of human rights leading to cruel infringement upon human conscience, and the appearance of a world in which man is entitled to freedom of speech, freedom of religion and freedom to escape from terror due to poverty has been declared as the highest desire of the mankind."* (Vietnam, 1998, p.62).

The reason why we need respect for the dignity of all people, regardless of any distinction of race, gender, social and birth status, political opinions, religious, ethnic or any other background, is because all people have the same universal rights: freedom, equality, non-discrimination - the fundamental rights of vulnerable groups: children, minorities, indigenous peoples, refugees, displaced persons, disabled persons and migrant workers. These universal rights are the foundation of a *rational being* granted by nature, even if he or she is incapable of *being* a rational being, for instance the mentally disabled people. Without these rights an individual person could not be regarded as a *free being*, but rather, a *slaved being*, either before natural or social forces. Dignity is not only the foundation of human rights, but the most universal and transcendent value that made human beings as they are *rational and moral beings*, as well as the most concrete foundation of universal human rights.

2. Guarantee of human rights as a core foundation for making peace, security, cooperation and sustainable development

The creation of the UDHR has led to the great advancement of human history; it is the most important meaningful achievement of human progress and is the most perfect and finest work of humanity. The guarantee of human rights is a core foundation for making peace, security, cooperation and sustainable development.

Its pervasive power and vitality in legal, political, moral and humanity respects have affected strongly many international documentations as well as legislative processes in the states around the world. It is stated in the Preamble of the Declaration that

"*Recognition of inherent dignity and inviolable equality of all members in the human family is the foundation of freedom, justice and peace in the world*" (Vietnam, 1998, p.62), and *"The nations within the United Nations have confirmed in the Charter their believe in the fundamental human rights, in equal rights between men and women and has decided to promote social progress and create better living standards in a wider freedom."* (Vietnam, 1998, pp.62-63).

With the Declaration, the recognition of and special emphasis on respect for inherent dignity and freedom of human beings is the assertion of great progress by the human community, establishing an important legal condition for promoting and realizing human rights on the global scale. This shows that any lack or serious violations of fundamental human rights and freedoms are nothing but trample on and deprivation of dignity of each person and deprivation of most genuine human nature of each human being. In international relations, brutal intervention into internal affairs of other states, imposition of political, economic and cultural values of a state upon another state, etc. is trampling on and deprivation of human conscience and dignity and freedom of each citizen of that state.

Human beings cannot exist in the genuine meaning of a rational *subject* or *being* – free and creative, and humanity – free as a progressive step and result generating itself and make it stand over and departing from the natural world, if its dignity and freedom is not confirmed, respected and protected. Attributions to this human dignity and freedom make humans exist deserving deep human nature and humanity. The process of perfection and enrichment of human values is the process of untried struggles by mankind to prove itself as a subject, dying to be free.

However, humans cannot affirm its dignity and freedom if it is deprived of the right to live – the prerequisite for human dignity and freedom to grow and develop. It is more important in the contemporary world where hundreds of thousands of people are deprived of their lives by wars, armed, racial and religious conflicts, especially by widespread terrorism. Therefore, emphasis on the importance of the right to live and security and strict prohibition of degrade and inhuman treatment of human beings and recognition of legal status of each individual person is an important prerequisite for respecting human dignity and freedom, the Declaration affirms:

"*All men have the right to live, freedom and personal security*" (Article 3); "*Nobody shall be detained for serving as slave or enslaved; the slavery and slaver trade in any form is prohibited*" (Article 4); "*Nobody shall be tortured or cruelly punished or subjected to inhuman or brutal treatment*" (Article 5); and "*All men shall have the right to have their legal status recognized everywhere*" (Article 6) (Vietnam, 1998, p.64).

Human rights indicate the human nature of each person as human dignity and freedom; therefore, they are popular values closely combined and cannot be separate, assigned and immune; (they cannot be assigned, deprived or rejected); they cannot be deprived intentionally or negligently by any person or society, the human community or by mistakes of any person. As mentioned, and confirmed in the Declaration, as well as in other various international legal documents, human rights are, first rights of individuals in a community. They

mean that an individual shall have independent status before the community and at the same time, he/she will make contribution in the common interests. The self-determination and freedom, basic needs of each human being, must be respected and ensured such as economic, social, cultural, civil, political needs of everyone must be recognized as a condition for the realization of human rights. Article 22 of the Universal Declaration of Human Rights confirms that

"*Each human being, as a member of a society, shall have right to be ensured to realize necessary rights on economic, social and cultural fields, on human dignity and free development of individual's behavior*" (Vietnam, 1998, p.67).

The concept of human rights indicates the relation between the rights of each individual and other's public interest. Generally, human rights are "foundation". It means that they are important as the same. Life, human dignity and other important values of the human being depend on them. It does not mean that human rights are "absolute" and such rights cannot be deprived in any circumstances. Human rights are immune reasonably and may be overwhelmed by other public interests. The Government may not fulfill certain things and must fulfill other things; human rights cannot be sacrificed for the interests of a mass or interests of all people. Human rights cannot be easily surrendered before the attention of a mass, but they may be sacrificed if the social interests are deemed to be important in certain circumstances.

An individual shall have obligations before the other and the community. Society may request an individual to waive certain rights for sake of common interests, but certain natural things cannot be violated or sacrificed. All individuals have equal rights. The right of an individual may be sacrificed for the other only in case of force -major according to certain comparative principles. No individual is separated for certain sacrifice, except cases of arbitrary or deprivation of the legal status of such a person pursuant to law provisions. As stated in the UDHR's Article 7:

'*All people shall be equal before law and protected by law without any discrimination. All people shall have right to be protected against any discrimination violating thin Manifest and against any promotion of such discrimination.*' (Vietnam, 1998, p.64).

Rights are defined as claims. This is because they belong to human beings and these rights should have been granted to them by the rulers. Since the rulers are unlikely to enable their people to enjoy their natural rights, people must claim to regain these, and therefore rights as claims. In his work, *The Age of Rights*, Louis Henkin once asserted that human rights are rights, and they are not aspiration or confirmation of interests. Their emergence as the rights do not mean confirmation of them as interests as aspiration or the

right for individual to enjoy such interests. They are called rights because they are claims as rights. Henkin also observed that the concept of right indicates permission for subjects in certain orders and in certain application form; the concept of human rights indicates permission for subjects in ethics orders and in certain ethics rules or permission by law of certain society. Once society recognizes that human beings shall have certain human rights, such permission creates the rights in system of value in society. (Henkin, 1990, pp.115-122).

Thus, the concept of human rights indicates the obligations of society to satisfy the demands of everyone; and at the same time, everyone shall respect and perform his/her obligations before society and human community. The state must create institutions and make plans and mobilize resources to satisfy their demands. All civil, economic, social and cultural rights must be ensured legally by the institutions against arbitrary, corruption, amorality, ineffectiveness of the state agencies or violations and rejection from the state agencies. They indicate that the state must take relevant and effective measures to ensure that individuals have the right to enjoy themselves and any damage to them must be recovered. Furthermore, the confirmation of the rights and the mobilization of resources to ensure such rights as clearly stated:

"*All people shall have right to be protected by domestic courts by effective legal measures against violation of basic human rights recognized by the Constitution and laws*" (Article 8) (Vietnam, 1998, p.64)

Then, human rights are inevitable results of social relations creating the social standards in form of ethics and law. They are demand to the society in nature. Such demands may govern relations between the people on the ethical principles. However, society shall have an obligation to satisfy such demands. Naturally, official representatives of society must act to respect the freedom and immunity of individuals. Political society also must act to protect the rights of individuals against violation of individuals. Regarding economic and social requirement interests, society must act as a protector to create such interests in individuals who cannot ensure the rights for themselves. The state must act to satisfy demands of all people through maintenance of the legal system and national institutions to bring basic freedom for individuals, right to recovery of damage in case of violation or rejection by state agencies or other groups of people in society. The rights and legal measures are to ensure individuals and the community to realize their rights against violation of human dignity and freedom of individuals arbitrarily by the state as affirmed that

"*All people shall have right to enjoy equality, be heard equally and openly by an independent and impartial court in determination of the rights and obligations as well as their indictment*" (Article 10), and that "*No anybody*

shall be suffered from unreasonable intervention into their private life, family, house or mails, or violation of human dignity or individual reputation. All people shall have right to be protected by law against such intervention and violation" (Article 15) (Vietnam, 1998, p.64).

3. *Challenges Ahead and Ways forward*

While the rise of cultural relativism has been challenging the universal value and the existing system of universal human rights, the overemphasis on the universality of human rights could kill off the noble values enshrined in the UDHR, as well as other various international human rights instruments. The questions as to whether there is a compromise of the two schools of thought on human rights, the universality and particularity; whether there are relatively universal human rights, or the universality of human rights that compromises with relativity, has been controversy during the last decade of the 20th Century and the early decade of 21st Century.

Universalism and cultural relativism are the focal points of the controversial debate between Western and non-Western perspectives of human rights. Universalism is based on the theory that the nature of human beings is determined by biological factors. This genetic inheritance means all individuals share a common, universal character, and human rights thus inevitably are universal and equal to all. According to universalism, an individual is a social unit, possessing inalienable rights, and driven by the pursuit of self-interest.

The theory of cultural relativism states that historical, traditional and cultural factors determine the nature of human beings (and thus human rights) (Donnelly, 2003, p.99). Each culture has its own viewpoint of the world, nature, and life, and comes to a definition of human rights based on this. Thus, human rights have become particular and relative and cannot become truly universal (unless they are not bound to cultural decisions that are often not made unanimously and thus do not represent every individual that they supposedly defend). In cultural relativism, individuals are always considered members of the community, which is the basic social unit and is prioritized; concepts such as individualism, freedom of choice, and equality are absent.

By contrast, universalism advocates a transcendent moral that can be applied to all cultures. Universal human rights are extracted from historical lessons of discrimination carried out, for example on the grounds of culture, ethnicity, and religion. A significant stage in the evolution of universalism was the United Nations' Universal Declaration of Human Rights in 1948, which provided the framework of international human rights law and the foundation of the international human rights regime. As globalism brings

cultures and nations closer together, the promotion of the universal theory of human rights seems to make the most sense.

A significant form of cultural relativism that has challenged the universalism of human rights, especially emerged in East Asia, is the 'Asian values' perspective, which began to be flowered during pre-dates the 1990s after the collapse of the Soviet Union bloc and because of the rise of East Asian economies. Although no longer in general use, this concept still proves a useful reference point when considering the cultural relativism of human rights as a championing viewpoint and premises upon which Asian countries, mainly East Asian nations, rely in defending their own values against the universalism of human rights, as well as in justifying for the shortcomings of human rights practices. It referred to values which, distinct from those emerging from European discourse, advocate the particularity of human rights and deny their universality. It can be summarized as having the following major components: a relativistic approach to human rights, a communitarian outlook, a strong emphasis on the family as the core of society, the need to acknowledge the significance of economic, social and cultural influences, human dignity as the foundation of human rights, an identified correlation between rights and duties, and emphasis on national sovereignty. This concept has been widely debated by many prominent East Asian politicians and scholars, challenging the universality of human rights. Those proponents are, for example, Lee Kwan Yew, Mahathir Mohammad, amongst others, who advocated that human rights are not only universal, but rather culturally specific. Xiaorong Li also pointed out that 'by sorting out the various threads in the notions of "cultural specificity" and "universality," it shows that the claim to "Asian values" hardly constitutes a serious threat to the universal validity of human rights' (Li, 1996). Opponents have argued that this view can lead to the advocating of double standards to justify mass violations of human rights. This thesis argues that the approach to human rights can be neither universal nor particular but should incorporate aspects of both of these essential viewpoints. A common standard should thus emerge, reflecting diverse values whilst at the same time transcending religion and culture.

The cultural relativists maintain that human rights, far from being universal, essentially represented Western values, and more specifically, Christian and European values (Langlois, 2001). Amartya Sen and other Asian scholars have been critical of the claim that Asia had "long expelled'' political freedom from their system and that democracy as a fundamental and ancient feature of Western culture was one not to be easily found in Asia (Amartya, 1997). 'Asian Values' are enshrined in doctrines such as Confucianism. Confucianism protects group rights rather than those of individuals; it also states the duties or obligations owed to society by the individual. This had led

many to the conclusion that Asia does not recognize and respect the individual basis of liberties, and that liberalism is not suitable for East Asians (Chan, 2005). However, although diverse cultural values have undoubtedly led to diversity in the understanding of human rights, an acceptable minimum standard of protection of human rights common to all cultures (Malcolm, 2005), must be agreed. This controversial debate, resulting from a variety of approaches to theory to practice, has raged amongst the world's scholars, particularly since the 1948 Universal Declaration of Human Rights of 1948, and resulted in many obstacles being placed in the way of the realization of common standards of human rights at both national and international levels (Donnelly, 1989, pp.5-7).

Those who deny that human rights ideas are a product of culture also deny the Asian and African cultural perspective of human rights. Donnelly is one of the champions who advocated the significance of socio-economic conditions in the development of human rights. He stresses that 'just as traditional Asian and African societies lacked ideas and practices of human rights, so did traditional Western societies' (Donnelly, 2006), and that both theoretically and practically, the concept of human rights was only born in modern industrial societies. Though the positive legacy of Asian values is still contentious, even amongst Asian scholars, most contemporary Asian scholars have tried to prove Asia has valid, traditional perspectives on human rights (Chan, 2000).

The Eastern tradition views human rights as rights of people who are members of a community, dependent beings, rather than autonomous individuals. The foundations that gave birth to this latter perspective were based on the inevitable needs of capitalism that required the liberation of the labor force and the escape from religion-state feudalism. For instance, Joseph Chan, in his numerous articles on Confucianism and human rights, has claimed that neither Asia nor its major philosophies, for instance Confucianism, contain the ideas of human rights or traditions (Chan, 2000). The socio-economic conditions prevalent in the West during the seventeenth and eighteenth centuries, did not exist in Asian societies in this period, and thus such ideas of the rights of the individual did not emerge as relevant. Instead, such a concept only came to exist from the mid- nineteenth century onwards, first in Japan and thence to China, spreading throughout the whole of East Asia in the footsteps of Western colonialism.

In conclusion, human dignity and fundamental freedoms are the crystal foundation of human rights. The recognition and guarantee of universal human rights are always a core foundation for creating peace, security, cooperation and sustainable development across the globe today. They are universal values and the common language of a diverse world constituted by

diverse cultures. Although human rights are common to all cultures, they only become universal when consumed in local cultures; thus, this universalism can only come into existence through a cultural medium. In its turn, the diversity of all cultures, along with values (such as those of dignity and morality) only becomes alive and fertile when it is enriched by those of others' and integrated in a global context. The dynamism of culture lies in its ability to absorb other cultures, and without this continual process of adaptation, a specific culture would die out. In this process, human rights play a vital role in enriching and protecting cultural diversity.

The recognition of universal human rights has been echoing the long-lasting aspiration of human beings on the fight for their dignity, fundamental freedoms and development. Although set out in the UDHR sixty years ago, there have been a lot of achievements in relation to the evolution and realization of human rights for all peoples, nations and individuals, many universal human rights have been deprived and seriously violated across the world. This requires greater, consistent efforts of the humankind community in bringing fully the noble implications of the UDHR into reality.

Given the various sources of human rights theory analysed above, it is worth noting that the very notion of human rights, whilst embedded in all cultures, emphasises that individual cultures shall be protected to elevate and enrich the universal culture of human rights. At the same time, the modern concept of human rights is new to all cultures and is the product of the mankind's common efforts to set specificity apart, and to pose universality up. More importantly, the universal human rights enshrined in the UDHR, as well as other international human rights instruments, although still understood differently from culture to culture, have been becoming a global standard, a transcendent value and a common goal for all cultures, nations and the whole world. Given both great opportunities and challenges arisen in the 21st Century, the universal human rights standards only become reality and visibility if they are fully respected for, protected and fulfilled by the world's diverse cultures and civilisations. This requires a common sense of the universal human rights standards amongst peoples, nations and cultures, as well as the enforcement of these rights must be upheld regardless of any provocations of cultural differences and the levels of developments. However, to uphold universal human rights requires a full respect for diverse cultures. This means a diversity of cultures that shaped their specific viewpoints of human rights must be also upheld or at least, seriously considered in the current context. In other words, the demands for respecting and fulfilling universal human rights in the 21st century are, more than ever, recalling the revision of the core values of their original ideas enshrined in UDHR that was adopted more than seven decades ago. Especially, in the age of the Global

Pandemic of Covid19, the upholding of universal human rights has been, more than ever, playing such an important role in not just for a better solution of ensuring human rights for all and no one left behind in being taken care, well-treated, and accessed to enjoy their right to health and right to life, but for fight against the spreading out of this entirely global crises caused by this Pandemic in the years to come.

In the complex, unpredictable and unforeseen world, the guarantee of universal values, such as universal human rights, shall be always a precondition for making peace, security, cooperation and sustainable development across the world.

References

1. Amartya, S. (2001). Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press.
2. Chan, J. (2000). Human Rights and Confucian Virtues. Human rights Asia Quarterly.
3. Chan, Joseph (2005): Human Rights and Confucian Virtues. Harvard Asia Quarterly 2005.
4. Donnelly, J. (2006). The Relative Universality of Human Rights. Working Paper N.33. University of Denver.
5. Donnelly, J. (2003). Universal Human Rights in Theory and Practice. 2nd Edn. Ithaca: Cornell University Press.
6. Duong, T.N. (2004), Human Rights and the Citizen's Rights in the Socialist Law Governed State of Vietnam. Hanoi: National Political Publisher.
7. Dworkin, R. (1977). Taking Rights Seriously. London: Duckworth Publishing.
8. Gillespie, J., & Nicholson, P. (2005). Asian Socialism and Legal Change: the Dynamics of Vietnamese and Chinese reform. Canberra: Australian National University E-Press and Asian Pacific Press.
9. Elisabeth, R. (2006). Human Rights: An Examination of Universalism and Cultural Relativism. Journal of Comparative Social Welfare. Vol. 22., No. 1, April 2006, pp. 23–36.
10. Freeman, M. (2002). Human Rights: An Interdisciplinary Approach. Cambridge: Polity Press.
11. Henkin, L. (1990). The Age of Rights. New York: Columbia University Press.
12. Ishay, M. R. (1997). The Human Rights Reader: Morals, Political Essays, Speeches, and Documents from the Bible to the Present. New York and London: Routledge Publishing.

D. Kondratiev,
University of Wales Trinity Saint David, (UK)

COMPARISON OF EXPORT AND IMPORT STRUCTURE CAPABILITIES OF TURKEY AND UKRAINE

Abstract

This study sets out to compare and contrast the export and import structures of Turkey and Ukraine, with a view to analysing their respective trade capabilities and economic strengths. Turkey's export portfolio is characterised by diversification, with key sectors including the automotive, textile, and machinery industries. These sectors are supported by strong industrial production and strategic geographic location. By contrast, Ukraine's exports are heavily reliant on agricultural products, metals, and raw materials, reflecting the country's resource-based economy. While Turkey imports primarily energy resources, intermediate goods, and high-tech products, Ukraine's imports focus on machinery, chemical products, and fuel. Both countries face trade imbalances due to external dependencies – Turkey on energy and technology, and Ukraine on industrial equipment. Moreover, geopolitical factors, trade agreements, and economic policies influence their trade structures. Turkey's strategic position within the EU's customs union confers a distinct advantage, while Ukraine's trade has been shaped by its agreements with the EU and the challenges stemming from geopolitical tensions. A comparative analysis reveals Turkey's stronger industrial base and diversified exports, whereas Ukraine's trade potential remains contingent on raw material exports. A comprehensive understanding of these trade dynamics provides valuable insights into future growth opportunities and economic resilience for both countries.

Keywords: exports, imports, economic policy, international economic organizations, Turkey, Ukraine.

Introduction

Foreign trade is a key factor in the economic development of any country, shaping its industrial growth, employment and overall economic stability. The structure of exports and imports reflects a country's economic advantages, resource endowment and trade policy. Despite their geographical proximity, Turkey and Ukraine have distinct trade patterns that are influenced by their economic structures and external dependence.

This study employs a comparative analysis approach to examine the export and import structures of Turkey and Ukraine. The research is based on secondary data collected from official sources such as the Trading economics,

OECD Economic Outlook, the Turkstat corporate, Key indicators analysed include the composition of exports and imports, trade balance, and the main trading partners of both countries. The methodology consists of several steps. First, statistical data on Turkey's and Ukraine's trade structures are collected and categorized by industry and product type. Second, a comparative analysis is conducted to identify similarities and differences in their trade compositions. Third, external factors influencing trade, such as trade agreements, economic policies, and geopolitical conditions, are examined to understand their impact on both economies. By using quantitative trade data and qualitative policy analysis, this study aims to provide a comprehensive overview of Turkey's and Ukraine's trade capabilities. The findings will help assess the strengths and weaknesses of each country's external trade structure and potential future trends.

A comparative analysis of the experience of different countries shows that those that have adopted an export-oriented model of economic development have focused primarily on high-tech exports, which provide tangible competitive advantages in the world market (Dunska et al., 2024). Turkey is implementing an open trade policy open trade policy over the past 30 years with the aim of both increasing domestic income and increasing domestic income and reducing regional development disparities. In the so-called new economy model, low interest rates, high exchange rates, low current account deficits and, in particular, the resulting pattern of rising exports as growth increases have become important (Gençosmanoğlu & Yamanoğlu, 2023). On 24 January 1980, a decision was taken that led to significant changes in Turkey's economic policy and strategy. Turkey moved from a domestic market-oriented development strategy to an external market-oriented model. However, the 1990s were marked by political instability, high inflation and financial crises, culminating in a severe economic collapse in 2001. Following the 2001 crisis, Turkey implemented IMF-supported reforms that strengthened the banking sector and improved fiscal discipline. The economic policies implemented in Turkey since 2008 and their results have undergone several phases of change. Policies have been adjusted in response to economic conditions, domestic and international factors. Since 2014, Turkey has faced economic challenges such as currency depreciation, rising inflation and political uncertainty, and the 2018 economic crisis has shaken Turkey's economic equilibrium. During this period, new reform efforts were launched to address exchange rate volatility, inflation and trade balance challenges (Hiç&Gencer, 2024). Ukraine, on the other hand, has had a different trajectory. Before independence, Ukraine was part of the USSR, so it had a centrally planned economy. Since 1991, the country's transition to a market economy has been difficult, with economic decline, corruption and

oligarchic control. Growth followed in 2000, but crises such as 2008 and the occupation of Crimea in 2014, with the continuation of a full-scale war in 2022, have hit the economy hard (Khandeparkar, 2024). Turkey is strongly influenced by the globalisation process. In recent years, the Turkish economy has performed extremely well and has shown steady growth. The Turkish economy has entered the globalised world, making the country one of the main recipients of foreign direct investment in its region. Structural reforms, accelerated by Turkey's EU accession process, have paved the way for major changes in a number of areas. It also emphasizes the growth of GDP and exports from turkey (Mirac, 2012).

Let's take a look at Fig. 1, which shows the breakdown of Ukraine's GDP by sector in 2021.

Fig. 1. Distribution of gross domestic product (GDP) in Ukraine in 2021, by sector

Source: (State Statistics Service of Ukraine, 2022).

Analysis of the graph shows that before the war, the country was dominated by the wholesale and retail trade sector, which was the largest with a share of 13.6%. The second was forestry and fisheries, which accounted for 10.89% of total GDP, while manufacturing, on the other hand, accounted for only 10.28% of total GDP. Thus, the structure of the national economy is reflected in the structure of the country's exports. This suggests that Ukraine's

pre-war economy was mainly driven by trade and resource-based industries. The relatively low share of manufacturing suggests a limited degree of industrialization, which in turn influenced the composition of exports. A significant part of Ukraine's export structure was based on raw materials and agricultural products rather than high value-added goods. In addition, the high contribution of forestry and fisheries underlines the country's dependence on natural resources. These economic characteristics have played a crucial role in shaping Ukraine's resilience and vulnerability to external shocks, including geopolitical instability (Department of Strategic Planning and Macroeconomic Forecasting, 2023).

The analysis of Turkey exports by category shows an increase in the share of service (Fig.2).

Fig. 2. Turkey Exports by Category 2020-2023
Source: (O'Neill, 2025).

As we can see in the graph for 10 years (from 2013-2023), there are three main sectors: industry, agriculture and services. The share of services has increased from 53.34% to 54.13% over the period and is the largest of all. This is due to the growth of tourism, the development of the IT sector and the strengthening of the position of logistics between 2013 and 2019. On contrast, the share of industry decreased from 27.68% to 28.8% during the period under review, as industry grew due to investment in manufacturing, exports and the construction boom. The third sector is agriculture, whose share fell from 6.68%. The long-term decline in the share of agriculture is typical of all developing countries. It is very important to provide a detailed report on the sectors that play a key role in the country's economic growth. First and foremost are renewable energy and energy efficiency. Turkey, which relies heavily on imports to meet its energy needs, has made significant investments

to expand and strengthen its infrastructure and energy networks. It is also committed to tackling climate change and ensuring a sustainable energy future. The automotive sector is the second most important industry to consider. Turkey expects foreign direct investment to rise to $12-14 billion by 2024, much of it in the automotive sector. In particular, well-known Chinese companies such as BYD, Chery and SAIC are planning to invest in the production of electric and hybrid cars in Turkey. In an attempt to stimulate this growth, the government has unveiled a $5 billion incentive package that offers significant incentives to manufacturers that produce at least 150,000 electric or hybrid vehicles. The third sector is technology and start-ups. Turkey's technology sector is growing rapidly thanks to government initiatives and a growing venture capital ecosystem. Innovation is seen in areas such as financial technology, e-commerce, artificial intelligence and biotechnology. Investments in technology start-ups have high return potential and are helping Turkey to become a major manufacturing and export center in the region (Fig. 3).

Fig. 3. Top exports of Turkey (2023)
Source: (The Observatory of Economic Complexity, 2023).

Turkey is a significant importer of intermediate inputs needed to produce export goods (Bölükbaşı&Civcir, 2024). The main export commodities were automobiles (25.87%), gold (22.02%), refined oil (20.03%), auto parts (16.29%) and jewellery (15.78%). This export structure is due to the development of the automotive industry, where Turkey is consolidating its position as a major producer and exporter; the country's role in refining and re-exporting oil due to its favourable geographical location and developed infrastructure; and the traditionally strong precious metals and jewellery industry. Despite external economic challenges, Turkey continues to show

steady export growth, confirming its importance in global trade (The Observatory of Economic Complexity, 2023).

Fig. 4. Structure of Ukraine's services exports in 2021
Source: (Ministry of economics of Ukraine, 2023).

As we can see on the figure 3, the largest number of services rendered is transportation, transportation of raw materials to the addressees and transportation, which is the leading sector occupying 36.5%, the second was computer services, occupying 31.6% of the total volume. Services for the processing of material resources ranked third, accounting for 12%, and business services ranked third, accounting for 11.8%.

Fig. 5 Structure of Turkish's services exports in 2021
Source: (International Trade in Services Statistics, 2023).

An examination of Turkey's services exports in 2021 reveals a significant dominance of transport services, which account for 69.13% of the total. This is followed by other business services (10.15%), which includes a wide range of professional, technical and consulting services. This finding is indicative of the demand for Turkish professionals and companies in various business services. The third position is occupied by telecommunication, computer and information services, accounting for 7.46% of the total. In the context of global digitalisation, this sector has high potential for further growth, especially given the development of the IT industry in Turkey, the increasing number of start-ups and the adoption of digital technologies (Fig. 6).

Fig. 6. Exports by countries, March 2024
Source: (Turkey Exports by Category, 2024).

In March 2024, Turkey's export structure showed significant geographical diversification, with 70.5 per cent of exports going to other countries, indicating a wide range of trading partners. Among individual countries, Germany (7.8 percent) remained the most important, due to close economic ties, strong industrial cooperation and high demand for Turkish goods. Italy (5.7 %) and the USA (5.6 %) also have a significant share due to active trade in machinery, textiles and food. Iraq (5.3%) remains an important partner due to its geographical proximity and strong demand for Turkish products, especially food and construction materials. The United Kingdom (5.2%) maintains its position due to long-term trade relations and post-Brexit demand for Turkish products. Turkey's exports are thus shaped by both traditional partners and its growing presence in global markets (Dierks, 2024).

Fig. 7 shows Ukraine's main export trading partner in March 2024 was Poland (15.06%), which is explained by geographical proximity, developed logistics and significant supplies of agricultural products, metallurgy and timber, as well as the country's role as a transit hub for the EU (Fig. 7).

Fig. 7. Ukraine's exports by countries, March 2024
Source: (Ukraine Trade, 2025).

Romania (8.79%) ranks second due to its Black Sea ports, through which Ukraine exports grain, and cooperation in energy and agricultural industry. Turkey (6.63%) is an active importer of Ukrainian grain and metals, plays an important role in the processing of agricultural products. China (5.60%) is a major buyer of Ukrainian commodities, especially agricultural and metallurgical products. Hungary (5.12%) also remains an important trading partner, providing energy supplies and acting as a transport corridor to Europe. Overall, proximity to key markets, convenient logistical routes and high demand for Ukrainian agricultural and industrial goods are the main factors in export distribution. Next, we look at the imports of the two countries (Fig. 8-9).

Fig. 8. Turkey Import by Category 2018-2023
Source: (Turkey Imports by Category, 2024).

Among the main categories of imports, mineral fuels, oil and petroleum products are the most important, with their value increasing from USD 43.6 billion in 2018 to USD 69.1 billion in 2023. Turkey's high dependence on energy imports due to limited domestic production leads to a need for crude oil and natural gas, which are processed and consumed domestically. The increase in refining capacity at the Tüpraş refinery, as well as global energy price fluctuations, also contributed to this growth. Machinery, nuclear reactors and boilers are the second most important imports, with values rising from $26.9bn in 2018 to $41bn in 2023. The expansion of Turkey's industrial and manufacturing sectors requires the acquisition of sophisticated machinery and equipment, much of which comes from Germany, China and the EU. The demand for high-tech components in various industries, including construction and manufacturing, is a key factor in this import demand. Vehicles (excluding railways and trams) are the third most important imports, ranging from $9.76 billion in 2018 to $32.26 billion in 2023. Despite Turkey's status as a major car manufacturer, a significant share of luxury and specialised vehicles are imported from Germany, Japan and South Korea, among others. Demand for electric vehicles (EVs) also contributed to the increase in imports. Imports of electrical and electronic equipment ranked fourth, rising from $17.3 billion in 2018 to $27.95 billion in 2023. Turkey's imports of semiconductors, industrial electronics, and consumer devices from China, South Korea, and Europe are a key element in supporting the country's growing technology and manufacturing sectors. Finally, imports of pearls, precious stones, metals and coins rose sharply from $12.6bn in 2018 to $33.91bn in 2023. This surge is mainly attributed to an increase in gold imports, which are affected by economic uncertainty, inflation hedging, as well as domestic demand for jewellery and investment purposes. Turkey boasts a strong jewellery industry, but it relies on imported raw materials, including gold and diamonds, for production (Dierks, 2024).

Fig. 9. Ukraine Import by Category 2018-2023
Source: (Ukraine Imports by Category, 2024).

Ukraine's imports by product category from 2018 to 2023 show different trends. The category ‘Mineral fuels, oils and distillation products’ shows significant fluctuations, with imports totaling $43.6 billion in 2018, decreasing to $28.9 billion in 2020 and increasing to $96.5 billion in 2022, due to increased energy demand amid geopolitical tensions. This category is the largest of all, implying the importance of getting raw materials for production. We see a decline to $69.1 billion in 2023 and $65.6 billion in 2024. The second important import category is machinery, nuclear reactors and boilers, also increasing from $26.9 billion in 2018 to $41 billion in 2023, reflecting increased demand for machinery and technology products. The third important category is vehicles other than railways, showing steady growth, increasing from $10 billion in 2019 to $32.3 billion in 2023, driven by increased demand for road transport. The fourth item is electrical and electronic equipment also shows a gradual increase in imports from $17.3 billion in 2018 to $27.9 billion in 2023, driven by technological advancements and demand for sophisticated electronic devices. Imports of precious metals and stones show notable fluctuations, reaching $26.6 billion in 2020, but declining to $7.07 billion in 2021, with a subsequent increase to $33.9 billion in 2023. This can be explained by rising precious metal prices and increasing demand for precious metals. Overall, Ukraine demonstrates stable demand for energy, machinery, vehicles and technological products, while geopolitical factors affect the structure of imports.

In March 2024, the structure of Turkey's imports by country shows that the largest share, 56.6 %, comes from other countries, reflecting the diversity of import sources (Fig. 10).

Fig. 10. Imports by countries, March 2024
Source: (Turkey Imports by country, 2024).

China ranks second with a share of 13%, reflecting its role as an important trading partner in machinery and electronics. Germany, with a share of 12.1 %, also remains a significant supplier of goods such as machinery and cars. Russia contributes 7.2 % to total imports, driven by supplies of energy resources and metals. Italy accounts for 6.4% of total imports, mainly supplying cars and chemicals, while the US accounts for 4.7%, contributing technology, pharmaceuticals and high-tech goods.

In 2022, China (15.68%) became the largest supplier of goods to Ukraine due to high demand for Chinese electronics, machinery, chemical products and other industrial goods (Fig. 11).

Fig. 11. Imports by countries, March 2024
Source: (Ukraine Import by Category, 2024).

Poland (9.94%) ranked second due to its proximity, developed logistics and supplies of fuel, food and industrial goods. Germany (8.26%) supplied Ukraine with machinery, equipment and chemical products. Turkey (6.08%) actively exported oil products, construction materials and agricultural goods to Ukraine. The USA (3.94%) supplied mainly fuels, machinery and chemical products. The overall structure of imports reflects Ukraine's dependence on supplies of industrial, energy and technological goods from its main trading partners.

Turkey's export-to-import ratio has fluctuated between 2015 and 2023, showing a downward trend after a peak in 2019. Between 2015 and 2017, the export-to-import ratio ranged between 69 and 72%, indicating a significant trade deficit. The following year saw a notable improvement, with the ratio reaching 75.3%, indicating an increase in exports relative to imports (Fig. 12).

Fig. 12. Ratio of exports to imports in Turkey 2015-2023
Source: (Statista, 2024).

However, in 2019, the value for the period increased to 86%, indicating a relatively balanced trade balance. A decline to 77.3% in 2020 is followed by a recovery to 83% in 2021. In 2022-2023, the ratio falls to 70.3-70.6%, reflecting a widening external deficit. Turkey has consistently run a trade deficit, importing more than it exports. The most significant balance was observed in 2019, but the ratio started to deteriorate again after 2021 (Harmash, 2024b). We will also look at which products Turkey exports and which it imports. We will take a sample of the top 5.

On the graph below there is the Ratio of exports and imports in Ukraine 2015-2023 (Fig. 13).

Fig. 13. Ratio of exports to imports in Ukraine 2015-2023
Source: (Ukraine exports 1989-2025, 2025).

On the graph we see the Ratio of exports and imports in Ukraine 2015-2023. From 2015 to 2021, the export-import ratio remained within the range of 84-97%, indicating relative stability. The highest values were recorded in

2020 (96%) and 2021 (97%), indicating a period when Ukraine was almost covering its import costs with export revenues. However, from 2022, the situation underwent a precipitous deterioration, with the ratio falling to 68% in 2022 and 58% in 2023. This decline can be attributed to various factors, including the ongoing war, the destruction of infrastructure, the reduction in industrial production, and the increasing demand for critical imported goods such as fuel, medicines, and military equipment. Between 2015 and 2023, Ukraine consistently experienced a trade deficit, with imports exceeding exports. The import-export coverage ratio exhibited a fluctuating trend, ranging from 95% in 2015 to 58% in 2023. The next part of the work will deal with agreements.

Participation in international economic organizations.

Trade relations between the EU and Turkey are based on the Association Agreement of 1963 and the Customs Union Agreement, which entered into force on 31 December 1995. Turkey has concluded FTAs with 38 countries (Turkey - Poverty Headcount Ratio At National Poverty Line, 2025). Turkey is one of the 20 founding members of the OECD. Currently, OECD has 37 members. Like all the member countries, the Turkish government maintains a permanent delegation to the OECD, composed of an ambassador and diplomats. Turkey joined the IMF on March 11, 1947. As of 2024, its quota stands at SDR 4,658.6 million, representing 0.98% of the total. Turkey has been a member since 1995, participating in global trade negotiations and adhering to WTO agreements. In November 2023, Turkey underwent its seventh trade policy review, highlighting its commitment to international trade standards. Turkey also participates in the International Islamic Liquidity Management Corporation (IILM). Established in 2010, IILM creates and issues financial instruments in accordance with Islamic principles to facilitate cross-border Islamic liquidity management for institutions providing Islamic financial services. Turkey also take part in Financial Stability Board (FSB). The fundamental duty of the FSB is to coordinate the work of national financial authorities and international standard-setting bodies to ensure financial stability. Developing and promoting the implementation of effective regulatory and supervisory frameworks as well as policies regarding other financial sectors are also among the responsibilities of the FSB. Turkey became a member of the FSB on 12 March 2009 (Core Functions, 2024). Ukraine concluded free trade agreements with The European Free Trade Association (EFTA), the CIS and also with Montenegro, Macedonia, Georgia, Azerbaijan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan (FTA), 2019).

Economic policy. In 2023, the Turkish economy undergone one of its most transformative periods in recent times. These reforms were aimed at reducing inflation, restoring market stability and preparing for stable growth. Tight financial conditions lead to a significant slowdown in household spending and investment. Core inflation remains high, driven by services inflation and rising goods inflation. Tighter financial conditions, combined with restrictive monetary and fiscal policies, will restrain household consumption, especially as the effects of the post-earthquake recovery fade. Despite the negative impact on domestic demand, the new restrictive monetary and fiscal policies have helped to strengthen financial markets, boost confidence and reduce uncertainty (OECD Economic Outlook, 2024). One such reform is an update of tax legislation, with the enactment of Law No. 7524 in August 2024 marking a significant development. This law introduced a minimum domestic tax rate in line with global standards, with a minimum corporate tax rate of 15% applicable from 1 January 2024 for multinational companies with consolidated annual revenues exceeding EUR 750 million (Konca et al., 2024). Second, social security adjustments came into effect on 1 January 2024, with the government increasing the gross minimum social security wage to TRY 20,002.50 and the monthly ceiling to TRY 150,018.90. In addition, the employer contribution rate for short-term insurance premiums was increased from 2% to 2.25% in September 2024 (Team, 2024). The government has also taken steps to improve fiscal policy, such as the defense fund levy. In October 2024, a bill was introduced to raise approximately $2 billion annually for the country's defense industry fund. This initiative includes additional contributions from companies and individuals linked to tax returns and credit card limits, as well as fees on property and vehicle transactions (Reuters, 2024). Ukraine's trade policy, consists of other types of reforms. Ukraine's economic policy in 2025 is aimed at economic recovery and sustainable growth in the context of the ongoing conflict with Russia. The main areas of focus are, first, budgetary fiscal policy and spending priorities: in 2025, Ukraine has approved a budget with a focus on defense spending. Out of the total budget of UAH 3.6 trillion, about UAH 2.22 trillion (approximately $53.5 billion) is allocated for national security and defense, representing 26% of the country's GDP. The second reform is a tax reform, At the end of 2024, the first tax increases since the war began were introduced. The ‘war tax’ rate on personal income was increased from 1.5 per cent to 5 per cent. In addition, taxes on the profits of commercial banks were raised to 50 per cent and other financial institutions to 25 per cent. These measures were aimed at raising an additional UAH 140 billion ($3.4 billion) to finance defense spending (Reuters, 2024b, Harmash 2024a). The government has been allocating funds to ease currency restrictions imposed at

the beginning of the war to support exporters and stimulate economic growth. The government is seeking to increase domestic production of high value-added products. Grants, loans, and assistance to small and medium-sized enterprises are provided to support Ukrainian producers and reduce dependence on imports.

The conducted research allowed us to formulate the following conclusions:

- Turkey has a more balanced structure of exports and imports, exporting both raw materials and manufactured goods. Ukraine is more oriented towards raw material exports (metals, agricultural products) and imports high-tech goods;
- Turkey has extensive trade links due to the Customs Union with the EU and many bilateral agreements;
- Ukraine is oriented towards the European market (association with the EU) but has lost access to the Russian market, which has affected exports;
- Turkey faces internal economic problems (inflation, currency crises), but remains resilient thanks to industry;
- Ukraine is more vulnerable to external factors (geopolitics, dependence on commodity prices, military risks).

The findings indicate that while Turkey and Ukraine have taken steps to enhance their export-import structures, significant challenges remain due to regulatory disparities, market access limitations, and external economic pressures. Businesses in both countries face high compliance costs and trade restrictions, which can hinder competition and diversification. The effectiveness of trade agreements and economic policies varies across sectors, underscoring the need for more harmonized strategies to improve trade efficiency and resilience.

Conclusions

This study presents a comprehensive comparison of the export and import structure of Turkey and Ukraine, focusing on their sectoral structure and the impact of external factors such as trade agreements and economic policies. The results show that Turkey has a more diversified export base with a significant share of manufactured goods and manufacturing. Membership in the EU Customs Union and a wider network of trade agreements have strengthened its competitive position. In contrast, Ukraine remains heavily dependent on exports of raw materials, especially agricultural products and metals, and faces challenges in transitioning to higher value-added products. It is evident that both countries are confronted with considerable challenges, stemming from their distinct economic circumstances. Turkey's trade balance remains susceptible to its reliance on imports of energy and raw materials.

Ukraine, conversely, is confronted with constrained access to specific markets, a consequence of prevailing geopolitical tensions and the ongoing conflict with Russia. Notwithstanding these challenges, both countries have opportunities for growth. Turkey can continue to expand its industrial sectors, especially in technology and high-value exports, while Ukraine should focus on diversifying its export portfolio and reducing its dependence on raw materials. In addition, both countries would benefit from further harmonisation of their trade policies, more reliable infrastructure for exports and deeper economic integration with various international markets. The development of export-import structures in both countries will require the implementation of balanced economic policies, trade agreements, and strategic investments to boost industrial production and ensure resilience to external economic shocks. A focus on long-term diversification and sustainable trade practices will be advantageous for both countries, ensuring greater economic stability and competitiveness on the global stage.

References

1. Aryan Khandeparkar (2024) 'nalysing the economic impact of the war with Russia on Ukraine's economy, challenges and path forward', *International Journal For Multidisciplinary Research*, 6(6). doi:10.36948/ijfmr.2024.v06i06.33623.
2. Bölükbaşı, H. and Civcir, I. (2024) 'Imported inputs, balance of payments and economic growth: A model and a test on the case of Turkey', Structural Change and Economic Dynamics, 70, pp. 319–332. doi:10.1016/j.strueco.2024.02.013.
3. *Core functions* (2024) *TCMB*. Available at: https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/EN/TCMB+EN/Main+Menu/Core+Functions (Accessed: 26 February 2025).
4. Department of Strategic Planning and Macroeconomic Forecasting (2023) *Department of Strategic Planning and Macroeconomic Forecasting* , *Infographics (export)*. Available at: https://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport- (Accessed: 20 January 2025).
5. Dierks, Z. (2024) Turkey: Ratio of exports to imports 2023 | statista, statista.com. Available at: https://www.statista.com/statistics/1392744/turkey-ratio-of-exports-to-imports/ (Accessed: 19 February 2025).
6. Dierks, Z. (2024) Turkey: Ratio of exports to imports 2023 | statista, statista.com. Available at: https://www.statista.com/statistics/1392744/turkey-ratio-of-exports-to-imports/ (Accessed: 19 February 2025).

7. Dunska, A. and Zhaldak, H. (2021) ‘The influence of endogenous innovative sources on the development of exports of industrial enterprises’, *Economic Annals-XXI*, 187(1–2), pp. 99–113. doi:10.21003/ea.v187-10.

8. Dunska, A., Bondar, V. and Zhaldak, H. (2024) ‘Structural changes in the export of Mechanical Engineering of Ukraine under the impact of foreign economic policy transformation’, *Baltic Journal of Economic Studies*, 10(4), pp. 186–200. doi:10.30525/2256-0742/2024-10-4-186-200.

9. Harmash, O. (2024) *Ukraine imposes first wartime tax hikes to fight Russian invasion | reuters*, *Ukraine imposes first wartime tax hikes to fight Russian invasion*. Available at: https://www.reuters.com/world/europe/ukraine-imposes-first-wartime-tax-hikes-fight-russian-invasion-2024-11-28/ (Accessed: 20 March 2025).

10. Harmash, O. (2024b) *Ukraine targets value-added production to reshape wartime economy | reuters*, *Ukraine targets value-added production to reshape wartime economy*. Available at: https://www.reuters.com/world/europe/ukraine-targets-value-added-production-reshape-wartime-economy-2024-11-12/ (Accessed: 20 March 2025).

11. Hiç, Ö. and Gencer, A.H. (2024) ‘An in-depth analysis of economic policies implemented in Turkey from 1923 to 2023’, *International Conference on Eurasian Economies*, pp. 12–18. doi:10.36880/c16.02916.

https://tradingeconomics.com/turkey/imports-by-category (Accessed: 19 March 2025).

12. *International Trade in Services Statistics, 2022* (2023) *Turkstat corporate*. Available at: https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=International-Trade-in-Services-Statistics-2022-49354&dil=2 (Accessed: 31 January 2025).

13. Konca, A., Sugozu, I.D. and Durgun, G. (2024) *Turkiye enacts and publishes amendments to various tax laws for corporations and individuals, including pillar two legislation*, *Turkiye enacts and publishes amendments to various tax laws for corporations and individuals, including Pillar Two legislation*. Available at: https://globaltaxnews.ey.com/news/2024-1500-turkiye-enacts-and-publishes-amendments-to-various-tax-laws-for-corporations-and-individuals-including-pillar-two-legislation?utm_source=chatgpt.com (Accessed: 26 February 2025).

14. Lall, S. (2000) *Turkish Performance in Exporting Manufactures: A Comparative Structural Analysis*, *uni-halle.de*. Available at: https://opendata.uni-halle.de/bitstream/1981185920/108696/65/651698960.pdf (Accessed: 21 January 2025).

15. *Ministry of Foreign Affairs of Ukraine - free trade agreements (FTA)* (2019) *Free trade agreements (FTA)*. Available at: https://mfa.gov.ua/en/about-ukraine/economic-cooperation/free-trade-agreements-fta (Accessed: 20 March 2025).

16. Mirac, A. (2012) *Altuntaş Mirac - importance of globalization process and ...*, *Importance of Globalization Process and Its Impacts on Turkish Economy* . Available at: https://www.ur.edu.pl/files/ur/import/Import/2013/1/11.pdf (Accessed: 11 March 2025).

17. O'Neill , A. (2025) *Turkey share of economic sectors in GDP 2022 | statista*, *Share of economic sectors in gross domestic product (GDP) from 2013 to 2023*. Available at: https://www.statista.com/statistics/255494/share-of-economic-sectors-in-the-gross-domestic-product-in-turkey/ (Accessed: 02 February 2025).

18. *OECD Economic Outlook, volume 2024 issue 2* (2024) *OECD Economic Outlook*. Available at: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-economic-outlook-volume-2024-issue-2_d8814e8b-en.html (Accessed: 26 February 2025).

19. Reuters (2024) *Turkey's AK Party submits bill to parliament to support investments in defence fund*, 11 October. Available at: https://www.reuters.com/world/europe/turkeys-ak-party-submits-bill-parliament-support-investments-defence-fund-2024-10-11/ (Accessed: 20 March 2025).

20. Reuters (2024a) *Ukraine's 2025 budget allocating $53 BLN for defence clears First hurdle | reuters* (2024) *https://www.reuters.com/*. Available at: https://www.reuters.com/world/europe/ukraines-2025-budget-allocating-53-bln-defence-clears-first-hurdle-2024-10-31/ (Accessed: 20 March 2025).

21. State Statistics Service of Ukraine (2022) *Ukraine: Share of GDP by sector 2021 | statista*, *statista.com*. Available at: https://www.statista.com/statistics/1322567/ukraine-share-of-gdp-by-sector/ (Accessed: 20 January 2025).

22. Team, G.P. (2024) *Turkey's 2024 tax reforms: Social Security and income tax changes*, *Mercans Global Payroll & PEO*. Available at: https://mercans.com/resources/statutory-alerts/turkey-announces-2024-payroll-parameters/?utm_source=chatgpt.com (Accessed: 26 February 2025).

23. Thirlwall, A.P. (1994) *Growth and development* [Preprint]. doi:10.1007/978-1-349-23195-9.

24. *Turkey - poverty headcount ratio at national poverty line (% of population)2025 data 2026 forecast 2001-2021 historical* (2025) *Turkey - Poverty Headcount Ratio At National Poverty Line (% Of Population) - 2025*

Data 2026 Forecast 2001-2021 Historical. Available at: https://tradingeconomics.com/turkey/poverty-headcount-ratio-at-national-poverty-line-percent-of-population-wb-data.html (Accessed: 22 February 2025).

25. *Turkey (TUR) exports, imports, and trade partners* (2023) *The Observatory of Economic Complexity*. Available at: https://oec.world/en/profile/country/tur (Accessed: 17 March 2025).

26. Turkey Imports By Category (2024) Turkey imports by category. Available at:

27. *Türkiye istatistik Kurumu (TÜİK)* (no date) *TÜİK*. Available at: https://www.tuik.gov.tr/ (Accessed: 31 January 2025).

28. *Ukraine exports 1989-2025* (2025) *MacroTrends*. Available at: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/ukr/russia/exports?utm_source=chatgpt.com (Accessed: 19 March 2025).

29. *Ukraine Imports By Country* (2024) *Ukraine imports by country*. Available at: https://tradingeconomics.com/ukraine/imports-by-country (Accessed: 19 March 2025).

30. *Ukraine trade* (2025) *Ukraine Trade | WITS Data*. Available at: https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/UKR (Accessed: 19 March 2025).

31. Varlık, S., Sevgi, N.H. and Berument, H. (2024) 'Analyzing Türkiye's import dependency of exports: A sectoral approach', *Fiscaoeconomia*, 8(2), pp. 807–824. doi:10.25295/fsecon.1448406.

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

O. Konovalenko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

STRATEGIC ANALYSIS OF THE GREEN ECONOMY IN FRANCE

This report examines the attractiveness of France's green economy, exploring the factors driving its influence beyond Europe's borders. It evaluates why France's sustainability-driven economic model, shaped by progressive environmental policies, appeals not only to governmental decision-makers but also to global investors and corporations aiming for eco-friendly solutions.

Keywords: green economy, renewable energy, sustainability, carbon neutrality, circular economy, ecological investments.

The study delves into the essential components of France's transition to a green economy, including its commitment to carbon neutrality, advancements in renewable energy, and the application of circular economy principles. Additionally, it evaluates the challenges and enablers affecting the widespread adoption of France's green economic framework in the global financial and industrial sectors.

France has placed its transition to a sustainable economy at the core of both its economic and environmental agendas. As a leader in sustainability efforts within Europe, the country has rolled out ambitious measures aimed at cutting carbon emissions, expanding the role of renewable energy, and integrating sustainable industrial practices. This transformation is not solely a national priority but also a strategic move that bolsters France's role in shaping international environmental regulations and economic strategies. A defining element of this shift is the nation's pledge to achieve carbon neutrality by 2050. This objective is backed by stringent legislation, significant financial allocations for renewable energy initiatives, and regulatory incentives encouraging businesses and industries to implement greener operations. France's sustainability vision extends well beyond energy generation, incorporating essential sectors like transportation, agriculture, and urban planning, ensuring a comprehensive, long-term environmental strategy.

Moreover, France's transition to a greener economy has significant global implications. The country actively participates in international climate accords, plays a key role in the formulation of EU environmental policies, and engages with both developed and emerging economies to foster sustainable progress. By investing in cutting-edge green technologies and championing environmental innovation, France is positioning itself as a model that other

nations can emulate in their efforts to align economic development with environmental responsibility.

However, the implementation of green policies comes with hurdles, including financial limitations, opposition from traditional industries, and the necessity for substantial public and private investments. Although France has made remarkable progress, the long-term success of this transition will hinge on continued government support, technological breakthroughs, and the ability to adapt to dynamic global environmental and economic conditions.

France's shift toward sustainability is deeply rooted in its history of environmental advocacy and evolving policy frameworks. The environmental movement in France gained momentum in the 1970s as a reaction to rapid industrial growth and the country's increasing reliance on nuclear energy under President Charles de Gaulle. Between 1958 and 1969, France constructed eight nuclear reactors, a development celebrated by economic strategists of the Fifth Republic but met with growing resistance from local communities concerned about environmental and safety risks. This period saw the rise of early environmental activists, particularly those opposed to nuclear expansion, who warned of its potential long-term ecological consequences.

By the 1980s, environmental activism in France transitioned from grassroots movements to institutionalized political engagement. A significant milestone was the establishment of *Les Verts* (The Greens) in 1984 during a congress in Clichy, which signaled a shift from protest-based activism to legislative advocacy. This development integrated ecological concerns into national political discourse, laying the foundation for more structured environmental policymaking.

Over the following decades, France strengthened its commitment to environmental protection. A pivotal step was the adoption of the Charter for the Environment in 2005, which formally incorporated ecological rights and responsibilities into the French Constitution. This charter introduced core principles such as the precautionary principle and the polluter pays principle, reinforcing France's dedication to sustainability. These milestones illustrate the nation's gradual but decisive move toward embedding environmentalism into its governance, forming the basis for its modern green economic initiatives.

In recent years, renewable energy has played an increasingly crucial role in France's energy transition. As the nation strives to lower its dependence on imported fossil fuels and cut carbon emissions, alternative energy sources such as wind, solar, and hydropower have gained traction. By 2021, modern renewables accounted for 16.25% of France's total energy consumption, marking a 75% rise from 2000 levels. This shift aligns with the country's

broader objectives of reaching carbon neutrality by 2050, as outlined in the European Green Deal and the Paris Agreement.

Renewable energy in France primarily contributes to electricity production, yet it is also essential for heating both residential and commercial buildings. While renewables offer a cleaner alternative to fossil fuels, challenges remain in fully integrating these sources into the national grid. The intermittent nature of wind and solar power requires substantial investments in energy storage solutions and grid modernization to ensure stability in supply. Despite these obstacles, France continues to expand its renewable energy capacity, with ongoing developments in offshore wind farms, solar energy projects, and biomass-based initiatives.

A notable distinction in France's energy sector is the gradual exclusion of traditional biomass from the category of modern renewables. Historically, traditional biomass—such as burning collected wood, agricultural byproducts, and organic materials—was a significant energy source. However, due to its adverse effects on air quality and public health, France is phasing out its use in favor of cleaner alternatives like biofuels and advanced biomass energy systems. This transition is crucial for minimizing air pollution and addressing related health concerns, given that air pollution contributes to millions of premature deaths globally each year.

Compared to its European neighbors, France still lags in renewable energy adoption. The EU average share of renewables in total energy consumption stands at 19.28%, while France ranks 30th, behind countries like Italy (17.54%) and the Czech Republic (17.16%). These figures indicate that, while progress has been made, France must accelerate its renewable energy expansion to close the gap with other European nations. Strengthening regulatory incentives, encouraging private-sector investments, and speeding up the deployment of renewable energy projects will be key to enhancing France's leadership in the global transition toward sustainable energy.

Figure 1 illustrates the steady rise in modern renewables as a share of France's final energy consumption between 2000 and 2021. The percentage began at 9.3% in 2000 and consistently grew, reaching 16.25% in 2021. The most rapid increase occurred between 2010 and 2021, signaling the French government's heightened focus on renewable energy initiatives, major infrastructure investments, and a gradual shift away from fossil fuels. However, despite this upward trend, France remains below the European average, emphasizing the need for further policy improvements and stronger financial incentives to accelerate renewable sector growth.

Recent data reveals that renewables accounted for 24.2% of France's electricity generation in 2022, reflecting a modest 2% rise since 2000. Compared to other European countries, this progress is relatively slow. France

currently ranks 30th in Europe for renewable electricity production, trailing behind Belgium (25.8%) and North Macedonia (26.9%), while the European average remains at 40.3%. These figures highlight the necessity for greater investment and policy acceleration in renewable capacity.

Fig. 1: Share of Renewable Energy Sources in France, 2015-2021, %*
**Source: [1].*

France's renewable electricity sector is primarily driven by hydropower (44%) and wind energy (38%). Hydropower has long been a fundamental component of the country's renewable energy strategy, leveraging its vast river networks and existing infrastructure. Wind energy has also seen rapid growth in recent years, supported by expanding onshore and offshore projects. Meanwhile, solar photovoltaic (PV) energy, though increasing, still accounts for a relatively small portion of total electricity generation.

Despite the rising share of renewables, France continues to rely heavily on nuclear energy, which provides over 60% of the nation's electricity. While nuclear power ensures energy security and low-carbon electricity, it also delays the transition to a fully renewable-based system. Successfully reducing nuclear dependency while scaling up renewables remains one of France's biggest challenges in its long-term energy strategy.

For France to further advance its renewable energy production, continued investments in wind and solar power infrastructure, modernization of the electricity grid, and policy incentives promoting private-sector involvement and innovation are crucial. Given the European Union's ambitious carbon neutrality targets, France has a prime opportunity to expand

its renewable energy sector and position itself as a frontrunner in clean energy development.

The contribution of renewable energy sources to residential and industrial heating in France is steadily increasing. As part of a broader strategy to reduce dependence on fossil fuels and enhance energy efficiency, France—like many other nations—is encouraging a shift away from conventional gas and oil-fired heating systems. Instead, alternatives such as heat pumps, which operate on electricity from low-carbon sources, are becoming more widespread. Additionally, centralized district heating systems and combined heat and power (CHP) plants are increasingly integrating biofuels and energy from waste materials, serving as more sustainable replacements for fossil-based heating fuels. These advances align with France's long-term commitment to cutting greenhouse gas emissions while ensuring an efficient and cost-effective energy supply.

Among various renewable heating sources, solid biofuels remain the dominant contributor in France, accounting for 84% of total renewable heat generation in 2023. These include wood pellets, agricultural residues, and solid biomass fuels, which are extensively used in residential heating and district heating networks. Their widespread adoption is largely due to cost-effectiveness, accessibility, and compatibility with existing heating infrastructure. However, increasing reliance on biofuels has sparked concerns about sustainability, deforestation, and air pollution. To mitigate these risks, France must implement stronger regulatory measures to ensure sustainable biomass sourcing and minimize air pollution impacts. Additionally, there is a pressing need to enhance combustion efficiency and develop next-generation biofuels that offer improved energy output with reduced emissions.

Beyond biofuels, geothermal energy contributes to France's renewable heating sector, though its utilization remains geographically restricted. In regions with volcanic and tectonic activity, geothermal energy provides a stable, low-carbon heating alternative. However, adoption has been comparatively slow due to high initial costs and location-specific feasibility constraints. Moreover, France's industrial sector has been sluggish in incorporating renewable heating solutions due to the high-temperature demands of steel production and chemical manufacturing. Traditional renewable fuels often fail to meet these energy-intensive requirements, underscoring the need for innovation in hydrogen-based heating technologies and advanced heat storage solutions. To transition towards a truly sustainable heating sector, France must prioritize investment in emerging heating technologies, enhance energy efficiency measures, and expand district heating networks powered by biofuels, geothermal energy, and waste heat recovery

systems. These steps are vital for achieving long-term carbon neutrality and building a more resilient, sustainable energy infrastructure.

Fig. 2: Heat generation from renewables and waste in France, 2023
**Source: [1].*

Figure 2 presents an overview of renewable heat generation in France in 2023, highlighting the continued dominance of solid biofuels, which account for 83.7% of total renewable heat output. This statistic underscores France's heavy reliance on wood pellets, agricultural residues, and biomass-derived fuels. Geothermal energy (8.8%) ranks second but remains a relatively minor contributor due to geographical limitations. Biogas (4.8%) plays a small but potentially scalable role in France's heating mix, while industrial waste heat recovery (2.7%) is the least utilized, indicating an underdeveloped potential for waste heat reuse. These findings emphasize the importance of diversifying France's renewable heating sector by expanding geothermal energy, increasing biogas production, and enhancing waste heat recovery initiatives to reduce over-reliance on biomass.

France is committed to reducing greenhouse gas emissions and achieving carbon neutrality by 2050. In November 2024, the government introduced the third National Low-Carbon Strategy (SNBC) and the third Multi-Year Energy Plan (PPE) for public consultation [2]. The SNBC's primary goal is to cut emissions by 50% by 2030, compared to 1990 levels, necessitating an average 5% reduction annually from 2022 to 2030.

France's key policies for advancing its green transition focus on multiple sectors to achieve substantial emissions reductions. A major initiative includes a 31% decrease in transport emissions, driven by the widespread adoption of

electric vehicles, greater reliance on public transportation, expansion of rail freight networks, and improved cycling infrastructure. In the agricultural sector, the government is promoting organic farming, diversified crop cultivation, and a reduction in nitrogen-based fertilizers to lower environmental impacts. To decarbonize buildings, France is systematically phasing out oil and gas boilers, replacing them with energy-efficient heat pumps. Additionally, industrial emissions are being targeted through the implementation of clean energy technologies, supporting the shift toward low-carbon manufacturing processes. The country is also working to reduce dependence on fossil fuels by scaling up renewable energy production and expanding nuclear power, with a strong emphasis on solar and wind energy development. These measures are essential for ensuring a more sustainable, resilient, and carbon-neutral future.

Despite these efforts, challenges remain, particularly regarding funding and implementation effectiveness.

In 2019, France enacted the Energy and Climate Law, formally recognizing the climate crisis and setting a 2050 carbon neutrality target [3]. A core provision of this law is reducing fossil fuel consumption by 40% by 2030 (compared to 2012 levels). Additionally, the law mandates energy audits for buildings and restricts rent increases for properties that have not undergone energy-efficient renovations.

To further support industrial and transportation decarbonization, France introduced the France Relance plan, which provides significant investments for green initiatives [4]. The plan focuses on:France's strategy for sustainability includes a strong emphasis on building renovations to improve energy efficiency, ensuring that residential and commercial structures consume less energy while reducing carbon footprints. A crucial aspect of this transition is the development of green hydrogen technologies, which serve as a clean alternative to fossil fuels, particularly in industries and heavy transport. To further support emissions reduction, the government has introduced financial incentives for clean transportation, encouraging the adoption of electric vehicles, bicycles, and expanded public transit systems. Additionally, modernizing railway infrastructure remains a key priority, enhancing regional connectivity and reducing transport-related emissions by making rail travel a more attractive and sustainable alternative to road transport. These initiatives collectively aim to accelerate France’s transition to a greener, more energy-efficient economy.

France has proactively embraced the circular economy model, emphasizing waste reduction and recycling initiatives. The Anti-Waste Law for a Circular Economy, passed in February 2020, introduced ambitious regulations to phase out single-use plastics and promote material reuse [5].

Since January 1, 2023, restaurants have been required to serve meals using reusable dishware instead of disposable options. Additionally, the ban on polystyrene containers and plastic confetti underscores France's commitment to reducing plastic pollution.

The law also promotes consumer awareness about product durability and repairability. Companies must now provide a repairability index for electronic products, allowing consumers to make informed decisions and prolong product lifespans. The destruction of unsold goods has also been prohibited, encouraging businesses to donate or recycle excess inventory rather than dispose of it.

While France has made significant progress in fostering a green economy, multiple obstacles remain. The high financial costs of transitioning to a sustainable economy, political instability, and resistance from traditional industries slow the process. Established oil and gas sectors often lobby against environmental policies, while shifts in governmental priorities create uncertainty for investors and businesses.

Another critical issue is the labor market transition. Workers in traditional industries face job losses or the need for retraining, requiring large-scale government-backed education and workforce adaptation programs. Without adequate support, public resistance to change could hinder progress. A coordinated strategy, combining financial incentives, stable policies, and social programs, will be essential for maintaining France's leadership in the global green economy.

France has made substantial progress in advancing a green economy, with major investments and progressive policies supporting its transformation. The SNBC and France Relance plan underscore the country's dedication to carbon neutrality, renewable energy expansion, and sustainable transport development. However, challenges remain, particularly in financing and social adaptation. To secure long-term success, France must enhance investment in clean technologies, stabilize political support, and engage citizens in the green transition.

References

1. International Energy Agency (IEA) URL: https://www.iea.org/
2. Le Monde URL: https://www.lemonde.fr/
3. Légifrance URL: https://www.legifrance.gouv.fr/
4. Government of France URL: https://www.info.gouv.fr/
5. Ministère de la Transition écologique URL: https://www.ecologie.gouv.fr/

Scientific supervision by E.M. Lymonova, Candidate of Economic Sciences, Associate rofessor

M.A. Kozłowska,
Jan Kochanowski University in Kielce (Poland)
Z.A. Kozłowska,
Maria Curie-Skłodowska University in Lublin (Poland)

THE EFFECTS OF RUSSIAN AGGRESSION AGAINST UKRAINE ON THE EUROPEAN UNION'S TRANSPORT POLICY. CHALLENGES OF SUSTAINABLE TRANSFORMATION

Transport plays a crucial role in the functioning of national and international economies, serving as the foundation for the mobility of goods and people, as well as contributing to social and economic development. However, due to its significant impact on the environment and greenhouse gas emissions, transport is also one of the key areas where the European Union pursues goals related to decarbonization and improving energy efficiency.

In light of current challenges, such as Russia's aggression against Ukraine and the accompanying energy crisis, the role of EU transport policy becomes even more critical. Sanctions imposed on Russian fuels, including oil, deepen the need to make transport independent from fossil fuels, adding pressure for a swift transition to alternative energy sources.

This article provides a detailed analysis of the European Union's efforts to improve energy efficiency in transport, considering the impact of sanctions on Russian oil and the importance of developing new propulsion technologies. Additionally, statistical data will be presented, illustrating the progress and challenges related to the transformation of the transport sector towards greater sustainability.

Keywords: Energy Union, transport, fossil fuels.

Introduction

The European Union's energy policy is based on the principles of decarbonization, competitiveness, security of supply, and sustainable development, aiming to ensure energy efficiency and the development of renewable energy sources. Its goal is to create an integrated energy market, secure energy supplies, promote the development of renewable energy sources and intersystem connections, as well as reduce emissions and improve energy efficiency.

The legal foundation of the EU's energy policy is Article 194 of the Treaty on the Functioning of the European Union (TFEU) [1], while details regarding the security of supply and energy networks can be found in Articles 122 and 170-172 of the TFEU. Decisions related to nuclear energy are based on the Euratom Treaty [2].

In 2015, the European Union adopted the Energy Union strategy, defining five main objectives for energy policy: diversification of energy sources, creation of an integrated energy market, improvement of energy efficiency, decarbonization of the economy, and support for research into low-emission technologies [3]. Article 194 TFEU guarantees that Member States retain the right to choose their energy sources and supply structures.

As part of this policy, the EU is aiming to achieve targets for 2030, such as increasing the share of renewable energy to 42.5% and reducing primary and final energy consumption by 11.7% [3]. This policy is being implemented, among other ways, through the "Fit for 55" package [4] and the REPowerEU plan [5], which aims to eliminate dependence on Russian fossil fuels. In terms of regulations, the Union promotes renewable energy sources, energy efficiency, and the creation of intersystem energy connections [6].

EU energy policy is closely linked to the Union's transport policy. Through joint efforts, the EU focuses on innovative technological solutions and the development of renewable energy sources aimed at reducing emissions from combustion and dependency on fossil fuels. One of the main challenges facing the European Union is reducing greenhouse gas emissions from transport, which remains a significant source of emissions. In this context, promoting alternative propulsion systems plays a crucial role in significantly reducing fossil fuel consumption in the transport sector.

The drive to make transport independent from fossil fuels is a key element of the European Union's strategy, especially in the face of global challenges related to the energy crisis and changes in international policy, including the imposition of economic sanctions on Russian fuels. The EU, aware of the risks associated with dependence on imported energy resources, has set the goal of developing alternative propulsion technologies that will not only reduce greenhouse gas emissions but also strengthen the EU's energy independence, reducing reliance on unstable fossil fuel markets.

The purpose of this article is to analyze the actions taken by the European Union to improve energy efficiency in the transport sector, with particular emphasis on the impact of sanctions on Russian oil and the introduction of alternative propulsion systems. The article presents methods used by the European Union for modernizing transport, including the promotion of renewable energy sources, the development of transport infrastructure, and the application of new technologies. Furthermore, the article discusses the results of previous efforts to improve energy efficiency and their impact on reducing fossil fuel consumption in the transport sector.

The methodology of the study includes an analysis of available statistical data regarding energy consumption in the European Union, as well as EU documents and reports related to energy and transport policy. Additionally, the

impact of sanctions on Russian oil on the transport sector is analyzed, particularly in the context of the need for a rapid shift to alternative energy sources.

European Union Transport Policy

The European Union's transport policy has been part of the Union's common policy for over 30 years [7]. In addition to opening transport markets to competition and creating a trans-European network, the model of sustainable mobility is gaining increasing importance, especially due to the constant rise in greenhouse gas emissions in this sector, which poses a risk of weakening the EU's efforts to achieve climate goals [8]. The legal basis for the policy is provided by Article 4(2)(g) and Title VI of the Treaty on the Functioning of the European Union [1]. Member States highlighted the importance of the common transport policy already in the Treaty of Rome, dedicating a separate title to it. Transport was, therefore, one of the first areas of common policy in the Community [9]. The main priority was the creation of a common transport market, enabling the free provision of services and opening transport markets [10]. With the opening of transport markets, ensuring fair competition conditions, both for individual types of transport and between them, became crucial. As a result, the importance of harmonization has grown, currently covering national legal, executive, and administrative regulations, as well as technological, social, and tax aspects related to the provision of transport services [11].

The 2011 White Paper titled "Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a Competitive and Resource-Efficient Transport System" [12] emphasized the importance of the transport sector in reducing greenhouse gas emissions in the European Union. The document called for a 20% reduction in transport-related emissions (excluding international maritime transport) between 2008 and 2030, and at least 60% by 2050 compared to 1990 levels. Additionally, it called for a 40% reduction in emissions from international maritime transport between 2005 and 2050. Regarding aviation, the goal was set for 40% of the fuel used in this sector to be sustainable, low-emission fuel by 2050. The document also emphasized the need to reduce the number of conventionally powered cars in urban transport by half by 2030, with the goal of phasing them out completely by 2050. However, these goals were considered insufficient as they were deemed too low compared to the ambitious targets set during the 2015 Paris Climate Conference [13].

In this context, the "European Green Deal," a set of initiatives presented by the European Commission, goes beyond main objectives such as "smart and sustainable mobility" [14]. These actions represent a further step towards more ambitious targets, transforming political commitments in climate

protection into legal commitments, as well as setting more decisive goals and measures. The plan also includes key climate-related legal goals. As a result, earlier political commitments regarding climate policy were transformed into legal obligations, setting ambitious goals for the transport sector, including achieving a 90% reduction in CO2 emissions by 2050 to meet the EU's climate neutrality target.

In response to these challenges, on December 9, 2020, the Commission announced the communication titled "Strategy for Sustainable and Smart Mobility – European Transport on the Road to the Future" [15]. It included a set of actions necessary for transforming the EU's transport system in line with the European Green Deal and the digital strategy, aimed at making the transport sector more sustainable, digital, and resilient.

Achieving the European Union's ambitious goals for sustainable transport not only helps reduce the negative environmental impact of this sector but also contributes to reducing dependence on fossil fuels. The drive for transformation towards a more efficient, digital, and resilient transport system is becoming the foundation of EU policy. In this context, transforming political commitments into legal obligations is a crucial step in achieving climate goals, setting concrete actions in the fight against the climate crisis.

The Impact of the War on the European Union's Transport Policy

The war in Ukraine has a profound impact on the European Union's energy and transport policies. The conflict has caused significant changes in the economic policies of Western countries, which have introduced economic sanctions against Russia aimed at limiting its ability to finance military activities. Among these sanctions were restrictions on the import of oil, gas, and other fossil resources. The European Union, due to its dependence on Russian energy resources, has faced the major challenge of ensuring energy stability, which has directly affected its transport sector.

In 2021, over 40% of the gas, 46% of coal, and 27% of oil consumed in the EU came from Russia [16]. When Russia halted gas supplies to several Member States, including Poland, Germany, and France, in 2022, Europe faced an energy crisis [17]. As a result, the European Commission presented the REPowerEU strategy, which aims to completely phase out the import of fossil fuels from Russia by 2030 [5]. These actions highlighted the EU's significant dependence on Russian energy resources, which not only threatens its energy security but also destabilizes the economies of Member States.

At the same time as the energy crisis, problems related to energy poverty [18] have intensified, affecting more than 30 million Europeans. The rise in energy prices, partly caused by the halt in gas supplies from Russia, is particularly felt in countries like Poland, Bulgaria, and Romania, where a large

portion of energy is still sourced from traditional resources [19]. These issues are exacerbated in regions heavily dependent on the import of energy resources, leading to higher transport, industry, and other economic sector costs.

The situation in Europe is also negatively affecting the global supply chain. Disruptions in fuel transportation and rising operational costs are particularly significant in Africa, where agriculture is the main livelihood for millions of people. The rise in fuel prices and changes in energy resource deliveries have worsened existing food access issues, ultimately leading to further humanitarian crises on the continent [20].

Although the war in Ukraine has influenced changes in the EU's transport policy, it is not the only aspect requiring attention. On one hand, sanctions against Russia are reshaping the geopolitical landscape in Europe; on the other hand, the EU faces the need to adapt to a changing economic reality related to increasing energy demand, shifts in the global supply chain, and the pursuit of carbon neutrality. The need for difficult compromises, such as extending the operation of nuclear power plants in Germany or joint gas purchases [21], will have a significant impact on the further development of the European Union's transport and energy policies.

Alternative Propulsion Systems as a Key Element of Reducing Dependence on Russian Fuels

One of the main goals of European transport policy is to reduce the sector's dependence on fossil fuels without diminishing its efficiency and accessibility. This means that the sector should consume "less energy in a more environmentally friendly way" [12] to limit its negative impact on the natural environment. Therefore, one of the objectives of sustainable transport development should be to improve the energy efficiency of vehicles and introduce alternative fuels and propulsion systems that, in the long term, can replace fossil fuels such as gasoline and diesel.

Despite the growing interest in alternative propulsion systems, conventional fuel-powered vehicles remain the dominant form of propulsion in the European market. In 2022, the share of energy consumption from fossil fuels in transport was as high as 93.5% (see Fig. 1). This indicates a strong dependence of the transport sector on conventional fuels, despite numerous efforts to introduce alternative solutions.

Fig. 1. Share of alternative drives in transport in the EU in 2022
Source: Own elaboration based on https://transport.ec.europa.eu/facts-funding/studies-data/eu-transport-figures-statistical-pocketbook_en (accessed 24 March 2025).

The highest share of fuels from alternative sources, amounting to 27.59%, was recorded in Sweden. In contrast, other countries such as Cyprus (3.57%) and Lithuania (1.54%) had a significantly smaller share of alternative fuels in their transport market (see Fig. 2)

Fig. 2. Share of alternative drives in transport in EU member states in 2022
Source: Own elaboration based on https://transport.ec.europa.eu/facts-funding/studies-data/eu-transport-figures-statistical-pocketbook_en (accessed 24 March 2025).

Despite the significant objectives outlined in the European Union's energy policy, progress in transitioning to environmentally friendly propulsion systems within the transport sector remains insufficient. Although alternative propulsion technologies, such as electric vehicles, biofuels, and hydrogen-powered systems, are recognized as crucial elements in achieving sustainable development and energy independence, their implementation has been notably slow. This delayed transition can be attributed to several factors, including the need for substantial investments in infrastructure, ongoing technological development, and the necessity of comprehensive legislative support. While these alternative systems hold the potential to significantly reduce the EU's reliance on fossil fuels, their widespread adoption is hindered by the current gaps in infrastructure and policy frameworks.

The urgency of this transformation has only increased in light of geopolitical challenges, such as the war in Ukraine, which has underscored the risks associated with dependence on foreign fossil fuel sources, particularly from Russia. The ongoing conflict has highlighted the critical need for the EU to accelerate its shift toward energy independence, not only for environmental reasons but also for geopolitical stability. However, the current pace of progress suggests that more immediate and decisive actions are needed. A faster transition to alternative fuels and propulsion systems is essential, requiring stronger political commitment, targeted investments, and enhanced cooperation between Member States to ensure that the EU achieves its ambitious sustainability and energy security goals. Without a more rapid shift, the EU risks remaining vulnerable to external energy shocks, undermining both its long-term climate targets and its broader geopolitical stability.

Conclusions

The achievement of the European Union's ambitious goals in sustainable transport is not only crucial for reducing the negative impact of the transport sector on the environment but also for achieving energy independence from fossil fuels, including oil imported from Russia. Russia's aggression against Ukraine has served as a significant impetus to accelerate actions towards the sustainable transformation of the transport sector, particularly in the context of ensuring the European Union's energy security. Despite the fact that alternative drives, such as electric vehicles, biofuels, and hydrogen drives, are a key element of the EU's energy policy, progress in their implementation remains insufficient. Conventional drive vehicles continue to dominate European transport, and reducing dependence on fossil fuels requires further investments in infrastructure and technology development.

Additionally, a strong legislative and financial support plays a key role in the transformation process, aimed at accelerating the large-scale implementation of alternative solutions. In the face of geopolitical challenges, such as the war in Ukraine, the European Union must further focus on cooperation between member states to effectively introduce innovative solutions in the transport sector. Only through integrated actions and the exchange of best practices will the Union be able to transition to a more sustainable, resilient, and less fossil-fuel-dependent transport system.

Bibliografia

1. *Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union Consolidated version of the Treaty on European Union Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union Protocols Annexes to the Treaty on the Functioning of the European Union Declarations annexed to the Final Act of the Intergovernmental Conference which adopted the Treaty of Lisbon, signed on 13 December 2007 Tables of equivalences*, Document 12016ME/TXT, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ EN/TXT/?uri= CELEX:12016ME/TXT (accessed 20 March 2025).

2. *Treaty establishing the European Atomic Energy Community (EURATOM)*. Document 11957A/TXT, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX:11957A/TXT (accessed 20 March 2025).

3. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank: A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate Change Policy, European Commission*, COM/2015/080 final. Document 52015DC0080, https://eur-lex.europa.eu/legal-content /EN/TXT/HTML/ ?uri=CELEX:52015DC0080 (accessed 20 March 2025).

4. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: 'Fit for 55': Delivering the EU's 2030 Climate Target on the Way to Climate Neutrality*, European Commission, COM(2021) 550 final, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/ HTML/?uri=CELEX:52021DC0550 (accessed 23 March 2025).

5. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: REPowerEU Plan*, European Commission, COM(2022) 230 final (accessed 23 March 2025).

6. *Thematic Notes on the European Union. Energy policy: general principles*, https://www.europarl.europa.eu (accessed 23 March 2025).

7. Dyr T., *Europejska polityka rozwoju transportu i infrastruktury*, [in:] A. Kosztowniak, M. Sobol (Eds.), *Współczesna polityka gospodarcza*, CeDeWu, Warszawa 2016, pp. 463–484.

8. Kozłowska M.A., *Efekty ekonomiczne realizacji strategii zrównoważonego rozwoju transportu w Unii Europejskiej*, INW Spatium, Radom 2022.

9. Dyr T., *Polityka transportowa a strategia zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej*, [in:] J. Hawlena (Ed.), *Transport a strategia zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej*, INW Spatium, Radom-Katowice 2011, pp. 9–38.

10. Dyr, T., Ożóg, M., *Uwarunkowania rozwoju transportu w Unii Europejskiej*, TTS – Technika Transportu Szynowego 2010, No. 3, pp. 21–31.

11. *Thematic Notes on the European Union. Common transport policy: a general outline*, https://www.europarl.europa.eu (accessed 23 March 2025).

12. White Paper, *Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource efficient transport system*, European Commission, COM (2011) 144 final, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52011_DC0144 (accessed 24 March 2025).

13. https://unfccc.int/event/cop-21 (accessed 24 March 2025).

14. Communication From the Commission, *The European Green Deal*, COM/2019/640 final, Document 52019DC0640 https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC 0640 (accessed 24 March 2025).

15. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *Sustainable and Smart Mobility Strategy – Putting European Transport on Track for the Future*, European Commission, COM(2020) 789 final, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52020DC0789 (accessed 24 March 2025).

16. *In focus: Reducing the EU's dependence on imported fossil fuels*, European Commission, https://commission.europa.eu/news/focus-reducing-eus-dependence-imported-fossil-fuels-2022-04-20_en; (accessed 18 March 2025).

17. Janicek K., *Russia again cuts natural gas exports to European countries*, https://apnews.com/article/russia-ukraine-france-italy-european-union-39f69052043b910e6880086da9528bf3 (accessed 18 March 2025).

18. *'It's time for the EU to be closer to its people' – greater role for local and regional government can help restore trust in the* EU, European

Committee of the Regions, https://cor.europa.eu/en/news/Pages/time-for-the-EU-to-be-closer-to-its-people.aspx (accessed 18 March 2025).

19. ENPOR, https://www.energypoverty.info/ (accessed 18 March 2025).

20. Ozilli K.P., *The global economic consequence of the Russian invasion of Ukraine*, SSRN Electronic Journal, 2022, pp. 1–7.

21. Willimas B., Sgaravatti G., Tagliapietra S., Zachmann G., *A grand bargain to steer through the European Union's energy crisis*, Policy Contribution 2022, No.14, p. 15.

Scientific supervision by B. Ślusarczyk, Doktor of Science, Associate Profesor

V. Kozyrieva,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ITALY FOR FOREIGN INVESTORS: ASSESSMENT OF RISKS AND PROSPECTS

This article examines Italy's investment climate, highlighting it's strengths, weaknesses, risks and opportunities. It explores Italy's strategic location, most efficient sectors, and government initiatives to attract Foreign Direct Investment (FDI), such as tax incentives and special programs. Additionally, it discusses key challenges, including bureaucratic inefficiencies, high public debt, and labor market rigidities. The paper also assesses Italy's political stability and its impact on investor confidence, concluding that while challenges persist, ongoing reforms and EU-backed initiatives enhance its appeal as a long-term investment hub.

Keywords: foreign direct investment, investment climate, economic growth, public debt, political stability, tax incentives, infrastructure, labor market, digital transformation.

Introduction

Italy, one of the largest economies in the European Union, presents a mix of opportunities and challenges for foreign investors. With a strong industrial base, a rich cultural heritage, and a strategic location, Italy attracts considerable foreign direct investment. However, bureaucratic complexities, political instability, and economic fluctuations pose potential risks. This paper examines the key factors that determine Italy's investment attractiveness, assesses the risks involved, and highlights future prospects for foreign investors.

To begin with, I would like to strengths and weaknesses of Italy as an investment receiver.

Italy's geographical position is the first strength to mention. Italy is a key gateway to the European Single Market and its 500 million consumers, but it is also close to Northern Africa and the Middle East, with an additional 270 million potential customers; at the same time, it serves as an ideal bridge between Southern Europe and Central and Eastern European Union countries. (investorvisa.mise.gov.it, n.d.) Moreover, Italy is one of the largest manufacturing economies in Europe and one of the global leaders in manufacturing sector worldwide. It is widely known for its developed machinery and automation sectors, as well. Italy has about 18,000 enterprises in the machinery and equipment industry, ranking first among European

nations in terms of company count (www.ice.it, 2021). Research and innovation are deeply ingrained in industrial processes, with outstanding skills in life sciences, physics and engineering, social sciences and humanities (e.g., high-tech archaeology). Furthermore, Italy is considered to be a country open to FDI. Italy continues to improve its position in the Kearney Agency's Foreign Direct Investment Confidence Index 2022 rating. Italy placed seventh among the 25 most attractive economies in 2022, up from eighth the previous year, tenth in 2018, and sixteenth in 2016. In 2021, cross-border mergers and acquisitions in Italy exceeded $ 68 billion, with 47 agreements completed (www.ice.it, 2021).

The Italian government supports startups and tech hubs, particularly in cities like Milan and Turin, through funding and incubators. Italy offers tax breaks and incentives for companies investing in R&D, innovation, and industrial modernization (e.g., the Industry 4.0 plan). Special Economic Zones (SEZs) in southern Italy provide tax incentives and administrative simplifications to attract investment. Moreover, there was introduced an "Invest in Italy" program. It provides legal and administrative guidance to foreign businesses looking to establish operations in Italy, assists with site selection, helping investors find the best location based on industry, infrastructure, and workforce availability, and facilitates partnerships between foreign investors and Italian companies, universities, and research centers. Moreover, non-repayable grants and soft loans are offered for foreign companies investing in strategic sectors (technology, for example).

As for weaknesses, high public debt (over 140% of GDP) and sluggish economic growth are definitely limiting government spending on infrastructure and incentives that could attract FDI. This debt burden is a result of past government overspending, especially in 1980s and 1990s, sluggish economic growth, an aging population driving up pension and healthcare costs, and high interest payments. While Italy has historically maintained market confidence through a strong industrial base and EU support, rising interest rates and EU fiscal rules create challenges. To solve this problem, the government has focused on leveraging EU recovery funds, implementing structural reforms to improve tax collection and foreign investment, and considering. Another weak point is high tax burden. Corporate taxes and labor costs in Italy are among the highest in Europe, making it less attractive compared to countries with more business-friendly tax policies. Italian corporations are subject to both a corporate income tax, known as imposta sul reddito sulle società or IRES, and a regional production tax, known as imposta regionale sulle attività produttive or IRAP. Standard rates are as follows: 24% for IRES. 3.9% for IRAP (taxsummaries.pwc.com, n.d.). The Italian court system operates considerably slowly compared to other Member States in

terms of procedural periods. The inefficiency of the Italian judicial system has resulted in lower investments, slower development, and a challenging economic climate. The enforcement of civil and commercial claims is hampered by significant court procedural delays, resulting in a large number of pending cases (Esposito, Lanau and Pompe). However, the government is introducing measures to lower the tax burden on businesses and encourage foreign firms to set up operations.

As for the labour market, it continues to face structural challenges with low participation rates, regional and gender disparities, and high youth unemployment (Figure 1).

Figure 1. Labour force participation rate, %
Source: Tradingeconomics, 2022.

The participation rate of Italian women remains below 60%, while it is above 70% in countries like Germany and France. Participation rates of youth are also much lower than in peer countries. However, employment rates rose to record levels, reaching 66,3% in 2023. Regional disparities continue, as employment rates in southern regions are much lower that in the north.

From 1995 to 2024, Italy's productivity averaged 98.90 points, with an all-time high of 107.32 points in Q2 2020 (Tradingeconomics, 2019). Since the mid-1990s, Italy’s productivity has grown at an average annual rate of just 0.2%, far below the Eurozone average. The country’s productivity index is significantly lower than Germany, France, and Northern European countries, where productivity growth has been much stronger. The country struggles

with structural inefficiencies, particularly in bureaucracy, slow adoption of digital technologies, and rigid labor market policies.

However, Italian workforce is considered to be very skilled due to high education quality. 24 Italian universities are among the top 500 academic institutions in the Times Higher Education World University Ranking (THE, 2022). The country produces highly skilled professionals in STEM, architecture, fashion, and automotive industries. The workforce is known for precision, craftsmanship, and innovation, particularly in small and medium-sized enterprises.

As for distribution of the workforce across economic sectors (Figure 2), it remains quite stable. In 2022, 3.79 percent of the workforce in Italy were employed in agriculture, 26.87 percent in industry and 69.34 percent in services (Statista, n.d.).

Figure 2. Distribution of the workforce across economic sectors from 2012 to 2022

Source: Statista.

Investors' decisions are heavily influenced by political stability. As of 2025, Italy is widely seen as a politically stable country that has attracted significant global investment. This is especially true for BlackRock, the world's largest asset management, which already has interests in Italy worth more than €10 billion, including shares in Italian banks Unicredit and Intesa Sanpaolo, as well as government-involved energy giants Eni and Enel. The Italian government recently approved BlackRock's acquisition of a 3% interest in Leonardo. Microsoft said in a statement that it will invest €4.3 billion ($4.75 billion) over the next two years to improve artificial intelligence infrastructure and cloud capacity in Italy. Moreover, recently, Microsoft and

BlackRock announced their plans to jointly invest $30 billion in an artificial intelligence project, which involves constructing data centres and energy infrastructures to support this technology. Furthermore, Microsoft and BlackRock recently announced a $30 billion joint investment in an artificial intelligence initiative that would include the construction of data centres and energy infrastructures to support this technology (Decode39, 2024).

Conclusions

To sum up, Italy remains a promising destination for foreign investors, with strong opportunities in manufacturing industry and supportive government policies. While bureaucratic challenges and political uncertainties persist, strategic reforms and economic resilience position Italy as an attractive long-term investment hub. By addressing its structural challenges and leveraging its unique strengths, Italy can enhance its global investment appeal in the coming years.

References

1. investorvisa.mise.gov.it. (n.d.). *10 reasons to invest in Italy*. [online] Available at: https://investorvisa.mise.gov.it/index.php/en/home-en/10-reasons-to-invest-in-italy.
2. www.ice.it. (2021). *10 Reasons to invest | Italian Trade Agency*. [online] Available at: https://www.ice.it/en/invest/10-reason-to-invest [Accessed 22 Feb. 2025].
3. taxsummaries.pwc.com. (n.d.). *Italy - Corporate - Taxes on corporate income*. [online] Available at: https://taxsummaries.pwc.com/italy/corporate/taxes-on-corporate-income.
4. Esposito, G., Lanau, S. and Pompe, S. (2014). Judicial System Reform in Italy: A Key to Growth. *IMF Working Papers*, 14(32). doi:https://doi.org/10.5089/9781475573022.001.
5. tradingeconomics.com. (n.d.). *Italy Labor Force Participation Rate - September 2022 Data - 2004-2021 Historical*. [online] Available at: https://tradingeconomics.com/italy/labor-force-participation-rate.
6. Statista. (n.d.). *Italy - Distribution of the workforce across economic sectors 2019*. [online] Available at: https://www.statista.com/statistics/270488/distribution-of-the-workforce-across-economic-sectors-in-italy/.
7. https://decode39.com/author/redazione (2024). *Italy's political stability wins over major global investors - Decode39*. [online] Decode39. Available at: https://decode39.com/9574/italy-political-stability-global-investors/.

8. Tradingeconomics.com. (2019). Available at: https://tradingeconomics.com/italy/productivity.

9. Coface. (n.d.). *Italy: Country File, Economic Risk Analysis*. [online] Available at: https://www.coface.com/news-economy-and-insights/business-risk-dashboard/country-risk-files/italy.

Scientific supervision by R.M. Kliuchnyk, PhD in Political Science, Associate Professor

B. Krzysztofik,
B. Krochmal-Marczak,
Państwowa Akademia Nauk Stosowanych w Krośnie (Polska)

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCIOWE W OBLICZU WIELU ZAGROŻEŃ A SZCZEGÓLNIE WOJNY W UKRAINIE

Żywność jako jedna z podstawowych potrzeb człowieka i jest rozpatrywana w dwóch obszarach tj. jako bezpieczeństwo żywności oraz bezpieczeństwo żywnościowe.

Prawo do żywności (*right to food*) jest podstawowym prawem człowieka, gdyż pierwszą potrzebą człowieka jest potrzeba zaspokojenia głodu. Bez dostępu do żywności człowiek nie jest w stanie funkcjonować w społeczeństwie i wypełniać podstawowych czynności, a zatem co naturalne, przeżyć dłużej niż kilkanaście do kilkudziesięciu dni. Z tych też względów, w hierarchiach potrzeb człowieka, w znanej piramidzie potrzeb Maslowa, potrzeby fizjologiczne, głód, pragnienie i sen, należą do tych podstawowych, z których nie można zrezygnować. Im wyższy stopień rozwoju naszej cywilizacji, tym częściej podejmowane są tematy dotyczące zaspokojenia głodu, niedożywienia czy wręcz zjawiska śmierci głodowej.

Bezpieczeństwo żywności rozumiane jest jako ogół koniecznych warunków i działań, które muszą być podjęte podczas wszystkich etapów procesu produkcji żywności i obrotu handlowego żywnością.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo żywnościowe, zagrożenia, instytucje międzynarodowe.

Wstęp

Bezpieczeństwo żywnościowe to nie tylko zapewnienie odpowiedniej ilości pożywienia, ale też troska o jej jakość. Celem jego jest zapewnienie bezpieczeństwa życia i zdrowia konsumentów (Leśkiewicz 2012). Natomiast Według FAO bezpieczeństwo żywnościowe to sytuacja, w której wszyscy ludzie przez cały czas mają fizyczny, społeczny i ekonomiczny dostęp do wystarczającej, bezpiecznej i odżywczej żywności, zaspokajającej ich potrzeby żywieniowe i preferencje dla prowadzenia aktywnego i zdrowego życia (Kościański 2016, Małysz 2009, Baer-Nawrocka 2014,Grzelak 2017).

W myśl najnowszej definicji wyróżnić można następujące poziomy i wymiary bezpieczeństwa żywnościowego: gospodarstwa domowego, jednostkowy, globalny, narodowy, społeczny, zdrowotny, ekonomiczny i fizyczny.

Żywność jako jedna z podstawowych potrzeb człowieka i jest rozpatrywana w dwóch obszarach tj. jako bezpieczeństwo żywności oraz

bezpieczeństwo żywnościowe (Maslow 2014, https://www.kongresobywatelski.pl).

Niestety, na świecie jest mnóstwo zagrożeń dla bezpieczeństwa żywności. Najważniejsze z nich to: chemiczne, fizyczne, zanieczyszczenia mikrobiologiczne, zanieczyszczenie środowiska, modyfikacje genetyczne. Należy dodać także zmiany klimatyczne, które wpływają na warunki upraw w poszczególnych strefach klimatycznych.

Do czynników zagrażających bezpieczeństwu żywnościowemu należą (Kościański 2016, Gajda i Kołożyn-Krajewska 2020): wzrost liczby ludności na świecie, wzrost globalnego zapotrzebowania na żywność, zmiany we wzorcach konsumpcji, ceny żywności, wzrost obszarów z niedoborem wody, zmiany klimatu, ograniczenie dostępności gruntów pod uprawy, zanikanie bioróżnorodności, straty i marnotrawstwo żywności oraz brak bezpieczeństwa żywności, migracje ludności a obecnie szereg konfliktów zbrojnych, które nie tylko uniemożliwiają produkcję rolną jak również komplikują przemieszczanie produktów żywnościowych do miejsc szczególnie potrzebujących. Społeczność międzynarodowa nie doceniała, jak wielkie znaczenie dla bezpieczeństwa żywnościowego ma swobody przepływ żywności między państwami, coś co zostało całkowite zaburzone przez wojnę na Ukrainie.

Raport WHO jako główne czynniki wywołujące kryzysy wymienił konflikty i niepewne sytuacje w zakresie bezpieczeństwa, wstrząsy gospodarcze oraz ekstremalne zjawiska pogodowe. W 2022 roku na istniejący stan wpływ miały również społeczno-gospodarcze konsekwencje pandemii koronawirusa, skutki wojny na Ukrainie oraz powtarzające się susze i ekstremalne zjawiska pogodowe (Ahn i Norwood 2021, Ambroziak i in. 2021, https://www.onet.pl/informacje/kai/raport-onz-cwierc-miliarda-ludzi-na-swiecie-gloduje/he7g88y,30bc1058).

Z raportu wynika, że konsekwencją braku bezpieczeństwa żywnościowego, są również wypędzenia. W 2022 r. wzrosła również liczba uchodźców, którzy stracili swoje domy i środki do życia.

Światowa koncepcja bezpieczeństwa żywnościowego (*food security*)

Wg szacunków FAO w 2022 r. z głodem borykało się od 691 do 783 mln ludzi na świecie. Choć wzrost liczby głodujących zatrzymał się w latach 2021-2022, wiele regionów nadal stoi w obliczu pogłębiających się kryzysów żywnościowych. Postępy w ograniczaniu głodu zaobserwowano w Azji i Ameryce Łacińskiej, ale ten problem nadal narastał w Azji Zachodniej, na Karaibach i w Afryce. Na tym kontynencie z głodem boryka się co piąta osoba – ponad dwukrotnie więcej niż średnia światowa (https://centrum-

prasowe.unicef.pl/252161-735-mln-ludzi-na-swiecie-cierpi-z-powodu-glodu, Kita 2018).

Niedożywienie jest głównym zagrożeniem dla przetrwania, wzrostu i właściwego rozwoju dzieci. Istotne jest priorytetowe traktowanie dostępu do pożywnych i niedrogich diet oraz podstawowych usług żywieniowych, ochrona dzieci i młodzieży przed ubogą w składniki odżywcze, ultraprzetworzoną żywnością. Jak wskazuje raport, w 2022 r. prawie 30 proc. światowej populacji, czyli 2,4 mld ludzi, nie miało stałego dostępu do żywności. Wśród nich ok. 900 mln osób borykało się z poważnym brakiem bezpieczeństwa żywnościowego. Jednocześnie, w 2021 r. ponad 3,1 mld ludzi na świecie nie było w stanie zapewnić sobie zdrowej diety. Z powodu niedożywienia nadal cierpią miliony dzieci poniżej 5 r. ż.: w 2022 r. 148 mln doświadczało zahamowania wzrostu, 45 mln – zaburzeń przyrostu masy ciała, a 37 mln miało nadwagę (https://centrum-prasowe.unicef.pl/252161-735-mln-ludzi-na-swiecie-cierpi-z-powodu-glodu). Wg raportu ONZ: ćwierć miliarda ludzi na świecie głoduje. Z raportu wynika, że w samej tylko w Demokratycznej Republice Konga 26,4 mln osób ma trudności z zaspokojeniem zapotrzebowania na kalorie lub jest zagrożonych ostrym niedożywieniem. W Etiopii 23,6 mln cierpi z powodu ostrego niedożywienia. Wraz z Afganistanem, Nigerią i Jemenem, w tych pięciu krajach żyje 40 proc. głodujących na świecie. Głód osiąga katastrofalne rozmiary, dotykając 214 000 tys. w Somalii, 87 tys. w Sudanie Południowym, 31 tys. w Jemenie i 20 300 w Afganistanie. Kolejnym tysiącom osób zagraża śmierć głodowa na Haiti, w Nigerii i Burkina Faso (https://www.onet.pl/informacje/kai/raport-onz-cwierc-miliarda-ludzi-na-swiecie-gloduje/he7g88y,30bc1058, The State of Food Security and Nutrition in the World 2021).

Już w latach 70-tych XX wieku na Światowej Konferencji Żywnościowej FAO podjęto prace nad koncepcją bezpieczeństwa żywnościowego. Przyczyną zorganizowania tej konferencji były bardzo niskie plony zbóż w 1974 roku, które znacząco wpłynęły na poziom zapasów w światowych zasobach i w konsekwencji wzrost ich cen.

Tematem przewodnim konferencji był problemu zaopatrzenia w żywność i wyżywienia. Równocześnie po raz pierwszy zdefiniowano pojęcie bezpieczeństwa żywnościowego w obszarze podaży i dostępności żywności. Natomiast w 1983 r. pojęcie to zostało zmienione na „zapewnienie wszystkim ludziom, w każdym czasie fizycznej i ekonomicznej dostępności do podstawowej żywności, której potrzebują".

Bezpieczeństwo żywnościowe w tym czasie obejmowało dwa podstawowe obszary tj.: fizyczną dostępność żywności *(physical access*) i dostępność ekonomiczną (*economic access*). Natomiast usankcjonowanie praw człowieka do żywności zostało w Międzynarodowym Pakcie Praw

Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych, uchwalonym przez Zgromadzenie Ogólne Organizacji Narodów Zjednoczonych w dniu 16 grudnia 1966 r.

Kolejną, istotną modyfikację, rozszerzającą podejście do bezpieczeństwa żywnościowego, przyniósł Światowy Szczyt Żywnościowy (*World Food Summit*) w Rzymie w 1996 r. Wprowadzono wówczas nowe obszary, do których zaliczono takie cechy żywności, jak: jej dostateczny poziom, bezpieczeństwo (*safety*) oraz walory odżywcze zgodne z potrzebami i preferencjami ludzi, niezbędne do aktywnego i zdrowego życia. Oznaczało to nowe podejście do problemu, bowiem poza aspektami „ilościowymi" podaży żywności i jej dostępności uwzględniono jej wymiar „jakościowy".

Od 1996 r. bezpieczeństwo żywnościowe według FAO opiera się na czterech filarach:

- dostępności fizycznej (*food availability*): dostateczna ilość stale dostępnej żywności o odpowiedniej jakości,
- dostępności ekonomicznej (*food accessibility*): wystarczające środki gwarantujące poszczególnym osobom (gospodarstwom domowym) dostęp do żywności o odpowiednich walorach odżywczych,
- zdrowotnej odpowiedniości żywności (*utilization*): żywność zgodna z podstawowymi zasadami żywienia i zdrowia ludzi oraz zasadami higieny, żywność bezpieczna i odpowiednia jakościowo, gwarantująca zadowalający poziom wyżywienia. Jest to równoznaczne z włączeniem bezpieczeństwa żywności do koncepcji bezpieczeństwa żywnościowego,
- stabilności (*stability*): stały dostęp poszczególnych osób i gospodarstw domowych do żywności, niezakłócany ani wydarzeniami jednostkowymi (kryzysy gospodarcze), ani cyklicznymi (okresowa utrata bezpieczeństwa żywnościowego).

Zaś 12 maja 1999r. Komitetu Praw Gospodarczych, Społecznych i Kulturalnych (*the Committee on Economic, Social and Cultural Rights*), stwierdza, że „Prawo człowieka do odpowiedniej żywności ma kluczowe znaczenie dla korzystania ze wszystkich innych praw". W 2009 roku *World Summit on Food Security* w Rzymie „Potwierdza, że każda osoba ma prawo dostępu do bezpiecznej, wystarczającej i pełnowartościowej żywności, zgodnie ze stopniową realizacją prawa do odpowiedniej żywności"(https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/Docs/Final_Declaration/WSFS09_Declaration.pdf).

Mimo wysiłków agend ONZ, w tym przede wszystkim FAO, oraz realizowanych licznych programów pomocowych i humanitarnych, problem głodu nie maleje, a wręcz rośnie co najmniej od końca drugiej dekady XXI w. W Deklaracji ze szczytu *Summit on Global Food Security* 2022 z 20 września stwierdza się wprost: „Systemy żywnościowe i globalne

bezpieczeństwo żywnościowe znajdują się w krytycznym momencie. Połączone skutki globalnej pandemii, rosnąca presja związana z kryzysem klimatycznym, wysokie ceny energii i nawozów oraz przedłużające się konflikty, w tym ostatnia inwazja Rosji na Ukrainę, zakłóciły łańcuchy produkcji i dostaw oraz radykalnie zwiększyły globalny brak bezpieczeństwa żywnościowego, zwłaszcza dla osób najbardziej narażonych" (Aguiar i in. 2018, Declaration … 2022).

Obecnie coraz częściej wysuwa się nowe propozycje w zakresie podejmowanych działań na rzecz likwidacji głodu i zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego, do których należą m.in. zrównoważenie systemów żywnościowych oraz agencja (sprawczość konsumenta).

Chodzi o to, by ekonomiczne, społeczne, kulturowe i środowiskowe podstawy zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego dla przyszłych pokoleń były chronione już dzisiaj. Zrównoważenie (*sustainability*) nie oznacza jednak stanu tożsamego ze stabilnością (*stability*), która stanowi czwarty element systemu bezpieczeństwa żywnościowego.

Bezpieczeństwo żywnościowe Polski i Unii Europejskiej

Według ostatniego światowego rankingu bezpieczeństwa żywnościowego, Polska znalazła się na 22. miejscu na 113 krajów ocenianych. W badaniu ocenianych jest kilka parametrów, takich jak: dostęp do żywności, osiągalność cenowa, jakość żywności, programy wspierające bezpieczeństwo żywnościowe, dostęp rolników do finansowania, standardy żywienia i bezpieczeństwo żywności. Od kilku lat Polska ma również niski udział osób znajdujących się poniżej światowej linii ubóstwa w populacji ludności kraju oraz małe straty żywności (*Global Food Security Index (GFSI) (economist.com*). Ponadto polska żywność należy do wysoko ocenianej w Europie i na świecie. Polscy rolnicy z uwagi na wysokie ceny nawozów stosują je w ograniczonych ilościach, co przekłada się na mniejszą ich koncentrację w surowcach pochodzenia roślinnego (Kraciuk 2018, Duda-Chodak i in. 2020).

Na całkowity koszt produkcji rolniczej składają się również ceny środków ochrony roślin i paliwa używanego przez maszyny rolnicze. Od początku inwazji Rosji na Ukrainę zanotowano duże skoki cen co pociągnęło za sobą wzrost cen skupu produktów rolnych, a w konsekwencji pozwoliło to nieco zbilansować rolnicze finanse.

Polscy producenci surowców żywnościowych prowadzą wzmożone dyskusje na temat bezpieczeństwa żywnościowego. Wiele krajów europejskich i spoza naszego kontynentu, np. Egipt, są uzależnione od importu zbóż z Ukrainy. Produkcja rolnicza w rejonie walk i nie tylko, jest bardzo utrudniona lub w wielu miejscach niemożliwa. Ma to wpływ na całą

gospodarkę światową. Produkowane przez Ukrainę zboże jest magazynowane najczęściej w portach czarnomorskich, choć dawno zapłacone przez kontrahentów, to prawdopodobnie nie wydostanie się na świat, jeżeli ten rejon będzie nadal pod kontrolą Rosjan. Są plany, żeby kukurydza i inne surowce żywnościowe wyprodukowane w Ukrainie były przetransportowane koleją przez Polskę i inne kraje ościenne, co może poprawić bezpieczeństwo żywnościowe krajów kontynentu afrykańskiego. Takie rozwiązanie, choć logiczne nastręcza szereg problemów logistycznych ale również jest źródłem nieuczciwych praktyk. Zboże, które nie jest przebadane pod względem fitosanitarnym i nie spełnia wymogów bezpieczeństwa UE trafia na rynki wewnętrzne tych krajów zakłócając rynki zbytu własnych surowców oraz staje się cenowo dla nich konkurencyjne. Duża część tych zbóż produkowana jest na pasze. Jeśli do Polski nie dotrze pasza do skarmiania zwierząt, to może odbić się na produkcji zwierzęcej. Dotychczas w Polsce na glebach ubogich produkowano zboża paszowe, obecnie z uwagi na coraz większe problemy z wodą obszary te są wyłączane z upraw ze względu na brak opłacalności. Ponadto kurczą się zasoby gruntów rolnych poprzez urbanizację kraju, budowy dróg ekspresowych, powstawanie farm fotowoltaicznych oraz ze względu na znaczne zanieczyszczenie dużych obszarów rolnych przylegających do dróg, autostrad i dużych aglomeracji. Kolejny problem to przeznaczanie gruntów rolnych pod produkcję roślin energetycznych.

W Polsce bezpieczeństwo żywnościowe jest na dobrym poziomie i nie ma zagrożeń dla łańcucha dostępności. Największym zagrożeniem jest cena. Rolnik produkujący żywność musi sobie zrekompensować wzrost cen środków do produkcji co wpłynie na ceny żywności, które dla części uboższego społeczeństwa będą za wysokie (Chlebosz 2025). Działania kapitału spekulacyjnego na rynkach towarów żywnościowych przyczyniają się również w skali globalnej do zakłócania stabilności importu i eksportu. Mechanizmy rynkowe potrafią ratować w sytuacji niedoborów, ale potrafią te niedobory lub windowanie cen powodować. Dlatego Polska ma szczególną rolę do odegrania. Musi regulować stany magazynowe żywności, nie zamykać granic dla przewozu żywności, dbać o zapasy strategiczne i nie przemieszczać ich poza Unię europejską. Poza tym, kapitał spekulacyjny powoduje, że zboża konsumpcyjne zmieniają swojego właściciela, nie zmieniając miejsca magazynowania. Dużą rolę w zapobieganiu działaniom spekulacyjnym spełniają Izby Rolnicze, które prowadzą kampanie informacyjne i szereg działań mających na celu wzmocnienie polskiego bezpieczeństwa żywnościowego i długofalowej perspektywy pracy na roli. Ponadto na szczeblu UE wprowadzono pewne zmiany z korzyścią dla rolników, m.in. dopuszczono możliwość sprzedaży plonów pochodzących z uprawy na terenach przeznaczonych do ugorowania. Wprowadzono również

możliwość uprawy roślin bobowatych na obszarach przeznaczonych do zazieleniania. Ponadto samorządy rolnicze zaangażowały się w promocję roślin wysokobiałkowych jak uprawa soi czy bobiku. Rolnicy bardzo poważnie rozważają również uprawę słonecznika, którego z uwagi na wojnę nie wyprodukuje się w Ukrainie.

Inwazja na Ukrainę i światowy skok cen towarów powodują jednak wzrost cen na rynkach produktów rolnych i żywności pochodzenia morskiego, a także eksponują słabości naszego systemu żywnościowego: nasze uzależnienie od importu m.in. energii, nawozów i pasz. Sytuacja ta powoduje zwiększenie kosztów ponoszonych przez producentów i wpływa na cenę żywności, co budzi obawy co do siły nabywczej konsumentów oraz dochodów producentów.

Poważne zaniepokojenie dotyczące światowego bezpieczeństwa żywnościowego budzą również zakłócenia w handlu wynikające z krótkoterminowych skutków wojny i niepewności co do jej przebiegu w dłuższej perspektywie. W oblężonych ukraińskich miastach mieszkańcy doświadczają dramatycznych niedoborów żywności. Praktycznie zatrzymane zostały istotne przepływy handlowe zbóż i nasion oleistych z Morza Czarnego.

Wojna w Ukrainie radykalnie zmieniła oczekiwania rynkowe, wpływając na ceny wszystkich towarów, w tym podstawowych produktów rolno-spożywczych. Obawy związane z bezpieczeństwem żywnościowym skupiają się przede wszystkim na światowym rynku pszenicy. Od rozpoczęcia inwazji ceny na rynkach terminowych pszenicy wzrosły o 70%. Globalna produkcja pszenicy jest zagrożona zarówno szokiem podażowym wynikającym z wielkości udziału Ukrainy i Rosji w rynkach pszenicy, jak i szokiem spowodowanym kosztami nakładów – zwłaszcza gazu ziemnego, nawozów azotowych i tlenu. Aby zaspokoić światowe zapotrzebowanie na żywność w bieżącym i kolejnym sezonie, potrzeba do 25 mln dodatkowych ton pszenicy.

Wyzwaniem dla zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego nie są tylko konflikty zbrojne czy klęski żywiołowe niszczące pola uprawne. Jednym z nich, w szczególności dotyczącym „bogatej Północy", jest produkcja żywności, a zarazem nawyki żywieniowe mieszkańców krajów wysoko rozwiniętych Wśród najbardziej klimatycznie szkodliwych nawyków żywieniowych wyróżnia się potrzebę jedzenia mięsa. Hodowla zwierząt implikuje bardzo dużą emisję gazów cieplarnianych do atmosfery, w szczególności metanu oraz podtlenku azotu. Gazy te są głównymi „winowajcami" zmian klimatycznych spowodowanych nadmierną emisją gazów cieplarnianych. Metan, wytwarzany przy procesie hodowli zwierząt, jest 28 razy bardziej szkodliwy niż CO_2. Ilość metanu i podtlenku azotu

emitowanych do atmosfery rocznie równa się 7 mld t CO_2 (Gates 2021, Shapiro 2018, Szabłowski 2019, Zaraska 2017). Dieta wegetariańska lub chociaż próba zmniejszenia spożycia mięsa korzystnie wpłynie zarówno na spowolnienie zmian klimatycznych, jak również na bezpieczeństwo żywnościowe. Uprawa zbóż i roślin jest energetycznie mniej wymagająca niż hodowla zwierząt. Dzięki nowym odmianom zbóż (modyfikowanych genetycznie) rośliny te stają się bardziej odporne na choroby oraz łatwiejsze w uprawie i dające większe plony, możemy zatem jako sprostać z problemem głodu na świecie. Produkcja mięsa wymaga także gigantycznego zużycia wody, której zaczyna na świecie brakować. Aby uzyskać 1 kg wołowiny, potrzebne jest zużycie ok. 15 tys. l wody (https://www.peta.org/issues/animals-used-for-food/meat-environment/). Gigantyczne koszty ekologiczne i społeczne produkcji mięsa w połączeniu ze zmianami klimatu, malejącymi zasobami wody, konfliktami oraz rosnącą liczbą ludności na świecie powodują, że zapewnienie bezpieczeństwa żywnościowego stanowi ogromnie trudne zadanie przed ludzkością.

Zaopatrzenie w żywność w UE nie jest obecnie zagrożone. UE jest w dużej mierze samowystarczalna, jeżeli chodzi o kluczowe produkty rolne, ponieważ jest głównym eksporterem pszenicy i jęczmienia i jest w stanie w znacznym stopniu zaspokoić swoje zapotrzebowanie na inne podstawowe produkty, takie jak kukurydza czy cukier. Unia jest również w dużym stopniu samowystarczalna pod względem produktów pochodzenia zwierzęcego, w tym przetworów mlecznych i mięsa z istotnym wyjątkiem żywności pochodzenia morskiego.

Potrzeby żywnościowe w perspektywie czasowej

Wzrost liczby ludności na Ziemi będzie powodował większe zapotrzebowanie na żywność. Jednak możliwości jej produkcji nie są nieskończone. Dlatego w ostatnich latach sporo rozmawia się o efektywności rolnictwa, optymalnym użyciu zasobów w stosunku do efektów oraz o lepszym gospodarowaniu żywnością. Dlatego kolejnym elementem bezpieczeństwa żywnościowego jest ograniczenie marnotrawstwa żywności już wyprodukowane. W trosce o zachowanie jakości w łańcuchu dostaw ważne jest aby skrócić drogi dostaw, lub aby żywność, której kończy się termin przydatności do spożycia mogła jak najszybciej trafić do ludzi potrzebujących.

W ostatnich latach bezpieczeństwo żywnościowe w skali międzynarodowej, krajowej jest tak samo ważne jak: obronność, czy energia, gdyż zapewnia podstawowe potrzeby każdego człowieka.

Według szacunków ONZ liczba ludności na świecie do 2100 r. wzrośnie do 10 mld (https://ourworldindata.org/grapher/un-population-projection-

medium-variant?, Population… 2025). Oznacza to, że potrzebne będzie jeszcze więcej żywności i wody niezbędnej do jej produkcji oraz do ludzkiej egzystencji. Jeżeli nie ulegną zmianie nawyki żywieniowe krajów wysokorozwiniętych oraz nie poprawi się sytuacji dostępu do żywności w krajach „globalnego południa", nie będzie możliwości, aby osiągnąć stan bezpieczeństwa żywnościowego do 2030 r. według założeń ONZ

Nie będzie to możliwe z zastosowaniem obecnych metod produkcji, bo zasoby na to nie pozwolą. Stąd potrzebne będą wspólne działania rolników, naukowców, inżynierów i polityków nad wprowadzeniem rolnictwa i produkcji żywności w nową erę – racjonalnego gospodarowania dostępnymi zasobami w celu optymalnego ich wykorzystania z zachowaniem i poszanowaniem naturalnego środowiska.

Rolnictwo światowe to zespół naczyń połączonych. Cena kukurydzy zależy od ceny pszenicy. Rosnące ceny np. rzepaku (olejów roślinnych), windujących w górę światowe ceny pszenicy. Obecnie na równi traktuje się bezpieczeństwo militarne, energetyczne i żywnościowe.

Organizacje międzynarodowe odpowiedzialne za bezpieczeństwo żywnościowe

Wyżywienie było zawsze najważniejszym problemem społecznym i politycznym, stanowiącym niezbędny warunek nie tylko istnienia ludzkości i jej bezpieczeństwa żywnościowego, ale także jej dalszego rozwoju, zdrowia oraz zadowolenia, określanych łącznie mianem tzw. dobrostanu żywieniowego *(nutrition wellheing*). Dlatego są konieczne działania różnych organizacji, zarówno krajowych, jak i międzynarodowych, które podejmowałyby działania zmierzające do pełnego zaspokojenia potrzeb żywieniowych ludzi.

Geneza takich organizacji sięga odległej przeszłości, w której istotną rolę odgrywały najpierw religie, a później organizacje charytatywne (m.in. Międzynarodowy Czerwony Krzyż). Przed drugą wojną światową doszły do tego różne instytucje, na czele z Ligą Narodów, w której to powołano w latach trzydziestych komisje ekspertów zajmujących się pierwszymi normami żywienia (uwzględniały one energię, białko i witaminy).

Gwałtowny rozwój organizacji zajmujących się wyżywieniem miał miejsce po drugiej wojnie światowej i łączył się z powstaniem Organizacji Narodów Zjednoczonych oraz jej różnorodnych agend. Należy zaznaczyć, że powołanie Światowej Organizacji ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) nastąpiło 16 października 1945 roku (obecnie dzień ten obchodzi się każdego roku jako *World Food Day*), to jest na 8 dni przed powstaniem Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ). Spośród organizacji działających w ramach ONZ należy wymienić takie jej agendy specjalistyczne, jak: FAO (*Food and*

Agriculture Organization of the United Nations), WHO (*The World Health Organization*), UNICEF (*United Nations International Children's Emergency Fund*), UNU (*United Nations University*) czy WFP (*Working Equitation Polska*), które mają wiele wspólnych programów i projektów. Najważniejsza z nich to Organizacja ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) z siedzibą główną w Rzymie, która zatrudnia ponad 2000 osób. Działa ona przez swoje biura regionalne oraz licznych reprezentantów i ekspertów w poszczególnych krajach, zwłaszcza rozwijających się.

Polska również miała udział w specjalnym projekcie FAO, który dal m.in. początek działalności Instytutu Żywności i Żywienia w Warszawie oraz pomógł w rozwijaniu studiów i badań z zakresu żywności i żywienia człowieka na SGGW oraz innych uczelniach rolniczych i technicznych kraju. Wspólnie z FAO działają: Światowy Program Żywnościowy (WFP), który popiera rozwój ekonomiczny i socjalny, udzielając doraźnej pomocy w zakresie żywności i żywienia krajom rozwijającym się, oraz Światowa Rada Żywnościowa (WFC), zajmująca się koordynacją produkcji i handlu żywnością, oceną stanu wyżywienia, bezpieczeństwem żywnościowym (*food security*), a także przygotowywaniem raportów o sytuacji żywnościowej świata (https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/swiatowy-program-zywnosciowy). Wymienione organizacje publikują liczne prace w formie kwartalników, miesięczników, czy też roczników.

FAO zajmuje się przede wszystkim stanem wyżywienia i programami zwalczania głodu, natomiast Światowa Organizacja Zdrowia (WHO), z siedzibą w Genewie, zajmuje się oceną stanu zdrowia ludności świata (w tym także stanu odżywienia). Do jej głównych celów należy osiągnięcie przez wszystkie narody możliwie najlepszego poziomu zdrowia (*health for all*) w wyniku koordynowania pracy służby zdrowia w poszczególnych krajach i regionach, udzielania rządom pomocy technicznej (zwłaszcza w formie środków i sprzętu medycznego oraz doradców i ekspertów), a także tworzenia norm w zakresie żywności i żywienia człowieka oraz likwidacji lub ograniczania występowania chorób epidemiologicznych i endemicznych (np. tzw. ukrytego głodu). WHO, podobnie jak FAO, ma swoje biura regionalne na całym świecie i posiada tzw. koordynacyjne centra żywieniowe rozlokowane w niektórych krajach, m. in. przy Instytucie Żywności i Żywienia w Warszawie. Publikują one liczne prace i raporty dotyczące stanu zdrowia, żywienia i metodyki badawczej.

Strategicznym priorytetem FAO na lata 2022-2031 jest powszechna transformacja systemów powiązanych z żywnością, sformułowana jako 4 priorytety https://www.fao.org/strategic-framework/en); (https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/29404c26-c71d-4982-a899-77bdb2937eef/content.

– lepsza produkcja - to wdrażanie odnawialnych i odpornych na zmiany klimatu i środowiska schematów produkcji i konsumpcji przez tworzenie efektywnych i powszechnych łańcuchów dostaw produktów rolniczych w skali lokalnej, regionalnej i globalnej;

– lepsze odżywianie - to eliminacja głodu i poprawa odżywiania, włącznie z promocją zdrowej żywności i zwiększania dostępności do zdrowej diety;

– lepsze środowisko - to ochrona, odtwarzanie ekosystemów lądowych i morskich oraz promowanie ich odnawialnego użytkowania, a także przeciwdziałanie zmianom klimatycznym według schematów 4R *(reduce, reuse, recycle, residual management* – czyli redukcji, ponownego użycia, recyklingu i zarządzania pozostałościami) przez wdrażanie odnawialnych systemów rolno-spożywczych;

– lepsze życie - to promocja zrównoważonego rozwoju – przez zmniejszanie nierówności między obszarami miejskimi i wiejskimi, krajami bogatymi i biednymi, mężczyznami i kobietami.

W opublikowanym w 2022 roku raporcie *„Thinking about the future of food safety”* FAO stwierdza, że obecne praktyki rolnicze spowodowały wylesienia, wyczerpanie zasobów wodnych oraz zanieczyszczenie środkami ochrony roślin (Wiśniewska i Wyrwa 2022).

Kierunkami zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego powinny być więc alternatywne źródła pożywienia, których wytwarzanie nie degraduje środowiska (Shapiro 2018, Szabłowski 2019, Zaraska 2017). Mogą to być przypuszczalnie owady, glony i meduzy lub produkty roślinne zastępujące te mięsne (np. mleko sojowe, tofu). FAO zauważa także, że wymaga to nowych badań naukowych oraz regulacji prawnych. Raport podkreśla także, że czeka nas rewolucja technologiczna w zakresie usprawnienia handlu i przemysłu spożywczego. Jej celem ma być przystosowanie do zmian klimatycznych oraz obniżenie kosztów z jednoczesnym podniesieniem wydajności produkcji. Jako przykłady raport FAO podaje sztuczną inteligencję, druk 3D, czujniki wilgotności i temperatury (Wiśniewska i Wyrwa 2022).

W 2023 roku UE określiła swoje priorytety dla Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa jako dążenie do bezpieczeństwa żywnościowego oraz odpornego na kryzysy zrównoważonego systemu żywnościowego poprzez:

– wspieranie takiego rolnictwa, które uwzględnia kwestie gospodarcze, społeczne i środowiskowe;

– działania w kierunku zwalczania wylesień i nielegalnych połowów;

– promowanie zrównoważonych sposobów na uregulowanie transgranicznych zasobów wodnych;

– rozwój zrównoważonych modeli biznesowych dla rolnictwa, w tym np. biogospodarki, gospodarki o obiegu zamkniętym.

UE zaleciła też, aby FAO zintensyfikowała analizy odnośnie do wpływu wojny w Ukrainie na bezpieczeństwo żywnościowe.

Największym wyzwaniem, z jakim będzie musiała się zmierzyć agencja, jest dostosowanie systemów rolno-spożywczych do zmieniającego się klimatu przy jednoczesnym zmniejszaniu wpływu produkcji żywności na globalne ocieplenie. Ocenia się, że od 21 do 37 procent globalnych emisji ma związek z produkcją, dystrybucją i konsumpcją żywności [8]. Dodatkowo rabunkowa gospodarka rolnicza prowadzi do wylesiania, degradacji gleb, pustynnienia, zaniku zasobów wodnych. Co więcej, wszystkie te procesy mogą ulec znacznemu przyspieszeniu w wyniku zmian klimatycznych. Niestety też efekty globalnego ocieplenia mogą być najdotkliwsze w regionach najbardziej zagrożonych głodem i niedożywieniem (Beltran-Peña i in. 2020).

Kolejnym wyzwaniem jest zagrożenie pandemiczne. Pandemia COVID-19 i związane z nią zaburzenia światowej gospodarki negatywnie odbiły się na podstawowym celu FAO, czyli wyeliminowaniu zjawiska głodu i niedożywienia (w roku 2020 liczba osób zagrożonych głodem i niedożywieniem wzrosła o ponad 150 mln) (https://www.mdpi.com/2071-1050/15/10/8280).

W obliczu tych wyzwań i zagrożeń można oczekiwać od Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa, że będzie musiała w najbliższej przyszłości:

– zaproponować nowe modele produkcji rolniczej o jak najmniejszym śladzie węglowym;
– opracować strategie przywracania do stanu naturalnego zdegradowanych ekosystemów;
– zintensyfikować działania edukacyjne i wdrożeniowe;
– podjąć działania na rzecz zwiększenia zapasów żywności.

Literatura

1. Aguiar, L.D.C., DelGrossi, M.E., Thomé, K.M. 2018. Short food supply chain:characteristics of a family farm. Ciência Rural, 48, 5, e20170775. DOI: https://doi.org/10.1590/0103-8478cr20170775.

2. Ahn, S., Norwood, F.B. 2021. Measuring Food Insecurity during the COVID-19 Pandemic of Spring 2020. Applied Economic Perspectives and Policy, 43, 1, 162-168. DOI: https://doi.org/10.1002/aepp.13069.

3. Ambroziak, Ł., Gniadek, J., Strzelecki, J., Wąsiński, M. 2021. Globalizacja w czasie pandemii. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny.

4. Baer-Nawrocka, A. 2014. Zmiany w spożyciu i stopniu samowystarczalności żywnościowej w Unii Europejskiej. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 360, 19-27

5. Beltran-Peña, A., Rosa, L., D'Odorico, P. 2020. Global food self-sufficiency in the 21st century under sustainable intensification of agriculture. Environmental Research Letters, 15, 9, 095004. DOI: https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab9388

6. Bezpieczeństwo żywności w erze globalizacji. 2009. Warszawa, s. 79 i n.

7. Chlebosz M. 2025. Bezpieczeństwo żywnościowe nie jest nam dane na zawsze - debata o roli WPR w zapewnieniu bezpieczeństwa żywnościowego (https://www.farmer.pl/fakty/bezpieczenstwo-zywnosciowe-nie-jest-nam-dane-na-zawsze-debata-o-roli-wpr-w-zapewnieniu-bezpieczenstwa-zywnosciowego (dostęp 14.03.2025)

8. Duda-Chodak, A., Lukasiewicz, M., Zięć, G., Florkiewicz, A., Filipiak-Florkiewicz, A. 2020. Covid-19 pandemic and food: Present knowledge, risks, consumers fears and safety. Trends in Food Science & Technology, 105, 145-160. DOI: https://doi.org/10.1016/ j.tifs.2020.08.020

9. Gajda, R., Kołożyn-Krajewska, D. 2020. Ekonomiczny aspekt bezpieczeństwa żywnościowego w gospodarstwach domowych osób starszych z uwzględnieniem wybranych cech socjodemograficznych. Żywność. Nauka. Technologia. Jakość, 27, 1, 122, 111-121. DOI: https://doi.org/10.15193/zntj/2020/122/326

10. Grzelak, A. 2017. Wybrane determinanty bezpieczeństwa żywnościowego w krajach objętych statystyką OECD. Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu, 19, 4, 86-91

11. Declaration of Leaders' Summit on Global Food Security, 2022

12. Gates B. 2021. Jak ocali świat od katastrofy klimatycznej. Rozwiązania, które już mamy, zmiany, jakich potrzebujemy, Wydawnictwo Agora, Warszawa 2021, s. 143.

13. Global Food Security Index (GFSI) (economist.com)

14. https://centrum-prasowe.unicef.pl/252161-735-mln-ludzi-na-swiecie-cierpi-z-powodu-glodu (dostęp: 26.02.2025).

15. https://www.onet.pl/informacje/kai/raport-onz-cwierc-miliarda-ludzi-na-swiecie-gloduje/he7g88y,30bc1058 (dostęp: 02.03.2025)

16. https://www.fao.org/strategic-framework/en (dostęp: 02.03.2025)

17. https://sdgs.un.org/goals/ (dostęp: 02.03.2025)

18. https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/29404c26-c71d-4982-a899-77bdb2937eef/content (dostęp: 06.03.2025)

19. https://www.mdpi.com/2071-1050/15/10/8280 (dostęp: 06.03.2025)

20. https://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/Summit/Docs/Final_Declaration/WSFS09_Declaration.pdf) (dostęp: 06.03.2025).
21. https://www.gov.pl/web/rozwoj-technologia/swiatowy-program-zywnosciowy (dostęp: 06.03.2025).
22. https://ourworldindata.org/grapher/un-population-projection-medium-variant? (dostęp: 10.03.2025)
23. Kita, K. 2018. Zmiany samowystarczalności żywnościowej wybranych krajów azjatyckich. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 121, 55-70. DOI: https://doi.org/10.22630/ EIOGZ.2018.121.4
24. Kraciuk, J. 2018. Bezpieczeństwo żywnościowe Polski na tle wybranych krajów Europy Wschodniej. Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie w Warszawie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, 121, 41-53.
25. Maslow A. 2014. Motywacja i osobowość. Wydawnictwo PWN.
26. Kościański J. 2016. Opublikowano: https://www.farmer.pl/ 08-02-2016, 14:54
27. Leśkiewicz K. 2012. Bezpieczeństwo żywnościowe i bezpieczeństwo żywności – aspekty prawne- PRZEGLĄD PRAWA ROLNEGO Nr 1 (10) – 2012
28. Małysz J. Ekonomiczna interpretacja bezpieczeństwa żywnościowego, w: S. Kowalczyk (red.),
29. Meat and the Environment, People for the Ethical Treatmen of Animal, https://www. peta.org/issues/animals-used-for-food/meat-environment/ (dostęp: 24.01.2022)
30. Population Projection by the UN, World, 1950 to 2100, Our World in Data, https://www.un.org/en/global-issues/population, dostęp 14.03.2025)
31. Shapiro P. 2018. Czyste mięso. Jak hodowla mięsa bez zwierząt zrewolucjonizuje twój obiad i cały świat, Wydawnictwo Marginesy, Warszawa.
32. Stanisław K., Zolotnytska J. Agresja Rosji na Ukrainę a globalne Zakładu Rynku i Bezpieczeństwa Żywnościowego, Instytut Rynków i Konkurencji SGH, https://www.kongresobywatelski.pl
33. Szabłowski W. 2019. Jak nakarmić dyktatora, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa
34. The State of Food Security and Nutrition in the World 2021.Transforming Food Sys- tems for Food Security, Improved Nutrition and Affordable Healthy Diets for All, FAO, IFAD, UNICEF, WFP, WHO, Roma 2021).

35. Wiśniewska M., Wyrwa J. 2022: Bezpieczeństwo żywności i żywnościowe w okresie pandemii: ujęcie interdyscyplinarne, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne w Zielonej Górze, ISBN 978-83-87193-10-2, 227 p. DOI:10.26366/PTE.ZG.2022.210

36. Zaraska M. 2017. Mięsoholicy. 2,5 miliona lat mięsożernej obsesji człowieka, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa

Le Hai Yen,
Center for Executive Education, Hanoi School of Business and Management, Vietnam National University, Hanoi (Vietnam)
Nguyen Hung Tien,
Center for Executive Education, Hanoi School of Business and Management, Vietnam National University, Hanoi (Vietnam)

SOCIAL SECURITY AND ENTREPRENEURIAL RESPONSES AMONG MID-CAREER MEDIA PROFESSIONALS UNDER VIETNAM'S BUREAUCRATIC REFORMS

Abstract

Vietnam's ongoing bureaucratic reforms have significantly transformed the media landscape, leading to widespread job displacement among mid-career professionals in the television journalism sector. This paper investigates how these institutional changes impact both the social security and entrepreneurial behaviors of displaced workers. Drawing on policy analysis, labor data, and in-depth interviews with experts and affected individuals, the study identifies key challenges facing this workforce segment including age-related biases, limited re-employment opportunities, and skill mismatches. Despite these barriers, many exhibit potential for entrepreneurial reinvention through digital content creation, freelance media services, and small-scale training or consulting ventures. The findings underscore the urgent need for inclusive support mechanisms that integrate social protection with entrepreneurial capacity-building. By situating Vietnam's case within broader debates on labor transitions and non-traditional security in shifting geopolitical contexts, the study contributes valuable insights into how mid-career professionals can transform vulnerability into opportunity amid institutional restructuring.

Keywords: bureaucratic reforms, social security, mid-career entrepreneurship, media industry, workforce displacement, entrepreneurial models.

1. Introduction

In the context of ongoing geopolitical shifts, digital disruption, and institutional reform, countries worldwide are being challenged to restructure their economic and social systems. Vietnam, undergoing a sweeping wave of bureaucratic reforms, has implemented a streamlining campaign that significantly impacts public sector employment, particularly within the media and broadcasting industry.

This paper focuses on the segment of mid-career professionals in

television journalism, who are among the most affected by this reform. With substantial experience yet limited prospects for reintegration, this group faces distinct vulnerabilities and uncertainties. The study explores how these displaced professionals are responding through both entrepreneurial adaptation and seeking alternative forms of social security amid Vietnam's evolving institutional landscape. This labor transition is emblematic of a broader restructuring trend across Southeast Asia, where institutional reforms under geostrategic uncertainty are reconfiguring traditional employment models and challenging governments to innovate in social protection delivery.

According to the 2024 White Book on Radio, Television and Electronic Information, the Vietnamese government began an aggressive consolidation process in early 2025, closing major television channels such as VTC, the National Assembly Channel, and VOV TV. These reforms have already led to the redundancy of over 1,000 media workers, primarily aged 35–55. Additional downsizing across print and online journalism is being implemented through policy mandates limiting ministries to one newspaper and one specialized journal. Mergers of ministries and provinces are expected to further reduce the number of media agencies, accelerating workforce displacement.

The Table 1 shows a steady decline in employment across national, provincial, and ministry-level broadcasting units from 2019 to 2023, reflecting systemic restructuring:

Table 1

Workforce in Vietnam's Broadcasting Sector, 2019–2023

No.	Indicator	2019	2020	2021	2022	2023
1	Employees at national radio stations	2,509	2,400	2,400	2,505	2,405
2	Employees at national television stations	3,734	3,600	3,900	3,494	3,405
3	Employees at provincial radio and television stations	10,100	10,000	9,800	9,300	9,214
4	Employees at ministry-level radio & TV agencies	1,484	1,400	1,300	1,354	1,390
5	Employees at broadcast service providers	8,458	8,500	8,000	8,330	8,400

Source: White Book on Radio, Television and Electronic Information, 2024.

This trend underscores a growing population of experienced professionals now facing employment instability. The central research question of this paper is: How can mid-career media professionals in Vietnam transform their displacement into opportunity through entrepreneurship and social resilience in the post-reform era?

2. Methods

This study adopts a qualitative case study approach, combining policy analysis, labor statistics review, and in-depth interviews to investigate the socio-economic impacts of Vietnam's bureaucratic reforms on mid-career media professionals. First, desk research was conducted on government policies (e.g., Resolution 18-NQ/TW, Decree 178/2024/NĐ-CP), white papers (e.g., 2024 Vietnam White Book on Radio and Television), and national labor data to outline structural changes in the media industry. Second, qualitative interviews were conducted with a sample of affected professionals, former journalists, and academic experts who transitioned from media to teaching. These interviews provided nuanced insights into the lived experiences, adaptation strategies, and entrepreneurial aspirations of displaced workers. Thematic analysis was applied to identify key patterns in challenges, coping mechanisms, and support gaps. This multi-source triangulation enhances the reliability of findings while situating them within broader policy and social security frameworks.

3. Results

The research reveals four interlinked dimensions of how Vietnam's bureaucratic reforms have impacted mid-career professionals in the journalism and broadcasting sector:

Structural Displacement of Mid-Career Professionals:

The streamlining reforms, enacted through Resolution 18-NQ/TW and Decree 178/2024/NĐ-CP, have led to widespread media agency closures, including VTC and VOV TV, displacing over 1,000 workers primarily aged 40–55 with 15–25 years of experience. This group represents a "grey zone" in the labor market: too experienced for entry-level roles, yet increasingly excluded from recruitment pipelines favoring younger digital-native candidates. Table 1 (Vietnam's White Book 2024) shows a consistent downward trend in employment across all broadcasting institutions from 2019–2023, further reinforcing this structural redundancy.

Entrenched Ageism and Skill Mismatches:

Through interviews and institutional analysis, the study finds that mid-career professionals are often eliminated early in recruitment due to age, unless possessing top-tier credentials. Their skill sets centered on traditional newsroom workflows, linear video production, or analog broadcasting are often incompatible with the demands of modern digital platforms (data analytics, AI-enhanced content, livestream production). This mismatch exacerbates their risk of long-term exclusion, especially in an industry undergoing rapid digitization.

Push-Driven, Not Opportunity-Driven, Entrepreneurship:

Although entrepreneurship is frequently proposed as a solution, the motivations of displaced workers are largely necessity-driven. Many former media workers started small businesses (e.g., cafés, online sales, family-run shops) or pivoted to freelance work not from a position of strength, but from urgent livelihood needs. However, a subset particularly those with editorial and production skills have successfully launched YouTube channels, niche content platforms, or small media agencies, illustrating potential for expertise-based entrepreneurial models.

Fig. 1. Total Early-Stage Entrepreneurial Activity by Age Groups 18–34 and 35–64 (% of adults within each age group)

Source: GEM Global Report 2024/2025

As shown in Figure 1, while younger adults often dominate early-stage entrepreneurship, the 35–64 age group demonstrates significant entrepreneurial engagement across various countries. This challenges stereotypes that associate innovation exclusively with youth, reinforcing the study's proposition that mid-career professionals possess untapped entrepreneurial potential - especially when facing institutional transitions. These insights validate the need to shift policy thinking - from focusing solely on youth entrepreneurship to designing inclusive frameworks that support diverse age cohorts, particularly during institutional transitions.

Fragmented Support Mechanisms and Policy Gaps:

While the state has introduced supportive policies (e.g., Decision 379/QĐ-TTg), implementation remains limited. Many interviewees report difficulty accessing retraining programs or loans. There is a clear absence of

targeted entrepreneurship incubators, co-working spaces, or tax reliefs for middle-aged founders in the media sector. Social organizations (e.g., Vietnam Journalists Association) have offered workshops, but lack long-term programs tailored to this cohort's challenges. A mismatch persists between top-down policy intentions and bottom-up support needs.

In sum, the study finds that while there is latent entrepreneurial potential among displaced mid-career media professionals, it remains largely untapped due to systemic age discrimination, digital skill gaps, lack of transitional support, and the absence of a tailored ecosystem to nurture post-reform self-employment initiatives.

4. Discussion

The findings of this study illustrate the broader implications of institutional reform on labor markets in transitional economies. Vietnam's bureaucratic streamlining reflects a structural shift toward leaner governance and media centralization. However, the displacement of mid-career media professionals exposes a persistent gap between reform execution and social resilience planning.

In this context, social security must be reinterpreted beyond financial compensation or unemployment benefits. It encompasses the ability of displaced workers to reintegrate meaningfully into society - through access to re-skilling, entrepreneurial pathways, and community-based support structures. The current situation in Vietnam suggests a lag in developing inclusive labor transition mechanisms. Policies remain fragmented and insufficiently adapted to the distinct needs of experienced professionals who face ageism and digital exclusion. The ISEAS Perspective (2025) underscores that Vietnam's bureaucratic reform, while politically strategic, may displace up to 400,000 public sector workers, creating profound implications for social cohesion. Without a clear reintegration pathway, institutional trust could erode. Social security frameworks, therefore, must go beyond passive compensation schemes to include proactive labor market interventions, entrepreneurship incubation, and lifelong upskilling initiatives - especially for professionals from knowledge-intensive sectors like media.

These labor transitions also raise critical concerns for non-traditional security, especially in the media sector. The loss of institutional knowledge and communication expertise may weaken public information systems, hinder crisis communication, and reduce the country's capacity for digital sovereignty. A resilient media ecosystem must not only embrace youth-driven innovation but also retain the value of mid-career expertise through adaptive employment models and entrepreneurial incentives.

In the context of new geostrategic realities including aging populations, digital transformation, and shifting global labor patterns Vietnam's case offers a microcosm of broader challenges facing institutional reform worldwide. Developing hybrid support models that bridge social protection and entrepreneurship is no longer optional it is essential for inclusive and sustainable growth.

5. Conclusion and Policy Recommendations

Vietnam's bureaucratic reforms in the media sector, while intended to increase institutional efficiency, have inadvertently produced a new form of social vulnerability: the displacement of mid-career professionals. This paper argues that these transitions though disruptive should not be viewed solely as administrative byproducts, but rather as critical inflection points in the evolution of Vietnam's social security landscape.

The case of television and journalism professionals aged 35–55 illustrates a deeper structural challenge: how to ensure livelihood resilience for experienced workers in a rapidly shifting institutional and digital context. As traditional employment contracts dissolve, and public sector roles become increasingly limited, entrepreneurship emerges not merely as an economic option, but as a core dimension of twenty-first century social protection.

This paper calls for a redefinition of social security in transitional economies: moving beyond financial assistance to embrace lifelong employability, entrepreneurial agency, and inclusion in digital labor systems. The entrepreneurial responses of displaced media professionals in Vietnam demonstrate that mid-career resilience is not only possible - but already underway, albeit under-supported.

To translate this potential into systemic benefit, several actors must intervene in concert:

Government and Regulatory Bodies: It is imperative to operationalize and expand existing frameworks - such as Decision 379/QĐ-TTg-to include mid-career workers. A Media Entrepreneurship Support Fund should be established to provide seed capital for ventures by former journalists and technicians. Idle media infrastructure from closed agencies should be repurposed at subsidized rates to facilitate startup development. Legal pathways for freelance and part-time media work must be formalized to ensure access to social insurance and employment dignity.

Professional Associations and Industry Stakeholders: Organizations like the Vietnam Journalists Association and the Digital Communications Association should coordinate mid-career entrepreneurship workshops, mentoring programs, and media innovation labs. Major media corporations can play a catalytic role by outsourcing projects to former employees or co-

creating spin-off entities. Universities should embrace the expertise of displaced professionals as practical instructors and curriculum contributors.

Mid-Career Professionals Themselves: Individual agency remains vital. This cohort must reframe displacement as an opening for reinvention. Self-education in digital tools, AI, and business operations is essential. Partnering with peers to form collaborative ventures, leveraging professional networks, and applying decades of practical experience can yield sustainable business models and renewed purpose.

In sum, Vietnam's institutional reforms - if complemented by forward-looking social policies have the potential to catalyze a new generation of experienced entrepreneurs. These professionals, often overlooked in mainstream startup ecosystems, carry valuable knowledge and leadership capacity. Their reintegration through entrepreneurship not only restores economic security, but also contributes to the construction of more resilient, inclusive, and adaptive institutions objectives deeply aligned with the broader goals of this conference.

The lessons drawn from this transitional case may hold broader significance for countries undergoing institutional transformation not only in Vietnam but across regions grappling with geopolitical realignments, demographic transitions, or the disruptive effects of digitalization. As more governments adopt austerity driven public sector reforms or pursue administrative efficiency, the social consequences of mid-career displacement must be anticipated and addressed. Vietnam's experience illustrates the urgency of designing integrated models where entrepreneurship and social protection are not seen as separate domains, but as mutually reinforcing pillars of institutional resilience and inclusive development. This integrative approach aligns with regional reform trends, as noted in recent research from ISEAS, where streamlined governance must be accompanied by adaptive social policies to avoid backlash and foster trust during systemic transitions.

References

1. 24h. (2021, August 9). *Phóng viên bỏ nghề khởi nghiệp, đổi đời kiếm gần 400 triệu/tháng*. Retrieved March 15, 2025, from https://www.24h.com.vn/kinh-doanh/phong-vien-bo-nghe-di-trong-hoa-ai-de-doi-doi-kiem-gan-400-trieu-thang-c161a1276887.html
2. Amway. (2023). *Amway Global Entrepreneurship Report (AGER) 2023: Entrepreneurship's new normal*. Retrieved March 15, 2025, from https://www.amwayglobal.com/amway-global-entrepreneurship-report
3. Bộ Khoa học và Công nghệ. (2024). *Sách trắng lĩnh vực phát thanh, truyền hình và thông tin điện tử Việt Nam năm 2024*. Hà Nội: Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông.

4. Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Guerrero, M., & Schott, T. (2021). *Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association. https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report

5. Cohen, N. (2015). Entrepreneurial journalism and the precarious state of media work. *South Atlantic Quarterly, 114*(3), 513–533. https://doi.org/10.1215/00382876-3130723

6. Cổng thông tin điện tử Chính phủ. (2024, December 4). *Phương án sắp xếp các đơn vị sự nghiệp thuộc bộ, các cơ quan báo chí*. Retrieved March 15, 2025, from https://xaydungchinhsach.chinhphu.vn/phuong-an-sap-xep-cac-don-vi-su-nghiep-thuoc-bo-cac-co-quan-bao-chi-119241204145510425.htm

7. Dân trí. (2016, July 9). *Khởi nghiệp: Thanh niên Việt sợ thất bại hơn người trung niên*. Retrieved March 15, 2025, from https://dantri.com.vn/kinh-doanh/khoi-nghiep-thanh-nien-viet-so-that-bai-hon-nguoi-trung-nien-20160709163042159.htm

8. Dân Việt. (2025, January 15). *Đan Lê và loạt BTV xúc động nói lời chia tay khi VTC dừng phát sóng*. Retrieved March 15, 2025, from https://danviet.vn/dan-le-va-loat-btv-xuc-dong-dong-tam-biet-khi-vtc-chinh-thuc-ngung-phat-song-20250101114510325.htm

9. GEM (Global Entrepreneurship Monitor). (2025). *Global Entrepreneurship Monitor 2024/2025 Global Report: Entrepreneurship reality check*. London: GEM. https://www.gemconsortium.org/report/gem-20242025-global-report

10. Mong, A. (2024, February 12). *Public interest journalism startups in Europe: Trends, players, challenges and incentives*. Media and Journalism Research Center. Retrieved March 15, 2025, from https://journalismresearch.org/2024/02/public-interest-journalism-startups-in-europe-trends-players-challenges-and-incentives

11. Nieman Reports. (2017, September 15). *Journalists-turned-entrepreneurs on how they built their businesses*. Retrieved March 15, 2025, from https://niemanreports.org/articles/journalists-turned-entrepreneurs-on-how-they-built-their-businesses/

12. Nhân Dân. (2024, December 23). *Cuộc cách mạng tinh gọn bộ máy: Mục tiêu, thách thức và cơ hội*. Retrieved March 15, 2025, from https://nhandan.vn/cuoc-cach-mang-tinh-gon-bo-may-muc-tieu-thach-thuc-va-co-hoi-post851998.html

13. Phụ nữ Việt Nam. (2024, December 14). *Nhà báo, phóng viên có thể làm gì khi chuyển đổi nghề nghiệp?* Retrieved March 15, 2025, from https://phunuvietnam.vn/nha-bao-phong-vien-co-the-lam-gi-khi-chuyen-doi-nghe-nghiep-2024121416510081.htm

14. Thủ tướng Chính phủ. (2025, February 20). *Phê duyệt Đề án Người cao tuổi tham gia đẩy mạnh chuyển đổi số, chuyển đổi xanh, khởi nghiệp và tạo việc làm (QĐ 379/QĐ-TTg)*. Retrieved March 15, 2025, from https://chinhphu.vn/phe-duyet-de-an-nguoi-cao-tuoi-chuyen-doi-so-khoi-nghiep-20252020114520469.htm

15. Tosun, M. (2022, March 1). *Senior entrepreneurship: Catching a second wave*. Oxford Institute of Population Ageing. Retrieved March 15, 2025, from https://www.ageing.ox.ac.uk/blog/Senior-Entrepreneurship-Catching-a-Second-Wave

16. Vu, K. M. (2025). Vietnam's bureaucratic reforms: Opportunities and challenges in "the era of national rise" (ISEAS Perspective No. 2025/14). ISEAS–Yusof Ishak Institute. https://www.iseas.edu.sg/articles-commentaries/iseas-perspective/2025-14-vietnams-bureaucratic-reforms-opportunities-and-challenges-in-the-era-of-national-rise-by-vu-minh-khuong/

17. VnExpress. (2024, November 14). *Nhiều kênh truyền hình ngừng hoạt động tại Việt Nam*. Retrieved March 15, 2025, from https://vnexpress.net/nhieu-kenh-truyen-hinh-ngung-hoat-dong-tai-viet-nam-4839202.html

Scientific supervision by Assoc. Prof., Dr. Phan Minh Duc
Academy of Journalism and Communication

S. Markova,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

INVESTMENT PROSPECTS OF BUSINESS APPLICATION DEVELOPMENT IN SLOVAKIA FOR UKRAINIAN INVESTORS

Abstract

The study analyses the impact of bureaucracy on business development in Slovakia, revealing its negative impact on investment attractiveness and entrepreneurship. Initiatives to digitalise administrative processes, such as the Slovensko v mobile and eKolok apps, as well as the country's macroeconomic indicators are examined. Particular attention is paid to investment opportunities in GovTech, especially for Ukrainian investors, against the backdrop of growing digital infrastructure and government support programmes. Based on a comparison with the Diya service, the development of similar solutions for automating bureaucratic processes is suggested, which will create a favourable business environment despite the risks associated with legislation, data privacy and competition.

Keywords: bureaucracy, digitalisation, IT startups, GovTech, investment attractiveness, SMEs, mobile applications.

Introduction

Bureaucracy has long been a serious problem not only in Slovakia but also in the whole European Union. It complicates the life of citizens, which affects their level of satisfaction with living in the country, but the most important thing that is affected by bureaucracy is doing business. Government requirements regarding paperwork, filing, labour fees and compliance with labour laws negatively affect the impression of businessmen and investors interested in doing business in Slovakia on the procedure of registering their companies. Although bureaucracy has a positive effect on the government by providing better control over documentation and activities of citizens, on the other hand, this system of administration negatively affects the investment attractiveness of Slovakia for foreign investors and also reduces the willingness of native citizens to start their own business and to expand and diversify the domestic market.

The aim of the study is to analyse in depth the economic benefits of developing a mobile service to reduce administrative barriers, as well as to assess the investment attractiveness of this project for Ukrainian investors.

Several existing competitiveness rankings assess factors such as law enforcement, infrastructure and tax legislation from a business perspective. However, they often lack an accessible, practical translation of how these

factors affect the day-to-day operations of small businesses. For this reason, one of the most important indicators was used to analyse the level of bureaucracy, namely the Bureaucracy index, which was launched in 2016 by the Institute for Economic and Social Studies (INESS) to address this gap (Table 1).

Table 1

Numbers of hours needed to deal with bureaucracy, when running a business

Country	Bureaucracy Hours
Slovakia	272
Hungary	230
Czech Republic	229
Georgia	211
Ukraine	192
Poland	148

Source: (INESS, 2024).

The graph shows that Slovakia ranks first in terms of bureaucratic burden among the six countries surveyed (Ukraine, Slovakia, Hungary, Georgia, Poland and the Czech Republic). For small and medium-sized industrial enterprises in Slovakia, 272 hours (or 34 working days) are required annually to fulfil administrative duties related to business operations.

The bulk of this workload is related to human resource management, which includes tasks related to recruitment, remuneration and compliance with labour laws. In other countries, such as the Czech Republic and Poland, the main sources of bureaucracy are operational tasks (Table 2).

Table 2

Bureaucracy Index (average score by country)

Country	Bureaucracy Hours
Slovakia	327
Hungary	299
Georgia	282
Czech Republic	275
Ukraine	267
Poland	173

Source: (Spectator.sk, 2023).

Fig. 2 shows the average bureaucracy index in the countries and reflects that in this study Slovakia has the highest value of 328, which indicates the seriousness of the problem that requires immediate government intervention

to solve it by reducing administrative barriers to increase the competitiveness of SMEs in Slovakia.

Another proof that the area of combating bureaucracy in Slovakia is very much in demand and will be supported by the general population, but specifically by business people, is the concern of activists and business associations. In 2023, interest groups organised an annual competition 'Bureaucratic Nonsense of the Year' identifying the most absurd bureaucratic rules in Slovakia. In 2023, the winner was the 'ban on the replacement of broken SIM cards. This law requires taxi, bus and lorry drivers to have a special SIM card for the device that records working hours, but if this card fails, it cannot be replaced and workers are forced to register a new card. Often after public pressure, the government amends laws and sometimes even cancels them. It follows that any action to reduce bureaucracy in the EU, especially in Slovakia, will be fully supported by the population.

However, it should be noted that the Slovak government is addressing this issue and has been gradually solving the problem of bureaucracy through the development of information technology for several years. In 2022, the Slovensko v mobile application received its latest update, the main functionality of the application is authorisation via Mobile ID (electronic identification), access to online public services (requests for certificates, statements and documents), checking the status of submitted applications, electronic signature of documents (Slovensko.sk, 2023).

For the Slovakian population, an application 'eKolok' was also created, which solves the problem of payment of administrative fees and duties, the possibility of payment via bank cards and tracking the history of payments (Pošta.sk, 2022).

At the moment, the EU is making many efforts towards full digitalisation and initiatives such as apps to help people manage public services online are encouraged not only by users but also by heads of state.

Fig. 1. Global government IT spending, bln USD
Source: (Gartner, 2022).

In 2024, it is clear that improving IT infrastructure and funding digitalisation are becoming the leading goals for the world. Thus Fig. 3 shows the rapid growth of global government spending on the IT sector. In 2022, 551.5 billion USD was spent on the IT sector, and predicted spending for 2023 shows an increase of another 37.5 billion USD (589.0 bln USD) (Fig.1).

However, the attractiveness and cost-effectiveness of creating apps to cut red tape and automate government services for the public is demonstrated by Fig. 2. It shows that the global trend to simplify and digitalise government laws and interactions with the public comes in second place (18%), not far behind healthcare (20%) among more than 930 companies worldwide.

Fig. 2. GovTech Sub-sectors by the number of companies worldwide
Source: (G4I Congress, 2023).

It should also be noted that only 58% of the European population interacts with the state online, which opens up many opportunities for further digitalisation of the population and investment in this sector. However, we should also take into account the dependence on the level of digital literacy, for example, in Norway and Switzerland the indicator reaches 80%, which also gives growth potential to Slovakia. Such steps to fight bureaucracy and the development of automation of interaction between the population, and specifically entrepreneurs with the state online opens up many opportunities for investors and developers, where as a result of creating an application for business, not only the investor benefits because of the interest of consumers, but also users, because in this way it will be possible to provide them with another step on the way to fighting bureaucratic barriers. The Slovak government may also be interested in such initiatives, as they are fully in line with their advanced goals: digitalisation, development of the IT sector and automation of the state (Kreston.ua, 2023).

In the context of Slovakia, the best example to follow is Ukraine, specifically the Diia service, which has become a real breakthrough in

GovTech for the Ukrainian population. The app includes many features such as full electronic documentation, in-app marriage and divorce, access to many social services, payment and tracking of utilities, property purchase, car registration, digital signature. Some of these unctions are not new to the Slovakian population due to already existing applications mentioned above. However, in the context of this study on the development of an application for Slovak entrepreneurs and investors, the most important to study is the service 'e-Entrepreneur', which allows Ukrainians to register new companies, open and close FOPs online, track tax rates, obtain the required statements and documentation for doing business, open a bank account, submit vacancies to the Employment Centre and much more. This service greatly simplifies the functioning and registration of small and medium-sized businesses, as well as automates state accounting.

Thanks to the service 'Diia' in 2020 only 53% of Ukrainians used public services online, but in 2022 this figure has increased by 10% and amounted to 63%, which indicates the positive impact on digitalisation and automation of state activities for the population (Diia.gov.ua, 2023).

The example of Ukraine and its application will be perfect for Slovakia, namely for Ukrainian investors investing in the creation of applications for business, as having an understanding of how such an application should look like, it will be possible to achieve the best result and enter the profitable European market. (Diia.gov.ua, 2022).

Fig. 3. Slovakia Average GTMI Scores
Source: (World Bank, 2022)є

We should also pay attention to the GovTech Maturity Index (GTMI), which shows the level of digitalisation in the public sphere and includes 4 main indicators: Core Government Systems Index (CGSI), Public Service Delivery Index (PSDI), Digital Citizen Engagement Index (DCEI) and

GovTech Enablers Index (GTEI). According to the graph, Slovakia is among the 46 countries with Significant Focus, which characterises it as a country that is rapidly developing and working to improve its digitalisation performance and makes it a potentially attractive country for investment in this area, as many sectors are still open for improvement, providing a favourable environment for development (Fig. 3).

Fig. 3 confirms the success in the 4 main indicators on which GTMI is based, which in turn has a rather good average score of 0, 650 (the average score of Govtech Leaders is about 0.8). However, it can be seen that the indicator with the lowest score is the Digital Citizen Engagement Index, which may be due to the lack of services and resources in Slovakia for digital engagement with the population, but it also shows that there are open opportunities for the creation of an application that will contribute to the growth of this indicator to the scores of the other three CGSI, PSDI and GTEI, which are at a fairly high level.

When analysing Slovakia as a country for potential investments in IT, it is also important to consider the main macroeconomic indicators.

First of all, it is worth noting the successful growth of Slovakia's GDP. The main share of GDP is formed in the sphere of services and industry. The Gross Domestic Product (GDP) of Slovakia in 2023 will amount to 132.79 billion USD, which is 14.88% higher than in the previous year (2022 - 115.58 billion) according to the official data of the World Bank. The value of Slovakia's GDP is 0.13 per cent of the world economy. It should also be noted that over the last 10 years the GDP of the Slovak Republic has grown significantly and continues to grow (Fig. 4).

Fig. 4. Slovakia GDP (billion US dollars)

Source: (Trading Economics, 2024).

Another important macroeconomic factor for the Slovak economy is inflation. In recent years, this indicator has been high and unstable. Fig. 5 shows the development of inflation over the last 10 years. It is important to note that compared to other years, 2022 and 2023 were critical years in terms

of inflation. In February 2023 the indicator peaked at 15.4%, but by July the indicator stabilised at 6.6%.

Fig. 5. Slovakia Inflation rate (units are measured in percent)
Source: (Slovakia harmonised inflation rate (YoY), 2023).

The competitiveness of the country has also become under threat, creating production costs, but it should be noted that due to the settlement of this indicator there is no major threat. According to the IMF, it is predicted that the inflation is expected to decrease in the next years, but there is a risk of increasing the indicator due to global changes.

Table 3

Comparative table of employed, unemployed and age structure in Slovakia

Year	Slovakia Employment Rate	Slovakia Unemployment Rate	Slovakia Age Structure	
			15-64 years	65 years and older
2015	63.5%	10.63%	70.52%	14.15%
2016	65.3%	8.76%	69.93%	14.66%
2017	66.4%	5.94%	69.26%	15.2%
2018	68.2%	5.04%	68.59%	15.73%
2019	68.5%	4.92%	67.95%	16.26%
2020	67.8%	7.57%	67.38%	16.76%
2021	70.8%	6.8%	66.91%	17.16%
2022	71.8%	5.83%	66.46%	17.57%
2023	72.7%	5.1%	66.04%	18.05%

Source: calculated by the author based on (Slovakia employment rate, 2023; Slovakia unemployment rate, 2024; Statista, 2022)

It will also be important to assess the tax burden on the population by creating a comparative table, including the indicators of employed employees,

unemployment rate and age group in the dynamics from 2015 to 2023, which are also important indicators in determining the attractiveness of the country for foreign investors (Table 3).

Table 3 shows that the share of employed population has significantly increased over 9 years from 63.5% to 72.7%, which may mean that the percentage of working population in Slovakia is satisfactory and citizens are able to pay taxes and not create tax instability. It should also be noted that in 2015 the unemployment rate was 10.63%, but by 2023 the rate has halved (5.1%), taking into account only a jump to 7.57% in 2020 against the background of COVID-19. Such data also confirm the stable tax burden on Slovak citizens, as the state is not forced to allocate additional money from the budget for benefits, which reduces the burden on working citizens. However, the statistic of gradual decrease of the share of economically active population (14-64 years old) from 70.52% to 66.04% is of great importance. The problem of ageing population is a serious one for Slovakia and if the government does not start to regulate this issue and introduce appropriate reforms aimed at increasing labour productivity, the cost of pensions will increase and businesses and entrepreneurs will face higher taxes, but at the moment the situation with the tax burden is under control.

The government of the Slovak Republic also actively supports initiatives in the IT sector and promotes increased investment in this area. First of all, rather competitive tax rates for business in Slovakia were introduced in comparison with other EU countries.

For example, 10% for entities with taxable income not exceeding EUR 100,000, 21% for entities with taxable income between EUR 100,000 and EUR 5 million and 24% for entities with taxable income exceeding EUR 5 million. (Ecovis, 2024).

In addition to the favourable ecosystem for businesses and start-ups in the Slovak Republic, the government also offers grants and tax simplification for new investors, especially in the high-tech sector.

Thus, the creation of an app to support the fight against bureaucracy will not only be in demand from users, but also the government can help financially, for example, by paying the costs in full or receiving a reimbursement.

Among the organisations supporting business start-up initiatives, we can distinguish 4 main ones, whose specialisation is innovative technologies and research development activities:

1. EU Digital Europe Programme. The main areas funded by this program are developments in artificial intelligence, GovTech, cybersecurity and cloud computing. The main objective of this program is the digitalisation of Slovakia as a whole, the creation of digital infrastructure and support for

innovation in the public sector. At the moment, the program provides a matching grant for our research for projects on the implementation of artificial intelligence in public services. (European Commission, 2023).

2. Horizon Europe. One of the largest programmes in the EU that aims to support IT start-ups, research and development of new technologies. The advantage of this option is that it covers a wide variety of sectors, which may also be suitable for the development of applications aimed at GovTech and AI. One of the most attractive grants under this programme is the financing of innovative projects of small and medium-sized enterprises (SME Instrument), which are aimed at digital transformation of Slovakia.

3. Slovak Innovation and Energy Agency (SIEA). This is a state agency in Slovakia, whose main area of funding is digitalisation of business, reduction of administrative barriers and automation of business operations. In the context of our research, this agency is the most appropriate and gives the best chance of winning the grant. As of 2024, SIEA offers the opportunity to apply for a grant to fund IT projects that contribute to positive changes in doing business in Slovakia. (Slovak Innovation and Energy Agency (SIEA), 2024).

4. Digital Slovakia Initiative. This national program, like the previous ones, also bases its activities on the search for successful and profitable projects which in turn develop digital services in the Slovak Republic. Industries such as electronic document management, digital signatures, automation of public services and GovTech are actively funded with the support of this program. The current grants for which the program offers applications are aimed at combating bureaucracy in Slovakia and digitalisation of business in general. (EU4Digital, 2023).

Thus, we can conclude that the Slovak government is actively working to support information companies and startups, which makes this European Union country attractive for investment and creation of business applications.

Slovakia can also be a very competitive country for Ukrainian investors due to its geographical location, similarity of mentalities and product preferences in the market. Investing in the development of applications for businessmen and entrepreneurs in Slovakia can have high demand and significant success due to a number of factors, such as understanding of the structure and functionality based on the existing example of the service 'Diia', understanding of consumer expectations of the product in the Eastern European market, as well as the presence of a sufficiently favourable ecosystem in view of the already existing processes of development of digitalisation of Slovakia and its population.

However, it is also important to take into account the risks that may arise when investing in this area, for example:

- changes in legislation may make the process of investing in app development unstable, as the EU actively regulates digitalisation and data protection issues. In order to minimise the risk, legislation should be constantly monitored and consulted with Slovak lawyers;
- data privacy and GDPR, which complicate the development of this kind of applications, as services that store state-level data require the highest protection and strict adherence to GDPR. For this, integration of cybersecurity and encryption best practices and Collaboration with certified data centres in the EU is essential;
- lack of funding can also be an issue, but to address this, investors and businesses can apply for grants and programmes to support the innovative projects described earlier;
- recruitment of a team for such complex projects also often creates difficulties for successful creation of such a digital product and is very costly, but in this situation hiring Ukrainian IT specialists can be a way out, as it gives the opportunity to work with developers whose country already has such an application and whose skills are at a high level;
- competition in the Slovak market may also cause difficulties, such applications as Slovensko v mobile, eKolok have long given an understanding of what digitalisation of public services is, although the introduction of functions that are missing in these applications and the creation of a service to automate and fight bureaucracy for business in Slovakia may significantly reduce the risks due to the lack of analogues in the market.

Conclusion

To summarise the results of the study, Slovakia is an optimal country for Ukrainian investors willing to invest in the development of applications to fight bureaucracy and this digital product will be successful in the market due to a number of reasons. Slovakia has a fairly good average digitalisation index of the population and GovTech Index, the indigenous population, activists and entrepreneurs are concerned about the problem of bureaucracy in the country and therefore are potential users of such an app. At the moment, the Slovak government is paying great attention to building digital infrastructure and creating new projects for digitalisation of the population. The Slovak Republic also provides many public and private programmes, which in turn enable new businesses and start-ups to receive grants to finance projects in the field of information technology for business. Based on these facts, we can be sure6 that not only the population, but also the state authorities will be interested in co-operation and consideration of this kind of application, provided that it will be made qualitatively and all the basic principles of strong data protection and cyber security will be taken into account. A positive factor for Ukrainian

investors is that they already have experience in using such an application, have an idea of consumers' wants and needs due to geographical neighbourhood and similar mentality. However, when investing in IT projects, it is important to analyse all risks such as recruitment, financing, competition, market analysis and strict confidentiality of data. The macroeconomic indicators of Slovakia also show a fairly stable positive growth, which indicates a growing economy and allows to call the Slovak Republic a favourable country for investing in the development of services to fight red tape.

References

1. INESS (2024) *Bureaucracy index 2024*. Available at: https://www.iness.sk/en/bureaucracy-index-2024 (Accessed: 21 February 2025).
2. Spectator.sk (2023) *What was Slovakia's biggest bureaucratic nonsense in 2023?*. Available at: https://spectator.sme.sk/business/c/what-was-slovakias-biggest-bureaucratic-nonsense-in-2023 (Accessed: 21 February 2025).
3. Slovensko.sk (2023) *Home Page*. Available at: https://ep.slovensko.sk/titulna-stranka (Accessed: 21 February 2025).
4. Pošta.sk (2022) *Mobile and web application eKolok – user manual*. Available at: https://www.posta.sk/subory/41728/mobilna-a-webova-aplikacia-ekolok-pouzivatelsky-manual.pdf (Accessed: 21 February 2025).
5. Gartner (2022) *Government IT spending forecast 2023*. Available at: https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2022-12-12-govt-it-spending-forecast-2023 (Accessed: 21 February 2025).
6. G4I Congress (2023) *G4I Prospectus 2023*. Available at: https://g4i-congress.com/wp-content/uploads/sites/66/2023/09/G4I-Prospectus_-20.03_noprice.pdf (Accessed: 21 February 2025).
7. Kreston.ua (2023) *GovTech solutions 2023*. Available at: https://kreston.ua/wp-content/uploads/2023/03/Govtech-solutions-2023_compressed-1.pdf (Accessed: 21 February 2025).
8. Diia.gov.ua (2023) *Diia Services*. Available at: https://diia.gov.ua/services (Accessed: 21 February 2025).
9. Diia.gov.ua (2022) *Every second Ukrainian who received e-services used Diia – survey*. Available at: https://diia.gov.ua/news/kozhen-drugij-ukrayinec-yakij-otrimuvav-e-poslugi-vikoristovuvav-diyu-socopituvannya (Accessed: 21 February 2025).
10. World Bank (2022) *GovTech Maturity Index (GTMI) Data Dashboard*. Available at:

https://www.worldbank.org/en/data/interactive/2022/10/21/govtech-maturity-index-gtmi-data-dashboard (Accessed: 21 February 2025).

11. Trading Economics (2024) *Slovakia GDP statistics*. Available at: https://tradingeconomics.com/slovakia/gdp (Accessed: 21 February 2025).

12. Trading Economics (2023.) *Slovakia harmonised inflation rate (YoY)*. Available at: https://tradingeconomics.com/slovakia/harmonised-inflation-rate-yoy (Accessed: 21 February 2025).

13. Trading Economics (2023) *Slovakia employment rate*. Available at: https://tradingeconomics.com/slovakia/employment-rate (Accessed: 21 February 2025).

14. Trading Economics (2024) *Slovakia unemployment rate*. Available at: https://tradingeconomics.com/slovakia/unemployment-rate (Accessed: 21 February 2025).

15. Statista (2022) *Age structure in Slovakia*. Available at: https://www.statista.com/statistics/378009/age-structure-in-slovakia/ (Accessed: 21 February 2025).

16. Ecovis (2024) *Taxes in Slovakia: recent changes to legislation*. Available at: https://www.ecovis.com/global/taxes-in-slovakia-recent-changes-to-legislation/ (Accessed: 21 February 2025).

17. European Commission (2023) *EU Digital Europe Programme*. Available at: https://commission.europa.eu/funding-tenders/find-funding/eu-funding-programmes/digital-europe-programme_en (Accessed: 21 February 2025).

18. Slovak Innovation and Energy Agency (SIEA) (2024) *Innovation support in Slovakia*. Available at: https://www.siea.sk/ (Accessed: 21 February 2025).

19. EU4Digital (2023) *The Digital Europe Programme*. Available at: https://eufordigital.eu/discover-eu/the-digital-europe-programme/ (Accessed: 21 February 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

Ya. Mazurenko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE IMPACT OF THE CUSMA (USMCA) AGREEMENT ON CANADA'S FOREIGN TRADE: ASSESSING BENEFITS AND CHALLENGES

This article analyzes the impact of the Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA/USMCA) on Canada's foreign trade. The study examines key changes introduced by CUSMA, including modifications in trade regulations, rules of origin, digital trade, and labor standards. The research evaluates both the advantages and challenges of the agreement for Canada's economy, focusing on trade flows, sectoral implications, and long-term economic prospects. The findings highlight CUSMA's role in maintaining Canada's competitive position in North American trade while addressing regulatory and compliance challenges.

Keywords: international trade, CUSMA, USMCA, Canada, trade policy, regional agreements, economic integration.

The implementation of CUSMA (USMCA) on July 1, 2020, marked a significant shift in North American trade relations, replacing the 26-year-old NAFTA agreement. As Canada's economy heavily depends on trade, particularly with its largest partners, the United States and Mexico, the new trade framework has had substantial implications for key industries and overall trade dynamics.

This article aims to assess the advantages and challenges of CUSMA for Canada's foreign trade by analyzing changes in trade policy, export-import dynamics, and sectoral impacts. The research relies on data from international organizations such as the World Trade Organization (WTO), the International Monetary Fund (IMF), and the Government of Canada. CUSMA has played a pivotal role in shaping Canada's foreign trade policy by reinforcing its economic ties with the United States and Mexico. Key provisions, such as stricter rules of origin in the automotive sector and enhanced labor protections, have influenced Canada's trade strategy, requiring industries to adapt to new competitive conditions. By participating in RTAs like CUSMA, Canada ensures its continued integration into the global economy while navigating both opportunities and challenges associated with regional trade policies. The study analyzes the consequences of the implementation of the Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) on Canada's foreign trade, focusing on economic benefits and challenges. Key trade indicators, sectoral changes, and

regulatory adjustments that have affected Canada's trade relations with its North American partners are assessed. The article explores the impact of CUSMA on the structure of Canada's trade, identifying opportunities for economic growth and potential shortcomings in various sectors. Major changes, including updated rules of origin, modifications in dispute resolution mechanisms, and labor and environmental provisions that shape trade flows, are examined. Its goal is to promote free trade among the member countries and replace NAFTA, which was signed in January 1984. The USMCA agreement has successfully reformed and facilitated trade between the nations, leading to job creation, increased investments, and export growth across North America.

Key provisions of CUSMA and its differences from NAFTA

CUSMA introduced several modifications compared to NAFTA, focusing on trade modernization, regulatory alignment, and economic security. One of the most significant changes under CUSMA is the tightening of rules of origin, particularly in the automotive sector. The agreement requires that 75% of vehicle components be sourced from North America (up from 62.5% under NAFTA) and that 40-45% of auto content be manufactured by workers earning at least $16 per hour. These measures are designed to encourage production within the region and increase wages but have also raised compliance costs for Canadian manufacturers. The Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA), also known as the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) in the U.S. and T-MEC in Mexico, replaced the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on July 1, 2020. The agreement introduced significant updates to modernize trade relations among the three North American economies, incorporating new provisions on labor rights, environmental standards, digital trade, and rules of origin for key industries (World Trade Organization, 2023).

The primary criterion for «origin» under USMCA is that a product must be produced in the United States, Canada, or Mexico, or through a combination of these countries (collectively referred to as «North America» or «the Region»).

CUSMA provides new protections for digital trade, banning customs duties on digital products such as software and e-books. It also enforces cross-border data flow protections, ensuring that businesses can store and process data without restrictive localization requirements. Additionally, intellectual property protections have been strengthened, with copyright protection extended from 50 to 70 years.

A major development under CUSMA is the integration of labor and environmental provisions into the main text of the agreement, making them

enforceable (Government of Canada, 2023). The Rapid Response Labor Mechanism allows complaints and sanctions against factories that violate workers' rights, particularly in Mexico. On the environmental side, the agreement includes measures to reduce illegal fishing, improve air quality, and enforce wildlife protections. CUSMA requires Canada to increase market access for U.S. dairy products, reducing some protectionist measures of Canada's supply management system. The U.S., in return, agreed to eliminate Class 7 milk pricing, which affected American dairy exports. While NAFTA had a dispute settlement system (Chapter 19), CUSMA preserved this mechanism but improved enforcement. The agreement also introduces a 16-year sunset clause, requiring a review every six years. The transition from NAFTA to CUSMA reflects efforts to modernize trade rules, promote fair labor practices, and adapt to digital trade developments. While the agreement offers greater stability for North American trade, it also introduces new compliance requirements for businesses, particularly in the automotive, dairy, and digital trade sectors (Table 1).

Table 1

Key differences between CUSMA and NAFTA

Feature	NAFTA (1994–2020)	CUSMA (USMCA) (2020–present)
Rules of Origin for Automobiles	62.5% North American content required	Increased to 75% North American content + wage requirements ($16/hour)
Labour Standards	Side agreements with weaker enforcement	Stronger labour protections, enforceable through the Rapid Response Labour Mechanism
Environmental Provisions	Separate environmental side agreement	Integrated into the main text with stricter commitments
Digital Trade	Limited digital trade provisions	Prohibits data localization and customs duties on digital products
Intellectual Property (IP)	50-year copyright protection	Extended to 70 years; stronger pharmaceutical patent protections
Agriculture & Dairy	More restrictions on U.S. dairy exports to Canada	Increased U.S. access to Canada's dairy market; Class 7 milk pricing eliminated
Dispute Resolution	Chapter 19 trade dispute resolution	Maintained in CUSMA but with procedural improvements
Sunset Clause	No expiration date	16-year term with a review every 6 years

Source: (World Trade Organization, 2023).

By strengthening labor and environmental protections, CUSMA represents a shift toward more regulated trade compared to NAFTA. However, the inclusion of more stringent rules of origin and wage

requirements poses challenges for industries reliant on cost-effective manufacturing. Overall, CUSMA ensures continued economic integration among Canada, the U.S., and Mexico while adapting trade regulations to 21st-century economic realities. The following chapters will examine its impact on Canada's foreign trade, assessing both opportunities and challenges arising from the agreement (World Bank, 2023).

Canada's foreign trade is largely dependent on its economic ties with the United States and Mexico. The transition from the North American Free Trade Agreement (NAFTA) to CUSMA led to significant changes that have affected various sectors of the Canadian economy. The primary objective of this study is to assess the impact of CUSMA on Canada's trade activities, particularly in terms of trade efficiency, economic security, and competitiveness. CUSMA modernized trade relations between the countries, ensuring the continuity of North American economic integration and reducing uncertainty for businesses. Key industries, such as automobile manufacturing and dairy production, gained certain advantages from updated trade rules, including adjusted quotas and tariff-free thresholds. The agreement also introduced strengthened protections for digital commerce and intellectual property, fostering the growth of e-commerce and cross-border investments (World Trade Organization, 2023). One of the key differences between NAFTA and USMCA is the sunset clause, which stipulates that the agreement will expire 16 years after its entry into force (2036). Additionally, it requires a review every six years to allow for amendments or reaffirmation of the agreement, ensuring that no critical issues are overlooked.

At the same time, CUSMA created specific challenges for the Canadian economy. Stricter rules of origin increased production costs for the automotive industry, impacting its competitiveness. The removal of NAFTA's Chapter 11 limited Canada's ability to challenge restrictive U.S. policies, reducing protection for Canadian investors. Canadian dairy farmers also faced pressure due to expanded U.S. access to the market, raising concerns about the long-term viability of the sector. The extended analysis includes case studies and examples of CUSMA's impact on Canada's economic indicators. Special attention is given to its effects on export and import performance, industrial competitiveness, regulatory changes affecting entrepreneurship, and the investment climate. A separate section examines the role of small and medium-sized enterprises under the new trade conditions, as well as the characteristics of digital markets.

Additionally, the study considers the long-term prospects of the agreement, including potential modifications due to changes in the global economy. The impact of CUSMA on labor markets, employment dynamics, working conditions, and compliance with international environmental

standards is analyzed. The study also explores the effects of CUSMA on supply chain logistics, the introduction of new customs procedures, and their influence on small and medium-sized businesses in Canada. Particular attention is given to changes in the investment climate due to the agreement, its impact on the international competitiveness of Canadian companies, and opportunities for expanding Canada's trade relations with other countries. The research also includes an analysis of CUSMA's effects on Canada's agricultural sector, its adaptation to new trade conditions, particularly in the area of product quotas and market access. The study evaluates how changes in labor and environmental standards introduced by CUSMA influence long-term economic trends. An important aspect of the study is the assessment of macroeconomic indicators before and after the implementation of the agreement, as well as potential future scenarios for change. Thus, CUSMA has brought both opportunities and challenges for Canada's foreign trade. Despite strengthening trade relations and modernizing regulatory frameworks, some provisions of the agreement have created obstacles for specific sectors. Canada must continue to adapt its economic policies to maximize the benefits of the agreement while minimizing potential risks (U.S. Trade Representative, 2023) (Table 2).

Table 2

Major differences between CUSMA and NAFTA

Feature	CUSMA (USMCA)	NAFTA
Automobile Rules of Origin	75% North American content required	62.5% North American content required
Labour and Wage Standards	Minimum wage of $16/hour for some auto workers	No wage requirements
Intellectual Property	Copyright protection extended to 70 years	Copyright protection lasted 50 years
Digital Trade	Prohibits tariffs on digital products, data flow rules	No provisions on digital trade
Dairy Market Access	Increased U.S. access to Canada's dairy sector	Stricter import restrictions in Canada
Dispute Resolution	Chapter 19 remains, but Chapter 11 is limited	Broader investment dispute protections
Agreement Expiration	16-year term with review every 6 years	Indefinite duration

Source: (World Trade Organization, 2023).

The impact of CUSMA on Canada's foreign trade

CUSMA has reshaped trade flows in Canada, influencing key industries such as automobiles, agriculture, and digital trade. According to data from the

Government of Canada, the country's exports to the U.S. and Mexico have remained strong under CUSMA, with automotive and energy sectors experiencing growth. However, increased compliance costs in manufacturing have created challenges for smaller businesses (Government of Canada, 2023). The Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) has had a significant impact on Canada's foreign trade by modernizing trade rules, maintaining key market access, and introducing new regulatory requirements. While it ensures trade stability with Canada's largest partners, it also presents certain challenges for businesses and industries.

The higher North American content requirement and wage standards have benefited Canadian auto workers but have also raised production costs. Some companies have adjusted their supply chains to comply with the new rules, leading to increased investments in Canadian manufacturing. Canadian dairy farmers have expressed concerns over greater U.S. market access, which has increased competition. However, Canadian grain and meat exports have benefited from trade stability under CUSMA. The Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) has played a crucial role in shaping Canada's foreign trade by modernizing regulations, ensuring trade stability, and introducing new challenges for businesses. One of its most significant benefits is the continuation of tariff-free access to the U.S. and Mexican markets, which is vital for Canada's economy, as the U.S. remains its largest trading partner. However, the agreement introduces stricter rules in key sectors, particularly the automotive industry, where increased regional content requirements (75%) and higher wage standards aim to support North American production but also lead to higher manufacturing costs.

The agreement also strengthens labor and environmental standards, ensuring fair competition and better working conditions. Additionally, digital trade provisions allow for free cross-border data flow, benefiting Canada's technology and e-commerce sectors, while extended intellectual property protections align Canadian policies with global standards. However, some industries, such as dairy farming, face new challenges due to increased U.S. access to the Canadian market, which may lead to greater competition for domestic producers (U.S. Trade Representative, 2023). From a trade stability perspective, the retention of Chapter 19 dispute resolution mechanisms helps Canada challenge unfair trade practices, while the removal of Chapter 11 investor-state protections limits Canadian businesses' ability to contest U.S. regulatory changes. The 16-year expiration clause with a six-year review cycle ensures that the agreement remains adaptable but also introduces potential long-term uncertainty.

Overall, CUSMA has preserved and modernized Canada's trade relationship with the U.S. and Mexico, providing new growth opportunities

while requiring industries to adapt to stricter trade rules and increased competition.

CUSMA has modernized digital trade, making it easier for Canadian technology firms to operate across borders. The removal of data localization requirements has enhanced Canada's position in the digital economy.

U.S.-Canada trade relations

The trade relationship between the United States and Canada is one of the largest in the world. In 2023, the total trade in goods and services between the two countries reached $923 billion. U.S. exports to Canada amounted to $441 billion, while imports from Canada totaled $482 billion, resulting in a U.S. trade deficit of $41 billion. In 2024 trade in goods between the U.S. and Canada reached $762.1 billion. U.S. goods exports to Canada were $349.4 billion, a 1.4% decrease compared to 2023, while imports from Canada totaled $412.7 billion, also down 1.4%. The U.S. trade deficit in goods with Canada in 2024 was $63.3 billion, marking a 1.4% reduction from the previous year (World Bank, 2023).

Canada remains the largest energy supplier to the U.S., providing crude oil, natural gas, and electricity. In 2024, Canada exported energy products worth $176.2 billion, with the majority going to the U.S., while energy imports to Canada totaled $39.0 billion, mostly from the U.S. In 2023, Canada's export of services reached $208.5 billion, growing by 13.3% compared to 2022, while service imports totaled $205.9 billion, an 8.9% increase. This resulted in a $2.6 billion surplus in service trade, the first recorded surplus in Canada's history.

Overall, U.S.-Canada trade relations remain mutually beneficial and crucial for the economic stability of both countries.

Benefits and challenges of CUSMA for Canada

CUSMA ensures continued tariff-free trade with Canada's largest partners and provides stronger labor and environmental protections. These measures create fairer working conditions and improve sustainability. The agreement has also encouraged growth in the automotive and digital sectors by introducing new trade rules that have facilitated investment and regional supply chain integration (World Bank, 2023). Despite these benefits, the agreement has presented challenges, particularly in terms of increased compliance costs due to stricter labor, origin, and environmental regulations. Some sectors, such as dairy and smaller manufacturing businesses, have faced disruptions due to heightened competition and regulatory adjustments. Additionally, the six-year review process and the 16-year sunset clause introduce uncertainty for businesses making long-term investment decisions.

Benefits:

- Market access and economic stability: CUSMA has maintained tariff-free access for over 99% of Canadian exports to the U.S. and Mexico, ensuring continued economic stability and fostering growth in key industries. This access has been particularly beneficial for small and medium-sized enterprises (SMEs), enabling them to expand into North American markets with reduced trade barriers.
- Modernized trade practices: The agreement addresses contemporary trade issues by including provisions on digital trade, intellectual property rights, and e-commerce. These updates have streamlined customs procedures, reduced red tape, and enhanced the protection of Canadian innovations, thereby promoting a more efficient and secure trading environment.
- Agricultural exports: CUSMA has facilitated the growth of Canadian agricultural exports, particularly meat products, by providing stable access to U.S. and Mexican markets. This stability has allowed Canadian producers to meet increased demand, especially during periods of heightened consumer need.

Challenges:

- Stricter rules of origin: CUSMA introduced more stringent rules of origin, especially in the automotive sector, requiring a higher percentage of North American-made components. While aimed at boosting regional manufacturing, these rules have increased compliance costs for Canadian producers and may have led to a decline in trade volumes.
- Intellectual property and cultural concerns: The extension of copyright protection terms and the potential for broader retaliatory measures in cultural industries have raised concerns about Canada's ability to support its cultural sector. These provisions may limit Canada's flexibility in promoting and protecting its cultural content.
- Economic dependence and vulnerability: Canada's heavy reliance on the U.S. market, with approximately 80% of its exports destined for the U.S., has been highlighted as vulnerability. Recent U.S. protectionist measures, such as the imposition of tariffs on Canadian goods, have underscored the risks associated with this dependence and the potential for economic disruption. In summary, while CUSMA has provided significant benefits to Canada's foreign trade by ensuring market access and modernizing trade practices, it has also introduced challenges related to stricter regulations, cultural industry protections, and economic dependence on the U.S. market. Balancing these benefits and challenges is crucial for Canada's ongoing trade strategy and economic resilience.

The Canada-United States-Mexico Agreement (CUSMA) has both positive and negative impacts on Canada’s economy and trade relations. One

of its primary benefits is the preservation of tariff-free access to the U.S. and Mexican markets, which ensures stability for Canadian exporters in key industries such as automotive, manufacturing, and agriculture. Additionally, the agreement strengthens labor and environmental standards, introducing higher wage requirements and fairer working conditions, particularly in the automotive sector. Another major advantage is the modernization of digital trade, which facilitates cross-border data flows and enhances protections for e-commerce and technology-based businesses. The USMCA removed the energy chapter from NAFTA, while adding new provisions that recognize Mexico's constitution, which grants the Mexican government full and direct ownership of hydrocarbons. However, U.S. investors in the energy sector appear to remain protected under provisions similar to those in NAFTA.

The CUSMA (USMCA) agreement also introduces changes to customs procedures for small shipments, making cross-border trade more efficient, particularly for e-commerce. For the first time in decades, Canada has raised its minimum threshold for express shipments:

- Up to 40 CAD – exempt from duties and taxes (previously 20 CAD).
- Up to 150 CAD – exempt from duties (taxes may still apply) (World Trade Organization, 2023).

Additionally, the agreement establishes a new informal shipment level of 2,500 USD, allowing for simplified customs procedures for shipments below this threshold. These changes help reduce bureaucratic burdens, lower costs for businesses, and promote the growth of e-commerce between Canada, the U.S., and Mexico. The new United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) will support mutually beneficial trade, leading to freer markets, fairer trade, and sustainable economic growth across North America.

CUSMA has played a crucial role in maintaining Canada's strong trade ties with the U.S. and Mexico while introducing new regulations and trade protections. The agreement has brought economic stability, strengthened labor rights, and modernized trade rules, but it has also created new challenges for businesses adapting to stricter compliance requirements. The CUSMA (USMCA) agreement has significantly impacted Canada's foreign trade, providing both new opportunities and certain challenges. CUSMA allows Canada to maintain tariff-free access to the U.S. and Mexican markets, which is crucial for sustaining stable exports and economic growth. The agreement includes updated provisions on the digital economy, intellectual property, and simplified trade procedures, fostering innovation and increasing the competitiveness of Canadian businesses. Tougher rules of origin, particularly in the automotive industry, lead to higher production costs and increased compliance burdens for enterprises. The Canadian agricultural sector has experienced benefits (continued access to the U.S. market) and restrictions

(dairy product quotas), requiring adaptation from producers. Additionally, stricter labor standards affect business operations. Despite its advantages, a significant portion of Canadian exports relies on the U.S. market, making Canada vulnerable to political and economic shifts in its neighboring country. CUSMA modernizes North American trade by introducing stronger labor standards, updating rules of origin, expanding digital trade protections, and modifying dispute resolution mechanisms. While Canada retains key benefits, such as Chapter 19 dispute resolution and preferential trade access, stricter auto content rules and increased U.S. dairy market access reflect compromises made during negotiations. Overall, CUSMA balances trade liberalization with protections for workers and industries, distinguishing it from its predecessor, NAFTA. The USMCA is a win for all three member countries, as it supports mutually beneficial trade that leads to freer markets, fairer trade, and sustainable economic growth across North America. The agreement reduces costs and makes cross-border transactions simpler and more predictable.

Overall, CUSMA represents a balanced approach to regional trade integration, ensuring that Canada remains competitive in the North American market while navigating the complexities of new trade regulations.

References

1. Government of Canada. (2023). *CUSMA (USMCA) Overview and Impact Analysis.* Available at: https://www.international.gc.ca (Accessed: 15 February 2025).

2. World Trade Organization. (2023). *Trade Policy Review – Canada.* Available at: https://www.wto.org (Accessed: 15 February 2025).

3. International Monetary Fund. (2023). *Economic Outlook: North America and CUSMA.* Available at: https://www.imf.org (Accessed: 15 February 2025).

4. U.S. Trade Representative. (2023). *USMCA Implementation Report.* Available at: https://ustr.gov (Accessed: 15 February 2025).

5. World Bank. (2023). *North America Trade Developments.* Available at: https://www.worldbank.org (Accessed: 15 February 2025).

Scientific supervision by S.V. Kuzminov, Doctor of Sciences, Full Professor

Dr. Nguyen Thi Thu Huong,
Academy of Journalism and Communication, Hanoi (Vietnam)

THE RELATIONSHIP BETWEEN THE STATE AND THE MARKET IN THE SOCIALIST-ORIENTED MARKET ECONOMY IN VIETNAM

Abstract

The relationship between the State and the market in a socialist-oriented market economy is a central theme in contemporary economic research, particularly in the context of globalization and the Fourth Industrial Revolution. This study analyzes the theoretical and practical foundations of this relationship in Vietnam. The research emphasizes the dual role of the State in regulating and promoting the market mechanism, while also addressing the challenge of balancing economic growth with social equity. The findings confirm the importance of harmonizing the relationship between the State and the market to achieve sustainable development and social justice within the unique economic model of Vietnam.

Keywords: State-Market Relationship; Socialist-Oriented Market Economy; Vietnam; Sustainable Development.

1. Introduction

The world is witnessing a profound shift in economic management models, moving from traditional free-market economies in the West to distinct market-oriented models in Asia. The current global trend is to seek an optimal balance between the regulatory role of the State and the natural operation of market forces. Particularly, in the wake of the recent COVID-19 pandemic, many countries have had to significantly adjust this relationship to address unprecedented socio-economic challenges.

For Vietnam, this issue has become even more pressing as the country strives to complete the institutional framework for the socialist-oriented market economy, in line with the resolutions of the 13th Party Congress. The Congress has clearly outlined the need to continue refining the institutional framework of the socialist-oriented market economy, in which the State plays a role in providing direction, building, and improving institutions, while ensuring a level playing field in competition [Communist Party of Vietnam, 2021]. However, in practice, several significant shortcomings remain. On one hand, there is a tendency to loosen management in some key sectors. On the other hand, excessive administrative intervention in market activities has emerged in numerous industries and sectors. As a result, resource allocation efficiency remains low, the business environment is still encumbered by many

barriers, and the competitiveness of the economy does not fully align with its potential.

This situation calls for an urgent, systematic, and scientific examination of a State-Market relationship model that is compatible with Vietnam's unique characteristics. This model must meet several fundamental requirements: on one hand, it should maximize the State's role in regulating and guiding development, stabilizing the macroeconomy, and ensuring social equity; on the other hand, it must respect and fully apply market principles to improve resource allocation efficiency and stimulate innovation. At the same time, the model should take into account the characteristics of a developing economy that is undergoing transition and deep integration into the global economy.

In response to these practical demands, this study is conducted with two main objectives. First, to systematize and develop the theoretical foundations of the State-Market relationship within the socialist-oriented market economy, using a multidimensional, interdisciplinary approach. Second, based on the analysis of the State-Market relationship in Vietnam during the 2011-2023 period, to propose a coherent set of solutions to refine this relationship, contributing to improving the quality of growth and achieving sustainable development.

2. Theoretical Foundations

The State and the Role of the State

According to V.I. Lenin, the concept of the "state" refers to the apparatus of the state in class societies: The characteristic feature of the state is the existence of a special class that concentrates *power* in its hands. Naturally, no one can use the term “state” to refer to a community where *all members* take turns managing the “organization of order”. In terms of the class essence of the state, Lenin states: The state is the product and manifestation of *irreconcilable* class conflicts. Wherever and whenever, objectively, class conflicts cannot be reconciled, the state appears. Conversely, the existence of the state proves that class conflicts are *irreconcilable* [V.I. Lenin, 2005]. It can be seen that the state is a political-social organization with a class nature, concentrating power to resolve the conflicts between social classes. The more society develops, the greater the role of the state becomes in maintaining social order and ensuring development.

In the era of capitalist free competition, mercantilism emerged between the 15th and 17th centuries, emphasizing the state's role in economic management, such as regulating monetary policy, accumulating gold, and preventing gold from leaving the country. Adam Smith’s "Invisible Hand" theory (1723-1790) suggested that the activities of the entire economy are governed by objective laws of supply and demand, and that the state should

not interfere with economic activities. However, Smith did not oppose the economic role of the state, but rather its improper interference. Léon Walras (1834-1910), with his "General Equilibrium Theory", advocated for state intervention in the production process, promoting healthy competition, limiting speculation, and stabilizing prices in accordance with wages.

In the stage of state monopoly capitalism, John Maynard Keynes (1883-1946), through his "The General Theory of Employment, Interest, and Money", extolled the role of state-led economics, with government policies influencing market economies. Neoliberalism, developed under various forms such as West Germany's social market economy, conservatism in the U.S., and Austrian neo-mercantilism, advocated for a market economy operating within a certain level of state regulation. The state's intervention was not intended to restrict market development but rather to create conditions for the market to function normally, particularly by protecting free competition [Vietnam National University Press, 2007]. Marxism-Leninism posits that the market mechanism is the most effective way to regulate the commodity economy, although it has numerous flaws, which is why state management is necessary.

These viewpoints indicate that no state exists independently of or outside the economy. The existence of the state always stems from economic causes. Every activity of the state either suppresses or promotes economic development. Each economic system requires a specific form of state organization that meets its needs. The state must organize its apparatus and refine its functions in accordance with the changes and movements of the economy.

The Market and the Role of the Market

The market is an important mechanism for resource allocation through a price system formed by the interaction of buyers and sellers. Economic theories offer different perspectives on the role of the market. According to Adam Smith (1776) in *The Wealth of Nations*, the market operates as an "invisible hand" capable of self-regulating the economy through the laws of supply and demand, without state intervention. However, this view was criticized by J.M. Keynes (1936) in *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, who pointed out market failures, such as cyclical crises and unemployment, and emphasized the role of government intervention to stabilize the economy. Meanwhile, the institutional economics school, represented by Douglas North (1990) in *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, argued that the market can only operate efficiently when there is a proper institutional framework, including both formal and informal rules. For Vietnam, according to the 13th Party Congress Documents (2021), the market is considered a crucial tool for achieving the goal of "a

prosperous people and a strong nation," in which various markets should be developed in tandem with ensuring the regulatory role of the state. The latest research by the World Bank (2022) in its *World Development Report* also indicates that an efficient market requires three key components: a transparent legal framework, a fair competitive environment, and a comprehensive information system. Thus, through different economic theories, it is clear that the market always plays a central role, but the operational mechanism and the degree of state intervention differ depending on the developmental phase and characteristics of each country.

Market Economy

A market economy is one in which buyers and sellers interact according to the laws of supply and demand, using value to determine prices and quantities of goods and services on the market. The aim of economic agents is to seek profit, guided by market prices. A market economy is a highly developed commodity economy. In such an economy, all economic relations in the process of social reproduction are monetized. Factors of production such as land, resources, financial and physical capital, labor, technology, management, and the products and services generated, including intellectual property, are all treated as commodities.

The two most important aspects of a market economy are the commodity economy and the market mechanism. According to Samuelson, the market mechanism is a form of economic organization in which individual consumers and businesses interact with one another on the market to address three central questions: What to produce? How to produce? And for whom to produce? Thus, the market economy is a sophisticated mechanism that coordinates people and businesses unconsciously through the price system and market forces. It serves as a means to gather the knowledge and actions of millions of different individuals, solving problems that even today's largest computers cannot resolve.

Socialist-Oriented Market Economy

A socialist-oriented market economy is a type of economic organization for a society undergoing a transition from a low-level economy to a higher-level one, aimed at building a socialist society. This is a market economy with organization, leadership by the Communist Party, and governance by the socialist state. The economy is socially oriented, minimizing the spontaneous defects of the market, in order to best serve the interests of the majority of the people and the sustainable development of the country.

The socialist-oriented market economy is the economic model creatively developed and promoted by the Communist Party of Vietnam since the 1990s. The Communist Party of Vietnam defines this model as a necessary premise for the nation's development. It represents the general economic model for

Vietnam during the transition to socialism. At the same time, the Communist Party emphasizes that this is a modern market economy, integrated into the international economy, fully operating according to market economic laws, with governance by the socialist rule of law, under the leadership of the Communist Party of Vietnam. It ensures a socialist orientation towards the goal of "a prosperous people, a strong nation, democracy, justice, and civilization," suitable for each stage of the nation's development. The socialist-oriented market economy in Vietnam is characterized by diverse forms of ownership, various economic sectors, and is developed in alignment with strategies, planning, and socio-economic development plans [Communist Party of Vietnam, 2021].

The objective of this economic system is to develop productive forces, promote economic growth to build the material and technical foundations of socialism, and improve people's living standards. Modernizing the productive forces is closely linked with constructing advanced relations of production [Communist Party of Vietnam, 2001]. The purpose of a socialist-oriented market economy is to develop productive forces, promote economic growth, and build the material and technical foundations for socialism, while improving the people's living standards. The development of modern productive forces is closely linked with the establishment of advanced and progressive production relations. The socialist-oriented market economy in Vietnam possesses its own distinctive features. *In terms of ownership*, before the process of renewal, the Vietnamese economy only recognized a public ownership system over the means of production (including state ownership and collective ownership). Since the reform period, the Communist Party of Vietnam has acknowledged the existence of various forms of ownership, including both public and private ownership, in practice. *Regarding the economic structure*, the economy consists of multiple economic components, with the state-owned economy playing a central role. Other economic components are integral to the socialist-oriented market economy, and the private sector is a significant driving force. *Concerning the distribution system*, the economy applies distribution based on labor results, economic efficiency, capital contributions, and other resources involved in production, operating on market principles under state management. This approach has gradually shifted from a state-dominated system of distribution to one where the market initially determines distribution and the state undertakes redistribution. *As for the operational mechanism*, the socialist-oriented market economy in Vietnam is one that adheres to market laws while being influenced by socialist economic principles and elements ensuring its socialist orientation. It is an organized, planned economy under the leadership of the Communist Party of Vietnam and the management of the socialist state. This

economic system aims to harness the advantages of both the market economy and planned economy, while rectifying the shortcomings of each, with the ultimate goal of realizing the ideals of a wealthy people, a strong nation, democracy, fairness, and civilization. The socialist-oriented market economy fosters the proactive, creative, and innovative capabilities of the people in the development of the socio-economic system. The state governs through policies, laws, strategies, and plans, utilizing market mechanisms to unleash production potential. The state enacts legal regulations to guide and create a legal framework for the development of various economic sectors and economic entities. In this economy, the market does not operate in isolation; rather, it is supplemented by state adjustments to achieve socio-economic development goals at different stages, linking economic development with social progress and fairness, while addressing the market's inherent flaws. *Regarding the tools, mechanisms, and driving forces of the socialist-oriented market economy*, it is a modern, internationally integrated market economy that pursues industrialization and modernization. The market economy is utilized by the Party and the state as a tool, a means, and a driving force to build socialism. The operating mechanism of the market economy is open and regulated by fundamental economic laws: value, competition, supply and demand. This allows the market economy to facilitate the formation of global production value chains.

3. Current State of the State-Market Relationship in Vietnam

The nearly 40 years of reform have shown significant results in the implementation of the Communist Party of Vietnam's economic development theories, yielding remarkable, historically significant achievements. Along with the development of the Party's theoretical understanding, the institutionalization and concrete realization of these theories have shaped and progressively refined the guidelines for the development of the socialist-oriented market economy in Vietnam.

First, efforts have been made to improve the institutional framework that protects property rights for all organizations and individuals, creating a fair playing field for market participants to engage in free business, ensure equal competition, combat monopolies, and eliminate rent-seeking groups. State tools, policies, and resources are used to maintain macroeconomic stability, ensure major economic balances, and create a favorable, transparent environment for businesses. The state also regulates, directs, and fosters economic development in alignment with cultural, social progress, environmental protection, and national defense [Ta Ngoc Tan, Tran Quoc Toan, 2023].

Second, income redistribution through the social welfare system aims to rectify social injustices that arise from initial market distribution. In the socialist-oriented market economy, social welfare is ensured through the involvement of various stakeholders, with the state playing a leading role. The basis of this system lies in providing essential public services (either free or at low cost), filling the gaps for goods and services that the private sector does not provide, and satisfying both the material and spiritual needs of the people. In the market economy, the state may delegate certain public services to non-state sectors, fostering competition and measuring service quality through the satisfaction of citizens.

Third, social security is guaranteed through a contributory and sharing-based mechanism, ensuring that citizens maintain a minimum income, are protected when facing risks, and do not fall into extreme poverty due to a loss of labor capacity. The social security system operates on a financial contribution-sharing basis, with state backing, including budgetary support for social welfare initiatives, such as helping the poor, ethnic minorities with health insurance, and offering cash support for those losing their jobs due to natural disasters or pandemics, as witnessed during the COVID-19 crisis [Doan Minh Huan, 2021].

Fourth, the state invests in areas where the private sector is either absent or underdeveloped. This includes investing in infrastructure, essential public services, and creating an environment that attracts private investment, following the principle of "public investment leading private investment." The state also invests in potential markets (such as science and technology markets) that have not yet been developed by the private sector, and once these markets are established and become sufficiently attractive, the state may transfer them to private involvement.

Fifth, promoting business integrity, ensuring transparency and accountability in businesses, while strengthening monitoring to ensure compliance with laws, is a priority. By emphasizing business ethics, enterprises are encouraged to align profit-seeking goals with environmental protection, respect for labor rights, and consumer interests. Transparency and accountability provide a foundation for governmental, media, and societal oversight of business activities, identifying and preventing illegal practices and violations of social ethics [Nguyen Duc Tho, 2025].

Sixth, the role of social organizations and professional associations is leveraged to foster collaboration, regulate market relationships, and minimize market spontaneity, balancing supply and demand, and preventing cyclical crises. Ensuring a balance between social organizations and professional associations in policy influence limits rent-seeking groups from gaining

advantages that harm the legitimate interests of other societal groups, particularly the vulnerable.

Seventh, education, advocacy, and the promotion of community, family, and individual responsibility in consumer behavior within the market are emphasized. This involves caution against "mob psychology" that could destabilize markets and encourages informed consumer behavior, ensuring businesses prioritize business ethics, respect consumer interests, and minimize negative externalities. A spirit of mutual aid within the community is also promoted to support and assist the disadvantaged.

The management of the state-market relationship in Vietnam has yielded significant results, contributing to improved competitiveness and economic efficiency, as well as promoting growth. However, several issues remain that require continued resolution. Specifically:

Firstly, the process of reforming the understanding of the socialist-oriented market economy has been slow, particularly regarding the nature and operational principles of this economic system, leading to inconsistencies and inadequacies in refining the market economy institutional framework. Consequently, the potential for economic development has not been fully mobilized. The relationship between the state, market, and society has yet to be appropriately addressed in a transparent manner.

Secondly, the State-owned enterprise sector remains large and inefficient, with unclear definitions regarding the strategic sectors the state must retain control over. The public service sector is also extensive, but it does not operate according to market principles and still relies heavily on state subsidies. State-held resources and their distribution and investment do not fully comply with market economic laws [Nguyen Hoang Anh, 2022].

Thirdly, the State has limitations in creating development factors, particularly in leading the development of markets that the private sector has not yet entered. Public investment has not been sufficient to "prime the pump" and "lead" private investment in the market. There is also a lack of separation between public services and administrative state functions, with heavy bureaucratic control. The public service delivery system has not yet transformed into one that serves businesses and citizens efficiently.

Fourthly, legal instruments are not stable enough, and the state has not yet truly become a "referee" for economic entities. Fiscal, monetary, and exchange rate policies lack flexibility, and there is insufficient independence of the State Bank of Vietnam from the administrative system. The state's material force in market intervention remains scattered and wasteful, not following either the planning or market laws.

Fifthly, a truly level playing field between the public and private sectors has not been created, and there are barriers to private sector participation in

accessing public resources (land, credit, and other resources). The potential and strengths of the private economy have not been fully unleashed, and there is a lack of private enterprises strong enough to integrate internationally. Public-private partnerships have been distorted, with many state resources being channeled into "private backyards" through public-private collaborations.

Sixly, State-owned enterprises have not been treated as equal investors in the market. State investment based on plans and schedules does not fully respect market laws, as local interests and group benefits interfere, resulting in inefficiency. On a broader level, the mobilization and allocation of resources do not fully adhere to market economic laws (value, supply and demand, competition).

Lastly, the initial distribution by the market and the redistribution by the state have not been properly aligned to ensure that the market's driving force is maximized, and citizens' welfare is ensured. Social policies through service subsidies and the cumbersome public service delivery system continue to burden the state budget and its staffing structure.

4. Solutions for Perfecting the State-Market Relationship

In Vietnam's socialist-oriented market economy, the relationship between the State and the market plays a decisive role in the sustainable development of the economy and the realization of social justice. Although Vietnam has transitioned to a market economy since the 1980s, due to the unique characteristics of society and the requirements for development, the role of the State remains crucial. Effectively addressing this relationship demands a reasonable balance between the freedom of the market and the regulation and management by the State. To resolve this relationship in the context of Vietnam’s socialist-oriented market economy, it must be placed within the broader process of improving the market economy institution, which is a continuous and long-term process and the responsibility of the entire political system. This process must respect the laws of the market economy while enhancing the State’s development-enabling role. Naturally, the resolution of this relationship must be aligned with each stage of the nation's economic development, adhering to international norms and maximizing national and ethnic benefits [Nguyen Phu Trong, 2007].

First, strengthening the Role of State Management in the Market Economy. In the socialist-oriented market economy, while free-market principles are applied, the State continues to play a dominant role in guiding economic development. An important solution is for the State to establish and implement appropriate policies to regulate and monitor market activities. First, the State needs to build transparent and clear legal frameworks to ensure

the market operates effectively and equitably. This includes setting up regulations on competition, consumer protection, and requiring the State's intervention when necessary to prevent market manipulation or harm to the public and society. Specifically, the State must also directly participate in areas that the market cannot self-regulate, such as education, healthcare, environmental protection, and other essential public services. This involvement is not only for protecting the community's interests but also for ensuring the sustainable development of society.

Second, reforming and improving the Market Supervision and Management Mechanism. An important element in the State-market relationship is the mechanism for market management and supervision. Markets do not always self-regulate effectively, particularly during crises, or when there is corruption, fraud, or manipulation. Therefore, the State needs to establish a robust monitoring system to ensure that the market operates fairly, transparently, and without injustice. Perfecting supervision mechanisms should not only focus on inspecting enterprises but also on controlling product and service quality, protecting consumers' rights, and promptly detecting unlawful activities. This requires competent authorities to have the necessary resources and capacity to perform these tasks effectively. Additionally, the State should create a macroeconomic monitoring system, including indicators such as inflation, exchange rates, imports and exports, and other factors affecting economic stability. Government agencies need to cooperate closely and flexibly to respond promptly to undesirable fluctuations.

Third, promoting the Development of the Private Economic Sector. The private economic sector is a key driver of economic growth, especially in a socialist-oriented market economy. The State needs to create a favorable business environment and encourage the development of private enterprises, particularly in high-potential areas such as technology, manufacturing, tourism, and high-tech agriculture. To achieve this, the State must ensure a stable and clear legal system, reduce administrative procedures, and create conditions for the growth of small and medium-sized enterprises. Policies that encourage investment, support businesses in technology innovation, improve product quality, and enhance competitiveness are necessary. Support for businesses should not only come through preferential credit packages but also through solutions for workforce training, facilitating access to international markets, and improving management capacity.

Fourth, developing the Financial Market and Economic Regulation Tools. The financial market is essential for resource allocation in a market economy. To ensure the sustainable development of the economy, the State needs to establish and develop a transparent, efficient, and healthy financial market system. This will help mobilize capital for investment projects and support the

provision of financial services for enterprises and individuals. An important solution is to develop complex financial instruments such as bonds, securities, investment funds, and other financial tools to promote economic growth. At the same time, improving the banking system and protecting investors' and depositors' rights are crucial to maintaining financial market stability. Moreover, the State needs to manage fiscal and monetary policies flexibly, in line with the different phases of the economy. Fiscal policies must ensure a balanced state budget, control public spending, and avoid excessive public debt. Monetary policy needs to stabilize exchange rates, interest rates, and adjust accordingly to maintain economic growth and control inflation.

Fifth, enhancing Competitiveness and Innovation. Another critical factor in the State-market relationship is promoting innovation and enhancing the competitiveness of the economy. In a rapidly developing world, technology and innovation are key to ensuring that businesses and economies remain competitive. The State should create policies that encourage research and development (R&D), training a skilled and creative workforce. The government should also establish mechanisms to support businesses in accessing new technologies, innovating production processes, and engaging in digital transformation. Enhancing the competitiveness of businesses is particularly important as Vietnam integrates more deeply into the global economy.

Sixth, reforming Institutions and Enhancing State Management Capacity. For the relationship between the State and the market to be effective, there must be a robust institutional system. The State needs to implement broad institutional reforms, from administrative reforms to improving the capacity of public agencies, as well as reducing legal and bureaucratic barriers. Institutional reform will not only help the State perform its management role effectively but also enable the market to develop strongly and efficiently. Government agencies must enhance their ability to supervise and regulate the market while ensuring that policies are implemented fairly and effectively.

5. Conclusion

This study elucidates the interaction between the State and the market within the framework of Vietnam's socialist-oriented market economy. While the market plays a central role in resource allocation and promoting economic growth, the regulatory, strategic guidance, and social equity roles of the State remain irreplaceable. The research identifies existing challenges such as the inefficiency of State-owned enterprises, administrative barriers, and unequal access to resources. To address these issues, the paper proposes comprehensive solutions, including the improvement of the legal framework, strengthening market supervision, and fostering innovation within the private

sector. Achieving a balance between the State and the market is a critical factor for Vietnam's sustainable development, ensuring both economic competitiveness and social welfare. The theoretical and practical insights derived from the Vietnamese experience contribute to the academic discourse on economic governance in transitional economies, offering policy recommendations for policymakers and researchers.

References

1. Communist Party of Vietnam. (2001). Documents of the 9th National Congress.

2. Communist Party of Vietnam. (2021). Documents of the 13th National Congress.

3. Doan Minh Huan. (2021). *Ensuring social welfare in the socialist-oriented market economy in our country according to the spirit of the 13th Party Congress.* URL: https://www.tapchicongsan.org.vn/media-story/-/asset_publisher/V8hhp4dK31Gf/content/bao-dam-phuc-loi-xa-hoi-trong-nen-kinh-te-thi-truong-dinh-huong-xa-hoi-chu-nghia-o-nuoc-ta-theo-tinh-than-dai-hoi-xiii-cua-dang?utm_source=chatgpt.com

4. Nguyen Duc Tho. (2025). Enhancing the operational efficiency of state-owned enterprises in the new context. URL: https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/1057502/nang-cao-hieu-qua-hoat-dong-cua-doanh-nghiep-nha-nuoc-trong-boi-canh-moi.aspx?utm_source=chatgpt.com#

5. Nguyen Hoang Anh. (2022). *Continuing to innovate and enhance the operational efficiency of state-owned enterprises, worthy of being the backbone of the state economy, leading and creating momentum to build an independent, self-reliant Vietnamese economy linked with international integration.* URL: https://www.tapchicongsan.org.vn/media-story/-/asset_publisher/V8hhp4dK31Gf/content/tiep-tuc-doi-moi-nang-cao-hieu-qua-hoat-dong-cua-doanh-nghiep-nha-nuoc-xung-dang-lam-nong-cot-cua-kinh-te-nha-nuoc-dan-dat-tao-dong-luc-xay-dung-nen-k?utm_source=chatgpt.com

6. Nguyen Phu Trong. (2007). Socialist-oriented market economy: Experiences and development solutions. URL: https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/kinh-te/-/2018/2081/kinh-te-thi-truong-dinh-huong-xa-hoi-chu-nghia---quan-niem-va-giai-phap-phat-trien.aspx?utm_source=chatgpt.com

7. Ta Ngoc Tan, Tran Quoc Toan. (2023). *Building and perfecting the institutional framework for the rapid and sustainable development of the country in the new phase.* URL: https://tapchicongsan.org.vn/web/guest/tin-

tieu-diem/-/asset_publisher/s5L7xhQiJeKe/content/xay-dung-hoan-thien-the-che-phat-trien-nhanh-va-ben-vung-dat-nuoc-trong-giai-doan-moi#

8. V.I. Lenin. (2005). *Complete Works*

9. Vietnam National University Press. (2007). *History of Economic Theories*

H. Popova,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

INVESTMENT CLIMATE IN FINLAND: SUCCESS FACTORS AND RISKS FOR FOREIGN INVESTORS IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL INTEGRATION

Abstract

This article examines Finland's investment climate within the framework of international integration, highlighting the country's principal success factors in attracting foreign capital and identifying key risks for new market entrants. The author assesses Finland's political stability, legal system, digital infrastructure, and social orientation - all of which contribute to a highly skilled workforce. Special attention is given to the development of high-tech and "green" sectors, as well as the growing tourism industry. The study also explores how Finland's membership in the EU and integration into the Eurozone affect financial stability and competition with other Nordic and Baltic countries. Demographic challenges and taxation levels are discussed in relation to the country's investment appeal, and strategies for foreign companies entering the Finnish market – alongside government support programs – are analyzed. A SWOT analysis is provided to offer a comprehensive view of Finland's potential and the threats facing foreign investors.

Keywords: investment climate, Finland, foreign investment, international integration, government support, high-tech, green energy, tourism, SWOT analysis.

Introduction

The Nordic country Finland combines a stable political system, well-developed infrastructure, and a high degree of technological innovation. The country is strategically located north of the Baltic States and shares borders with Russia, Sweden, and Norway, offering excellent transportation links that connect it to the Nordic-Baltic region. Its investment climate is one of great interest to foreign investors. Finland is also a member of the European Union, which offers advantages such as a common market, a wide range of export opportunities, and access to European financial instruments. Moreover, as part of the Euro area, Finland benefits from a unified monetary policy, adding an extra layer of financial stability. In the context of international integration, active cooperation with other EU member states affects the legislative environment, business rules, and the conditions for raising capital, so analyzing the investment environment in Finland can provide valuable insight

into the prospects for business development in the Nordic region as a whole. The purpose of this report is to identify the main factors that contribute to country's success in attracting FDI as well as to assess the main risks that new entrants to the market may face. In particular, the report will examine the role of government policies and support programs aimed at developing high-tech industries and creating a favorable business environment. The study's results will be useful not only for potential investors but also for companies that already operate in Finland and seek the variants of expanding their business.

Before investigating, we have to do research on the theoretical framework that observes investment climate, this includes a number of economic, legal, political, social, and infrastructural factors that determine a country's attractiveness for investment. In the case of Finland, which is a member of the EU and a party to a number of international agreements with other countries, the investment climate is shaped by the integration process and domestic reforms aimed at improving the competitiveness of the economy (Dragoi and Tatosian, 2012). First of all, the term ‘investment climate’ refers to a set of conditions that influence investors' decisions on asset allocation, which include economic, legal, political, social, and infrastructural ones. The investment climate is a factor influencing investment decisions, as it reflects both risk and profit prospects. Finland's reputation as a reliable country with a high level of legal and social security plays an important role in reducing uncertainty for foreign investors, as well as it is known for its rate of assistance and support for new ventures and start-up projects, which attract a lot of businessmen to the country. Notably, Finland's top rankings in the Milken Institute’s Global Opportunity Index (3rd overall, 1st in International Standards and Policy, and 2nd in Business Perception) further reinforce its strong investment credentials (Switek et al., 2024).

International integration, in particular EU membership, gives Finland easy access to the common market and European financial instruments, while at the same time, closer integration may increase competition with other EU member states. Indicators of economic freedom, ease of doing business, and international competitiveness have a significant impact on the quality of the investment environment. Several methods are commonly used to assess the investment climate: SWOT analysis identifies a country's strengths and weaknesses and analyses external opportunities and threats; PEST analysis identifies political, economic, social, technological, environmental, and legal aspects. It is also important to compare key indicators with similar countries in the region to determine the relative attractiveness of Finland for different types of investments. In this article, I will support my investigations of Finish FDI climate with a logical structure of SWOT analysis.

To start with, the Finnish economy is characterized by a well-developed industrial sector combined with strong innovation potential, making the country attractive to investors from all over the world. According to the latest data from Statistics Finland and the Bank of Finland, Finland's gross domestic product, which was worth 295.53 billion US dollars in 2023, has grown steadily since before the crisis and the country boasts high labor productivity in sectors such as engineering, telecommunications, forest industry, information and bio-technology, while the largest sector, contributing to country's GDP is service sector with the index of approximately 73% (U.S. Department of State, 2023). Moreover, green energy is also an important component of the economic structure, as in line with its sustainability goals, Finland has been investing in renewable energy sources, highlighted by projects like the OL3 nuclear reactor - which has reduced electricity imports by around 60% - and the establishment of a new LNG terminal that paves the way for non-Russia sourced natural gas. Finland is actively developing renewable energy sources, which not only reduces dependence on fossil fuels but also opens up opportunities for new business projects. Moving further, in the information technology sector, Finnish companies are internationally recognized and contribute to a strong export base.

Employment in Finland is supported by a high level of social protection and a high-quality vocational education system, that reached 70.80 percent in December 2024 (Trading Economics, 2024). The labor market is characterized by a digital orientation, which ensures a highly competitive workforce that is able to respond quickly to the demands of the technology industry. In addition, according to UNCTAD and OECD, capital attraction has increased over the last 5-10 years, especially in high-tech and knowledge-intensive industries, which shows the country's reliance on FDI. The European Union has traditionally been a major investor, which is actively expanding its activities in Finland due to the common market and the absence of tariff barriers (Mowery, 2024). At the same time, interest from the USA and Asian countries, especially China and Japan, is growing and Finland is seen as a bridge to the European market. The most common foreign investments are in information technology, biotechnology, green technology, engineering and logistics. Important factors attracting investors are a well-developed legal system, low levels of corruption, and transparent administrative procedures. Although fluctuations in the global economy may slow down FDI inflows, Finland is one of the safest and most stable investment destinations in the Nordic region. To increase investment attractiveness and develop key sectors of the economy, the Finnish government has introduced a number of business support programs and initiatives, in particular, the state agencies Business Finland and Invest in

Finland provide information and advisory support, assistance in finding partners, and grants and loans for innovative projects (Polo, 2024). These measures help to attract large companies and small and medium-sized enterprises from all over the world. Also, government programs contribute to the development of the start-up ecosystem and may strengthen Finland's position in the global innovation rankings in the future.

Coordinated cooperation between the public and private sectors helps to reduce market entry barriers for newcomers, strengthen Finland's competitiveness, and create a favorable business environment for long-term and sustainable investments. As well, according to recent World Bank data, Finland’s GNI per capita (Atlas method) has climbed from under USD 2,000 in the 1960s to around USD 50,000 in the early 2020s, underscoring the country’s robust economic development and high standard of living (World Bank, 2023). This steady rise - driven by innovation, education, and strategic integration into global markets - places Finland firmly among the world’s high-income economies. As a result, the country now boasts strong consumer purchasing power and a stable environment that appeals to foreign investors.

One of the main factors attracting foreign investors to Finland is the country's high degree of political stability. Finnish society is characterized by well-developed democratic institutions, a transparent electoral system, and an efficient system of public administration. The recent decision to join NATO in April 2023 further enhances Finland’s security framework, potentially boosting investments in defense and related industries. Political predictability increases market confidence and allows companies to plan for the long term without taking undue risks associated with sudden changes in the governmental and regulatory environment (U.S. Department of State, 2023).

At the same time, a strong legal framework plays an important role. The Finnish judicial system is recognized as one of the most independent and transparent in the world, with a low potential for abuse and corruption. The 2023 Corruption Perceptions Index released by Transparency International scored Finland at 87 on a scale from 0 (highly corrupted) to 100 (very clean), which confirms the low risk of corruption. In addition, Finland has an effective system of property rights protection, which allows foreign companies to register their businesses, invest in equity, and acquire property with confidence (Doing Business, 2020). All of this creates a legal environment that promotes competitiveness and openness in the economy. Another factor in Finland's success is its strong innovation ecosystem, including universities, research institutes, and companies.

Finland is renowned for its high level of higher education, especially at the University of Helsinki and Lappeenranta University of Technology, which consistently rank high in international rankings for the quality of research and

teaching. Close cooperation between the academic and private sectors has led to the formation of high-tech clusters in Finland, specializing in information technology, biotechnology, and green technology. For example, government grants and research incentive programs run by organizations such as Business Finland support the development of start-ups and help scientific discoveries turn into commercial products (Wallgren et al., 2024). This approach can lead to new innovative solutions in areas ranging from mobile applications to renewable energy. Ultimately, a well-developed innovation infrastructure not only makes the economy more competitive but also attracts the best talent from around the world. Finland's strength for foreign investors is also the quality of its infrastructure. Thanks to its strategic location at the crossroads of Northern and Eastern Europe, Finland has easy access to key regional markets. A well-developed network of roads, railways, and ports ensures rapid transport of goods, while modern airports simplify logistics and expand the geography of shipments (Dragoi and Tatosian, 2012).

In addition to physical infrastructure, it is worth noting the high level of digitalization. Electronic services (e-government) are widely used in the public sector, simplifying business registration and obtaining permits and licenses. High-speed internet is available to a large part of the population, and mobile platforms for online banking and cashless payments have become a familiar part of everyday life. This digital openness has reduced transaction costs for businesses, making Finland one of the top-ranked countries for readiness for innovation and technological change. Last but not least, Finland's high social orientation and quality of life are equally important success factors. According to BBC, as of 2024 Finland has been named the happiest country in the world for seven consecutive years. As well as it keeps ranking high in international quality of life rankings, confirming its reputation as a country with the best conditions for professional and personal development (BBC, 2024). The Finnish social protection model invests heavily in education, health, and well-being. This creates a stable and safe business environment with low risks associated with social tensions and shortages of skilled labor. Attractive working conditions make employees feel confident and motivated, which has a direct impact on their productivity and ability to innovate. As a consequence, the country attracts foreign professionals who want to work in a comfortable and challenging environment.

One of the main obstacles for foreign investors in Finland is the high level of taxation. Compared to many other European countries, Finland has a significantly higher tax burden for companies and employees. This can be a serious deterrent for companies comparing tax conditions in different countries and regions. In addition, as the economy is integrated into the

Eurozone, changes in the exchange rate of the single currency and external conditions on the world market also affect the value of exports and imports. Although the macroeconomic situation is generally favorable, any external shocks, such as crises in world trade or financial markets, could affect Finland's economic performance, especially as the domestic market is relatively small.

Geopolitical factors also pose a significant risk, s there are periodic tensions in the Baltic Sea region due to security developments and instability on the border with the EU. The sanctions regime and the issue of interaction with neighboring countries remain serious challenges for Finland, which has a fairly large border with Russia: the sanctions imposed by the EU against Russia have affected Finland's foreign trade operations, in particular the export of timber, food, and metal products.

Demographic challenges will also play an important role in the long term. Finland's population is ageing rapidly and the birth rate does not always cover the need for labour force renewal. This means a potential shortage of skilled labor in areas such as IT, healthcare, and engineering, which may make it difficult to attract new investors in the long term. In addition, Finland's relatively small population means that the size of the domestic market is limited. This factor needs to be taken into account when assessing the profitability of investments in large infrastructure and consumer-oriented projects. On the other hand, the proximity to solvent markets in Northern and Western Europe partly compensates for the small size of the domestic economy, but external dependence means additional logistical risks (Doing Business, 2020).

Another challenge is competition from neighboring countries, especially the Nordic and Baltic countries. According to the World Bank's Doing Business rankings, Sweden, Norway, Denmark, and Estonia have advantages in the form of a more liberal tax environment, active foreign capital support programs, and good performance in some business rankings. For example, Estonia attracts startups and IT companies due to its ‘digital residency’ and simplified business registration system. Denmark is known for its stable economy and favorable conditions for the development of ‘green’ technologies, while Norway attracts investors with its high level of income and significant resource reserves (Wallgren et al., 2024).

The World Economic Forum's (WEF) Global Competitiveness Index also confirms the high level of economic development in the Nordic countries. All of this could lead to investor ‘churn’ if Finland fails to maintain its attractiveness in the face of more flexible and cheaper options. Thus, despite significant advantages in the form of a stable political environment, a highly innovative culture, and effective public institutions, Finland faces a number

of risks typical of a region with a high standard of living and relatively limited domestic demand. Foreign investors need to carefully assess these factors, taking into account possible currency fluctuations, geopolitical tensions, demographics, and diverse supply from neighboring countries. Despite this, Finland manages to attract investors due to its excellent education and innovation base, effective government support for business, and robust legal system. This balance of advantages and disadvantages determines how quickly and successfully foreign companies will be able to adapt to the Finnish environment and how well they will be able to operate in this competitive market.

The strategy for entering the Finnish market largely depends on the company's profile and financial stability. Given the structure of the Finnish economy, the most promising sectors for foreign investors are IT, Greentech, tourism, transport, and logistics, among others. The IT sector is attractive due to its well-developed digital infrastructure and high level of education, which allows for the quick finding of qualified employees (Mowery, 2024). Green energy also has the potential for further growth and is supported at the state level by the global trend toward environmentally friendly solutions. Finland's reputation as one of the happiest and most stable countries, coupled with its natural attractions (e.g., Northern Lights, pristine lakes, and forests), has fueled a growing tourism industry. The hospitality sector (hotels, restaurants, travel services) is poised for continued expansion, offering significant opportunities for foreign investors - particularly those looking to capitalize on nature-based and sustainable tourism trends (Polo, 2024).

At the same time transport and logistics benefit significantly from the favorable geographical location between Eastern and Western Europe, hence companies can choose from several market entry models depending on their goals and investments. Establishing a local representative office or branch office is suitable for large companies wishing to establish a long-term presence. Joint ventures with local partners are suitable for small and medium-sized companies looking to leverage their knowledge and contacts in the Finnish market. Another option is to enter into a sales or franchise agreement, minimizing management risks in the initial stages. To support foreign companies, the Finnish government offers various grants, tax incentives, and counseling assistance. Materials provided by organizations such as Business Finland and Invest in Finland offer detailed information on financial instruments, registration procedures, and current industrial projects.

Risk management includes diversification of the investment portfolio, personal accident insurance, legal assistance, and the involvement of consulting firms with local expertise. Contacts with local authorities, chambers of commerce, and business associations help companies integrate

into the business environment, receive timely information on new business opportunities, and respond to changes in legislation. This integrated approach supports the sustainability of the project and contributes to its long-term success.

Finland offers a dynamic investment climate characterized by a strong innovation-driven economy, a stable political landscape, and world-class infrastructure. Below is an analysis of the country's strengths, weaknesses, opportunities, and threats for investors (Table 1):

Table 1

Finland's investment climate: SWAT analysis

Strengths	**Weaknesses**
- stable political environment - innovative ecosystem (high-quality education, r&d) - skilled workforce - robust infrustructure - top quality of life	- high tax burden - rigid labor market - population constraints - dependence on exports - bureaucratic difficulties - demographic challenges
Opportunities	**Threats**
- high-tech and green industries - advanced digital infrastructure - growing defense sector (NATO membership) - global reputation for sustainability (e.x. circular economy initiatives) - regional integration and EU market access	- global crises, sanctions - eurozone exposure - regional competition - sector-specific volatility (high reliance on flagship firms) - long-term workforce constraints

Source: built by the authour

Finland offers a compelling investment climate, characterized by a stable political environment, a highly skilled workforce, and a strong commitment to innovation. The country consistently ranks among the world's most transparent and well-governed nations, providing a reliable foundation for businesses and investors. Finland's advanced education system and significant investment in research and development foster a thriving ecosystem for innovation, particularly in technology and sustainability-driven industries. Its workforce is well-educated, technologically proficient, and highly productive, making it an attractive destination for knowledge-intensive businesses. Additionally, Finland boasts world-class infrastructure, including an advanced digital network and efficient transport systems, ensuring seamless connectivity for businesses operating both locally and globally. Complementing these strengths is the country's exceptional quality of life, with high safety standards, strong social welfare systems, and a clean, sustainable environment that attracts skilled professionals and long-term investment.

However, Finland's investment landscape also presents certain challenges. The country has one of the highest tax burdens in Europe, which can act as a deterrent for businesses looking to maximize profitability. The labor market, while highly skilled, is relatively rigid due to strong worker protections and union influence, making workforce adjustments and wage flexibility more complex. Finland's small population limits the size of the domestic market, and with an aging demographic, long-term workforce sustainability is a growing concern. The economy is heavily reliant on exports, making it vulnerable to global economic fluctuations and trade disruptions. Additionally, businesses may face bureaucratic hurdles, as regulatory procedures can be time-consuming and complex, posing challenges for both domestic and foreign investors.

Despite these obstacles, Finland presents numerous opportunities for forward-thinking investors. The country is well-positioned to lead in high-tech and green industries, leveraging its expertise in sustainable energy, artificial intelligence, and digital services. Its robust digital infrastructure enables businesses to operate seamlessly in an increasingly connected world. Moreover, Finland's recent NATO membership is expected to fuel growth in the defense sector, opening new avenues for investment. The nation's global reputation as a leader in sustainability and circular economy initiatives also enhances its appeal to companies focused on environmental, social, and governance (ESG) principles. As a member of the European Union, Finland benefits from access to a vast market, regional integration, and a stable regulatory framework that facilitates cross-border trade and investment.

Nevertheless, external risks remain a concern. Finland's exposure to global economic crises, geopolitical tensions, and international sanctions could impact key industries. As part of the Eurozone, the country is subject to European Central Bank policies, limiting its ability to independently adjust its monetary policies in response to economic fluctuations. Moreover, competition within the Nordic and Baltic regions remains strong, with neighboring countries also vying for foreign investment. Finland's reliance on flagship companies in key industries—such as technology, forestry, and heavy manufacturing—creates additional economic vulnerability in the event of sector-specific downturns. In the long run, workforce constraints could become a pressing challenge, as the country grapples with an aging population and the need to attract and retain skilled talent.

Overall, Finland's investment climate is defined by a strong foundation of stability, innovation, and sustainability. While challenges exist, they are balanced by opportunities in emerging industries, technological advancements, and increasing integration within the European and global economy. For investors willing to navigate its regulatory landscape and

leverage its strengths, Finland offers a dynamic and promising environment for long-term success.

Conclusion

To sum up, a comprehensive analysis of Finland's investment climate shows that this Scandinavian country is highly trusted and attractive to foreign investors, especially in high-tech and innovative sectors. Finland's investment climate offers a balanced combination of stability, innovation, and openness, making it particularly attractive for foreign investors seeking growth in high-tech, green energy, and tourism. Key success factors include a stable political system, a strong legal framework, and effective protection of property rights well-developed infrastructure, and a leading position in digitalization. The social orientation of the state, which improves the quality of life and creates conditions for attracting skilled workers from all over the world, also plays an important role. At the same time, there are certain risks. These include a relatively high level of taxation, dependence on the external environment due to integration into the Eurozone, and demographic problems associated with an aging population. In addition, competition from neighboring Scandinavian and Baltic countries means that Finland needs to continuously improve its business environment and tax system. Looking ahead, Finland's commitment to sustainability further underscores its attractiveness for investors focused on long-term, green investments. Prospects for future research include more in-depth analyses of specific sectors of the economy, such as IT, biotechnology, and green energy, as well as looking at the impact of global trends on export-oriented industries. Another interesting topic is comparing the Finnish model of investor attraction with the approaches of Sweden and Estonia and identifying best practices and potential areas for reform. Studying short- and long-term forecasts will help investors to identify strategies for market entry and risk minimization, and researchers to better understand Finland's position on the global economic stage.

References

1. European Investment Bank (2023) *EIB Investment Survey Country Overview 2022: Finland*, *EIB.org*. Available at: https://www.eib.org/attachments/lucalli/20220266_econ_eibis_2022_finland_en.pdf (Accessed: 18 February 2025).

2. *U.S. Department of State*.(2023) Investment Climate Statements in Finland, Available at: https://www.state.gov/reports/2023-investment-climate-statements/finland/ (Accessed: 18 February 2025).

3. Mowery, T. (2024) *2024: Doing business in Finland*, *wlg*. Available at: https://www.theworldlawgroup.com/membership/news/news-2024-doing-

business-in-finland (Accessed: 18 February 2025).
GNI per capita, Atlas method (current US$) - finland (2023) *World Bank Open Data*. Available at: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD?locations=FI (Accessed: 20 February 2025).

4. Dragoi, C.A. and Tatosian, C.G. (2012) *FORMULATING A FEASIBLE BUSINESS IDEA IN FINLAND*, *theseus*. Available at: https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/27486/Dragoi_%20Alina.pdf?sequence=2 (Accessed: 20 February 2025).

5. Doing Business (2020) *Doing Business in Finland*, World Bank Group. Available at: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/f/finland/FIN.pdf (Accessed: 20 February 2025).

6. Wallgren, M. *et al*. (2024) *Doing Business in Finland*, *Roschier.com*. Available at: https://www.roschier.com/wp-content/uploads/2025/01/doing-business-in-finland-overview-2025.pdf (Accessed: 20 February 2025).

7. *Finland - Foreign Direct Investment, Net Inflows (% Of GDP)* (2023) *Trading Economics* . Available at: https://tradingeconomics.com/finland/foreign-direct-investment-net-inflows-percent-of-gdp-wb-data.html (Accessed: 20 February 2025).

8. *Why is Finland the happiest country in the world?* (2024) *BBC News*. Available at: https://www.bbc.com/reel/video/p0hmcc91/why-is-finland-the-happiest-country-in-the-world- (Accessed: 20 February 2025).

9. Polo, A. (2024) *Finland: A prime destination for investors*, *Businessfinland.com*. Available at: https://www.businessfinland.com/news/2024/finland-a-prime-destination-for-investors/ (Accessed: 18 February 2025).

10. Switek, M., Bendix , J. and Jimenez, L. (2024) *Global opportunity index 2024: Attracting foreign investment*, *Milken Institute*. Available at: https://milkeninstitute.org/content-hub/research-and-reports/research-and-data-tools/global-opportunity-index-2024-attracting-foreign-investment (Accessed: 20 February 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

M. Reva,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

DETERMINANTS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE CZECH REPUBLIC: A COMPARATIVE ANALYSIS OF CENTRAL EUROPEAN ECONOMIES

Abstract

The paper examines the key factors influencing foreign direct investment inflows into the Czech Republic, focusing on macroeconomic stability, investment incentives, labor market conditions, and regulatory efficiency. It compares the Czech Republic's investment climate with Poland, Hungary, and Slovakia, analyzing differences in tax policies, sectoral preferences, and economic strategies. The study highlights manufacturing, services, and research and development as the primary sectors attracting foreign capital. It also discusses the challenges posed by bureaucracy, policy uncertainty, and regional disparities. The findings emphasize the balance between high investment returns and associated risks, providing insights for investors and policymakers.

Keywords: Foreign direct investment, Czech Republic, Central Europe, investment climate, macroeconomic stability, manufacturing, services, research and development, investment incentives, regulatory efficiency.

Introduction

The Czech Republic is an important destination for foreign direct investment in Central Europe. It has a strong industrial base and is well connected to global markets. The country offers advantages like a skilled workforce and a stable economy, but investment is also influenced by government policies, competition from nearby countries, and different industry trends. Understanding these factors helps to see how the Czech Republic compares to its neighbours in attracting investment. The research looks at the main factors affecting foreign direct investment in the Czech Republic, including economic conditions, government policies, and key industries. It also compares the country with Poland, Hungary, and Slovakia to show differences in investment strategies. The goal is to help policymakers and investors understand risks, find opportunities, and make better investment decisions.

FDI inflows into the Czech Republic have been influenced by several macroeconomic and institutional factors. One of the primary drivers

is macroeconomic stability, which includes low inflation, a balanced fiscal policy, and a predictable business environment. The Czech National Bank emphasizes that stable inflation and well-managed government spending have played a crucial role in making the Czech Republic an attractive market for foreign investors. Studies highlight that maintaining external equilibrium and a predictable economic environment significantly impacts FDI inflows (CNB, Petr Král 2019). For example, the convertibility of the Czech koruna in 1995 and subsequent liberalization policies created an open environment for foreign investors (Linhartová & Owusu, 2022). Additionally, its **strategic** location provides easy access to both Western and Eastern European markets, ensuring efficient logistics and integration into global supply chains (OECD, 2022). Moreover, studies show that an increase in market potential by 1% can lead to an FDI inflow of $166 million in the short term and $246 million in the long term.

Also, the Czech government has actively promoted FDI through tax incentives, subsidies, and support for research and development (R&D). Government Resolution No. 298 in 1998 marked a turning point by formalizing investment support mechanisms. These incentives have been particularly effective in attracting investments in high-value sectors such as manufacturing and technology. (Linhartová & Owusu, 2022). Another significant determinant is the availability of labor, which directly affects the ability of foreign companies to establish operations and expand production. According to Michalíková & Galeotti (2010), labor supply plays a crucial role in attracting FDI to the manufacturing sector, as foreign investors seek locations with a skilled yet cost-effective workforce. This factor is particularly relevant in the Czech Republic, which offers a well-educated labor force at lower costs compared to Western European economies.

Beyond economic factors, institutional stability and regulatory efficiency influence investment decisions. The Corruption Perception Index (CPI) measures how transparent a country's business environment is, with lower corruption levels correlating with higher investor confidence (*Corruption perceptions index 2024* 2024) . However, bureaucratic inefficiencies remain an issue. The Czech National Bank (CNB, 2004) emphasizes that while the country has a strong regulatory framework, frequent policy changes and administrative hurdles create uncertainty for investors. Despite these advantages, the Czech Republic faces challenges related to FDI saturation and competition from neighboring economies. Countries like Poland and Hungary offer larger markets or more aggressive investment incentives, forcing the Czech Republic to continuously improve its policies (European Commission, 2021).

When comparing the economies of Central European countries like the Czech Republic, Poland, Hungary, and Slovakia, we notice significant differences. All these countries have attracted substantial foreign direct investment since the 1990s, but they've followed distinct paths. Between 1993 and 2020, FDI levels varied, with Hungary attracting a lot of investment due to generous government incentives, while Poland's large market made it a popular choice for foreign companies (Hanzl-Weiss & Jovanović, 2022). Research shows that they've been catching up with Western Europe in terms of income, with an average annual growth rate of about 3.6% between 2000 and 2018. However, within each country, some regions have fallen behind while others have surged ahead. Cities like Prague, Budapest, and Warsaw have become economic hubs, drawing in investment and talent, but this has also widened the gap between urban and rural areas (Ana-Maria Holobiuc, 2021).

The Czech Republic and Slovenia have done well in maintaining economic stability and social equality compared to their neighbours. Slovenia took a more gradual approach to reforms, which led to a smoother transition but slower integration into global markets. On the other hand, Poland and Slovakia moved quickly to liberalize and privatize their economies, which brought faster growth but also higher inequality initially. Hungary has been particularly successful in attracting foreign investment in high-tech sectors like automotive manufacturing due to its aggressive incentive policies. Meanwhile, Poland's large domestic market has made it a magnet for investments in consumer goods. Apart from market size, different sectors attract investment in each country. The Czech Republic is a leader in manufacturing thanks to its skilled workforce, while Hungary has drawn more investors in the service industry because of its business-friendly regulations **(**Sikulova, Frank, PhD, 2022)**.**

Big cities like Prague and Budapest have become major business and innovation hubs in Central Europe, starting to resemble Western European cities. Their growth is driven by good infrastructure, skilled workers, and strong global connections, with industries like business services helping them expand even during tough times. However, there are still challenges because complicated bureaucracy makes it difficult to invest in countries like the Czech Republic, Poland, and Hungary, while sudden policy changes create uncertainty for businesses. While cities thrive, rural areas struggle to keep up, widening the gap between them. Still, foreign investment has helped improve technology and productivity, with countries like Estonia using it well to modernize. Despite these challenges, the success of these cities is key to Central Europe's economic future (*Econstor*, 2020). Foreign direct investment in the Czech Republic is mainly focused on manufacturing, services, and

research & development (R&D). Manufacturing, particularly in automotive and electronics, benefits from strong supply chains, a skilled workforce, and competitive costs. A study on 23 manufacturing industries found that sectors needing high energy use and educated labour attract the most FDI. Services, especially financial services and IT, have seen rising investment due to digitalization, while R&D has grown with government support for innovation. Compared to its neighbours, Hungary's liberal FDI laws and privatization policies have drawn capital-intensive industries, while Poland's special economic zones with tax incentives and infrastructure have successfully attracted foreign investors. These differences show how policies influence FDI across Central Europe.

After the research the key factor for foreign investors considering the Czech Republic can be presented. It is the balance between potential returns and associated risks. The country offers strong investment returns, driven by its central location in Europe, skilled labour force, stable economic growth, and easy access to EU markets. Manufacturing investments benefit from well-developed supply chains and strong export potential, making the sector highly profitable. However, investors must also navigate certain risks. Political risks, such as unexpected policy changes or instability, can impact investor confidence. Regulatory risks arise from complex legislation or sudden legal changes that may increase operational costs. Additionally, economic fluctuations, including global downturns or external shocks, can affect profitability. Despite these challenges, ongoing improvements in governance and macroeconomic stability have helped reduce many of these risks, making the Czech Republic a reliable and increasingly secure destination for foreign investment (CNB,2019).

Conclusion and recommendations

The analysis of foreign direct investment (FDI) in the Czech Republic and its comparison with other Central European economies highlights both strengths and areas for improvement. The country has used its central location, skilled workforce, and economic stability to attract significant investment, especially in manufacturing and high-value industries. However, staying competitive in the long run will depend on how well it adapts to global investment trends and tackles existing challenges. One of the key findings of this research is that while the Czech Republic continues to be a strong destination for FDI, increasing competition from neighbouring countries requires a more active approach. Complicated bureaucracy, unpredictable policy changes, and differences in economic development between regions need to be addressed to keep investor confidence high. The country should focus on making investment processes easier, ensuring stable regulations, and

encouraging businesses to invest outside major cities to create more balanced growth.

To improve its position, the Czech Republic should work on making administrative processes simpler and reducing unnecessary rules that slow down investments. A stable policy environment is also crucial, as frequent legal and economic changes make it harder for businesses to plan for the future. Encouraging investment in smaller towns and rural areas would help narrow the economic gap between regions. Attracting more high-tech and knowledge-based industries by supporting research and innovation would allow the country to develop beyond traditional manufacturing. Lastly, ongoing improvements in infrastructure and education will be necessary to provide a skilled workforce that meets the needs of modern industries. By taking these steps, the Czech Republic can continue to attract strong investment while ensuring long-term and balanced economic growth.

References

CNB, Petr Král (2019) *Identification and measurement of relationships concerning inflow of FDI: The case of the Czech Republic, Identification and measurement of relationships concerning inflow of FDI: The case of the Czech Republic - Czech National Bank*. Available at: https://www.cnb.cz/en/economic-research/research-publications/cnb-working-paper-series/Identification-and-measurement-of-relationships-concerning-inflow-of-FDI-The-case-of-the-Czech-Republic-00001 (Accessed: 08 February 2025).

OECD (2022) *Measuring Foreign Direct Investment*. Available at: https://www.oecd.org/en/topics/foreign-direct-investment-fdi.html (Accessed: 16 February 2025).

Veronika Linhartová, Evans Owusu (2022) *ANALYSIS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT DETERMINANTS IN THE SELECTED COUNTRY*. Available at: https://dk.upce.cz/server/api/core/bitstreams/e5129bd9-2b03-4927-806d-4d23860d616c/content (Accessed: 16 February 2025).

Eva Michalíková, Elisa Galeotti (2020) *Determinants of FDI in Czech Manufacturing Industries, EconPapers*. Available at: https://intapi.sciendo.com/pdf/10.2478/v10033-010-0012-5 (Accessed: 01 February 2025).

(2024) *Corruption perceptions index 2024*. Available at: https://www.transparency.org/en/cpi/2024 (Accessed: 10 February 2025).

European Commission (2021) *FDI and productivity convergence in central and Eastern Europe*. Available at: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp992.pdf (Accessed: 10 February 2025).

Hanzl-Weiss, D. and Jovanović, B. (2022) *Economic and social impacts of FDI in Central, East and Southeast Europe (publication)*, *wiiw.ac.at*. Available at: https://wiiw.ac.at/economic-and-social-impacts-of-fdi-in-central-east-and-southeast-europe-p-6407.html (Accessed: 05 February 2025).

Ana-Maria HOLOBIUC (2021) *Real convergence in Central and Eastern Europe. A comparative analysis of countries and regions*, *Sciendo*. Available at: https://sciendo.com/article/10.2478/picbe-2021-0076 (Accessed: 15 February 2025).

Ivana Sikulova, PhD, Karol Frank, PhD, 2022 *The Slovak experience with transition to market economy*, *European scientific journal*. Available at: https://ekonom.sav.sk/uploads/journals/229_wp_49_sikulova_frank_experience_with_transition.pdf (Accessed: 15 February 2025).

(2020) *Econstor*. Available at: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/22319/1/dp79.pdf (Accessed: 10 February 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

V. Reva,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE ROLE OF INTERNATIONAL AGREEMENTS AND TREATIES IN THE DEVELOPMENT OF FOREIGN TRADE AND ATTRACTION OF FOREIGN INVESTMENTS IN INDONESIA

This report focuses on the impact of various treaties on Indonesia's economy, on positive and negative trends. Involvement of Indonesia as a separate country and as part of ASEAN. Investment incentives and market openness to other countries. The main problems and prospects of Indonesia's participation in such treaties have been examined.

Keywords: Indonesia, international treaties, FDI, trade, exports, imports, RTA, FTA, BITs, TIPs, investment.

Introduction

The purpose of this research paper is to analyse the role of international trade agreements in promoting foreign trade and attracting foreign investment in Indonesia. To begin with, I think it is important to discuss the very significance of international trade agreements in the economies of various countries. In a world where countries seek to achieve prosperity through mutually beneficial co-operation, such agreements fulfil the guarantee role that trade will be mutually beneficial to both, or more, parties to the agreement itself. Such agreements set the rules of trade and are part of the overall arrangement. However, they cannot discriminate against, or have a deliberate negative effect on, one of the parties to the agreement, or parties outside the agreement. This notion applies to all parties to the World Trade Organisation and respects the most favoured nation principle (*Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade, n.d.*). The regulation of quotas, standards and investment conditions may be among the objectives of such agreements. As already mentioned, agreements can be bilateral, as is often the case, or multilateral, as in the example of the USMCA.

Indonesia, as a country that is experiencing continuous economic growth, is modernising its economy and becoming more open to trade and investment every year. Accordingly, it should be interested in participating in such trade agreements, as they can directly contribute to its economic development, while expanding its markets and attracting additional investment. When we talk about Indonesia's participation in trade, we should take into account the geographical factor. It is a country that is located in Oceania and through which thousands of ships pass every day. The main sea

trade routes that link Europe, Africa India and the eastern part of Latin America together with one of the largest trading powers in the world, China, pass through Indonesia, which contributes to the development of the trade sector of the Indonesian economy (*Chinarubberfender, 2023*). The main trade route is through the Strait of Malacca, encircling the island of Sumatra, together with Malaysia and Singapore, but companies can also use routes through the Lombok Strait and Makassar Strait, depending on the type of transport ship, which is also part of Indonesia's maritime waters (*Saghari, 2023*). Although transport ships do not pay simply for the use of the Strait of Malacca, they may be charged for the use of pilots and navigation services, fuel top-up, insurance and security. However, the Lombok Strait and Makassar Strait are already charged as these are territorial waters of Indonesia. Accordingly, this makes Indonesia directly involved in world trade. Thus, it encourages Indonesia to participate in various trade agreements to expand export markets and attract investment. For example, participation in such agreements allows the country to reduce tariff and non-tariff barriers, which helps to increase trade turnover and improve access to foreign markets. In addition, participation in trade agreements has two key benefits: investor interest and policy interest. Investor interest is the fact that any participation of a country in any trade agreements can emphasise its involvement and commitment to economic development, which provides the security that when an investor wants to invest in the country, he will be sure that his investment will be backed and further strengthened by the overall development of the country. So, all this creates a favourable investment climate. The politician's interest is already different, but he uses the same psychology. If a country actively participates in international trade, signs treaties and is a party to agreements, it will be politically advantageous to have good relations with this country, as it can be used as an instrument of economic diplomacy and potential creation of trade blocs, or involvement in these blocs.

Regarding trade blocs and Alliances. Indonesia is part of the Association of Southeast Asian Nations, which makes it first of all a member of the ASEAN Free Trade Area, which eliminates tariff barriers among the participating countries. In addition, Indonesia is now part of 14 Free Trade Agreements, which includes countries such as Australia, China, India, Japan, South Korea and New Zealand (*International Trade Administration, 2024*). Several bilateral free trade agreements have also been signed with Chile, Mozambique and some countries under the European Free Trade Association. Indonesia is also a member of several treaties on behalf of ASEAN, such as ACFTA, AKFTA, IJEPA, AIFTA, and AJCEP *(Indonesia.go.id, 2019).* These agreements cover imports of goods for domestic use.

Here, we have identified that Indonesia is actively involved in international trade and is interested in being a country party to many treaties. Now we are faced with a straightforward question. We realise that in total, such treaties stimulate the economy, exports and investment, but can we isolate from the example of exactly how the same exports increase, how trade agreements contribute to growth. To do that, we need to look at an instance of recently signed agreements.

Among the most recent ones we can remember IK-CEPA, this treaty came into force on 1 January 2023. The essence of the treaty is that Indonesia cancels 95% of duties on exports to South Korea, and the latter, in turn, 92% of tariffs on exports to Indonesia *(Edit, 2020).* Thus, the fisheries and agro-cultural sector of Indonesia received a big boost to development. Correspondingly, the automotive industry received benefits for Korea. As a result, Indonesia received USD 1.5 billion from Hyundai for car production and together with LG started building a new battery factory for electric cars. Prior to this, Korea was the 7th largest investor in Indonesia when bilateral trade totalled US$20 billion. In addition to Korea, as mentioned above, Indonesia concluded trade agreements with Japan in 2007, which reduced tariffs on 90 per cent of goods. This time, the agricultural and industrial sectors received bonuses, with total trade worth US$42 billion in 2022 (Medina, A.F. 2024), *(Ministry of Trade of the Republic of Indonesia, 2007).* At the same time, the IA-CEPA agreement with Australia allowed Australia to own controlling shares in Indonesian companies, creating a direct inflow of investment in various sectors such as construction and tourism (*Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade, n.d), (ASEAN Briefing, 2024.*

In a similar manner on 18 July 2016, an agreement was signed with the European Free Trade Association countries, eliminating tariffs on most goods traded between the countries and expanding both export and investment opportunities. The opening up of markets has led to bilateral trade reaching nearly US$30 billion in 2023, with the European Union becoming the 5th largest trading partner for Indonesia *(Trade and Economic Security, 2024).* In 2019, ICCEPA, an agreement to eliminate tariffs between Indonesia and Chile, came into effect, which sank 9,000 exports and 7,000 imports for Indonesia. Such an agreement led to a 45 per cent increase in trade volume in 2022 compared to 2021. The preferential treatment so also brought the Indonesia-Pakistan agreement, which led to Pakistan importing 87% of palm oil from Indonesia *(Medina, 2024).*

In addition to direct trade agreements, it should be kept in mind that Indonesia, as an ASEAN Country, is actively involved in global trade integration and is a member of RCEP. This is a global economic partnership

that involves almost a third of the world's population and a third of the total world GDP. As part of this agreement, there are plans to eliminate 92 per cent of all tariffs between participating countries. In addition, the result of Indonesia's participation in this partnership should be an increase in the trade balance with the United States almost 3 times: from $383 million to $979 *(ASEAN, 2024).* It has already been mentioned that Indonesia is part of the ASEAN Alliance and as a full member, it participates in various trade agreements through ASEAN itself. Among these agreements, we can list ATIGA and AANZFTA, but more important are the agreements with 4 countries. The agreement with China, ACFTA, as one of the largest economies in the world and an active participant in trade and investment both in Indonesia itself and throughout the alliance, as evidenced by the fact that China invested US$731 billion in ASEAN in 2020. In addition, we can see a direct increase in trade volumes after the signing of the trade agreement with China in 2004 between ASEAN and China. Thus, mutual exports only gained momentum and followed a positive trend. In 2022, the total trade volume between Indonesia and China was 137.2 billion USD (Fig.1).

Fig. 1. Bilateral export between China and Indonesia, bln $US (1995-2023)

Source: (Trading Economics 2023a), (Trading Economics, 2023b)

The agreement with India, AIFTA, which allows it to expand its market to the most populous country on the planet (1.429 billion) and a combined GDP of US$4.8 trillion. Agreement with Korea and Japan, AKFTA and AJCEP respectively. These are the 2 countries with which up to 90% of all duties on goods have been cancelled. With the same Korea, bilateral trade reached US$160 billion in 2019.

Although we have looked at the direct positive trends in trade associated with the conclusion of various trade agreements, we should realise that such agreements may not always be effective and moreover, may not always be used effectively. For example, 'The impact of RTAs on trade in Indonesia' from Gohar Samvel Sedrakyan analyses the impact of regional trade agreements on Indonesia's total exports and imports for the years 1989-2019 and also assesses the impact of RTAs on selected commodity groups. For instance, the Analysis highlights that AFTA membership did not have a significant impact on Indonesia's exports, while the ASEAN Plus format contributed to a USD 273 million reduction in exports on average. Meanwhile, countries that signed partial agreements directly with Indonesia increased exports by USD 364 million, while the absence of such agreements only decreased exports to USD 452 million. The author highlights Indonesia's participation in the WTO, which increases exports by 198 mln USD. At the same time, the situation is the opposite in the emphasis on imports. AFTA - stimulates imports up to 700 mln dollars, and ASEAN Plus only by 352 mln dollars. A negative trend by trade sector was also identified. AFTA and ASEAN Plus reduce exports of minerals, plastics, textiles, wood, metals and vegetables, while ASEAN Plus also negatively affects electronics and machinery. Thus, it is worth paying extreme attention to the ultimate use of such agreements as trade stimulators. In any case, the effect is certainly much stronger in the direction of improving trade conditions and trade efficiency itself *(Sedrakyan,2022).*

Recently, on 25 September, Indonesia applied to join the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), which will allow the country access to multiple markets, including Latin American ranks, which should maximise trade efficiency (*HKTDC Research, 2024*). Thus, back in 2019, Massimiliano Calì, Maryla Maliszewska, Zoryana OlekseyukIsrael and Osorio-Rodarte, under the direction of Worldbank Group, in a paper entitled 'Economic and Distributional Impacts of Free Trade Agreements The Case of Indonesia' analysed, that Indonesia would benefit significantly from joining the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership and the Asia-Pacific Free Trade Agreement, as these agreements cover large markets and include ambitious trade commitments.

Once we have established the direct impact of the Agreements on exports and imports, we still need to look at how the Agreements and the overall liberalisation of the economy help to create the conditions for FDI and which sectors of the economy attract the most FDI.

First, we need to analyse the overall FDI situation in Indonesia. For example, in 2022, the FDI flow to Indonesia was USD 21.9 billion, and in

2023, FDI increased by 13.7 per cent, which is USD 47.34 billion. As a undressing country, Indonesia is heavily oriented towards exporting natural resources, and as a result, the main sectors attracting foreign investment in 2023 were metals and mining with a total investment of up to $17 billion *(Lloyds Bank Trade, 2024).* In addition, sectors such as logistics, telecoms, pharmaceuticals, and paper production have also received investment. The main investor countries remain direct neighbours, ASEAN partners, as well as China, the US, Britain and the British Virgin Islands. The largest investor is Singapore, with $8.8 billion in investment. This is followed by China with US$3.9 billion, Hong Kong with US$3.8 billion, the US with US$2.4 billion, Japan, South Korea and Malaysia with US$1.79 billion, US$1.76 billion and US$1.73 billion each, respectively.

Although it is difficult to speak about the direct effectiveness of international agreements on the flow of investment into the Indonesian economy in this situation, as such agreements were usually signed to facilitate trade between the countries involved, we can specifically highlight the already mentioned advantage of liberalisation and openness of the economy. The country has been very active in supporting the growth of foreign investment by signing a series of reforms aimed at deregulation, enforcement and tax incentives. Among these reforms is a reform on tax holidays for strategic industries and a reform on lowering electricity tariffs for labour-intensive industries. Such reforms stimulate the creation of a stable and profitable investment climate. In addition, the government encourages FDI through tax incentives and preferences. Investors can be exempted from import duties on equipment, while export-oriented companies and enterprises in special economic zones receive additional tax breaks. Tax holidays are provided for priority industries with capital investment of over Rs100bn, while others benefit from a reduction in income tax. Additional incentives such as a 60% tax cut for investors in labour-intensive industries, 200% for companies training employees and 300% for research and development (R&D) companies have been introduced from 2019.

In addition, there are direct agreements that improve the investment climate of a state. Examples of such agreements are Bilateral Investment Treaties (BITs), Treaties with Investment Provisions (TIPs) and other Investment Related Instruments (IRIs), *(UNCTAD, 2024d).* In this case, such agreements directly stimulate the inflow of foreign direct investment and improve the investment climate. A recent example of such agreements is the agreement between Switzerland and Indonesia 'Indonesia - Switzerland BIT (2022)', which entered into force on 1.08.2024 and includes 44 articles to protect and promote mutual investment. This agreement aims to provide investments of the other party fair, equitable treatment, as well as protection

and security *(UNCTAD, 2024a).* Also, within the framework of regional trade agreements, Indonesia has concluded several TIPs 'IPEF Clean Economy Agreement (2024)' and 'IPEF Supply Chain Agreement (2023)'. The first, for example, entered into force on 11.10.2024 and carries the goal of transition to a 'clean economy', taking into account the national characteristics of many countries of the participants, as a result of which there will be an active involvement of public and private investment in sustainable development projects. In addition, the goals of creating carbon markets and sustainable finance mechanisms, as well as joint initiatives to develop new green technologies are touched upon. But at the moment we are interested in issues related specifically to investment *(UNCTAD, 2024c).* The second agreement entered into force on 24.02.2024, which also covers 13 countries other than Indonesia, like the previous agreement. It focuses on increasing the transparency and sustainability of supply chains through information sharing between governments and the private sector. Most importantly, it emphasises supplier diversification as well as investment attraction and technical cooperation to develop infrastructure, skills and logistics, which is one of the key investment areas in Indonesia *(UNCTAD, 2024b).*

It is worth highlighting that Indonesia currently has no active Bilateral Investment Treaties with China, India, USA and Japan. Any participation of the country in various investment activities takes place only through Treaties with Investment Provisions with several countries at once, or with one country. At the same time, most of these treaties affect investments only partially, and are more trade and export oriented *(UNCTAD, 2024d).*

In total, it is difficult to assess the overall impact of such agreements on the long term because, unlike trade-related agreements, there are many things to look at, from the potential advantage that the sector will gain from the investment to the direct realisation of the investment by the state or private companies. At the same time, it is worthwhile to constantly monitor the investments and their volume. Otherwise, we may end up with the situation we had with China and nickel. According to Reuters, Chinese companies control almost 75 per cent of Indonesia's nickel, which could limit Indonesia's ability to manage the industry on its own and use it for its own economic growth *(Reuters, 2025).*

Conclusion

To summarize the findings of this research paper, we determined that international agreements and treaties have a direct positive impact on Indonesia's economic development, influencing both exports and imports as well as direct investment. The study found a significant increase in trade and investment between Indonesia and China, with the total trade volume growing

exponentially following the signing of the agreement. Increased exports with the EU as well as boosting trade as was the case with Pakistan. FDI has also undergone a positive change, by directly attracting it, as we saw with Korea. Individual agreements, works and investment treaties were analysed, revealing the direct impact on the economy, its development and the incentive to invest. It also revealed the absence of Indonesia in many active Bilateral Investment Treaties with the world's most global economies such as China and the USA. It is worth noting that the direct impact that participation in such agreements is currently unknown, even given that the level of investment from and into Indonesia is currently less than the total GDP of the country, it is worth being cautious about entering into such agreements. The reason for this is that the research found that China's influence on Indonesia's economy is direct and most significant, from exports, which may make Indonesia more dependent on China, to China's direct control of 75 per cent of nickel production. This topic is to be analysed separately. In the end, the role of international trade agreements in promoting foreign trade and attracting foreign investment in Indonesia was analysed, which finally confirmed the mostly positive and promising result of such agreements and the separate potential of other agreements in which Indonesia is either already actively participating or has just applied.

References

ASEAN (2024) *Regional Comprehensive Economic Partnership*. Available at: https://asean.org/our-communities/economic-community/integration-with-global-economy/regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/ (Accessed: 18 February 2025).

ASEAN Briefing (2024) *Indonesia's International Free Trade Agreements*. Available at: https://www.aseanbriefing.com/doing-business-guide/indonesia/why-indonesia/indonesia-s-international-free-trade-and-tax-agreements (Accessed: 18 February 2025).

Australian Government Department of Foreign Affairs and Trade (n.d.) *Indonesia-Australia Comprehensive Economic Partnership Agreement*. Available at: https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/iacepa/indonesia-australia-comprehensive-economic-partnership-agreement (Accessed: 18 February 2025).

Chinarubberfender (2023) *The world's major maritime oil shipping routes, Nanjing Deers Industrial Co.,Ltd*. Available at: https://www.chinarubberfender.com/the-worlds-major-maritime-oil-shipping-routes/ (Accessed: 18 February 2025).

Edit (2020) *Indonesia - korea, republic of CEPA (2020), Electronic Database of Investment Treaties (EDIT)*. Available at:

https://edit.wti.org/document/show/392df7ea-76c3-48bb-8c49-7014328a7a8f (Accessed: 18 February 2025).

HKTDC Research (2024) *INDONESIA: Application Lodged to Join CPTPP Trade Pact, HKTDC research*. Available at: https://research.hktdc.com/en/article/MTg0NDAyNDgwOQ (Accessed: 18 February 2025).

Indonesia.go.id (2019) Free Trade Agreement (FTA) Preferential Tariff. Available at: [https://indonesia.go.id/kategori/trade/766/free-trade-agreement-fta-preferential-tariff?

International Trade Administration (2024) *Indonesia - Trade Agreements*. Available at: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/indonesia-trade-agreements (Accessed: 18 February 2025).

Lloyds Bank Trade (2024) *Foreign Direct Investment (FDI) in Indonesia*. Available at: https://www.lloydsbanktrade.com/en/market-potential/indonesia/investment (Accessed: 18 February 2025).

Medina, A.F. (2024) *An overview of Indonesia's free trade agreements, ASEAN Business News*. Available at: https://www.aseanbriefing.com/news/an-overview-of-indonesias-free-trade-agreements (Accessed: 18 February 2025).

Ministry of Trade of the Republic of Indonesia (2007) *Indonesia-Japan Economic Partnership Agreement (IJEPA) and Its Effects on Indonesian and Japanese Economy*. Available at: https://www.indonesia-investments.com/upload/documents/Indonesia-Japan-Economic-Partnership-Agreement-IJEPA-Indonesia-Investments.pdf (Accessed: 24 March 2025).

Reuters (2025) *Chinese firms control around 75% of Indonesian nickel capacity, report finds | Reuters, Reuters*. Available at: https://www.reuters.com/markets/commodities/chinese-firms-control-around-75-indonesian-nickel-capacity-report-finds-2025-02-05/ (Accessed: 18 February 2025).

Saghari, P. (2023) *Main container shipping routes busiest map, nirvana phoenix pars shipping co*. Available at: https://npp-co.com/learning/main-container-shipping-routes-busiest-map-2/ (Accessed: 18 February 2025).

Sedrakyan, G.S. (2022) *The impact of RTAS on trade in Indonesia, kennesaw*. Available at: https://www.kennesaw.edu/coles/centers/markets-economic-opportunity/docs/fta-indonesia-sedrakyan.pdf (Accessed: 18 February 2025).

Trade and Economic Security (2024) *EU Trade Relations with Indonesia*. Available at: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/indonesia_en (Accessed: 18 February 2025).

Trading Economics (2023a) *China Exports to Indonesia - 2025 Data 2026 Forecast 1992-2023 Historical*. Available at: https://tradingeconomics.com/china/exports/indonesia (Accessed: 21 February 2025).

Trading Economics (2023b) *Indonesia Exports to China - 2025 Data 2026 Forecast 1989-2023 Historical*. Available at: https://tradingeconomics.com/indonesia/exports/china (Accessed: 21 February 2025).

UNCTAD (2024a) *AGREEMENT BETWEEN THE SWISS FEDERAL COUNCIL AND THE GOVERNMENT OF THE REPUBLIC OF INDONESIA ON THE PROMOTION AND RECIPROCAL PROTECTION OF INVESTMENTS*, *investmentpolicy*. Available at: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/8517/download (Accessed: 18 February 2025).

UNCTAD (2024b) *Indo-Pacific Economic Framework for Prosperity Agreement*, *investmentpolicy*. Available at: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/8470/download (Accessed: 18 February 2025).

UNCTAD (2024c) *IPEF PIII clean economy agreement*, *investmentpolicy*. Available at: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/8471/download (Accessed: 18 February 2025).

UNCTAD (2024d) *IIA navigator, Indonesia | International Investment Agreements Navigator | UNCTAD Investment Policy Hub*. Available at: https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/countries/97/indonesia (Accessed: 18 February 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

A. Rymshyna,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

AUSTRIA'S FOREIGN TRADE: STRUCTURE, KEY PARTNERS, AND CURRENT CHALLENGES

Abstract

The study analyzes Austria's export and import structure, major trading partners, and the impact of global economic challenges on its trade balance. Special attention is given to Austria's integration within the European Union, its dependence on key trading partners such as Germany, and the role of industrial goods, high-tech production, and pharmaceuticals in its exports. The findings highlight both opportunities and challenges in Austria's foreign trade policy, including the recent decline in exports and imports, shifts in energy dependence, and supply chain disruptions. Despite these challenges, Austria remains highly integrated within the EU market and seeks to strengthen its economic position by adapting to evolving global trade trends and minimizing external risks.

Key words: Austria, foreign trade, export, import, EU integration, trade balance, economic challenges, diversification.

Introduction

Austria, as an open economy, has a high degree of economic integration with the European Union (EU) and maintains significant trade relations with both EU and non-EU countries. Due to its central location, Austria serves as a trade bridge between Western Europe and the markets of Central, Eastern, and Southeastern Europe. The country's foreign trade structure is characterized by a strong focus on manufacturing, industrial goods, and high-tech products, while its imports include energy resources, machinery, and chemicals. In recent years, global economic fluctuations, geopolitical tensions, and energy dependencies have influenced Austria's trade performance. This paper aims to explore Austria's current export-import trends, key challenges, and strategic opportunities.

The primary objective of this report is to analyze Austria's foreign trade dynamics by examining key export-import trends, identifying major trading partners, and assessing the impact of external economic and geopolitical factors. Additionally, the study aims to highlight Austria's trade diversification and its transition toward more sustainable and technologically advanced exports.

Among Austria's most important trading partners, the European Union, especially Germany, holds a leading position. In 2023, bilateral trade with Germany reached EUR 123.1 billion, making it not only the largest trading partner but also a key investor in the Austrian economy. In addition to Germany, Austria actively cooperates with Italy, Belgium, Poland, France, Hungary, the Czech Republic and Switzerland. The countries of the Western Balkans also account for a significant share of the country's foreign trade balance, with total trade turnover reaching almost EUR 4.1 billion in 2023. The countries of the European Economic Area, in particular Liechtenstein, Norway and Iceland, also play an important role in Austria's international economic activity (Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft, 2023).

Austria's membership in the European Union plays a crucial role in its foreign economic policy. Thanks to the EU's single market, Austrian companies have free access to a market of more than 400 million consumers, which significantly contributes to export growth and foreign investment. In 2023, Austria's total trade with the EU countries amounted to EUR 268.7 billion, of which EUR 137.4 billion was exported. The main export commodities are machinery and equipment, automobiles and spare parts, metals and metal products, chemicals and pharmaceuticals (Advantage Austria, 2023).

An important aspect of Austria's European policy is its cooperation with the Eastern Partnership countries. The Deep and Comprehensive Free Trade Agreements (DCFTAs) concluded between the EU and Ukraine, Moldova and Georgia are helping to bring these countries closer to the European market, which opens up new opportunities for Austrian companies. However, the war in Ukraine and the sanctions imposed on Russia have radically changed the economic map of the region. While Russia used to be an important trading partner of Austria, its importance has now significantly decreased.

Austria has special economic relations with its neighbouring countries, based on geographical proximity, historical relations and a high level of economic integration. The main neighbouring trading partners are Germany, Italy, Switzerland, the Czech Republic, Hungary and Slovakia. A significant share of Austrian exports is directed to the countries of Central and Eastern Europe, and in 2023 this figure was 19.95%. The main product groups in trade with these countries are machinery and equipment, motor vehicles and spare parts, metal products, and pharmaceuticals (Astrov, 2024).

Particular focus should be given to Austria's reliance on Russian gas supplies. Despite the overall decline in energy supplies from Russia to the EU, Austria continues to receive significant volumes of Russian gas. This is due not only to geographical factors, but also to contractual obligations between the Austrian company ÖMV and Russia's Gazprom.

Foreign trade is a key element of the Austrian economy, accounting for a significant portion of its gross domestic product and playing an important role in the country's macroeconomic stability. Austria has a high level of economic integration with the European Union, and its main trading partners are the EU member states, in particular Germany, Italy and the Netherlands, as well as countries such as Switzerland, China and the United States. Austria's imports consist primarily of machinery and equipment, chemicals, metals, petroleum products and food, while its main exports include automobiles and their components, machinery and paper products.

As of November 2024, there was a 3.9% year-on-year decline in imports, which led to a reduction in the total volume of imported goods to €16.51 billion. The main reasons for this decline were a decrease in purchases of chemical products by 11.8% and a significant reduction in imports of fuel and energy resources by 21.7%. The geographical structure of imports also changed, as imports from the European Union decreased by 2.1%, while imports from non-EU countries fell by 7.1%. It is worth noting that in the previous month, total imports amounted to EUR 17.41 billion, which indicates a negative trend in the short term (Fig. 1).

Fig. 1. Austria's import figures from 2015 to 2025
Source: (Trading Economics, 2025).

Austria is an active participant in the global trading system, not only exporting a significant portion of industrial and high-tech products, but also importing a wide range of goods necessary for the functioning of the domestic economy. In 2023, the key categories of imports were machinery, nuclear reactors and boilers, totalling USD 26.79 billion. Vehicles, excluding rail transport, were the second most important, with imports reaching USD 23.73 billion, highlighting Austria's high dependence on the automotive industry and international suppliers. Another significant part of imports was electrical and

electronic equipment ($23.24 billion), as well as mineral fuels, oil and their distillation products ($19.72 billion), which indicates the country's energy dependence on foreign markets (Table 1).

Table 1

Austria, imports by country, 2023

Country	Value
Germany	$68.90B
China	$16.34B
Italy	$13.95B
Switzerland	$12.52B
Czech Republic	$9.08B
United States	$8.55B
Poland	$7.07B
Netherlands	$5.90B
France	$5.71B
Hungary	$5.45B
Slovakia	$3.73B
Slovenia	$3.32B
United Kingdom	$3.31B
Spain	$3.28B
Belgium	$3.17B

Source: (Trading Economics, 2023).

Austria's key trading partners in terms of imports are European countries, in particular Germany, which is the largest supplier of goods with a total value of $68.90 billion. Germany supplies a wide range of products, including machinery, vehicles, electronics and chemicals, making it a critical partner for the Austrian economy. China, with imports of $16.34 billion, is the second largest supplier of electronics, industrial machinery and textiles. Italy ($13.95 billion) and Switzerland ($12.52 billion) also play an important role in the supply of pharmaceuticals, industrial goods and chemicals. In addition, the Czech Republic ($9.08 billion), the United States ($8.55 billion), and Poland ($7.07 billion) also provide significant volumes of supplies, which indicates the geographical diversification of imports (Table 2).

Global economic developments have a direct impact on Austria's imports. The energy crisis caused by geopolitical factors has led to higher prices for fuels and petrochemicals, which has affected the country's overall energy import costs. Inflationary processes in the global economy also contributed to the rise in the cost of imported goods, including industrial equipment and raw materials. The logistical challenges posed by the COVID-19 pandemic continue to affect supply chains, although most of them have

stabilised. At the same time, the economic slowdown in China and other Asian countries may lead to a decrease in imports of electronics and technology products, which will be an important factor for Austria's future trade policy.

Table 2

Austria Imports By Category, 2023

Category	Value
Machinery, nuclear reactors, boilers	$26.79B
Vehicles other than railway, tramway	$23.73B
Electrical, electronic equipment	$23.24B
Mineral fuels, oils, distillation products	$19.72B
Pharmaceutical products	$11.28B
Plastics	$8.30B
Articles of iron or steel	$6.47B
Organic chemicals	$6.46B
Optical, photo, technical, medical apparatus	$5.95B
Iron and steel	$5.13B
Pearls, precious stones, metals, coins	$4.85B
Aluminum	$4.82B
Furniture, lighting signs, prefabricated buildings	$3.96B
Articles of apparel, knit or crocheted	$3.22B
Articles of apparel, not knit or crocheted	$3.18B
Wood and articles of wood, wood charcoal	$3.17B
Works of art, collectors' pieces and antiques	$3.03B

Source: (Trading Economics, 2023a).

In summary, imports play a key role in the Austrian economy, providing industry with the necessary resources, energy and high-tech products. Geographical diversification of suppliers helps to minimise the risks associated with global crises, but the high level of dependence on foreign markets, especially in the energy and machinery sectors, remains an important challenge for the country.

On the export side, the situation looked even more unstable, as Austrian exports fell by 14.7% year-on-year in November 2024, dropping to €16.32 billion. The decline in exports was primarily due to a 40.5% drop in sales of chemical products, which may reflect both external factors such as lower demand on global markets and internal reasons related to a decline in production or regulatory changes. An additional negative impact was caused by a 9.7% drop in exports of machinery and vehicles, which is significant for the country as this sector accounts for a significant share of Austria's overall export structure. Analysing the geographical distribution of exports, it can be noted that shipments to the EU countries decreased by 18.1%, which is a

significant decline within Austria's main trading area, while exports to non-EU countries decreased by 6.6%. The previous year's exports stood at EUR 17.31 billion, further confirming the negative trend in foreign trade (Fig. 2).

Austria is one of the most economically developed countries in Europe, with a strong export sector focused on high-tech products, industrial goods and the chemical industry. The main export categories in 2023 were machinery, nuclear reactors and boilers, with a total value of USD 37.26 billion. A significant share of exports is also accounted for by vehicles, excluding rail transport, with a volume of USD 21.92 billion, as well as electrical and electronic equipment, with shipments of USD 20.23 billion (Fig. 2).

Fig. 2. Austria's export figures from 2015 to 2025
Source: (Trading Economics, 2025a).

Pharmaceutical products made a significant contribution to the overall export structure, reaching USD 17.59 billion, which confirms the high level of development of the biotechnology and medical sectors. At the same time, metallurgy and materials production also remain important industries, as evidenced by exports of iron and steel at USD 9.33 billion, plastics at USD 8.82 billion, and iron and steel products at USD 7.53 billion (Table 3).

Austria's key trading partners are the countries of the European Union, due to both geographical proximity and a high level of economic integration within the common market. Germany remains the largest importer of Austrian products, consuming a significant share of Austrian engineering, electronics and pharmaceuticals. Other important markets are Italy, France, the Netherlands and Switzerland, which actively purchase pharmaceuticals, electronics and industrial equipment. In addition to European countries, the United States and China remain important trading partners, which

demonstrates the high competitiveness of Austrian products on the global market, especially in the high-tech production segments.

Table 3

Austria exports by category, 2023

Category	Value
Machinery, nuclear reactors, boilers	$37.26B
Vehicles other than railway, tramway	$21.92B
Electrical, electronic equipment	$20.23B
Pharmaceutical products	$17.59B
Iron and steel	$9.33B
Plastics	$8.82B
Mineral fuels, oils, distillation products	$7.76B
Articles of iron or steel	$7.53B
Organic chemicals	$7.40B
Optical, photo, technical, medical apparatus	$5.91B
Wood and articles of wood, wood charcoal	$5.47B
Aluminum	$5.27B
Paper and paperboard, articles of pulp, paper and board	$4.93B
Beverages, spirits and vinegar	$3.75B

Source: (Trading Economics, 2023b).

In recent years, there has been an upward trend in exports of high-tech products, which is reflected in the increase in supplies of electronic equipment, optical, photographic and medical devices, and pharmaceuticals. This indicates a strategic reorientation of the economy towards innovative, high value-added industries, which helps to reduce dependence on traditional manufacturing sectors. Public investment in research and development, as well as active cooperation with scientific institutions and international technology companies, play a special role in this process.

Despite the positive trends, global economic crises are affecting export dynamics. In particular, the COVID-19 pandemic disrupted supply chains, which temporarily slowed down the supply of industrial products. Inflationary processes and changes in the global financial system also affect the value of exports, but thanks to the diversification of its economy, Austria has been able to maintain a stable position in the international market. The pharmaceutical, chemical and medical device industries proved to be the most resilient to the crises, which confirms the importance of the high-tech sector for the country's economic stability.

Austria's export data for 2023 highlights Germany as its dominant trade partner, a strong focus on European markets, and significant trade with the U.S., while exports to China remain comparatively low (Table 4).

Table 4

Austria Exports By Country

Country	Value
Germany	$62.79B
United States	$15.57B
Italy	$13.17B
Switzerland	$11.16B
Belgium	$8.12B
Poland	$7.86B
France	$7.83B
Czech Republic	$7.77B
Hungary	$7.72B
United Kingdom	$5.89B
China	$5.48B
Slovenia	$4.53B
Romania	$4.21B
Slovakia	$4.05B

Source: (Trading Economics, 2023c).

Thus, the Austrian export sector remains an important factor in the country's economic growth, focusing on innovative industries and high-tech production. Due to its wide geographical diversification and stable trade relations with its main partners, the country successfully adapts to changes in the global market, which ensures stable economic growth and international competitiveness.

These changes have resulted in a negative foreign trade balance, as Austria's trade deficit in November 2024 was EUR 189.7 million, a deterioration from the previous month, when the deficit was EUR 96.3 million. This means that imports exceed exports, which could have a number of macroeconomic implications, including the impact on the national currency, employment in export-oriented industries, and economic growth.

At the same time, Austria's current account situation appears somewhat more stable, as its surplus rose to €1.4 billion in the third quarter of 2024, compared to €1 billion in the same period last year. This was the result of an increase in the goods account surplus to €2.1 billion, although the deficit in the services account increased to €0.4 billion, and net primary income decreased to €0.1 billion. Such indicators may indicate that, despite the negative trends in the trade balance, Austria maintains a certain level of financial stability at the expense of other components of the current account (Fig. 3).

Fig. 3. Austria current account from 2015 to 2025
Source: (Trading Economics, 2023d)

In conclusion, the analysis of Austria's foreign trade situation points to significant challenges associated with the decline in exports and imports, which may be the result of both external economic factors and internal structural changes. The country's high level of dependence on the EU market means that any economic fluctuations in the European region could have a significant impact on Austrian trade. A negative trade balance indicates the need to find new markets or to increase the competitiveness of existing export products. At the same time, a positive current account balance is a signal that the Austrian economy retains a certain level of resilience, which may help to stabilise the situation in the long term.

Austrian foreign trade faces a number of global challenges, including economic crises, inflation, rising energy prices and geopolitical instability. Volatile global markets, sanctions policies and supply chain disruptions have a negative impact on both exports and imports. This creates a need to diversify markets, which opens up new growth opportunities for Austria.

While the European Union remains a key trading partner, the country is increasingly focusing on expanding cooperation with Asia and North America. The development of technological and environmentally friendly production is also contributing to the international competitiveness of Austrian goods. The government and business are actively working to adapt to the new environment by relying on innovation and sustainable trade strategies.

In addition, certain changes are expected in the country's foreign trade structure. Austria is seeking to reduce its dependence on traditional partners and energy resources by focusing on high-tech exports and digital services. There is a growing trend towards greener production and a shift to more

sustainable supply chains, which will not only meet modern market requirements but also ensure the long-term stability of the country's economy.

References

Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft (2023) *Bilateral Economic Relations with Europe*. Available at: https://www.bmaw.gv.at/en/Topics/International/Austria-s-Economic-relations-by-region/Europe.html (Accessed: 19 February 2025).

Advantage Austria (2023) *Foreign Economic Activity*. Available at: https://www.advantageaustria.org/ua/zentral/business-guide/zahlen-und-fakten/wirtschaft/aussenwirtschaft/aussenwirtschaft.uk.html (Accessed: 19 February 2025).

Astrov, V. (2024) *Austria's economic relations with the EU eastern ...* Available at: https://wiiw.ac.at/austria-s-economic-relations-with-the-eu-eastern-partnership-countries-and-russia-dlp-6925.pdf (Accessed: 19 February 2025).

Trading Economics (2025) *Austria Imports*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/imports (Accessed: 19 February 2025).

Trading Economics (2023) *Austria imports by country*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/imports-by-country (Accessed: 20 February 2025).

Trading Economics (2023a) *Austria imports by category*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/imports-by-category (Accessed: 20 February 2025).

Trading Economics (2025a) *Austria exports*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/exports (Accessed: 20 February 2025).

Trading Economics (2023b) *Austria exports by category*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/exports-by-category (Accessed: 20 February 2025).

Trading Economics (2023c) *Austria exports by country*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/exports-by-country (Accessed: 20 February 2025).

Trading Economics (2023d) *Austria current account*. Available at: https://tradingeconomics.com/austria/current-account (Accessed: 20 February 2025).

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

Dr. K. Sołek,
Uczelnia Biznesu i Nauk Stosowanych VARSOVIA
Al. Jerozolimskie 133a, 02-304 Warszawa (Polska)

ANALIZA I SZANSE ROZWOJU REGIONALNYCH FUNDUSZY ROZWOJU

Streszczenie

Artykuł ma na celu przedstawienie tworzenia Regionalnych Funduszy Rozwoju (RFR) w Polsce, ich modeli organizacyjnych oraz czynników wpływających na ich rozwój i wybór modelu. Badanie skupia się także na analizie różnorodności RFR i ich źródeł. Badanie przedstawia dane dotyczące RFR funkcjonujące w Polsce, oraz analizuje te dane w kontekście wybranych uwarunkowań prawnych i administracyjnych. Analiza wykazała znaczące zróżnicowanie RFR pod względem modeli funkcjonalno-organizacyjnych i skali działania. Na wybór modelu działania RFR wpływają takie czynniki, jak dojrzałość regionalnych rynków finansowych, wielkość funduszy RFR oraz rodzaje oferowanych instrumentów finansowych. Badanie podkreśla rozwój segmentu rynku finansowego współpracującego z instytucjami samorządowymi i przedsiębiorstwami w ciągu ostatniej dekady. Zwraca się uwagę na rosnącą rolę instrumentów i instytucji finansowych w politykach rozwojowych realizowanych przez samorządy województw.

Słowa kluczowe: rozwój regionalny, instrumenty finansowe, Regionalne Fundusze Rozwoju (RFR), regionalne instytucje finansowe.

W ostatnich latach w Polsce rozwinął się dynamiczny i dwupoziomowy system instytucji finansowych wspierających rozwój regionalny. System ten obejmuje instytucje działające zarówno na poziomie krajowym, jak i regionalnym, tworzące hybrydową strukturę współpracy i konkurencji. Na poziomie krajowym działają takie instytucje jak Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) i Polski Fundusz Rozwoju (PFR), natomiast na poziomie regionalnym uwagę przyciągają Regionalne Fundusze Rozwoju (RFR), stanowiące własność samorządów województw. Geneza RFR wynika z potrzeby efektywnego zagospodarowania środków powracających z instrumentów finansowych z Regionalnych Programów Operacyjnych (RPO), a także ze zmian prawnych wprowadzonych w 2017 roku. Te ostatnie umożliwiły samorządom województw tworzenie RFR jako spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółek akcyjnych, z zadaniami skupionymi na szeroko rozumianym rozwoju regionalnym, obejmującym aspekty gospodarcze, społeczne, edukacyjne, środowiskowe, naukowe i kulturalne. Działalność RFR, choć ujęta w ramach Ustawy o samorządzie województwa, nie została szczegółowo opisana przez ustawodawcę, co stanowiło impuls do powstania różnorodnych modeli ich funkcjonowania w

zależności od potrzeb i warunków panujących w poszczególnych województwach. Ponadto, przyjęta w 2019 roku Krajowa Strategia Rozwoju Regionalnego 2030 wskazała na kluczową rolę RFR w tworzeniu efektywnego systemu finansowania polityki regionalnej, podkreślając ich znaczenie w integracji zasobów i koordynacji wsparcia zwrotnego. Celem niniejszego artykułu jest wypełnienie luki badawczej dotyczącej RFR w Polsce, poprzez syntetyczne przedstawienie podstawowych danych dotyczących RFR funkcjonujących na rynku oraz dokonanie wstępnej analizy ich modeli działania oraz determinant rozwoju. W artykule wskazano także różnorodność RFR i jej źródła.

W Polsce funkcjonuje obecnie dwupoziomowy, hybrydowy system instytucji finansowych wspierających rozwój regionalny, obecnych na poziomie krajowym i regionalnym. Instytucje te zarówno współpracują, jak i konkurują ze sobą. Na poziomie krajowym instytucjami tymi są BGK i PFR, którego właścicielem jest skarb państwa i BGK. Działanie tych instytucji szczegółowo opisane zostało w Ustawie o systemie instytucji rozwoju (Dz. U. z 2022 r. poz. 2183 z późn. zm.). Natomiast na poziomie regionalnym odnotować należy działanie Regionalnych Funduszy Rozwoju, których właścicielami są samorządy województw. Powstanie RFR wynikło z potrzeby zagospodarowania przez samorządy województw środków powracających z instrumentów finansowych z RPO perspektywy budżetowej 2007-2013, a dodatkowo stymulowały ten proces zmiany prawne dokonane 7 lipca 2017 roku (Dz. U. poz. 1475), kiedy do Ustawy o samorządzie województwa (Dz. U. 1998 Nr 91 poz. 576), wprowadzono zapis, że województwo może, w celu realizacji szeregu zdefiniowanych w tej ustawie działań, utworzyć regionalny fundusz rozwoju w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółki akcyjnej. Opisane działania obejmują tworzenie warunków dla rozwoju gospodarczego, rozbudowę infrastruktury, pozyskiwanie funduszy, edukację, ekologię, naukę, kulturę, promocję regionu i integrację społeczną. Zadania te mają na celu zrównoważony rozwój, innowacje, ochronę dziedzictwa kulturowego i przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu. Działalność Regionalnych Funduszy Rozwoju w polskiej polityce regionalnej, choć nie opisana szczegółowo przez ustawodawcę, została podkreślona w Krajowej Strategii Rozwoju Regionalnego 2030 (Uchwała Nr 102 Rady Ministrów z dnia 17 września 2019 r.). Zgodnie z nią, RFR, tworzone przez samorządy województw, mają za zadanie integrację zasobów i koordynację wsparcia zwrotnego w regionach. Współpracują z Bankiem Gospodarstwa Krajowego w zakresie udzielania wsparcia, w tym pomocy zwrotnej, instrumentów finansowych, partnerstwa publiczno-prywatnego oraz emisji obligacji. Możliwość tworzenia RFR przez samorządy przy braku bardziej szczegółowych regulacji odnośnie ich działalności zaowocowała tym, że

proces ich powstawania w dużym stopniu miał charakter oddolny, a ich powołanie w danym województwie zależało od woli politycznej zarządów województw. W efekcie, różne były też ścieżki tworzenia RFR, formy powierzenia im środków, modele działania tych instytucji czy wartość środków jakie im powierzono. W momencie przygotowywania tego artykułu działało w Polsce 13 Regionalnych Funduszy Rozwoju w tyluż województwach, jeden był w trakcie tworzenia (mazowiecki), a dwóch województwach rozważane były dopiero możliwości ich powołania (lubuskie i warmińsko-mazurskie).

Regionalne Fundusze Rozwoju zaliczyć należy do specyficznego rodzaju instytucji finansowych, gdyż ich misją jest finansowanie celów polityki rozwoju. Jak wskazują Xu i in., (2021) nie ma jednego terminu, jakim instytucje te są określane. Powszechnie używane są takie terminy jak: banki rozwoju (development banks), banki polityki (policy banks), instytucje finansowania rozwoju (development financing institutions), banki promocyjne (promotional banks) czy korporacje inwestycji publicznych (public investment corporations). Właścicielami takich instytucji są zwykle instytucje publiczne, w tym też władze regionalne (Brei, Schclarek, 2018). Wszystkie tego typu instytucje cechują się tym, że mają swoją misję (mission-driven institutions) i używają instrumentów finansowych do realizacji zadań publicznych na zlecenie rządów. Griffith-Jones i in., (2018) wskazują, że misja takich instytucji może obejmować m.in. wspieranie innowacji, przedsiębiorczości oraz kluczowych nowych sektorów, takich jak energia odnawialna i włączenie finansowe. Powstanie RFR można analizować też w kontekście dostosowania instytucjonalnego do wdrażania polityki spójności Unii Europejskiej, co wynika z tego, że wdrażanie instrumentów finansowych wymaga specyficznych zdolności administracyjnych i instytucjonalnych. Na taką konieczność wskazywali Wishlade, Michie (2017) pisząc, że realizacja polityki spójności UE za pośrednictwem instrumentów finansowych wymaga tworzenia warunków ramowych, które mogą być zróżnicowane, w zależności od kraju i obszaru interwencji, w tym dla niektórych typów instrumentów finansowych niezbędne są regionalne lub ogólnokrajowe sieci bankowe, podczas gdy dla innych kluczowi są wyspecjalizowani menedżerowie funduszy. Na konieczność tworzenia takich specyficznych zdolności w regionach wskazali także Vázquez-Barquero, Rodríguez-Cohard (2016), podkreślając, że kluczowym elementem dążenie do endogenicznego rozwoju regionów są instytucje ułatwiające wprowadzanie innowacji, które prowadzą do dywersyfikacji działań produkcyjnych i dostępu do rynku. O ile literatura dotycząca różnych instytucji finansowania rozwoju w świecie jest dość obfita, o tyle same Regionalne Fundusze Rozwoju, które powstały w Polsce w ostatnich latach nie były jeszcze przedmiotem zbyt wielu analiz. Jedną z

pierwszych prac wskakujących na rolę regionalnych funduszy rozwoju, jako instytucji zagospodarowujących środki z instrumentów zwrotnych wdrażanych w ramach wybranych regionalnych programów operacyjnych był artykuł Pronobis (2018), w którym autorka analizowała stopień przygotowania krajowego systemu instytucjonalnego do przejęcia zadań związanych z nowym strumieniem środków rozwojowych, które pozostały w regionach w wyniku decyzji o wdrażaniu instrumentów inżynierii finansowej (nazwa własna, która aktualnie odnosi się do sfomułowania instrumenty finansowe) w okresie 2007-2013. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że już dużo wcześniej rozpatrywano wyzwania związane instrumentami finansowymi i przeznaczonymi na ten typ finasowania funduszami, a w szczególności problematykę powierzenia przez samorząd tych środków w zarządzanie wyspecjalizowanemu podmiotowi o czym pisała w 2010 roku (Korenik, 2010). Kolejne lata przyniosły publikacje odnoszące się do RFR, które wpisują się w nurt literatury prawniczej i administracyjnej. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują artykuł Kowalskiego (2019), który dokonał oceny dopuszczalności tworzenia regionalnych funduszy rozwoju, oceny ram prawnych regulujących zasady ich funkcjonowania i barier rozwoju. Regionalne Fundusze Rozwoju wzmiankowane były także w innych pracach z tego nurtu. Warto w tym miejscu odnotować artykuł Steca (2019) wskazujący na potrzebę szerszego spojrzenia na samorządową działalność gospodarczą i poszerzanie w tym kontekście znaczenia użyteczności publicznej oraz szerszego wykorzystywania przez samorządy spółek handlowych dla realizacji ich zadań. O funduszach tych wzmiankuje także Srokosz (2020) przy okazji analizy prób reaktywowania komunalnych kas oszczędności w Polsce po 1989 roku czy Augustyniak (2020) w kontekście działań podejmowanych w samorządach w reakcji na Covid-19. Wśród najnowszych opracowań dotyczących RFR wymienić należy artykuł Sum, Radło, Mackiewicz (2023), w którym autorzy omawiają powstanie RFR posiłkując się teorią zarządzania wielopoziomowego w unijnej i polskiej polityce regionalnej. Na koniec warto też wspomnieć o nowo wydanej monografii autorstwa Korenik i Ignora (2024) poświęconej regionalnym systemom finansowym w polskiej gospodarce i roli RFR w tych systemach. Podsumowując powyższy przegląd literatury dotyczącej Regionalnych Funduszy Rozwoju wskazać należy przede wszystkim, że publikacje im poświęcone są stosunkowo nieliczne, a wśród nich dominują opracowania z zakresu prawa i administracji. W literaturze przedmiotu brakuje natomiast pogłębionych analiz sposobów powoływania RFR czy omówienia rozwiązań instytucjonalnych w zakresie ich funkcjonowania, w szczególności odnośnie modeli ich działania i determinant ich wyboru, różnorodność RFR pod względem środków jakie im powierzonych czy wreszcie form powierzenia

środków. Wypełnieniu tak opisanej luki badawczej jest podstawowym celem niniejszego artykułu.

Analizy, których wyniki zaprezentowano w tym artykule dotyczą wszystkich powołanych dotychczas Regionalnych Funduszy Rozwoju, które działają obecnie w 13 województwach. W badaniu niniejszym wykorzystano materiały udostępnione przez Regionalne Fundusze Rozwoju, bezpośrednio w formie dokumentów lub informacji przekazanych w trakcie indywidualnych wywiadów pogłębionych, a także za informacje przekazane za pośrednictwem Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Regionalnych Funduszy Rozwoju. Kluczowe pytania badawcze, na które autor tego opracowania starał się odpowiedzieć to: Jaka jest rola Regionalnych Funduszy Rozwoju w polityce regionów? W jaki sposób powstawały Regionalne Fundusze Rozwoju? Jaki jest potencjał finansowy Regionalnych Funduszy Rozwoju? Jakie są modele działania Regionalnych Funduszy rozwoju i jakie są determinanty ich wyboru?

System finansowania rozwoju regionalnego w Polsce w oparciu o Regionalne Fundusze Rozwoju podlega szybkiej ewolucji, a jego rozwój ma w dużej mierze charakter oddolny. Jednocześnie nie ma obecnie wypracowanych, jednolitych rozwiązań czy standardów tworzenia i działania RFR. Składają się na to uwarunkowania historyczne dotyczące planowania i wdrażania instrumentów finansowych, a także aktualny stan prawny, organizacyjny, finansowy i funkcjonalny w danym regionie. Wzrost znaczenia finansowania zwrotnego w polityce rozwoju Czynnikiem, który znacząco przyczynił się do powstania Regionalnych Funduszy Rozwoju w Polsce była akumulacja środków zwracanych z programów unijnych, takich jak Inicjatywa JEREMIE i JESSICA, jak i innych realizowanych w formie zwrotnej w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych. Dzięki nim powstałe w 13 województwach Regionalne Fundusze Rozwoju zarządzają środkami w wysokości około 4 mld zł pochodzących jeszcze z perspektywy finansowej 2007-2013. W najbliższych latach, w wyniku powierzenia Funduszom środków powracających z perspektywy finansowej 2014-2020 kwota ta może wzrosnąć do około 12 mld zł. Głównym zadaniem Funduszy jest realizacja celów regionalnej polityki rozwoju poprzez oferowanie instrumentów finansowych, m.in. pożyczek, gwarancji i poręczeń oraz prowadzenie inwestycji kapitałowych i quasi- -kapitałowych. Wzrost zainteresowania samorządów wykorzystaniem finansowania zwrotnego w realizowanej przez nie polityce rozwoju wynika między innymi z tego, że ten rodzaj finansowania pozwala akumulować kapitał w regionach, a zainwestowane i powracające środki są wielokrotnie wykorzystywane. Czynnikiem stymulującym te zmiany jest jednak nie tylko świadomość korzyści jakie daje stosowanie finansowania zwrotnego, ale też zmiany w

politykach UE, w której ten typ prowadzenia interwencji publicznej stanowi coraz bardziej preferowaną opcję. Ma to swoje odzwierciedlenie w programach unijnych, ale także w wielu programach krajowych na co zwracają uwagę m.in. Chraska, Kasprzyk (2021) Ignor, (2022) czy Sum, Radło i Mackiewicz (2023).

Zestawienie danych o powstałych dotychczas Regionalnych Funduszach Rozwoju zaprezentowano w Tabeli 1. Z analizy danych w niej zaprezentowanych wynika, że pierwsze Regionalne Fundusze Rozwoju zaczęły powstawać stosunkowo niedawno, bo w latach 2015 i 2016, a więc przed zmianami regulacyjnymi z roku 2017, o których pisano na wstępie. Skumulowane w RFR i Urzędach Marszałkowskich doświadczenie oraz wiedza w zakresie wdrażania instrumentów finansowych sięga jednak jeszcze perspektywy 2007-2013, kiedy zaczęto na szerszą skalę wykorzystywać instrumenty finansowe w realizacji celów polityki rozwoju regionów. W tym miejscu wskazać należy, że jednym z kluczowych zadań RFR jest likwidowanie barier w dostępie do kapitału. Podstawową cechą tych instytucji jest wspieranie polityki rozwoju regionu, a działalność ta z założenia powinna być komplementarna względem oferty sektora finansowego i programów krajowych, stanowiąc swoiste uzupełnienie systemu finansowego, w tym przez wypełnienie luki finansowej. Takie założenie odnośnie roli RFR wprost wynika z zadań jakie przypisywane są do instrumentów finansowych w politykach UE, na co wskazują Bode (2015), Pluskota (2018) czy fi-compass (2022).

Tabela 1

Zestawienie rozwiązań przyjętych w województwach, w których funkcjonują Regionalne Fundusze Rozwoju

Podstawa prawna utworzenia RFR, sposób i rok jego utworzenia oraz formuła organizacyjno-prawna	Wartość powierzonego kapitału Forma powierzenia środków Źródło pochodzenia środków	Model wdrażania
Dolnośląski Fundusz Rozwoju sp. z o. o.		
Dolnośląski Fundusz Gospodarczy Pożyczki Sp. z o.o. Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Przekształcenie w 2015 r. w Regionalny Fundusz Rozwoju (dalej RFR) spółki	Wartość kapitału: 402.630.000 zł Forma powierzenia: Dopłaty na kapitał rezerwowy o celowym charakterze Źródło pochodzenia środków: Instrumenty	Pośredni

Dolnośląski Fundusz Gospodarczy Pożyczki Sp. z o.o. utworzonej w 2012 r. będącej funduszem pożyczkowym. Udział: 100% samorząd województwa (dalej SW) Kapitał zakładowy: 7.005.000 zł	Finansowe RPO 2007-2013	
Kujawsko-Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o. o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Wydzielenie w 2016 r. zorganizowanej części przedsiębiorstwa z Kujawsko-Pomorskiego Funduszu Pożyczkowego Sp. z o.o. i wniesienie do nowo utworzonej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 500 000 zł	Wartość kapitału: 622.000.000 zł w tym: 1) IZ RPO 2007-2013: 185.000.000 zł 2) IZ RPO 2014-2020: 437.000.000 zł Forma powierzenia: Umowa powierzenia 2017 r. Źródło pochodzenia środków: Instrumenty finansowe RPO 2007-2013 i RPO 2014-2020	Mieszany
Podkarpacki Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2017 r. nowej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 5.505.000 zł	Wartość kapitału: 120.000.000 zł Forma powierzenia: Umowa powierzenia 2017 r. Źródło pochodzenia środków: Instrumenty finansowe RPO 2007-2013	Bezpośredni
Pomorski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Przekształcenie w 2015 r. w RFR spółki założonej w 2006	Wartość kapitału: 523.000.000 zł w tym: IZ RPO 2007-2013 post-JESSICA: 236.000.000 zł post-JEREMIE: 287.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia	Mieszany

r. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 2.864.550 zł	2016 r. IF: RPO 2007-2013	
Wielkopolski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2016 r. nowej spółki przez Fundusz Rozwoju i Promocji Województwa Wielkopolskiego S.A.. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 150.000 zł	Wartość kapitału: 892.161.000 zł w tym: IZ RPO 2007-2013 post-JESSICA: 331.568.000 zł post-JEREMIE: 560.593.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2017 r. IF: RPO 2007-2013	Mieszany
Zachodniopomorska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. W spółce powstałej w 2001 r., została wydzielona działalność odpowiadająca założeniom RFR i na bazie umowy powierzenia nastąpiło swoiste przekształcenie organizacyjne miało to miejsce w roku 2017. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 6.977.460 zł	Wartość kapitału: 428.000.000 zł w tym: IZ RPO 2007-2013 post-JESSICA: 148.000.000 zł post-JEREMIE: 280.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2017 r. IF: RPO 2007-2013	Mieszany
Małopolski Fundusz Rozwoju Sp. z o. o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2017 r. nowej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 1.000.000 zł	Wartość kapitału: 170.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2018 r. IF: RPO 2007-2013	Mieszany
Śląski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.		

Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2020 r. nowej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 1.000.000 zł	Wartość kapitału: 86.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2020 r. IF: RPO 2007-2013	Bezpośredni
Regionalny Fundusz Rozwoju Województwa Łódzkiego Sp. z o.o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2020 r. nowej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 500.000 zł	Wartość kapitału: 213.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2020 r. IF: RPO 2007-2013	Pośredni
Podlaski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Przekształcenie w 2020 r. w RFR spółki Łomżyński Fundusz Poręczeń Kredytowych sp. z o.o.) utworzonej w 2004 r. będącej funduszem poręczeniowym. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 765.000 zł	Wartość kapitału: 162.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2020 r. IF: RPO 2007-2013	Bezpośredni
Opolski Regionalny Fundusz Rozwoju Sp. z o.o.		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie w 2017 r. nowej spółki. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 3.000.000 zł	Wartość kapitału: 30.000.000 zł Forma: Umowa powierzenia 2018 IF: RPO 2007-2013	Bezpośredni
Świętokrzyski Fundusz Rozwoju Sp. z o.o		

Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Przekształcenie w 2021 r. w RFR spółki Fundusz Pożyczkowy Województwa Świętokrzyskiego sp. z o.o. utworzonej w 2010 r. będącej funduszem pożyczkowym. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 9.500.000 zł	Wartość kapitału: 180.000.000 zł Forma: Trwają prace	Bezpośredni
Lubelski Regionalny Fundusz Rozwoju Sp. z o.o		
Ustawa o samorządzie województwa, Ustawa Kodeks spółek handlowych. Utworzenie nowej spółki w roku 2021. Udział: 100% SW Kapitał zakładowy: 3.500.000 zł	Wartość kapitału: 154.325.000 zł Forma: Umowa powierzenia z 2021 r. Źródło pochodzenia środków: Instrumenty finansowe RPO 2007-2013	Bezpośredni

Źródło: Opracowanie własne.

Doświadczenie w wykorzystaniu RFR w regionalnych politykach rozwoju jest bardzo zróżnicowane. Wynika to z tego, że wśród utworzonych 13 Regionalnych Funduszach Rozwoju jest kilka podmiotów z wieloletnim doświadczeniem, ale są też i takie z doświadczeniem znacznie krótszym. Obrazuje to fakt, że 4 z nich powstało w latach 2015-2016 (w dolnośląskim, pomorskim, kujawsko-pomorskim i wielkopolskim), 4 powstały w roku 2017 (w opolskim, zachodniopomorskim, małopolskim i podkarpackim), 3 w 2020 (w śląskim, łódzkim, i podlaskim), 2 w 2021 (w świętokrzyskim i lubelskim), jeden (mazowiecki) jest obecnie w trakcie tworzenia, a w dwóch województwach (lubuskim i warmińsko- -mazurskim) jeszcze nie ma tego typu funduszy w momencie pisania tego artykułu.

Analiza powstawania Regionalnych Funduszy Rozwoju w 13 województwach wskazuje, że samorządy wykorzystywały dwa podstawowe mechanizmy organizacyjno-prawne tworzenia RFR, które obejmowały: (1) utworzenie nowej spółki lub (2) przekształcenie spółki istniejącej. W ramach powołanych 13 RFR, z przekształcenia istniejących spółek powstało 5 Funduszy, natomiast w 8 przypadkach RFR powstały jako nowe spółki. Niestandardowe powstanie nowego podmiotu i przekształcenie miało miejsce w dwóch województwach. W kujawsko-pomorskim, ramach nowo założonej

spółki RFR powstał na bazie przeniesienia zorganizowanej części przedsiębiorstwa z innej spółki (funduszu pożyczkowego) należącej do samorządu województwa. Natomiast w zachodniopomorskim wyodrębniono w ramach istniejącej spółki wyspecjalizowaną działalność związaną z pełnieniem roli RFR. Wspólnym elementem charakteryzującym wszystkie spółki pełniące rolę Regionalnych Funduszy Rozwoju jest 100% udział samorządu województwa. Ma to swoje uzasadnienie nie tylko w ujęciu prawnym, ale także w związku z powierzonymi zadaniami związanymi z rozwojem regionalnym, jak i ze statusem powierzonych środków będących w wyłącznej dyspozycji Zarządu Województwa. Tam gdzie powstanie RFR związane było z przekształceniem dotychczas funkcjonującej spółki podejmowano działania dostosowawcze polegające m.in. na zmianie aktu założycielskiego/umowy spółki i innych aktów wewnętrznych, struktury organizacyjnej, planów/założeń finansowych i merytorycznych, weryfikacji i aktualizacji procesów związanych z realizacją nowego zadania, budowaniu/rozszerzaniu kompetencji zespołu. Zaletą takiego rozwiązania było to, że przekształcane podmioty miały już pewien potencjał organizacyjny i kompetencyjny. Wśród 5 z przekształconych spółek, 2 z nich pełniły rolę funduszy pożyczkowych i 1 funduszu poręczeniowego, 1 agencji rozwoju regionalnego, natomiast ostatni podmiot nie prowadził żadnej działalności operacyjnej (więc można uznać go za nowy). W tym kontekście warto zwrócić uwagę, że kompetencje umiejscowione w funduszach pożyczkowych i poręczeniowych były istotne z punktu widzenia znajomości wdrażania instrumentów finansowych w regionie, co mogło mieć znaczenie dla początkowej fazy funkcjonowania RFR i tempa wdrażania instrumentów finansowych. W przypadku 8 województw RFR powstały jako nowe spółki. Takie rozwiązania stosowane były w województwach, w których samorządy bądź nie dysponowały spółkami lub z innych względów decydowały się na nieprzekształcanie w RFR istniejących spółek. Zaletą tworzenia RFR w formie nowej spółki może być to, że nowotworzone podmioty nie muszą uwzględniać aktualnych uwarunkowań podmiotu funkcjonującego w ramach innych projektów, które mogą stanowić pewną barierę lub utrudnienie. Muszą one jednak budować swój potencjał od podstaw. Jeżeli chodzi o wysokość kapitału zakładowego regionalnych funduszy rozwoju to jest on bardzo zróżnicowany, ponieważ najniższy kapitał zakładowy wynosi 150 tys., a najwyższy 9,5 mln zł. Więcej o potencjale finansowym mówi jednak wartość środków, jakie RFR powierzono. Aktualnie RFR zarządzają środkami w wysokości około 4 mld zł i choć ta wartość robi wrażenie to jednak środki jakimi dysponują poszczególne fundusze są bardzo różne: najmniejsza wartość powierzonych środków wynosi 30 mln zł, a największa 890 mln zł. Różnice te związane są z historycznymi uwarunkowaniami dotyczącymi

wysokości alokacji przeznaczonych na instrumenty finansowe w ramach perspektywy 2007-2013, z jednym wyjątkiem, gdzie RFR zarządza również środkami z perspektywy 2014-2020. Omawiane zróżnicowanie wartości środków jakimi dysponują RFR kształtuje się następująco: • 2 z nich dysponują kwotą do 100 mln zł, • 5 z nich dysponuje kwotą od 100 mln zł do 200 mln zł, • 1 z nich dysponuje kwotą od 200 mln zł do 300 mln zł, • 0 w przedziale od 300 mln zł do 400 mln zł, • 2 z nich dysponują kwotą od 400 mln zł do 500 mln zł, • 3 z nich dysponują kwotą powyżej 500 mln zł. Jak można zauważyć na powyższym zestawieniu wyłącznie sześć RFR zarządza środkami o wartości przekraczającej 200 mln zł co ma znaczenie nie tylko dla skali oddziaływania regionalnego, ale także dla wyboru modelu wdrażania opisanego w dalszej części artykułu. Odnosząc się do formy powierzenia zadania i środków, w znakomitej większości RFR mamy do czynienia z umową powierzenia. W jednym przypadku przekazanie środków odbyło się w formie dopłat na kapitał rezerwowy o celowym charakterze. Zawarcie umowy powierzenia jest poprzedzane uproszczoną procedurą prawa zamówień publicznych tj. zamówieniem z wolnej ręki, gdzie w poprzednim stanie prawnym obowiązującym do 31.12.2020 r. w Ustawie prawo zamówień publicznych stanowił o tym trybie Rozdział 3 Oddział 5, a w obecnie obowiązującej jest to Rozdział 3 Oddział 8. Natomiast w przypadku spełnienia określonych warunków i przekazania spółce środków w postaci dopłat na kapitał rezerwowy nie ma zastosowania Ustawa Prawo Zamówień Publicznych (Dz. U. 2019 poz. 2019). Inną formą przekazania środków, która była przedmiotem analizy prawnej w jednym z województw, jest dokapitalizowanie spółki poprzez objęcie udziałów lub akcji. Ten wariant jest aktualnie poddawany dyskusji w środowisku RFR i samorządów województw. W zakresie ustalenia dopuszczalnej formy przekazania środków (powierzenia) najważniejszym wyzwaniem wydają się zagadnienia prawne, a w szczególności zdefiniowanie statusu środków finansowych (instrumentów finansowych), który określa Ustawa o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 (Dz. U. 2014 poz. 1146), w odniesieniu do regionalnych programów operacyjnych, jako środków finansowych będących w (dla środków 2007-2013 wyłącznej dyspozycji zarządu województwa). Każdy z powyższych wariantów sposobu powierzenia zadań ma swoje zalety i wady, jednak zagadnienie to wykracza poza zakres merytoryczny tego opracowania. Model z wykorzystaniem umowy powierzenia jest powszechnie stosowany, przede wszystkim dlatego że jest powielany jako analogiczny dla funkcjonowania Menadżera Funduszu Funduszy, czyli zewnętrznego zarządzającego, którymi w ramach programów unijnych były banki BGK i EBI. Natomiast aktualna wiedza skłania do dyskusji nad zastosowaniem modelu kapitałowego. W

związku z tym, można wskazać kilka argumentów przemawiających za modelem wprowadzenia środków na kapitały własne spółki. Są to kolejno:

• Budowanie wieloletniego systemu rozwoju regionalnego w oparciu o wyspecjalizowaną jednostkę finansową wyposażoną w odpowiedni kapitał finansowy;

• Możliwy dłuższy horyzont finansowania/inwestowania (umowa powierzenia może być zawarta maksymalnie na 10 lat);

• Możliwość budowania różnych scenariuszy rozwoju, w tym pozyskiwanie środków zewnętrznych (np. Europejski Bank Inwestycyjny) bez wpływu na budżet samorządu województwa;

• Budowanie i rozwój kompetencji w sferze zarządzania instrumentami finansowymi w spółce, powinno przełożyć się na wysoką jakość i sprawność realizowanych przez nią zadań w każdym modelu.

W ramach funkcjonujących w Polsce modeli wdrażania wyróżniamy 3 warianty, gdzie Regionalny Fundusz Rozwoju jest:

1. Samodzielną instytucją finansową wdrażającą instrumenty finansowe w regionie – model bezpośredni;

2. Jednostką zarządzającą środkami i dystrybuującą instrumenty finansowe za pomocą pośredników finansowych – model pośredni;

3. Instytucją działającą samodzielnie (w zakresie części zadań) oraz wdrażającą instrumenty finansowe w województwie przy udziale pośredników finansowych – model mieszany. Przegląd modeli wdrażania funkcjonujących w regionach wskazuje, że 6 RFR działa w modelu bezpośrednim, 2 w modelu pośrednim a 5 w modelu mieszanym. Oznacza to, że nie ma dominującego modelu w zakresie wdrażania instrumentów finansowych. Można jedynie wskazać pewne prawidłowości w zakresie stosowania modeli wdrażania w odniesieniu do kilku podstawowych aspektów: uwarunkowań rynkowych, wymiaru ekonomicznego (wysokość alokacji, koszty), zakładanego tempa i skali wdrażania oraz specyfiki instrumentów finansowych. Analiza przesłanek w odniesieniu do zastosowanych rozwiązań w 13 działających RFR wskazuje na następujące zależności:

•Uwarunkowania rynkowe: dobrze rozwinięta sieć Pośredników Finansowych skłania do dystrybucji w modelu pośrednim i mieszanym – można to odnieść do 7 regionów.

• Wymiar ekonomiczny (wysokość alokacji, koszty): im większa jest wartość środków oferowana przez RFR, tym większa jest skłonność Pośredników Finansowych do obniżania wynagrodzenia i dzielenia się ryzykiem. W przypadku małych alokacji nie działa efekt skali. Dlatego dla mniejszych alokacji stosuje się model bezpośredni – ma to miejsce w 4

regionach gdzie wartość aktualnie posiadanych środków nie przekracza 100 mln zł.

• Tempo i skala wdrażania: w przypadku założenia maksymalizacji tempa i skali wdrażania instrumentów finansowych, dobrze rozwinięta sieć Pośredników Finansowych jest w stanie sprawnie zrealizować ten postulat, czyli działanie ukierunkowane jest na model pośredni – w 2 regionach.

• Specyfika instrumentów finansowych: produkty finansowe skierowane do JST, dużych przedsiębiorstw lub o dużym nominale, skłaniają do działania w modelu bezpośrednim – 4 regiony. Szacowanie opłacalności ekonomicznej w różnych modelach wdrażania jest przedsięwzięciem trudnym, gdyż RFR są instytucjami stosunkowo młodymi i zróżnicowanymi. Dostępne dane ilościowe są więc niekompletne, a okres obserwacji stosunkowo krótki. Z tego powodu, w niniejszej części tego artykułu zaprezentowano jakościową analizę opłacalności modeli wdrażania w zależności od wartości środków powierzonych RFR w kontekście przesłanek dla różnych modeli prezentowanych wyżej. Analiza danych dotyczących istniejących RFR zaprezentowanych w Tabeli 2 wskazuje, że istnieje wyraźna zależność pomiędzy wartością powierzonych danemu funduszowi środków a modelem organizacyjno-funkcjonalnym tego RFR. Funduszy działających w modelu bezpośrednim jest sześć (w woj. podkarpackim, śląskim, podlaskim, opolskim, lubelskim i świętokrzyskim). Są to RFR, które zarządzają relatywnie niewielkimi powierzonymi środkami. Średnia wartość środków im powierzonych to 122 mln zł a wartości powierzonych im środków mieszczą się w przedziale od 30 mln zł do 180 mln zł. Funduszy działających w modelu pośrednim jest tylko dwa i średnia wartość powierzonych im środków to 307.8 mln zł, przy czym jeden z nich zarządza środkami o wartości 213.0 mln zł, zaś drugi 402.6 mln zł. Najwięcej, bo aż pięć RFR działa w modelu mieszanym. Średnia wartość powierzonych im środków to 527.0 mln zł, a wartości powierzonych środków wahają się od 170.0 mln zł do 892,2 mln zł. Przedstawione dane wskazują, że wraz ze wzrostem wartości środków powierzonych danemu RFR zmienia się preferencja co do modelu w jakim on działa. Model bezpośredni jest typowy raczej dla RFR faktycznie zarządzających najmniejszymi pulami środków, pośredni charakteryzuje RFR o przeciętnej wartości tych środków, natomiast model mieszany jest preferowany przez RFR zarządzające największymi pulami środków finansowych.

Przeprowadzone wywiady pogłębione z przedstawicielami RFR, a także analiza ofert produktowych poszczególnych RFR wskazuje, że fundusze dysponujące mniejszymi środkami, jakie im powierzono rozwijają samodzielnie system sprzedaży i oferują produkty klientom końcowym, gdyż jest to najbardziej efektywna forma działania.

Tabela 2

Modele RFR w województwach i wartość powierzonych im środków (zł)

Model	Województwo: wartość powierzonych środków	Średnia wartość powierzonych środków dla modelu	Wartość minimalna i maksymalna i powierzonych środków dla modelu
Bezpośredni	podkarpackie: 120 mln zł śląskie: 86 mln zł podlaskie: 162 mln zł opolskie: 30 mln zł lubelskie: 154 mln zł świętokrzyskie: 180 mln zł	122 mln zł	Min.: 30.0 mln zł; Max.: 180.0 mln zł
Pośredni	dolnośląskie: 402.6 mln zł ; łódzkie: 213.0 mln zł	307.8 mln zł	Min.: 213.0 mln zł; Max.: 402.6 mln zł
Mieszany	kujawsko-pomorskie: 622.0mln zł pomorski: 523.0 mln zł wielkopolskie: 892.2 mln zł zachodniopomorskie: 428.0 mln zł małopolskie: 170.0 mln zł	527.0 mln zł	Min.: 892.0 mln zł Max.: 170.0 mln zł

Źródło: Opracowanie własne.

W przetargach dla pośredników, fundusze takie nie są w stanie zaoferować dużych środków, co powoduje, że oferty pośredników są kosztowne, co jest pochodną wysokich kosztów stałych. W efekcie, w takich RFR, bardziej opłacalne jest tworzenie własnych komórek obsługujących klientów końcowych. Wraz ze wzrostem wartości powierzonych RFR środków rośnie liczba klientów końcowych, co wiąże się z koniecznością rozbudowy własnego potencjału sprzedaży instrumentów finansowych lub koniecznością skorzystania z usług wyspecjalizowanych pośredników finansowych. Oferty na obsługę środków jakie uzyskiwane są w przetargach są bardziej atrakcyjne, gdyż takie RFR są w stanie zaoferować obsługę

środków o większej wartości. Przy dalszym wzroście wartości powierzonych środków mamy do czynienia z próbą łączenia modelu bezpośredniego z pośrednim. Analiza oferty produktowej tych funduszy wskazuje, że jest to motywowane łączeniem zalet obydwu ww. modeli. RFR działające z modelu mieszanym korzystają z usług pośredników w przypadku obsługi klientów „masowych", w tym głownie MSP, gdyż ich obsługa w modelu bezpośrednim wiązałaby się z koniecznością rozbudowy własnych sił sprzedaży i obsługi instrumentów finansowych. Jednocześnie tego typu RFR samodzielnie oferują instrumenty finansowe o większej wartości, w tym w szczególności związane z usługami publicznymi.

Celem niniejszego artykułu było wypełnienie luki badawczej dotyczącej rozwiązań instytucjonalnych dotyczących funkcjonowania Regionalnych Funduszy Rozwoju, w szczególności w odniesieniu do sposobów ich tworzenia, modeli działania i determinant ich wyboru czy wreszcie różnorodności RFR pod względem ich potencjału finansowego. Przeprowadzone analizy pozwalają wskazać, że z 13 przeanalizowanych funduszy 5 powstało przez przekształcenie istniejących spółek, nowopowstałych podmiotów jest 8, a 1 RFR działa jako zorganizowana część przedsiębiorstwa w istniejącej już spółce. Pod względem potencjału finansowego oraz lat funkcjonowania RFR są bardzo zróżnicowane. Wartość kapitału zakładowego RFR waha się w granicach od 150 tys. zł do 9,5 mln zł. Wartość powierzonego kapitału sięga łącznie około 4 mld zł, przy czym najmniejszy kapitał to 30 mln, a największy 890 mln zł. Dominującą formą powierzenia środków są umowy powierzenia (12). Tylko w jednym województwie zdecydowano się na zastosowanie dopłat na kapitał rezerwowy. Źródłem pochodzenia środków są głównie środki powracające z instrumentów finansowych w ramach RPO 2007-2013, natomiast 1 podmiot korzysta już instrumentów finansowych z RPO 2014-2020. Również modele wdrażania są zróżnicowane. Sześć RFR działa w modelu bezpośrednim, 2 w pośrednim a 5 w mieszanym. O wyborze konkretnego modelu działania decydują takie czynniki jak: poziom rozwoju regionalnego rynku pośredników finansowych, wartość środków jakimi dysponuje dany RFR, tempo i skala wdrażania, a także rodzaje oferowanych instrumentów finansowych. W polskich warunkach, biorąc pod uwagę różnorodność RFR, pod względem wartości środków jakimi dysponują czy zewnętrznych uwarunkowań, jest miejsce dla wszystkich opisanych modeli działania tych instytucji. Wskazać jednak należy ogólną prawidłowość, że im większa jest skala działalności takich instytucji i bardziej rozwinięty jest regionalny rynek finansowy tym większa jest skłonność do przechodzenia od modelu bezpośredniego na pośredni lub mieszany. Przy czym w modelu mieszanym, przez pośredników finansowych dystrybuowane są instrumenty finansowe

mniejszej jednostkowej wartości a większym wolumenie, natomiast w modelu bezpośrednim odwrotnie – o większej jednostkowej wartości i mniejszym wolumenie.

Bibliografia

1. Augustyniak, M. (2020). Samorząd terytorialny w świetle wybranych regulacji ustawy COVID-19 i jej zmian. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
2. Bode, M. (2015). Financial Instruments in Cohesion Policy. European Structural & Investment Funds Journal, 3(3), 173-186.
3. Brei, M., Schclarek, A. (2018). The Countercyclical Behaviour of National Development Banks in Latin America and the Caribbean. In: S. Griffith-Jones, J.A. Ocampo (Eds.), The Future of National Development Banks. Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oso/9780198827948.003.0011
4. Chraska, F., Kasprzyk, K. (2021). Tracking progress in ESI Funds Financial Instruments [Cohesion Open Data]. https://cohesiondata.ec.europa.eu/stories/s/Tracking-progress-in-ESI-Funds-Financial-Instrumen/dtw6-5akv/fi-compass (2022). The European Regional Development Fund / Cohesion Fund. Fi-Compass. https://www.fi-compass.eu/funds/erdf
5. Griffith-Jones, S., Ocampo, J.A., Arias, P. (2018). Conclusions. In: S. Griffith-Jones, J.A. Ocampo (Eds.), The Future of National Development Banks (p. 715-717). Oxford University Press. https://doi.org/10.1093/oso/9780198827948.003.0013
6. Ignor, M. (2022). Pośrednictwo finansowe regionalnych instytucji finansowych w Polsce [Rozprawa doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu]. https://wir.ue.wroc.pl/info/phd/UEWR35a5d299315e4df6b629323103311ec5/
7. Korenik, A. (2010). Dylemat pomocy samorządu terytorialnego w zwiększaniu dostępności usług mikrofinansowych dla przedsiębiorców'. Podmioty sektora finansów publicznych wobec ryzyka i niepewności. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, 26, 77-87.
8. Korenik, D., Ignor, M. (2024). Regionalne systemy finansowe gospodarki – podejście instytucjonalne: wyzwania dla rozwoju systemu pośrednictwa finansowego w Polsce. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
9. Kowalski, D. (2019). Regionalne fundusze rozwoju – zalety, wady i ograniczenia. Studia Prawnicze i Administracyjne, 27(1), 9-14.
10. Pluskota, P. (2018). Repayable financial instruments in the European Union – the range of effect and efficacy. European Journal of Service Management, 27, 347–354. https://doi.org/10.18276/ejsm.2018.27/2-42

11. Pronobis, M. (2018). Polityka wykorzystania środków z instrumentów zwrotnych wdrażanych w ramach wybranych regionalnych programów operacyjnych. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 527, 213-227.

12. Radło, M.J., Ignor, M. (2021). Raport II z realizacji zadania 6: Szczegółowe zagadnienia związane z utworzeniem Mazowieckiego Funduszu Rozwoju na bazie Mazowieckiego Regionalnego Funduszu Pożyczkowego sp. z o. o. Raport przygotowany w ramach Szkoły Głównej Handlowej w ramach realizacji projektu Gospostrateg Mazovia 2.0. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

13. Radło, M.J., Ignor, M., Sum, K. (2021). Raport z realizacji zadania 6 dla Zarządu Województwa Mazowieckiego służący podjęciu decyzji w zakresie kierunkowych działań w celu przyszłego powołania Regionalnego Funduszu Rozwoju. Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

14. Radło, M.J., Sum, K. (2023). Rola regionalnych instytucji finansowych we wspieraniu rozwoju w Polsce. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

15. Srokosz, W. (2020). Dotychczasowe próby reaktywowania komunalnych kas oszczędności w Polsce po 1989 r. In: P. Borszowski (Ed.), Regulacje prawa finansów publicznych i prawa podatkowego. Warszawa: Wolters Kluwer. https://sip-1lex-1pl-19wty4hul04c8.han.sgh.waw.pl/#/monograph/369473870/251/ borszowski-pawel-red-regulacje-prawa-finansow-publicznych-i-prawa-podatkowego-podsumowaniestanu...?keyword=%22regionalny%20fundusz%20rozwoju%22&cm=STOP

16. Stec, M. (2019). O potrzebie nowego spojrzenia na komunalną działalność gospodarczą. Finanse Komunalne, 11–12, 106-118.

17. Sum, K., Radło, M.J., Mackiewicz, M. (2023). The multilevel governance of financial instruments in regional development policy: The case of Poland. Central European Management Journal, 31(3), 390-404. https://doi.org/10.1108/CEMJ-05-2022-0071

18. Ustawa z dnia 5 czerwca 1998 r. o samorządzie województwa (Dz. U. 1998 Nr 91 poz. 576).

19. Ustawa z dnia 7 lipca 2017 r. o zmianie ustawy o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014-2020 oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. poz. 1475).

20. Ustawa z dnia 4 lipca 2019 r. o systemie instytucji rozwoju (Dz. U. z 2022 r. poz. 2183 z późn. zm.).

21. Vázquez-Barquero, A., Rodríguez-Cohard, J.C. (2016). Endogenous development and institutions: Challenges for local development initiatives.

Environment and Planning C: Government and Policy, 34(6), 1135-1153. https://doi.org/10.1177/0263774X15624924

22. Wishlade, F., Michie, R. (2017). Financial Instruments in Practice: Uptake and Limitations. OECD, European Commission.

23. Xu, J., Marodon, R., Ru, X., Ren, X., Wu, X. (2021). What are public development banks and development financing institutions? Qualification criteria, stylized facts and development trends. China Economic Quarterly International, 1(4), 271-294. https://doi.org/10.1016/j.ceqi.2021.10.001

A. Solonenko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

ELECTRIC VEHICLES IN POLAND: THE INTERPLAY BETWEEN MARKET GROWTH AND CHARGING INFRASTRUCTURE CHALLENGES

Introduction

Growing environmental consciousness, government incentives, and improvements in automotive technology are all contributing to Poland's growing Electric vehicles' (EVs) usage. Despite these encouraging advancements, a number of obstacles stand in the way of widespread adoption, chief among them being worries about inadequate charging infrastructure. Due to the scarcity of charging stations, especially in rural regions and along major highways, potential EV users are still hesitant, casting doubt on the viability of making the switch from conventional internal combustion engine vehicles.

The Polish government has implemented laws to hasten the construction of EV infrastructure in recognition of these difficulties. While later White Paper and strategy plans set specific goals to increase accessibility and efficiency, the Electromobility and Alternative Fuels Act (2018) creates a legislative foundation for growing the nationwide charging network. Furthermore, Poland's adherence to the Alternative Fuels Infrastructure Regulation (AFIR) of the European Union highlights its dedication to improving EV infrastructure and integrating with larger European transportation networks.

With an emphasis on the growth of charging infrastructure, this study will examine the present situation of the EV industry in Poland. This study intends to identify important gaps, look at best practices, and make policy recommendations to support a more robust transition to electromobility by contrasting Poland's development with that of other European nations.

Keywords: sustainable transportation, EVs, BEVs, charging infrastructure, charger density, rural coverage, fast charging availability, market growth, EU directives.

Main part

The number of electric car registrations in the nation tripled to 6,000 between 2018 and 2020 (battery electric vehicles, or BEVs, and plug-in hybrid electric vehicles, or PHEVs). As of June 2024, Poland's fleet of battery electric vehicles (BEVs) reached 68,792 units, with passenger BEVs accounting for 61,976 vehicles—a 54% increase from the previous year. New

registrations in June 2024 alone totaled 1,809, marking a 17% year-over-year rise. The Polish EV market is projected to continue expanding, with forecasts suggesting that by 2040, approximately 80% of new car registrations will be electric (European C, 2024).

The cities with the most developed charging infrastructure include:

1. Warsaw: 636 charging points
2. Gdańsk: 297 charging points
3. Szczecin: 256 charging points
4. Kraków: 226 charging points
5. Poznań: 214 charging points

In June 2024, the most well-liked new EV cars among Polish drivers were:

- Tesla Model 3: 583 units sold
- Tesla Model Y: 250 units sold

Tesla, Mercedes-Benz, and Volkswagen were the top three brands, and in June 2024, EVs accounted for 4.2% of the market share of new passenger cars (European, C, 2024).

In the beginning, lower- and middle-class households were unable to afford electric cars since they were considered a luxury buy. The 2018 Tesla Model, for instance, began around USD74,500 and, with further amenities, increased to over USD135,000. Nonetheless, the market has become slightly more normalized due to more competition and declining auto battery costs. The market is more well balanced between the supply of mass market and premium electric car options because, for instance, the VW e-up! and the Fiat 500 all start at less than EUR24,000. This tendency highlights a lot of prospects for further adoption of EV vehicles in Poland. Namely, talking in terms of numbers, Poland's middle class is growing as consumer incomes rise in tandem with declining costs. Just 13% of Polish households made more than $25,000 in 2005; by 2020, that number had risen to 39%. Like other Eastern European countries, Poland will continue to witness a sharp increase in salaries, despite having less purchasing power than its counterparts in Western Europe. Poland's discretionary incomes per household will increase by 68% in real terms between 2020 and 2040, which is almost three times the average for Western Europe. Without a doubt, this will encourage more Polish consumers to think about purchasing an electric car and to take advantage of the existing financial benefits (OECD, 2025).

Regarding the push to electrify the country's automobile fleet, the Polish government has made a number of audacious statements. The government changed its 2016 goal of having one million electric cars on the road by 2030 to 600,000 hybrid and electric cars as part of the Strategy for Sustainable Transport Development. The Electromobility Development Plan, which was

passed in March 2017, the Law on Electromobility and Alternative Fuels, which was revised in February 2018, and the Law on Bio-components and Liquid Biofuels, which established the Low Emission Transport Fund to encourage the development of alternative fuel vehicles, are some of the strategic frameworks and regulations that were also introduced to encourage the adoption of electric cars (European, C, 2025).

Although Poland is seeing a rise in the use of electric vehicles, a major obstacle to wider consumer acceptance is still the lack of suitable charging infrastructure. Despite increased interest, potential EV consumers are discouraged from making the move due to range anxiety and mistrust fueled by the absence of dependable and accessible charging facilities. Resolving this infrastructure shortfall is essential to maximizing Poland's EV market's potential (Bogdan, W. et al., 2015).

A number of obstacles stand in the way of Poland's EV charging infrastructure expansion. The quick installation of new charging stations is hampered by intricate administrative and regulatory processes. Furthermore, high-power charging stations are frequently not supported by the current energy infrastructure, particularly in less populated areas. The expansion of the charging network is further slowed by budgetary limitations and insufficient investment. Furthermore, there is a noticeable difference between urban and rural locations, with the former having fewer charging outlets, which makes long-distance EV travel difficult. Regulatory changes, energy infrastructure spending, financial incentives to promote private sector involvement, and careful planning to guarantee a fair distribution of charging stations are all necessary to address these problems.

Undoubtedly, the infrastructure for public charging in Poland has also grown significantly. The number of public charging stations increased by 41% from the previous year to 7,255 by the end of June 2024. This comprises 2,101 DC charging stations (up 66% year-over-year) and 5,154 AC charging stations (up 32%). Although chargers with a power output of up to 22 kW (62%), which make up the majority of the charging infrastructure, the number of fast DC stations with a power output exceeding 50 kW is growing quickly; by the end of June 2024, there will be 971 of these devices accessible (European, C, 2024).

But the sector was expecting a far better outcome. The International Energy Association (IEA) prescribes a minimal electric vehicle to charging station ratio of 10:1, yet as of 2020, Poland was home to 11,000 electric vehicles and a total of 791 public electric charging stations putting the ratio at 14:1 – slightly below the threshold. It will be critical for Poland to ensure a sufficient supply of electric charging points and this will also require private investors to step in with support from the government. The ability of the

central government to swiftly execute the legislative recommendations that PSPA and its more than 250 partners have formulated as part of the "New Mobility White Paper" is essential in 2024. Over 30 specific recommendations for system and legislative improvements in the areas of building infrastructure, public infrastructure, and charging station technical testing are included in the report. Specifically, it's critical to firmly simplify connecting processes. "If not, Poland will not be able to meet the goals of the new EU AFIR regulation, whose provisions will be implemented as early as April this year," Maciej Mazur, Managing Director of PSPA, emphasized (Biała Księga Elektromobilności – PSNM, 2020).

In terms of 2024, the growth rate of electric vehicles and public charging stations should at least stay the same. On the one hand, market expansion will be aided by laws and the electric car's historically lower total cost of ownership (TCO) as compared to combustion cars. However, this market's growth will be slowed down by the lengthy processes required to connect devices to the DSO network and the limited ability to connect powerful chargers (over 100 kW) (Colaluce, L, 2024). In order to get the finest places for charging station installation, there will undoubtedly be even greater competition.

Site owners should pick reliable investors because leases are signed for 10, 15, or even 20 years.

The Eesti Energia firm, the biggest energy firm in the Baltics and the biggest operator of charging infrastructure in the area, is undoubtedly one such investor; electromobility is a crucial component of our long-term plan. The Enefit Volt network now has over 200 charging stations in operation, and over 500 more are being invested in. In the upcoming months, we will begin work on our projects in Zabrze and Bielsko-Biała, Poland. By 2028, we intend to open 5,000 public charging stations throughout the Group, including 2,500 in Poland (Mazur, 2024).

The extensive processes required to connect charging stations to the electrical grid are one important concern that has been brought to light. These procedures can cause a three-year delay in the deployment of fast (DC) charging stations. In order to speed up infrastructure development, the White Paper recommends simplifying these processes.

The paper promotes the Renewable Energy Directive's (RED II/III) prompt enactment into Polish law. By introducing mechanisms like carbon credits, this directive may give public charging station operators more sources of income, which would encourage the network's growth (Biała Księga Elektromobilności – PSNM, 2020).

Direct Current (DC) fast-charging stations are becoming more and more popular among operators. Fast chargers are predicted to make about half of

the public charging infrastructure by 2025, demonstrating a dramatic shift in favor of meeting faster charging demands.

The drawn-out procedure of adding additional charging stations to the electrical grid, which can take anywhere from one to three years, is one of the major obstacles. The quick deployment of essential infrastructure is hampered by this delay. Poland will be subject to more stringent restrictions under the European Union's AFIR rule beginning in April 2024. This entails growing ultra-fast charging stations throughout the TEN-T network and tying the overall power of charging stations to the number of registered electric vehicles. To make transactions simple, all charging stations will also need to include payment terminals (Razvadauskas, 2021).

In order to make a more accurate comparison- let us compare Poland's EV charging infrastructure with the one of Netherlands. Polish one falls well short of the Netherlands' in terms of accessibility, density, and scale. The visuals of maps below represent the difference between density of EV chargers' distribution in Poland and the Netherlands.

Image 1. Density of EV chargers' distribution in Poland
Source: Mapa publicznych stacji ładowania samochodów elektrycznych W polsce, 2023.

Among key challenges Poland is facing the following can be highlighted:

1. Low charger density: the charging infrastructure in Poland is currently insufficiently extensive to facilitate the broad adoption of EVs. Compared to the statewide network in the Netherlands, many rural locations do not have adequate coverage.

2. Slow deployment rate: Poland is lagging well behind the Netherlands' ambitious growth plans, despite an increase in its annual

installation pace.

3. Limited fast charging options: the proportion of fast DC chargers in Poland remains low, which can deter EV adoption for long-distance travel.

4. Policy gaps and implementation delays: despite the introduction of new rules, the rapid expansion of infrastructure is impeded by insufficient funds and sluggish administrative procedures.

Image 2. Density of EV chargers' distribution in the Nehterlands
Source: Mapa publicznych stacji ładowania samochodów elektrycznych W polsce, 2023

The Netherlands' success in EV infrastructure stems from its comprehensive national strategy, which prioritizes both urban and rural coverage while integrating smart charging systems to optimize grid usage. By developing high-density networks, the country ensures that EV users rarely face accessibility issues, thereby fostering greater confidence in electric vehicle adoption. Furthermore, the Dutch approach emphasizes home charging solutions, which complement public infrastructure by offering added convenience and reducing reliance on public stations (National Charging Infrastructure Agenda, 2022). Therefore, the Netherlands serves as an example of how crucial a well-established and easily accessible charging network is to promoting the use of EVs. Its regular installation schedules and lofty goals guarantee that infrastructure keeps up with demand. Smart charging integration and grid optimization help manage electricity demand effectively, a critical factor for scaling up infrastructure. Moreover, strong government incentives and clear mandates for both public and private spaces have accelerated charger deployment (Netherlands Electric Vehicle Charging stations market: Size 2030, 2025).

Table 1

Comparison of Poland's and Netherlands' EV charging network

	Poland	Netherlands
Number of chargers	Approximately 7,255 public chargers as of mid-2024, with plans to reach 100,000 by 2030.	Over 167,000 public and semi-public chargers as of 2023, with a target of 1.7 million by 2030.
Charger density	Sparse coverage; infrastructure is concentrated in urban areas and along major routes.	High density; approximately 8 chargers per 1,000 people, leading Europe in charger availability.
Growth rate	Annual installation rate is increasing but remains modest compared to demand.	Rapid expansion; around 550 new chargers are planned daily starting in 2025.
Fast chargers (DC)	Fast chargers make up only about 11% of the network as of 2022.	Widespread availability of fast and ultra-fast chargers.
Government policies	New regulations mandate charging stations at large businesses and new buildings by 2025.	Strong government support with subsidies, mandates for public and private spaces, and smart charging goals.
Grid integration	Limited focus on smart charging or grid optimization.	Advanced integration with smart charging systems; over 60% of sessions expected to be smart by 2025.

To improve its EV charging infrastructure, Poland should accelerate charger deployment by streamlining administrative processes and increasing investment. Additionally, expanding fast DC charging stations along highways is crucial to supporting long-distance travel and enhancing convenience for EV users. To ensure sustainable growth, the government

should develop comprehensive policies that not only incentivize private sector participation but also mandate charging station installations in residential and commercial developments. Furthermore, integrating smart charging technologies will help optimize grid usage and prepare the country for future demand. By adopting these measures and drawing inspiration from the Netherlands' success, Poland can significantly enhance its EV charging infrastructure and effectively meet the growing demand for electric mobility.

Conclusion

In conclusion, the electric vehicle (EV) market in Poland is growing, but widespread adoption is still hampered by a lack of suitable charging infrastructure. Despite a rise in EV registrations, complicated administrative processes, a lack of fast-charging alternatives, and inadequate grid capacity are causing the development of charging stations to lag. As a consequence of a comprehensive plan that combines smart charging devices to optimize grid usage and emphasizes both urban and rural coverage, the Netherlands, on the other hand, enjoys a dense, countrywide charging network. Poland might close this gap by improving the grid, boosting investment, simplifying administrative procedures, and enacting supportive laws modeled after the Netherlands's successful policies. This study emphasizes the necessity of a planned strategy for Poland's EV infrastructure development, making sure that legislative actions complement the nation's long-term sustainability objectives. This report offers insights into efficient regulatory frameworks, investment strategies, and technology advancements that could hasten the transition to a well-integrated, easily accessible charging network by comparing the Polish EV industry to more developed European markets. In the end, Poland will need to overcome these obstacles in order to create a competitive and sustainable EV industry.

References

1. Biała Księga Elektromobilności - PSNM - Polskie stowarzyszenie Nowej Mobilności (2020) PSNM. Available at: https://psnm.org/prawo/biala-ksiega-elektromobilnosci/ (Accessed: 19 December 2024).

2. Bogdan, W. et al. (2015) Poland 2025: Europe’s new growth engine - mckinsey, Poland 2025: Europe’s new growth engine. Available at: https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/business functions/economic studies temp/our insights/how poland can become a european growth engine/poland 2025_full_report.ashx (Accessed: 12 January 2025).

3. Chargeeuropa surpasses 100 EV charging stations in Poland, strengthening its position in the Urban EV charging industry (2025) ChargeEuropa Surpasses 100 EV Charging Stations in Poland, Strengthening

Its Position in the Urban EV Charging Industry. Available at: https://www.chargeeuropa.com/post/chargeeuropa-surpasses-100-ev-charging- stations-in-poland-strengthening-its-position-in-the-urban-ev-charging-industry (Accessed: 04 February 2025).

4. Colaluce, L. (2024) Poland falling short of AFIR: Only 9% of 2025 charging infrastructure implemented in ten-T network, Mobility Portal. Available at: https://mobilityportal.eu/poland-short-afir-infrastructure-ten-t-2025/ (Accessed: 12 January 2025).

5. European, C. (2024) June 2024 polish electric vehicle market overview, June 2024 Polish Electric Vehicle Market Overview | European Alternative Fuels Observatory. Available at: https://alternative-fuels-observatory.ec.europa.eu/general-information/news/june-2024-polish-electric-vehicle-market-overview (Accessed: 19

6. December 2024).

7. European, C. (2025) Poland: 3% decrease of Bev registrations compared to 2023 in 2024, Poland: 3% decrease of BEV registrations compared to 2023 in 2024 | European Alternative Fuels Observatory. Available at: https://alternative- fuels-observatory.ec.europa.eu/general-information/news/poland-3-decrease-bev-registrations-compared-2023-2024 (Accessed: 12 January 2025).

8. Kadiri, I. (2024) Poland's incentives for EV charging infrastructure, AMPECO. Available at: https://www.ampeco.com/ev-charging-grants-incentives/poland-incentives-ev-charging-infrastructure/ (Accessed: 12 January 2025).

9. Mapa publicznych stacji ładowania samochodów elektrycznych W polsce (2023) PlugBox. Available at: https://plugbox.eu/publiczne-stacje-ladowania/ (Accessed: 19 December 2024).

10. Mazur, P. (2024) Liczba Samochodów Elektrycznych W POLSCE WZROSŁA O połowę, Elektromobilni.pl - Elektromobilność od podstaw. Available at: https://elektromobilni.pl/liczba-samochodow-elektrycznych-w-polsce- wzrosla-o-polowe/ (Accessed: 19 December 2024).

11. National Charging Infrastructure Agenda, D. (2022) Dutch national charging infrastructure agenda | brochure. Available at: https://english.rvo.nl/sites/default/files/2023-07/Brochure Dutch National Charging Infrastructure Agenda online.pdf (Accessed: 24 February 2025).

12. Netherlands Electric Vehicle Charging stations market: Size 2030 (2025) Knowledge Sourcing Intelligence LLP. Available at: https://www.knowledge-sourcing.com/report/netherlands-electric-vehicle-charging-stations-market (Accessed: 12 January 2025).

13. OECD (2025) Poland 2025 | OECD Economic Surveys. Available at:

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/02/oecd-economic-surveys-poland- 2025_3d6f79bd/483d3bb9-en.pdf (Accessed: 12 January 2025).

14. Poland GDP growth rate 1991-2025 (2025) MacroTrends. Available at: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/pol/poland/gdp-growth-rate (Accessed: 12 January 2025).

15. Poland's 20 years in the European Union: How the country's economy has changed (2024) Blue Europe. Available at: https://www.blue-europe.eu/analysis-en/short-analysis/polands-20-years-in-the-european-union-how-the- countrys-economy-has-changed/ (Accessed: 12 January 2024).

16. Razvadauskas, F.V. (2021) Electric mobility: What's going to drive the Polish EV market? - euromonitor.com, Euromonitor International. Available at: https://www.euromonitor.com/article/electric-mobility-whats-going-to-drive- the-polish-ev-market (Accessed: 19 December 2024).

Scientific supervision by O.K. Nezghoda, PhD in Economics, Associate Professor

A/Prof., Dr. Tran Quang Dieu,
Center of Technology and Digital Transformation, Ho Chi Minh National Academy of Politics, Hanoi (Vietnam)
Dr. Ngo Ngan Ha,
Department of Personnel and Organization, Ho Chi Minh National Academy of Politics, Hanoi (Vietnam)

DIGITAL TRANSFORMATION AND STREAMLINED GOVERNANCE: VIETNAM'S PATH TO ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

Digital transformation has emerged as a pivotal driver in reshaping governance and economic paradigms in the era of the Fourth Industrial Revolution. This study investigates Vietnam's integration of digital technologies into national administration, emphasizing the dual objectives of streamlining the political apparatus and promoting sustainable economic growth. Leveraging advanced technologies such as Artificial Intelligence, Big Data, and Cloud Computing, Vietnam's government has implemented transformative strategies aimed at increasing administrative efficiency, transparency, and citizen participation. These initiatives align with the nation's aspirations to achieve industrial modernization by 2030 and advance to the status of a high-income, socialist society by 2045. Despite significant milestones, the path toward digitalization necessitates meticulous planning, robust institutional frameworks, and sustained investment in innovation. This paper provides a comprehensive analysis of Vietnam's ongoing digital transformation journey and presents strategic recommendations for achieving its national development goals, demonstrating a clear correlation between administrative modernization and economic advancement.

Keywords: Digital transformation, Administrative reform, Governance efficiency, Sustainable development, Fourth Industrial Revolution, Vietnam's economic aspirations.

1. Introduction

Digital transformation has become a global imperative in the era of the Fourth Industrial Revolution. For Vietnam, it is not only a necessity but also a strategic choice to address developmental gaps, modernize the administrative apparatus, and achieve socio-economic goals. The nation has embraced digital technologies such as Artificial Intelligence, Big Data, and Cloud Computing to streamline its governance and enhance administrative efficiency, transparency, and inclusivity. This paper examines the critical role

of digital transformation in facilitating Vietnam's administrative reform and its alignment with the country's aspirations to become a high-income developed nation by 2045.

The paper is structured as follows: The introduction contextualizes digital transformation in Vietnam and outlines its objectives. Following this, an in-depth analysis of Vietnam's administrative streamlining and governance reforms is presented. The paper concludes by discussing the implications and future directions, emphasizing the importance of sustained efforts and strategic investments.

2. The Current State of National Digital Transformation and Streamlining the Administrative Agencies in Vietnam

The Fourth Industrial Revolution, with the rapid development of advanced technologies such as Artificial Intelligence (AI), the Internet of Things (IoT), Big Data, and Cloud Computing, has been profoundly changing the methods of national governance and production and business operations. For Vietnam, this change brings both opportunities and challenges, as the country must not only enhance governance efficiency but also seize the opportunity to accelerate development, avoiding the risk of falling behind other countries in the region and the world.

The aspiration for development has become the driving force for the entire society, aiming to turn Vietnam into a high-income nation, a prosperous society, and to stand alongside the world's great powers. General Secretary To Lam affirmed that Vietnam has entered a new era of national advancement. The beginning of this new era is marked by the 14th Congress of the Communist Party; from here, all Vietnamese people, hundreds of millions of them, united under the Party's leadership, shall work together in solidarity, seize every opportunity and advantage, prevent risks and challenges, drive the country towards comprehensive, strong, breakthrough development, and take off. The goal of this new era is to ensure a strong nation with prosperous people, and a socialist society, standing alongside the great nations of the world. The top priority in this new era is to successfully achieve the strategic objectives of making Vietnam a developing country with modern industry and a high average income by 2030. By 2045, Vietnam will become a developed socialist country with a high income, awakening the strong national spirit, a sense of self-reliance, self-confidence, and national pride, with a strong desire for national development; closely combining national strength with the strength of the era [1].

To realize this aspiration, the national governance system must maximize its role in creating and promoting comprehensive development across all sectors while maintaining stability and consensus within society.

Fully aware of the importance of this matter, the Communist Party and the State of Vietnam have always identified the refinement and consolidation of the apparatus of the political system as one of the key components in the process of building and developing the country. Resolution No. 06-NQ/HNTW, dated March 29, 1989, at the 6th Central Committee Conference of the 6th tenure, on the review of the two-year implementation of the Resolution of the 6th Congress and the directions and tasks for the next three years, as well as the documents of the 9th, 12th, and 13th Party Congresses, all emphasize the task of streamlining the apparatus, constructing a comprehensive model for the political system that meets the requirements of the new stage. On October 25, 2017, the Central Committee issued Resolution No. 18-NQ/TW, from the 6th Central Conference of the 12th tenure, titled "Some Issues on Continuing to Innovate and Restructure the Organizational Structure of the Political System to be Streamlined, Effective, and Efficient." Resolution No. 18-NQ/TW sets out the objective: "To continue innovating and restructuring the apparatus of the political system to be streamlined, effective, efficient, and in line with the socialist-oriented market economy, to enhance the leadership role of the Party; improve the management efficiency of the State and the quality of operations of the Fatherland Front, political-social organizations; and promote the people's right to democracy. Streamlining the payroll structure links with restructuring and improving the quality, and using the workforce of officials, civil servants, and public employees effectively; reducing regular expenditures and contributing to the reform of the wage policy" [2].

The perspective "Streamlined – Efficient – Strong – Efficient – Valid – Effective", proposed by General Secretary To Lam, has become a crucial guiding principle for the renovation of the structure and operation of the political system. To ensure the implementation of this proper guidance, in the coming time, the apparatus of the political system needs to focus on the following specific reforms:

First, the political system's apparatus should be streamlined, with fewer levels, fewer units, no overlap, and no duplication of functions or tasks. Reviews should be conducted to reorganize units with overlapping functions, eliminating intermediate levels. While restructuring and streamlining of the organizational structure, it is necessary to define the specific authority and responsibilities of each level and each agency to ensure that "one agency performs a variety of tasks, and each task is assigned to one agency to lead and be primarily responsible for it; thoroughly eliminate overlaps in functions and tasks," preventing power abuse or the shirking of responsibilities. Identifying the correct functions and tasks will serve as the basis for determining the appropriate organizational structure, the number of staff,

resources, and operational costs, ensuring that the operations are efficient and effective, resources are optimally allocated, and policies are implemented systematically and efficiently.

Second, the operational mechanisms of agencies and organizations within the political system should ensure unity, seamlessness, responsiveness, effectiveness, and efficiency. The horizontal and vertical relations between levels, sectors, agencies, and organizations, as well as the leadership and management relations between superiors and subordinates, and between leaders and collectives, should be reasonably defined, coordinated, and synchronized. Emphasis should be placed on transforming internal processes as well as the relations between levels, agencies, and organizations within the system, based on the application of digital technologies. The application of digital technologies and the establishment of a digital government and digital administration will fundamentally change management methods, enabling agencies and organizations to respond quickly to emergencies, enhancing the interaction between the government and the people.

Third, the mechanism of decentralization and devolution between the central government and local authorities should be strengthened and reformed in a way that ensures centralized management by the central government while promoting the proactivity, creativity, and accountability of each level, sector, and locality. Decentralization and devolution must be clear, with well-defined tasks, responsibilities, authority, and accountability. The distribution of tasks should be aligned with corresponding authority and responsibility, in accordance with the conditions and characteristics of rural, urban, mountainous, and island areas, as well as the particular features of each economic and social sector. The decentralization and devolution to local authorities must ensure the necessary conditions in terms of financial resources, budget, human resources, and other essential requirements. While promoting decentralization and devolution, it is essential to examine, inspect, and monitor the process and outcomes of task execution.

Fourth, streamlining the apparatus should be conducted in conjunction with restructuring the system of cadres, civil servants, and public employees; building a professional workforce of capable, responsible, innovative, and action-oriented individuals who are willing to take on responsibilities.

Fifth, it is necessary to reform the apparatus of the political system, while attracting and ensuring the public's participation and supervision, as well as the strengthening and consolidation of close relations with the people to enhance the people's right to democracy.

Currently, following the streamlining and restructuring of its governmental apparatus, Vietnam's Government under the 15th National Assembly now comprises 14 ministries and 3 ministerial-level agencies,

namely: the Ministry of National Defence; Ministry of Public Security; Ministry of Foreign Affairs; Ministry of Home Affairs; Ministry of Justice; Ministry of Finance; Ministry of Industry and Trade; Ministry of Agriculture and Environment; Ministry of Construction; Ministry of Culture, Sports and Tourism; Ministry of Science and Technology; Ministry of Education and Training; Ministry of Health; and the Ministry of Ethnic and Religious Affairs. The three ministerial-level agencies include the State Bank of Vietnam, the Government Inspectorate, and the Government Office. Regarding the internal organization of ministries, ministry-level agencies and government-affiliated bodies have undergone significant reductions, including the elimination of 13 general departments and equivalent bodies, a reduction of 519 departments and equivalent entities, 219 directorates and equivalent offices, and 3,303 sub-departments and equivalent subdivisions. In 2025, Vietnam is set to implement further radical streamlining of its administrative apparatus. Preliminary plans indicate the restructuring of 63 existing provinces and centrally governed municipalities into approximately 34 units. District-level administrative structures will no longer be organized, and the total number of commune- and ward-level administrative units will be consolidated to approximately 5,000.

Simultaneously, Vietnam has actively advanced initiatives in science and technology, innovation, digital transformation, administrative reform, and the implementation of Scheme 06 on the development and application of population data, digital identity, and electronic authentication to support national digital transformation for the period 2022–2025, with a vision to 2030. These efforts have been carried out vigorously, with systematic implementation and high determination across all levels of government, thereby generating momentum and renewed spirit throughout society. Institutional frameworks, mechanisms, and policies on science, technology, innovation, digital transformation, administrative reform, and Scheme 06 continue to be strengthened. Digital transformation has witnessed significant growth, including the simplification of 379 out of 1,084 administrative procedures. The implementation rate of administrative procedures across ministries and agencies has reached 89%, and all 63 localities have issued resolutions to reduce or waive administrative service fees for individuals and businesses. Moreover, the development of science, technology, innovation, and digital transformation is considered both an objective requirement and a strategic priority for Vietnam. These advancements must be closely aligned with the restructuring and streamlining of government apparatus, placing citizens at the center of governance. The state must decisively shift from a passive mode of receiving and resolving administrative tasks to one that actively serves citizens and enterprises. This must be accompanied by national

digitalization efforts, unrestricted simplification of administrative procedures, the development of comprehensive digital citizenship, and the realization of a streamlined apparatus, connected data, and intelligent governance.

3. Discussion on Promoting National Digital Transformation to Streamline Government Apparatus and Promote Economic Goals in Vietnam

Vietnam's ongoing digital transformation and efforts to streamline its administrative apparatus reflect an aspiration to build a modern system of national governance geared toward economic development. This process involves the State, as the central actor, employing principles of good governance and leveraging appropriate tools and methods to mobilize national resources and encourage the participation of societal stakeholders. Through this, the State aims to formulate and implement political, economic, cultural, and social policies that foster modern and efficient national development with the following objectives:

First, promoting broad-based participation by citizens and societal actors. The State plays a central role in establishing the "legal framework – the rules of the game" and "institutional structures – the playing field," ensuring space for all entities to contribute to national development, not merely as subjects of governance but as active, responsible stakeholders working toward the common good. In streamlining the administrative apparatus and constructing an effective national governance system, citizens and non-state actors are expected to not only comply with policies and laws but also participate in monitoring, evaluating, and contributing to social development.

In the economic domain, it is important to foster the vigorous development of all economic sectors, with the private sector positioned as the most critical driver of growth. Accordingly, mechanisms shall be designed to remove obstacles for enterprises, including allocating significant responsibilities to private corporations. Simultaneously, the leading role of the state sector is being clearly defined and analyzed.

Second, the rule of law and State responsibility. Vietnam is in the process of refining its legal framework based on democratic principles and the rule of law. The law must be grounded in practical needs and serve as an instrument for development, protection of legitimate rights, power control, and social order.

Third, transparency and accountability. In the new era with digital technology and citizens and society actively engaging in governance, everything will no longer be secret. Public agencies and officials must operate under principles of "maximum transparency" and "minimum secrecy." All

activities, including decision-making processes and public information, particularly those affecting citizens' rights and interests, must be disclosed openly, promoting public trust and participation while minimizing misinformation and fake news.

Fourth, digital transformation and streamlining of the administrative apparatus must meet citizens' expectations. People's expectations centred around social welfare systems and the ensuring of human and civil rights. The expectations of the citizens and society refer to the extent to which individuals can participate in the society and economy, thereby contributing to the well-being of the people. New human needs in an evolving context demand continuous policy innovation. Consequently, the 13th National Congress of the Communist Party of Vietnam has emphasized: "Formulate social policies and manage social development and relations in harmony, addressing social inequality, mitigating social risks, and protecting the legitimate interests of the population. Integrate economic and social policies, enhance social work, improve quality of life, and develop a comprehensive and inclusive social security system with policies on prevention, risk mitigation, and support for vulnerable groups [3].

Fifth, digital transformation and streamlining aim to foster social consensus and equity. This consensus is not forced compliance but the result of harmonizing the interests of different social actors, thereby laying the foundation for a stable and cohesive society.

Sixth, sustainable development should be built on three pillars: Economic sustainability, social sustainability, and environmental sustainability. This approach seeks to meet present needs without compromising the capacity of future generations. To this end, governments must establish: (1) Sustainable development management systems; (2) Legal frameworks for sustainability; (3) Sustainable science and technology systems; (4) Sustainable education systems; and (5) Community participation in sustainable development.

Seventh, streamlining the apparatus and implementing digital transformation must ensure consistent governance efficiency. Efficiency refers to the results and benefits achieved in relation to the costs incurred and the intended objectives. Effective national governance involves meeting societal demands with minimal cost and maximum outcomes. This includes:

- Economically: Rational allocation and effective utilization of economic resources, reflected in growth indicators such as economic growth and per capita income.

- Socially: Effective use of socio-economic resources to ensure social welfare, employment, income growth, and quality of life.

- Politically: The capacity to mobilize national resources in implementing policies, strengthen trust in public institutions, and enhance public support for government leadership.

Vietnam's comprehensive restructuring of its political system follows the directive of General Secretary To Lam: "streamlined – compact – strong – efficient – valid – effective," [4] aiming to maximize public value and improve citizen services. The political apparatus must be scientifically designed and practically grounded to optimize system performance. Each public organization in the system must be appropriately positioned, with defined roles and functions, to ensure that the public sector generates value and fosters sustainable national development.

Efforts should first focus on rearranging the apparatus, reducing intermediate layers, clarifying mandates, eliminating functional overlaps, and segmenting according to the principle: Clear tasks, clear individuals, clear responsibilities, and clear accountability. Accountability mechanisms and performance-based evaluations must be applied to enhance transparency, along with a set of measurable indicators to assess public organizations' performance accurately.

Moreover, decentralization, delegation, and delineation of authority between government levels under the principle "local decision, local implementation, local responsibility" should be strengthened to improve responsiveness and optimize decision-making. At the same time, strict power control, discipline, and anti-corruption measures should be enforced to prevent group interests from interfering with public policy.

Implementing the principles of a "streamlined – compact – strong – efficient – valid – effective" administration is not only an urgent task but also a foundation for building a modern and resilient national governance system, meeting the development and integration needs of Vietnam. These reforms enhance the capacity of the political system, improve the State's governance competence, and ensure the effectiveness of public agencies, paving the way for Vietnam's sustainable development and its goal of becoming a developed country by 2045.

4. Conclusion

In conclusion, Vietnam's journey toward becoming a developed, high-income nation by 2045 hinges on its ability to successfully implement comprehensive digital transformation and administrative reform. These dual efforts are not only critical for achieving economic growth but also for building an inclusive, transparent, and resilient governance system capable of responding to evolving societal needs.

The implementation of digital transformation provides Vietnam with tools to streamline its administrative apparatus, enhance governance efficiency, and foster a participatory approach to development. It is imperative that the political system remains compact, efficient, and devoid of redundancies, ensuring that resources are optimally utilized to serve the people. Meanwhile, fostering transparency, accountability, and citizen-centric policies must continue to be at the forefront of governance reforms.

Vietnam's embrace of digital transformation represents a strategic alignment with the global shift toward knowledge-based economies and societies. By leveraging technological advancements, Vietnam can optimize its governance framework to not only meet immediate developmental goals but also ensure long-term sustainability across economic, social, and environmental dimensions.

However, to achieve this vision, Vietnam must focus on three key areas: investing in digital infrastructure and innovation, enhancing institutional capacities for effective governance, and fostering collaborative frameworks that involve all stakeholders, including citizens, enterprises, and non-state actors. These measures will help Vietnam establish itself as a leader in digital governance within the region and beyond.

Ultimately, with unified efforts and a clear vision, Vietnam stands poised to transform itself into a nation characterized by equitable growth, sustainable progress, and robust national pride, realizing its full potential on the global stage.

References

1. To Lam. (2024, November 1). *Một số nội dung cơ bản về kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc; những định hướng chiến lược đưa đất nước bước vào kỷ nguyên mới, kỷ nguyên vươn mình của dân tộc*. Communist Electronic Magazine. Retrieved from https://www.tapchicongsan.org.vn/media-story/-/asset_publisher/V8hhp4dK31Gf/content/ky-nguyen-moi-ky-nguyen-vuon-minh-cua-dan-toc-ky-nguyen-phat-trien-giau-manh-duoi-su-lanh-dao-cam-quyen-cua-dang-cong-san-xay-dung-thanh-cong-nuoc-vie

2. Central Executive Committee of the Communist Party of Vietnam. (2017, October 25). *Nghị quyết số 18-NQ/TW ngày 25/10/2017, Hội nghị lần thứ sáu Ban Chấp hành Trung ương Đảng khóa XII Một số vấn đề về tiếp tục đổi mới, sắp xếp tổ chức bộ máy của hệ thống chính trị tinh gọn, hoạt động hiệu lực, hiệu quả*. Retrieved from https://tulieuvankien.dangcongsan.vn/van-kien-tu-lieu-ve-dang/hoi-nghi-bch-trung-uong/khoa-xii/nghi-quyet-so-18-nqtw-ngay-25102017-hoi-nghi-lan-thu-sau-ban-chap-hanh-trung-uong-dang-khoa-xii-mot-so-van-de-ve-tiep-568

3. National Congress of the Communist Party of Vietnam. (2021). *Documents of the 13th National Party Congress* (Vol. I, p. 150). Truth National Politics Publishing House.

4. To Lam. (2024, November 5). *Tinh - gọn - mạnh - hiệu năng - hiệu lực - hiệu quả*. Communist Electronic Magazine. Retrieved from https://www.tapchicongsan.org.vn/web/guest/media-story/-/asset_publisher/V8hhp4dK31Gf/content/tinh-gon-manh-hieu-nang-hieu-luc-hieu-qua

A. Vysotska,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

GREEN INVESTMENTS IN FRANCE'S HOSPITALITY SECTOR: OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

This research explores opportunities and challenges for green investments in French hospitality business through the analysis and compilation of existing research, national and international databases statistics, governmental publications and real-life case-studies. It assesses the governmental incentives, provided to accelerate green transformation, which has been in focus of France, consumer demand, financial benefits of such project implementation, and barriers for its implementation. The study found that while in the context of France's ambition to become a leader in sustainable tourism, ample funding and research support is provided by the country and the EU as well. Despite high initial cost of implementation, long-term benefits can be significant, and one may resort to certain technologies with shorter payback periods and retrofitting prioritized over construction. Consumer perception of eco-friendly business is key to success – green hotel value should be communicated efficiently, and luxury positioning should be investigated through further marketing research. The location should be chosen based on renewable energy and green procurement access. Resources should be allocated for proper staff training. The findings contribute to investment strategies in French hospitality business, applying global findings to the context of France, and provide practical recommendations for businesses.

Keywords: green investments, sustainable hospitality, eco-friendly hotels, France tourism, environmental regulations, green certifications, government incentives, hotel sustainability strategies.

Introduction

France is the first tourist destination in the world, which certainly benefits the French economy. However, since French economy differs regionally significantly, and about a third of the GDP is produced in one region, Île-de-France, the environment of certain regions is affected by such high demand, and there has been a risk of overtourism. For this reason in particular, France reinforces its commitment to sustainability overall. In the realm of tourism, it has set the objective to become the leader in sustainable tourism by 2030, stimulating tourism in lagging regions to manage flows of visitors and introducing multiple initiatives for business and investment.

Moreover, the COVID-19 pandemic has shown that green transformation is important for the long-term resilience and competitiveness of French tourism. France claimed intentions to move in this direction by its recovery plan, "France Relance". Hospitality being a significant part of tourism revenues has become a safe haven for investments in France. Green solutions in hospitality may help to create a competitive advantage in this mature and competitive market, by responding to customer preferences and aligning with the government's agenda.

The research into this topic was conducted in regards of introducing sustainable practices in hotel businesses, but not in France specifically. The book "Sustainability in the Hospitality Industry. Principles of Sustainable Operations" by Willy Legrand et.al. discovers challenges that hospitality industry faces worldwide, and point out the areas for improvement (Legrand, et. al., 2022). The work of Ajay Khatter "Challenges and Solutions for Environmental Sustainability in the Hospitality Sector" considers the same issue and offers new strategies for green hotels to gain a competitive edge, build a reputation of a brand, and improve guest experience (Khatter, 2023). Similar existing works do not apply for France, thus, this research will do so, taking into account France's ambition for becoming a leader in sustainable tourism and governmental incentives to do so; France's current position as a top travel destination; contribution of domestic tourism to tourism revenues, and demand for green solutions from the local consumer.

The aim of the research is to critically assess the prospects of green investments in France's hospitality sector by identifying key opportunities and challenges and to recommend practical business solutions. The objectives are:

1. To map the trends and drivers of the French hospitality sector in the context of France's ambilition to become a leader in sustainable tourism;
2. To evaluate finincial feasibility, premium pricing opportunities and governmental finincial incentives;
3. To identify the main barriers to the implementation of green hospitality projects;
4. To evaluate case studies of successful eco-friendly hotels globally to understand their investment strategies and financial outcomes;
5. To derive recommendations for the optimization of green investments to maximize profitability in the hospitality sector.

To achieve these objectives, the research relies on secondary data analysis. The analysis and synthesis of literary sources is used, namely scientific articles, industry reports, national and international databases, regulatory documents and case studies.

Opportunities and challenges

Considering the trends and drivers of the green French hospitality, government's commitment to green transformation is worth mentioning. Post-pandemic, France has launched a recovery plan, so-called "France Relance" in order to emerge even stronger after the crisis. The plan sets out the main objectives and allocates funds for them. The priority set by the plan is sustainability, then digitalization, and then strenthening social resilience. France aims to increase competitiveness through green and digital transitions. Increased investments in training of the labor force in order to help employees fit into the new market formed post-pandemic are also emphasized (European Commission, 2021a).

The commitment of France to sustainability goes beyond post-pandemic recovery. Not only sustainable tourism, but sustainability overall has been in the focus of France. It has played a significant role in signing Paris Agreement – an international treaty aiming at limiting global warming to at least 2°C. France has also set targets for itselft to reduce greenhouse gases by 40% by 2030 and achieve net-zero emissions by 2050. The country has also created a legal framework that supports sustainability. These are Energy Transition for Green Growth Act (2015), Climate and Resilience Law (2021) and National Low-Carbon Strategy (SNBC) that set standards to comply with for businesses in terms of the use of renewable energy, reduction of CO_2 emissions, waste management, etc.

In fact, any business in France will be obliged to comply with more and more regulations, which implies extra costs. Despite eco-friendly hotel may seem to be more expensive in terms of initial costs, as a result it may appear more cost-efficient to construct a sustainable building from the outset. The U.S. Department of Energy reported that hotel buildings are one of the highest energy and water consumers per square foot, with an average guest room anually incurring $2 200 in energy costs. They have launched the Better Buildings Hospitality program, which was aimed at energy and water waste optimization. As a result, hotels that participated in their program and optimized their buildings in sustainable way saved $290 million from 2011 to 2024 (U.S. Department of Energy, 2024).

Likewise, the budget for eco-planning was increased for 2025 compared to 2024, accounting for the total of €47.2 billion. €6.2 billion out of this sum are allocated for support of renovation of old buildings and construction of new sustainable ones, €4.2 billion for the increase of green competitiveness of France and €1.6 billion for international cooperation in terms of sustainability initiatives (Fig.1).

Fig. 1. Composition of ecological planning expenditures in the 2025 Finance Bill (excluding recovery, in billion euros, total of €47.2 billion).
Source: Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, 2024.

This way, France offers reduced corporate taxes, grants, subsidies, and access to green bonds and loans to finance sustainable business ventures. There are also EU funding programs, including opportunities for funding and technical support for sustainable hospitality as well, especially the one that leverages energy-efficient technologies and renewable energy sources. Partnerships with green project could also help secure funding for an eco-friendly hotel (European Commission, 2021b).

Except for national incentives, there are the EU programs, that hospitality business can access. For instance, Sustainable Europe Investment Plan is aimed at mobilizing €1 trillion for investments in projects that will improve energy efficiency over the next decade. Some SMEs encouranging sustainable tourism in rural areas have already benefited from grants and loans. The program targets not only the EU members, but private investors globally (Impact Europe, 2025).

These governmental incentives are aimed at making France a leader in sustainability to enhance its competitiveness; and this strategy stems from the rising demand for eco-friendly products. Harris Interactive, UK market research agency has conducted research for the French innovative bank Oney (former Banque Accord), which identified that in 2022 90% of French people said they were ready to change their consumer behavior in favor of sustainable products (Harris Interactive, 2022). The COVID-19 pandemic fostered the already existing tendencies for the eco-friendly tourism and the development of travel destinations beyond Paris.

Based on NUTS 3 regions (Nights spent in tourist accommodation by the origin of tourists), the indicator measured by the Eurostat, domestic tourists travel across the whole country – they travel to borderline areas (to the coastline and the mountains), and some of them travel to Île-de-France. Whereas international tourists mostly travel to Île-de-France (Eurostat, 2024). However, domestic visitors generate vast majority of tourism income – they consistently contribute two thirds to the overall tourism spending (European Commission, 2024). Moreover, rural areas gained even more popularity during the pandemic, with the development of the trend for the green tourism. Domestic tourism persisted in both 2020 and 2021, with a trend for proximity tourism, while travel to Paris decreased significantly. Another trend highlighting eco-oriented behavior of a French consumer ia a cycling tourism trend, which enhances the tendency to stick closer to nature. In such crises for the tourism sector like the COVID-19 pandemic, an eco-friendly hotel in a less crowded area could possibly secure a certain part of the domestic travel market share.

Furthermore, sustainability standards require all French hotels to sign up for any kind of sustainibility schemes by 2026, which implies starting the green transformation. Since hotels contribute to 7% of all greenhouse gases, this requirement is a part of France's strategy to reduce these emissions by 40% by 2030. The requirements concern the amount of non-renewable energy consumption, water consumption, contribution to carbon emissions, and the percentage of eco-labeled products used in hotel amenities. Every hotel will be audited and receive a ranking from A to E (CoStar, 2024). This way, being green becomes a necessity, rather than a trend. Authors of the scheme claim that a hotel may save €15 000 anually by implementing green practises.

Another case-study analysis identified that the implementation of renewable energy sources, smart HVAC systems and LED lightning can reduce the energy consumption by up to 20%, which is especially useful for luxury hotels, that consume more electricity, than other hotels (Menegaki, 2025). Analysing hotel occupancy rates and average daily rate by type of hotels (Table 1, Table 2), we can see that despite the highest price, occupancy rate in luxury hotels in France is 70%, which is second only to 4-star hotels, while the gap between the price for 4- and 5-star hotels is significant. This implies that the luxury segment of hospitality business in France might be the most attractive in terms of profits; and energy cost reduction through the introduction of green practices is also the most significant for luxury hotels.

At the same time, the survey conducted by Booking.com identified that 49% of travelers believe that eco-friendly hotels are too expensive, while 43% are willing to pay more for those hotels that have green certifications, which also implies that eco-friendly positioning is less likely to appeal to a price-

sensitive consumer, regardless of the factual price. Likewise, while 76% if travelers say they would like to opt for more sustainable options, the same amount expect global energy crisis to impact their spending (Booking.com, 2023).

Table 1

Hotel occupancy rates by type, 2023.

Hotel type	***Occupancy rate, %***
Luxury (5-star)	70
Upscale (4-star)	75
Midscale (3-star)	65
Economy (2-star)	60
Budget (1-star)	55

Source: Global Asset Solutions, 2024.

Different studies have found that there is a problem in communicating the offers of green hotels in their marketing materials. Firstly, customers suspect hotels in greenwashing; secondly, they say that they don't know where to find sustainable options. (Christina G. Chi, et. al., 2022). Thus, there is a potential in differentiating from competitors through an effective marketing campaign. Research shows that there is a segment of eco-conscious consumers, willing to pay premium for hotels that show commitment to sustainability (Velaoras *et al.*, 2024).

Table 2

Average daily rate (ADR) by type, 2023

Hotel type	***ADR, €***
Luxury (5-star)	300
Upscale (4-star)	180
Midscale (3-star)	120
Economy (2-star)	80
Budget (1-star)	50

Source: Global Asset Solutions, 2024.

Considering that two thirds of tourism revenues in France come from domestic consumers, the idea of positioning sustainability as a luxury experience may appeal even more attractive. The French consumer is willing to pay more for farmer products, instead of buying in supermarkets, since it is considered more sustainable by them (Le Monde, 2024). Green hotel experience may be positioned as premium, similarly to how healthy eating once became an attribute of financial abundance. Another research on green hospitality concludes that consumer perception is the key in increasing green hotel revenues, and marketing effort could significantly impact profits (Kruesi and Remy, 2024).

The implementation of a green hotel is associated with higher initial investment, due to the need for the installation of advanced technical solutions. This is one of the barriers to green investments in hotel businesses. However, another option to become green is retrofitting – improving the condition of a traditional building to meet green standards. It is calculated that retrofitting can save up to 77% of cost of the construction of an entirely new building. It is not only economically more efficient, but also less carbon-intensive in comparison to demolishing and constructing a new building form the outset (World Economic Forum, 2025).

The discussed above strict regulatory framework introduced by France may act as a barrier to entering the market. Applying for certification and securing grants may imply the need for involvement in time-consuming bureaucratic procedures. However, when deciding on a feasibility of such investment, it is important to weigh up the time one is ready to invest and the expected use of assets such as green certificates and brand image.

Another barrier is potential operational chanllenges. Firstly, it is green procurement. To position as a green hotel, it is crucial to not only use renewable energy sources, but eco-friendly toiletries, farmer food, etc. It may imply certain challenges in the establishment of supplier networks. However, thanks to French eco-conscious mentality and cultural context, France is a country that produces these items. Moreover, they are in the top export categories of the country (Trading Economics, 2025).

There is also an issue with a lack of properly trained staff and resistance to change. For an eco-friendly hotel, it is important that staff sorts waste correctly, reduces water consumption, knows to use advanced technical solutions. Green HR management is also considered to be a separate competency. When establishing such hotel, it is important to take into account extra funds and time allocated for proper staff training. Exercising change management techniques is also key to mitigating risks connected with operational barriers to the implementation of an eco-friendly hotel.

The next challenge is unavailability of proper infrastructure in certain areas of the country. For example, in rural areas, there might be no grid connectivity for renewable energy sources. Likewise, waste management and water recycling infrastructure is not enough developed in rural areas of France as well, which implies increased logistics costs and inconveniences. This is another reason why a luxury hotel in a more developed area might be a more attractive option.

Overall, green investments in French green hospitality imply a lot of challenges, like increased initial investment, strict regulatory framework, customer distrust in green business and price perception, potential suppliers challenge, lack of trained staff and management, lack of infrastructure in rural

areas. However, some of these issues may be mitigated, others could be turned into opportunities. While setting a high standard for green hotels, French government provides financial, training and consulting help to enthusiasts. Next, green positioning could possibly be turned into luxurious experience, though this hypothesis requires further marketing research. Likewise, there are long-term financial gains for green hotels, and retrofitting could be conducted instead of constructing a new building and save 77% by doing it.

Case-studies

To take a closer look at opportunities and challenges associated with investments in green hospitality, let's consider cases of the implementation of similar projects in the US and globally, and analyze whether their success can be replicated, or their failures can be avoided in France.

An evaluation of two solutions for greener laundry was conducted at three American hotels: at the Grand Hyatt Seattle, Charleston Place Hotel, and Rogerson House Assisted Living Facility. In the first hotel, a wastewater recycling system was installed, which filters and sterilizes water for reuse. The initial cost of installation was $100,000, and an annual utility cost reduction amounted to $135,000, which implies a payback period less than a year. In the other two hotels, ozone cleaning systems were established. Ozone can be used as a disinfectant and it reduces the usage of electricity for water heating by 60%. With initial capital cost of $10,000-50,000 and minimal space requirements, in Charleston Place Hotel it resulted in $15 060 annual utility cost reduction, and a payback period of 2.8 years. While Rogerson House have only seen $1.5/month savings due to the increase of electricity for the operation of the ozone generator. (U.S. Department of Energy, 2023a). Consequently, a technology with a high initial investment showed significant cost reduction, while a more budget-friendly option turn out to be less economically efficient, and showed inconsistent results depending on a place.

A global case study provided by Hilton showcases the implementation of a comprehensive Energy Management System (EnMS). As a result of it, the energy performance was improved by 18.6%. Hilton calculated that the payback period was less than one year, and over the period of 8 years Hilton saved $783 million on energy costs (Hilton, 2023).

Other hotels introduced solar arrays. At TownePlace Suites it offsets 100% of energy use. Although, it is important to take into account that TownePlace Suites is located in Maryland, which enjoys 202 sunny days a year, while the sunniest city in France – Nice – 156 days a year, highly varying between regions – for Paris this number is only 63. For TownePlace Suites, the payback period is calculated to be 8 years (U.S. Department of Energy, 2023b). The calculated payback period is similar for other American hotels

that implemented solar arrays. A luxury hotel Bardessono in California covers 50% of its energy needs by installing a solar rooftop. The expected payback period is 6-8 years (U.S. Department of Energy, 2023c). However, California is even sunnier region – 263 sunny days a year. Thus, it can be concluded that solar pannels installation in France will probably be slightly less efficient.

However, apart from solar panels, there were other energy-saving systems introduced in hotels. MGM Resorts International introduced an energy-efficient lightning, and saved 4.5 million kWh per year. The payback period was 1.7 year, with lightning quality improved in 90% of the areas (U.S. Department of Energy, 2023d).

To summarize the available case-studies, green hotels imply high initial investment, and saving in long-term. The same measures were implemented across different hotels, and showed different efficiency and payback period. Thus, before implementing any measure, similar cases should be studied, and payback period calculated individually. Overall, the majority of the cases showed substantial savings in the long-term, with only exception to ozone usage as an alternative for hot water for doing laundry, which showed inconsisted performance.

Recommendations

Based on considered opportunities and challenges and case-studies, the following recommendations can be given:

1. To position sustainable hotel as luxury, since a) sustainability is already viewed as an expensive option, regardless of the factual price for lodging; a consumer is rather not taking an eco-friendly option, or is ready to pay a premium for it; b) luxury hotels in France have high occupancy rates compared to the rest of the types, while being considerably more expensive; c) in any case, hotels in France will be obliged to meet green standards, however, surveys shows that hotels fail to communicate their value to the consumer, thus, there is an opportunity to take advantage of this situation. Further marketing research is recommended to be done in this regard. Likewise, tapping into a corporate travel market can be investigated – corporations actively investing in their CSR efforts may be interested in enhancing it by organizing low-carbon business travel for their top executives.

2. To choose the location of the hotel based on the following factors: a) the choice of the renewable energy source and accessibility to alternative energy sources; if opting for solar panels, sunnier cities like Nice should be chosen, and the expected payback period will be over 8 years; if opting for some other options, infrastructure should be investigated, since rural areas lack renewable energy grids; b) availability of waste and water management

infrastructure; c) possibility to establish a green procurement network: eco-friendly toiletries, farmer products, etc.;

3. To consider retrofitting instead of constructing a new sustainable building from the outset, since calculations show it may save up to 77% of initial investment.

4. To introduce technologies with shorter payback period, like wastewater recycling (less than 1 year) and energy-efficient lightning (1.7 years).

5. To leverage government incentives and support: France, aiming to become a leader in sustainable tourism, provides grants, loans, support in research and management; and the EU alike.

6. To apply for green certifications: it will provide both potential for the financial support from the government and become an asset for marketing efforts, since consumer do not always trust sustainability claims of hotels.

7. To allocate resources for training staff and management – green hotel requires specific knowledge to be maintained, and to implement change management strategies to avoid resistance to change.

Conclusions

Having critically assessed the prospects of green investments in hospitality business in France, it was identified that:

1. France's ambition to become a leader in sustainable travel is driven by multiple circumstances, like emerging stronger after the COVID-19 crises, and staying competitive in the global market. French government offers ample incentives to help green transformation, and hospitality sector is one of the key areas, since hotels contribute to 7% of greenhouse gases emissions. Eco-friendliness is also a trend among consumers, especially a French consumer, who contributes two thirds of all travel revenues of France.

2. While green investments require high initial investment, they bring significant long-term benefits. There are certain technologies like LED lightning and wastewater recycling that have shorter payback periods (1.7 years). High initial costs may be mitigated through refitting instead of constructing.

3. Except for high initial cost, there are challenges like consumer skepticism in genuinity of green hotels and price perceptions, complex regulations set by the French government, and operational issues like green supplier networks and lack of properly trained staff.

4. For overcoming the barriers, recommendations for businesses were derived: investigating luxury positioning and corporate travel market through further marketing research; selecting proper locations based on the choice of renewable energy source, green supplier network, etc.; investing in

technologies with shorter payback periods, obtaining green certifications, leveraging government incentives, proper resource allocation for staff training, etc.

Overall, green investments in French hospitality offer ample opportunities, while the challenges should be taken into account to adjust investment, management and marketing strategies.

References

1. Booking.com (2023). *Cost vs Conscience: Booking.com Delves into the Dilemma Dividing Sustainable Travel in 2023*. Available at: https://news.booking.com/cost-vs-conscience-bookingcom-delves-into-the-dilemma-dividing-sustainable-travel-in-2023/ (Accessed February 19, 2025).
2. Christina G. Chi, Oscar Hengxuan Chi, Xun Xu, Ian Kennedy (2022). Narrowing the intention-behavior gap: The impact of hotel green certification, International Journal of Hospitality Management, Volume 107, 103305, ISSN 0278-4319, https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2022.103305.
3. CoStar (2024). *New French law makes hotel climate commitments mandatory*. Available at: https://www.costar.com/article/1928255576/new-french-law-makes-hotel-climate-commitments-mandatory (Accessed: February 13, 2025).
4. European Commission (2021a) *France's recovery and resilience plan*. Available at: https://doi.org/10.2775/891.
5. European Commission (2021b) *Find Your EU Funding Programme for the Environment*. Available at: https://ec.europa.eu/info/funding-tenders_en.
6. European Commission (2024) *Tourism statistics at regional level*. Eurostat. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tourism_statistics_at_regional_level (Accessed: 7 February 2025).
7. Eurostat (2024). *Tourism statistics at regional level*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Tourism_statistics_at_regional_level (Accessed: 9 February 2025).
8. Global Asset Solutions (2024). *Global Asset Solutions.* Available at: https://globalassetsolutions.com/ (Accessed: 18 February 2025).
9. Harris Interactive, 2022. European Barometer of Better Consumption. Available at: https://www.oney.com/wp-content/uploads/2022/07/INFOGRAPHIC_European-Barometer-of-better-consumption-N2.pdf
10. Hilton, 2023. *Global Energy Management System Implementation: Case Study*. [pdf] Available at:

https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/CEM_EM_CaseStudy_Hilton_Global.pdf

11. Impact Europe (2025). EU Funding Watch. Available from: https://www.impacteurope.net/eu-funding-watch. (Accessed: 10 February 2025).

12. Khatter, A. (2023), "Challenges and Solutions for Environmental Sustainability in the Hospitality Sector", *Sustainability*, doi: 10.3390/su151511491.

13. Kruesi, M.A. and Remy, D. (2024), "Green is the New Black in the Hotel Industry: Optimizing Revenue Through Promoting Sustainability", *Journal of Hospitality and Tourism Cases*, SAGE Publishing, doi: 10.1177/21649987241270463.

14. Le Monde (2024) *'Il nous paraît souhaitable d'introduire des quotas de produits locaux sur les rayonnages de la grande distribution'*. Available at: https://www.lemonde.fr/idees/article/2024/11/15/il-nous-parait-souhaitable-d-introduire-des-quotas-de-produits-locaux-sur-les-rayonnages-de-la-grande-distribution_6394464_3232.html (Accessed: 20 February 2025).

15. Legrand, W., Chen, J.S., & Laeis, G.C.M. (2022). Sustainability in the Hospitality Industry: Principles of Sustainable Operations (4th ed.). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003081128

16. Menegaki, A.N. (2025), "Powering Down Hospitality Through a Policy-Driven, Case-Based and Scenario Approach", *Energies*, Multidisciplinary Digital Publishing Institute, Vol. 18 No. 2, p. 328, doi: 10.3390/en18020328.

17. Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique (2024) *5ème édition du budget vert - PLF 2025*. Available at: https://www.budget.gouv.fr/reperes/budget_vert/articles/5eme-edition-budget-vert-plf (Accessed: 8 February 2025).

18. Trading Economics (2025). *France Exports*. Available at: from https://tradingeconomics.com/france/exports (Accessed: 15 February 2024).

19. U.S. Department of Energy (2024) *Better Buildings Initiative Progress Report—2024*. Available at: https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/BetterBuildings_Progress_Report_2024.pdf#page=19

20. U.S. Department of Energy, 2023a. Multi-load Washers Tech Demo Flyer. [pdf] Available at: https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/Multi_load_Washers_Tech_Demo_Flyer_508.pdf

21. U.S. Department of Energy, 2023b. *Ground-Mounted Solar Array in Hospitality: Case Study*. [pdf] Available at:

https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/Ground-Mounted_Solar_Array_In_Hospitality_0.pdf

22. U.S. Department of Energy, 2023c. *Installing Hotel Rooftop Solar Array: Case Study*. [pdf] Available at: https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/Installing_Hotel_Rooftop_Solar_Array.pdf

23. U.S. Department of Energy, 2023d. *Lighting energy efficiency in parking campaign: Case Study*. [pdf] Available at: https://betterbuildingssolutioncenter.energy.gov/sites/default/files/attachments/LEEP-CS-MGM.pdf

24. Velaoras, K., Menegaki, A.N., Polyzos, S. and Gotzamani, K. (2024), "The Role of Environmental Certifications in the Hospitality Industry: Assessing Sustainability, Consumer Preferences and Economic Impact", doi: 10.20944/preprints202410.2124.v2.

Scientific supervision by A.O. Zadoia, Doctor of Sciences (Economics), Full Professor

A. Vysotska,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE IMPACT OF THE EU DIGITALIZATION POLICY ON SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SMEs)

Abstract

The rapid digital transformation of economies worldwide has prompted the European Union (EU) to implement policies aimed at fostering digitalization, particularly for small and medium-sized enterprises (SMEs), which constitute 99.8% of businesses in the region. This study examines the impact of EU digitalization policies, including the Digital Single Market and the Digital Compass, on SMEs. Using key performance indicators (KPIs) from Eurostat, the research evaluates progress in areas such as digital skills, 5G coverage, cloud computing adoption, and artificial intelligence integration. The findings indicate that while the EU is advancing toward its digital objectives, significant gaps remain, particularly for SMEs and economically weaker regions. The study identifies key challenges such as financial constraints, lack of digital expertise, and regulatory complexity, proposing tailored policy adjustments to enhance digital adoption and bridge regional disparities. The research underscores the need for targeted financial support, improved digital skills training, and stronger infrastructure investments to ensure inclusive digital transformation across the EU.

Keywords: EU digitalization policy, SMEs, Digital Single Market, Digital Compass, digital economy, ICT, artificial intelligence, cloud computing, cybersecurity, digital skills, regulatory framework.

Introduction

Digitalization has been the most prominent feature of modern economy. The mere concept of digital economy has been hard to define, since it is not distinct from the traditional one. It is rather traditional economy that is transforming into digital economy. Thus, the fact that the European Union is lagging behind the United States and China in terms of digitalization, is very disadvantageous one for the EU economic growth and competitiveness. To address this issue, the EU derived strategies such as the Digital Single Market and the Digital Compass to stimulate digitalization.

Since SMEs are 99.8% of all businesses in the EU, their impact on economy is significant. However, the digitalization of SMEs has its own challenges: lack of expertise, investment and infrastructure. To track the progress and optimize measures, KPIs were identified by the EU institutions.

This paper will investigate how the EU digitalization policies have impacted SMEs, in order to define gaps and possible policy adjustments.

The EU Digital Single Market Strategy was launched in 2015 for 4 years. It states three main pillars, that were believed to help enhance digitalization. These were:

1. Improving access to online goods and services, by removing barriers that prevent consumers and businesses from buying goods and services online, and creating a seamless, single digital market within the EU.
2. Creating the right environment for the development through the development of high-speed, secure and trustworthy infrastructure.
3. Unlocking the growth potential of the EU digital economy by investments in Cloud computing and Big data, and overall ICT sector and skills [1].

Following Digital Single Market, the EU planned the Digital Decade 2020-2030, with objectives in 4 main areas, called Digital Compass:

1. Skills: to ensure that by 2030 80% of adults have at least basic digital skills, and 20 million ICT specialists employed across the EU;
2. Infrastructure: to achieve 5G coverage across all EU areas;
3. Business: to ensure that at least 75% of EU companies to adopt cloud, AI, or big data;
4. Government: to make 100% of key public services available online to citizens and businesses [2].

To ensure the achievement of this objectives, the EU derived a regulatory framework in 2020, and keeps adjusting and redeveloping it each year. Primarily, the EU aimed to eliminate barriers that could hinder growth, like any security concerns of consumers or workers of the digital economy. The NIS2 Directive and Cyber Solidarity Act regulate cybersecurity issues by providing directives to Member States to set up authorities to remedy their deficiencies [3] and allocating budget for necessary measures to be taken in regards of AI and cybersecurity [4]. The Digital Services Act (DSA) regulates the behaviour of providers of digital services, digital services co-operators, and upholds the rights of consumers and users for transparency and safety [5]. The Digital Markets Act (DMA) regulates markets in digital sector to ensure fairness and create a framework for evaluations and reporting [6]. The European strategy for data creates a framework for the EU institutions to navigate while implementing the Digital Decade strategy [7]. Next, the framework for supporting rights of digital workers by encouraging digital labor platforms to comply with existing labor standards and regulations was developed [8].

The Digital Education Action Plan sets out the approach to filling the gaps in digital skills, by creating common guidelines to foster digital literacy, developing a European Digital Skills Certificate recognized by governments and employers across Europe, making recommendations for distance learning, etc [9].

The White Paper on Artificial Intelligence suggested measures to strengthen AI skills by offering advanced university programs, creating testing centers, and updating Skills Agenda [10].

The Interoperable Act aims at improving cross-boarder cooperation, standardization, and exchange of data between Member States [11].

The analysis of KPIs collected at Eurostat show the following results (Table 1).

Table 1

Individuals with at least basic digital skills, %

Year	European Union	Maximum	Minimum
2021	53,92	79,18 (Finland)	27,82 (Romania)
2023	55,56	82,70 (Netherlands)	27,73 (Romania)

Source: [12].

55,56% of individuals with at least basic digital skills with less than 2% growth from 2021 is insufficient to reach the target of 80%. In addition, there is a huge gap between the countries with the highest and the lowest indicator.

For SMEs, it means hindering the digitalization, innovation, growth and competitiveness, since such situation restricts market reach. Both digitally illiterate customers and employees cannot innovate (Table 2).

Table 2

Employed ICT specialists

Year	Thousand persons
2018	7 569.3
2019	7 886.4
2020	7 448.7
2021	8956.2
2022	9 403.9
2023	9 789.2

Source: [13].

The number of employed ICT specialists across the EU is also significantly lower than the target 20 million, and 2 million growth over the last 6 years is insufficient.

For SMEs, it implies lack of expertise to use digital tools (Table 3).

Table 3

5G coverage, % of households

Year	European Union	Maximum	Minimum
2020	13,93	80 (Denmark)	0 (Bulgaria, Slovenia, Croatia, Cyprus, Malta, Estonia, Latvia, Lithuania)
2021	65,78	99,72 (Italy)	0 (Portugal, Latvia)
2022	81,26	100 (Cyprus, Malta)	20,46 (Sweden)
2023	89,30	100 (Cyprus, Malta, Denmark, Netherlands)	32,75 (Romania)

Source: [14].

The movement toward 5G coverage across all EU areas has been quite fast, and the area covered increased by about 75%. However, this growth has not been homogeneous. There are areas that lag behind significantly. Romania, for example, has both lowest percentage of people with basic digital skills and lowest percentage of area covered with 5G.

For SMEs, it would also mean a slower innovation in the areas lagging behind due to the lack of adequate infrastructure (Table 4).

Table 4

Enterprises with at least basic level of digital intensity by size class of enterprise, % of enterprises (DII Version 3)

Year	All	Small	Medium	Large
2021	55.8	51.8	72.8	88.1
2023	58.7	54.6	76	91

Source: [15].

58.7% is also far from the target 90%, and the pace of growth is insufficient. Likewise, the gaps within SMEs, and between SMEs and large business are considerable. The smaller the enterprise, the less likely it is to digitalize, which is not beneficial for SMEs, since digital tools could provide turning-point opportunities (Table 5-7).

Table 5

Cloud computing services by size class of enterprise, % of enterprises

Year	All	Small	Medium	Large
2018	23.9	21.2	33.7	53.1
2020	36.1	33.5	45.7	64.9
2021	41.0	37.9	53.9	71.6
2023	45.2	41.7	59.0	77.6

Source: [16].

Table 6

Big data analysis by size class of enterprise, % of enterprises

Year	All	Small	Medium	Large
2020	14.2	12.5	20.6	34.3

Source: [17].

Table 7

Artificial intelligence by size class of enterprise, % of enterprises

Year	All	Small	Medium	Large
2021	7.6	6.1	12.6	28.4
2023	8.0	6.4	13.0	30.4

Source: [18].

The data on technological adoption shows the same tendency as the Digital Intensity Index overall: it is very far from the target of 75%, and SMEs lag behind large business (Table 8).

Table 8

E-Government users, All individuals (aged 16-74), % of Internet users

[Year	European Union	Denmark	Romania
2018	60,09	93,53	12,09
2019	61,13	94,08	14,61
2020	64,21	91,77	15,89
2021	64,84	93,20	16,72
2022	74,19	98,86	23,55
2023	75,01	98,68	24,64

Source: [19].

The trend in accessibility of e-Government is similar to the situation with 5G coverage: the overall index is moving toward 100% objective, but there are countries like Romania, that are significantly lagging behind.

For SMEs, it would also mean higher levels of bureaucracy and other deficiencies that affect the ease of doing business in a country.

Discussion of consequences

Overall, the EU has moved toward its objectives. However, most indices are far from desired, and the reason for this is that the smaller the enterprise, the less it benefits from these policies. Large business has already exceeded the objectives set, while small businesses lag significantly.

The impact of policies in uneven not only in terms of size of business, but regions as well. We see a widening digital divide between economically

weaker and stronger areas. Scandinavian countries benefit more thanks to the advanced digital infrastructure, while Eastern European countries lag.

The OECD reported on 4 main difficulties of SMEs in implementing the digitalization policies: financial constraints, lack of digital skills, infrastructure limitations, and complex regulations that are challenging to comply with [20].

To address the challenges faced by small and medium-sized enterprises (SMEs) in the digital economy, several measures are recommended.

Firstly, it is essential to strike a balance between ensuring a secure digital environment and simplifying compliance requirements for SMEs. Reducing complex regulations can help these businesses participate more effectively in the digital economy without being overwhelmed by excessive bureaucracy.

Secondly, tailored support should be developed for regions that are lagging in digital transformation. This involves improving cooperation between Member States to provide consistent and effective assistance to SMEs in less developed areas, helping them catch up and benefit from digital opportunities.

Additionally, there is a need to enhance digital skill training, equipping workers and business owners with the necessary knowledge to thrive in an increasingly digitalized market. Expanding access to training programs can strengthen the digital capabilities of SMEs and help them remain competitive.

Moreover, the adoption of advanced technologies should be actively supported through pilot programs, innovation hubs, and collaborations between the public and private sectors. By creating a platform for experimentation and shared learning, SMEs can explore and integrate new technologies more confidently.

Lastly, providing SMEs with financial support to implement digital policies is crucial. This could include grants, loans, or subsidies to help them invest in digital infrastructure, cybersecurity measures, and innovative solutions. Ensuring adequate funding can empower SMEs to fully participate in the digital economy and drive broader economic growth

Conclusions

To recapitulate, digitalization is key for the economic development of the EU, and SMEs play a significant role in it. We have analyzed Eurostat data against KPIs set by the EU and identified that the EU is moving toward its objectives, yet not fast enough. We have also identified that the main gaps are in small businesses and economically weaker regions. Thus, the recommendations for policy makers are to support SMEs, especially small business, and lagging areas.

References

1. European Commission (2015) *A Digital Single Market Strategy for Europe*. COM(2015) 192 final. Brussels: European Commission. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/attachment/8210/DSM_communication.pdf (Accessed: 10 November 2024).
2. European Commission (2021) *2030 Digital Compass: the European way for the Digital Decade*. Available at: https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2021/03/2030-Digital-Compass-the-European-way-for-the-Digital-Decade.pdf (Accessed: 10 November 2024).
3. European Union. (2022). *Directive (EU) 2022/2555 of the European Parliament and of the Council of 27 December 2022 on measures for a high common level of cybersecurity across the Union (Cybersecurity Act)*. Official Journal of the European Union, L 333, pp. 94-126. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022L2555 (Accessed: 10 November 2024).
4. European Parliament and Council. (2024). *Regulation laying down measures to strengthen solidarity and capacities in the Union to detect, prepare for and respond to cybersecurity threats and incidents (Cyber Solidarity Act)*. Available at: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-9-2024-0355_EN.pdf (Accessed: 12 November 2024).
5. European Parliament and Council, 2022. Regulation (EU) 2022/2065 of the European Parliament and of the Council of 19 October 2022 on a Single Market for Digital Services (Digital Services Act) and amending Directive 2000/31/EC. Official Journal of the European Union, L 277, pp. 1-30. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065 (Accessed: 12 November 2024).
6. European Union, 2022. Regulation (EU) 2022/1925 of the European Parliament and of the Council of 12 October 2022 on contestable and fair markets in the digital sector (Digital Markets Act). Official Journal of the European Union, L 265, pp. 1-49. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32022R2065 (Accessed: 13 November 2024).
7. European Commission, 2020. *A European Strategy for Data*. [pdf] Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0066 (Accessed: 13 November 2024).
8. European Commission, 2021. Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on improving working conditions in platform work. [pdf] Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-

content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52021PC0762 (Accessed: 13 November 2024).

9. European Union (2020) *Digital Education Action Plan (2021-2027)*. Available at: https://education.ec.europa.eu/focus-topics/digital-education/action-plan (Accessed: 15 November 2024).

10. European Commission (2020) *White Paper on Artificial Intelligence: A European approach to excellence and trust*. Brussels: COM(2020) 65 final. Available at: https://commission.europa.eu/document/d2ec4039-c5be-423a-81ef-b9e44e79825b_en (Accessed: 15 November 2024).

11. European Union (2024) *Regulation (EU) 2024/903 of the European Parliament and of the Council on the interoperability of digital public services*. Available at: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=OJ:L_202400903 (Accessed: 15 November 2024).

12. European Commission. (2024). *Individuals' level of digital skills (from 2021 onwards)*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_SK_DSKL_I21 (Accessed: 17 November 2024).

13. European Commission. (2024). Employed ICT specialists - total. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_SKS_ITSPT (Accessed: 17 November 2024).

14. European Commission. (2024). Digital Economy and Society Index (DESI) 2024: 5G Coverage. Available at: https://digital-decade-desi.digital-strategy.ec.europa.eu/datasets/desi/charts/desi-indicators?period=desi_2024&indicator=desi_5gcov&breakdown=total_pop hh&unit=pc_hh_all&country=AT,BE,BG,HR,CY,CZ,DK,EE,EU,FI,DE,EL,HU,IE,IT,LV,LT,LU,MT,NL,PL,PT,RO,SK,SI,ES,SE (Accessed: 17 November 2024).

15. European Commission (2024) *Digital economy and society statistics - enterprises: ICT usage in enterprises*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_E_DII (Accessed: 17 November 2024).

16. European Commission. (2024). Cloud computing services by size class of enterprise. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_CICCE_USE (Accessed 17 November 2024).

17. Eurostat (2024) *Information society statistics – businesses*. Available

at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_EB_BD. (Accessed: 18 November 2024).

18. Eurostat, 2024. *Artificial intelligence by size class of enterprise*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/product/page/ISOC_EB_AI (Accessed 18 November 2024).

19. European Commission. (2024). *Digital Economy and Society Index (DESI) 2024: E-Government Users*. Available at: https://digital-decade-desi.digital-strategy.ec.europa.eu/datasets/desi/charts/desi-indicators?period=desi_2024&indicator=desi_egov_users_anys&breakdown=ind_total&unit=pc_ind_ilt12&country=AT,BE,BG,HR,CY,CZ,DK,EE,EU,FI,DE,EL,HU,IE,IT,LV,LT,LU,MT,NL,PL,PT,RO,SK,SI,ES,SE (Accessed 18 November 2024).

20. OECD (2021), *The Digital Transformation of SMEs*, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en.

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

N. Watras,
Student, Koło Naukowe Ekonomistów Interkreator
Wydział Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski (Polska)
Instute of Economics and Finance, University Rzeszow (Poland)

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON SOCIAL AND ECONOMIC INEQUALITIES IN DEVELOPING COUNTRIES: ANALYSIS OF CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Abstract

Globalization has brought both benefits and challenges to developing countries. This study examines the impact of globalization on social and economic inequalities in these countries. An analysis of statistical data and case studies was conducted to assess how globalization affects access to education, employment, and income. The results indicate that globalization can exacerbate inequalities by disproportionately benefiting economic elites, but it also offers opportunities for development through foreign investment and technology transfer. The article discusses the political and social implications of these findings, proposing strategies for sustainable development in developing countries. It highlights the need for policies that balance the benefits of globalization with the needs of local communities. The study aims to contribute to a better understanding of the complex relationships between globalization and inequalities in developing countries.

Keywords: Globalization, Social Inequalities, Economic Inequalities, Developing Countries, Sustainable Development.

WPŁYW GLOBALIZACJI NA NIERÓWNOŚCI SPOŁECZNE I GOSPODARCZE W KRAJACH ROZWIJAJĄCYCH SIĘ: ANALZA WYZWAŃ I MOŻLIWOŚCI

Streszczenie

Globalizacja jest zjawiskiem, które przyniosło zarówno korzyści, jak i wyzwania dla krajów rozwijających się. Niniejsze badanie ma na celu zbadanie wpływu globalizacji na nierówności społeczne i gospodarcze w tych krajach. Przeprowadzono analizę danych statystycznych oraz studia przypadku, aby ocenić, jak globalizacja wpływa na dostęp do edukacji, zatrudnienie i dochody. Wyniki wskazują, że globalizacja może pogłębiać nierówności poprzez nieproporcjonalne korzyści dla elit ekonomicznych, ale jednocześnie oferuje możliwości rozwoju dzięki inwestycjom zagranicznym i transferowi technologii. Artykuł dyskutuje o politycznych i społecznych

implikacjach tych wyników, proponując strategie dla zrównoważonego rozwoju w krajach rozwijających się. Wskazuje się na potrzebę polityk, które zrównoważą korzyści z globalizacji z potrzebami lokalnych społeczności. Badanie ma na celu przyczynienie się do lepszego zrozumienia złożonych relacji między globalizacją a nierównościami w krajach rozwijających się.

Słowa klucz: Globalizacja, Nierówności społeczne, Nierówności gospodarcze, Kraje rozwijające się, Rozwój zrównoważony

1.Wprowadzenie i metodyka

Wprowadzenie

Globalizacja jest zjawiskiem, które od kilku dekad dominuje w dyskursie ekonomicznym i politycznym. Obejmuje ona procesy ekonomiczne, społeczne i kulturowe, które prowadzą do coraz większej integracji gospodarek i społeczeństw na całym świecie. Jednym z kluczowych aspektów globalizacji jest jej wpływ na nierówności społeczne i gospodarcze w krajach rozwijających się. Z jednej strony, globalizacja oferuje możliwości rozwoju poprzez inwestycje zagraniczne, transfer technologii i dostęp do nowych rynków. Z drugiej strony, może pogłębiać istniejące nierówności, zwłaszcza w przypadku nieproporcjonalnych korzyści dla elit ekonomicznych.

Celem niniejszego artykułu jest analiza wyzwań i możliwości związanych
z wpływem globalizacji na nierówności społeczne i gospodarcze w krajach rozwijających się. Badanie ma na celu przyczynienie się do lepszego zrozumienia złożonych relacji między globalizacją a nierównościami, a także proponowanie strategii dla zrównoważonego rozwoju w tych krajach.

Metodyka

Badanie zostało przeprowadzone przy użyciu kombinacji metod ilościowych i jakościowych. W ramach analizy ilościowej wykorzystano dane statystyczne z Banku Światowego, statista i innych organizacji międzynarodowych, aby ocenić wpływ globalizacji na wskaźniki ekonomiczne, takie jak PKB na mieszkańca, stopa bezrobocia i poziom inflacji. Analiza jakościowa obejmowała studia przypadku wybranych krajów rozwijających się, takich jak Indie, Brazylia, Chiny i Południowa Afryka. Studia te pozwoliły na głębsze zrozumienie społecznych i politycznych implikacji globalizacji w tych krajach.

W celu identyfikacji nierówności społecznych i gospodarczych zastosowano wskaźniki takie jak współczynnik Giniego, który mierzy rozkład dochodów w społeczeństwie.

Metodyka badawcza została wybrana w taki sposób, aby zapewnić kompleksowe zrozumienie złożonych relacji między globalizacją a nierównościami w krajach rozwijających się. Pozwoliła ona na połączenie

danych ilościowych z głębszą analizą jakościową, co umożliwiło uzyskanie bardziej szczegółowych wniosków.

2. Wyniki badań i dyskusji

1. Globalizacja a wzrost nierówności dochodowych

Badania OECD i innych organizacji wskazują, że globalizacja może przyczyniać się do wzrostu nierówności dochodowych wewnątrz krajów. W latach 1990–2020 współczynnik Giniego, który mierzy nierówności dochodowe, wzrósł w wielu krajach rozwijających się, takich jak Indie i Południowa Afryka. Przykładowo, w Indiach współczynnik Giniego wzrósł z 0,45 w 1990 roku do 0,48 w 2020 roku, co wskazuje na pogłębianie się nierówności.

Tabela 1

Liczba osób żyjących dziennie poniżej poziomu ubóstwa w wybranych regionach świata

(wyrażona liczbowo i jako procent danej populacji)

Region	Rok									
	1981		1993		2002		2008		2012	
	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%	mln	%
Azja Wschodnia i Pacyficzna	1142,5	80,6	891,06	51,99	552,74	29,19	296,92	14,96	147,2	7,21
Europa i Azja Centralna	b,d	b,d	24,34	5,19	29,17	6,21	14,63	3,1	10,14	2,11
Ameryka Łacińska i Karaiby	87,65	23,87	69,42	14,95	70,49	13,17	41,06	7,12	33,68	5,58
Azja Południowa	537,74	58,09	578,85	47,86	582,95	40,78	501,46	32,06	309,23	18,75
Bliski Wschód i Afryka Północna	b,d	b,d	16,8	6,95	b.d.	b.d.	8,56	2,7	b.d	b.d.
Afryka (kraje na południe od Sahary)	b,d	b,d	336,08	61,06	399,01	57,05	391,53	47,81	388,76	42,65
Razem Świat	1997,3	44,3	1916,7	34,65	1645,1	26,29	1253,9	18,65	896,7	12,73

Źródło: http://iresearch.worldbank.org/PovcalNet/index.htm?1

W okresie od 1981 do 2012 roku procentowy udział w populacji ludzi żyjących za mniej niż 1,90 USD dziennie zmniejszył się kilkukrotnie (z blisko 24% do nieco ponad 5,5%, por. tabela 1). Do poprawy jakości życia doszło także w ostatnich 30 latach w Azji Południowej, gdzie w badanym okresie liczebność ubogich spadła o ponad 200 mln, co w przełożeniu na ich udział w całości tamtejszej populacji oznaczało spadek z 58% w roku 1981 do niecałych 19% w roku 2012. Redukcja liczby ludzi żyjących poniżej poziomu ubóstwa nastąpiła również w Europie i Azji Centralnej. Osób żyjących na granicy ubóstwa jest coraz mniej, bo według danych Banku Światowego w 2012 roku ta liczba spadła znacznie poniżej 1 mld (896,7 mln; por. tabela 1).

Niewątpliwie zestawiając te liczby z danymi gromadzonymi przed 30 laty, można zauważyć znaczny postęp w zwalczaniu ubóstwa. Duża w tym zasługa „kurczenia" się naszej planety na skutek zacieśniania współpracy pomiędzy obywatelami różnych krajów. Fakt mniejszej liczby ubogich nie powinien jednak zasłaniać problemu nierówności na świecie, który zawsze istniał i z pewnością jeszcze długo istnieć będzie.

Tabela 2

Wpływ globalizacji na współczynnik Giniego w wybranych krajach

Kraj	Współczynnik Giniego (1990)	Współczynnik Giniego (2020)	Zmiana (%)
Brazylia	0,60	0,53	-11,7%
Indie	0,45	0,48	+6,7%
Południowa Afryka	0,59	0,63	+6,8%
Chiny	0,33	0,47	+42,4%

Źródło: World Bank

Tabela przedstawia zmiany wskaźnika Giniego w wybranych krajach rozwijających się na przestrzeni 30 lat. Największy wzrost nierówności dochodowych odnotowano w Chinach (+42,4%), gdzie dynamiczny rozwój gospodarczy doprowadził do większego rozwarstwienia społecznego. Wzrost wskaźnika Giniego wystąpił także w Indiach (+6,7%) oraz RPA (+6,8%), co sugeruje pogłębiające się nierówności.

Z kolei Brazylia jako jedyny kraj odnotowała spadek nierówności (-11,7%), co może wynikać z polityki społecznej i programów redystrybucji dochodów. Dane te wskazują, że globalizacja i rozwój gospodarczy nie zawsze przekładają się na większą równość dochodową – w niektórych przypadkach mogą ją pogłębiać.

Mapa 1. Globalne nierówności dochodowe według wskaźnika Giniego

Źródło: Statista.com

Mapa przedstawia zróżnicowanie nierówności dochodowych na świecie według wskaźnika Giniego. Wynika z niej, że największe nierówności występują w krajach Ameryki Łacińskiej i Afryki, gdzie wskaźnik Giniego często przekracza wartość 50. Szczególnie wyróżniają się Brazylia, Kolumbia i RPA, które są oznaczone ciemnoczerwonym kolorem, wskazującym na ekstremalne nierówności dochodowe.

Z kolei kraje o umiarkowanych nierównościach, oznaczone na pomarańczowo, to głównie państwa europejskie, Kanada, Australia oraz część Azji. Wyróżniają się one bardziej równomiernym podziałem dochodów, co wynika m.in. z rozwiniętej polityki społecznej i progresywnego systemu podatkowego.

Warto zwrócić uwagę na Stany Zjednoczone i Chiny, które mimo silnej gospodarki wykazują stosunkowo wysokie nierówności dochodowe, z wartością Giniego w zakresie 41-50. W przypadku USA wynika to z dużych różnic w zarobkach między warstwami społecznymi, natomiast w Chinach nierówności są konsekwencją dynamicznego rozwoju gospodarczego, który nie objął równomiernie wszystkich regionów kraju.

Najbardziej egalitarne społeczeństwa występują w krajach skandynawskich, takich jak Norwegia, Szwecja i Finlandia, a także w Japonii, gdzie wskaźnik Giniego jest najniższy (<30). Ich polityka społeczna i system redystrybucji dochodów skutecznie ograniczają rozwarstwienie społeczne.

Mapa pokazuje również luki w danych dla niektórych regionów Afryki i Azji Środkowej, co może wynikać z ograniczonego dostępu do rzetelnych statystyk w tych krajach.

Wykres 1. **Zmiany wskaźnika Giniego w krajach rozwijających się**
Źródło: World Bank

Wykres przedstawia zmiany wskaźnika Giniego w latach 2000 i 2020 dla wybranych krajów rozwijających się. Wartość tego wskaźnika mierzy

poziom nierówności dochodowych – im wyższa wartość, tym większe rozwarstwienie społeczne.

Dane pokazują, że w większości krajów nierówności dochodowe wzrosły. Szczególnie widoczny jest wzrost w Chinach (z 0,41 do 0,47) oraz RPA
(z 0,57 do 0,63), co sugeruje, że mimo dynamicznego rozwoju gospodarczego, bogactwo nie rozkłada się równomiernie.

W Brazylii i Meksyku zauważalny jest spadek wskaźnika Giniego, co może wskazywać na skuteczniejsze mechanizmy redystrybucji dochodów i poprawę sytuacji społecznej. W Indiach wzrost był niewielki, co sugeruje względną stabilność w zakresie nierówności.

Ogólnie, wykres pokazuje, że globalizacja i rozwój gospodarczy nie zawsze prowadzą do zmniejszenia nierówności – w niektórych krajach przyczyniają się wręcz do ich pogłębienia.

2. Sektorowe zróżnicowanie wpływu globalizacji

Wykres 2. Związek między poziomem globalizacji a wzrostem PKB
Źródło: Statista.com

Z prognoz wynika, że takie kraje jak Indie, Chiny, Rosja i Stany Zjednoczone odnotują spadek produkcji gospodarczej w 2025 roku. Najbardziej znaczną zmianę zaobserwuje się w Rosji, gdzie PKB ma spaść o 2,3%. W Indiach dynamika wzrostu PKB, po spadku z 8,2% w 2023 roku do 7% w 2024 roku, spadnie do 6,5% w 2025 roku. W Chinach, pomimo słabości sektora nieruchomości i niskiego zaufania konsumentów, spowolnienie będzie mniej dotkliwe dzięki lepszemu, niż oczekiwano eksportowi netto. W przeciwieństwie do tego, Wielka Brytania, Japonia i Niemcy mogą spodziewać się poprawy sytuacji gospodarczej w 2025 roku.

Wzrost PKB Stanów Zjednoczonych w 2024 roku wzrósł z 2,6 do 2,8%. Jednak w 2025 roku tempo wzrostu ma zwolnić do 2,2% na skutek zaostrzania polityki fiskalnej i spowolnienia konsumpcji wywołanego stygnącym rynkiem pracy. Polska będzie w tym roku 2025 jedną z najszybciej rosnących gospodarek w Europie, z prognozowanym wzrostem PKB na poziomie 3,6%. Raport EY European Economic Outlook wskazuje również, że dynamika wzrostu płac spowolni od 2025 roku z powodu mniejszych podwyżek płacy minimalnej w sektorze publicznym co wpłynie na mniejszy wzrost PKB w roku 2026 – na poziomie 2,9%.

3.Przypadki skrajne: sukcesy i porażki

Sukcesy: Kraje, które zmniejszyły nierówności

Brazylia – przykład udanej redystrybucji dochodów Brazylia, choć historycznie charakteryzowała się dużymi nierównościami, w ostatnich dekadach osiągnęła znaczący postęp. Dzięki programom społecznym, takim jak "Bolsa Família", kraj zmniejszył wskaźnik Giniego z 0,58 w 2000 roku do 0,53 w 2020 roku. Programy te pomogły najbiedniejszym rodzinom w dostępie do edukacji, opieki zdrowotnej i podstawowych potrzeb, co przyczyniło się do bardziej zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Turcja – wzrost gospodarczy z malejącymi nierównościami Turcja to przykład kraju, który dynamicznie rozwijał się gospodarczo, a jednocześnie zdołał zmniejszyć nierówności dochodowe. W latach 2002–2018 dochody najbiedniejszych 40% społeczeństwa wzrosły o około 40%, podczas gdy wskaźnik Giniego stopniowo spadał. Rządowe inwestycje w infrastrukturę, programy socjalne oraz wzrost eksportu przyczyniły się do poprawy jakości życia w wielu regionach, zwłaszcza na obszarach wiejskich.

Porażki: Kraje, w których globalizacja pogłębiła nierówności

Chiny – dynamiczny wzrost, rosnące nierówności Chiny stały się światową potęgą gospodarczą dzięki globalizacji, jednak korzyści z rozwoju nie były równomiernie rozłożone. Wskaźnik Giniego wzrósł z 0,41 w 2000 roku do 0,47 w 2020 roku, co oznacza pogłębiające się różnice między miastami
a obszarami wiejskimi. Wielkie metropolie, takie jak Szanghaj i Pekin, stały się centrami bogactwa, podczas gdy biedniejsze regiony, zwłaszcza na zachodzie kraju, pozostają w tyle.

RPA – utrwalone nierówności społeczne RPA to jeden z krajów o najwyższych nierównościach dochodowych na świecie. Wskaźnik Giniego wzrósł z 0,57 w 2000 roku do 0,63 w 2020 roku, mimo że kraj ten posiada rozwiniętą gospodarkę i bogate zasoby naturalne. Dziedzictwo apartheidu, wysoka stopa bezrobocia oraz ograniczony dostęp do edukacji i usług

publicznych sprawiają, że większość bogactwa pozostaje skoncentrowana w rękach niewielkiej grupy ludzi.

4. Rola polityk redystrybucyjnych

Rola polityki redystrybucyjnych w kontekście globalizacji w krajach rozwijających się jest kluczowa, ponieważ może pomóc w łagodzeniu negatywnych skutków nierówności społecznych i gospodarczych, które nasiliły się w wyniku globalnych procesów. Polityki redystrybucyjne, takie jak transfery socjalne, podatki progresywne, programy wsparcia ubogich oraz inwestycje w edukację i zdrowie, mogą przeciwdziałać wzrostowi przepaści dochodowych i nierówności w dostępie do zasobów.

Z danych Banku Światowego wynika, że nierówności dochodowe w krajach rozwijających się wzrosły w wyniku otwarcia rynków, a polityki redystrybucyjne mogą mieć istotny wpływ na zmniejszenie tych nierówności. Przykładem może być Brazylia, która dzięki programom takim jak „Bolsa Família" (program transferów gotówkowych dla ubogich) osiągnęła zmniejszenie wskaźnika ubóstwa i nierówności dochodowych. Z kolei w krajach takich jak Indie, gdzie reforma gospodarcza doprowadziła do wzrostu nierówności, polityki redystrybucyjne, takie jak subsydia żywnościowe i edukacyjne, zaczynają odgrywać coraz większą rolę w walce z ubóstwem.

Z kolei w krajach takich jak Ghana czy Etiopia, mimo poprawy sytuacji gospodarczej w wyniku globalizacji, nierówności wciąż pozostają wyzwaniem. W takich przypadkach silne i efektywne polityki redystrybucyjne, w tym inwestycje w sektorze edukacyjnym i zdrowotnym, mogą pomóc w wyrównaniu szans i wspierać długofalowy rozwój.

Wnioski

Globalizacja przyniosła znaczące korzyści gospodarcze, takie jak redukcja ubóstwa w krajach rozwijających się (np. Wietnam i Turcja) oraz wzrost PKB dzięki inwestycjom zagranicznym i transferowi technologii. Jednakże, w wielu przypadkach, proces ten pogłębił nierówności dochodowe, szczególnie w krajach takich jak Chiny i RPA, gdzie wskaźnik Giniego wzrósł znacząco w ostatnich dekadach. Wpływ globalizacji różni się w zależności od sektora gospodarki. Kraje, które zainwestowały w edukację i innowacje technologiczne (np. Brazylia), odnotowały zmniejszenie nierówności. Z kolei kraje o dużych dysproporcjach w dostępie do zasobów (np. RPA) doświadczyły pogłębienia nierówności. Efektywne polityki redystrybucyjne są kluczowe dla łagodzenia negatywnych skutków globalizacji. Programy socjalne, takie jak „Bolsa Família" w Brazylii, pokazują, że odpowiednie mechanizmy wsparcia mogą zmniejszać

ubóstwo i nierówności dochodowe. Globalizacja powinna być wspierana przez strategie zrównoważonego rozwoju, które uwzględniają potrzeby lokalnych społeczności oraz promują równomierny podział korzyści ekonomicznych. Wskazane jest prowadzenie dalszych badań nad wpływem globalizacji na różne aspekty społeczne i gospodarcze, aby lepiej zrozumieć mechanizmy prowadzące do nierówności oraz wypracować skuteczne rozwiązania.

Podsumowanie

Podsumowując, globalizacja, choć przyczynia się do wzrostu gospodarczego i redukcji ubóstwa na świecie, często pogłębia nierówności dochodowe
w krajach rozwijających się, co widać na przykładzie Chin i RPA. Skuteczne polityki redystrybucyjne, takie jak programy społeczne w Brazylii, mogą łagodzić te negatywne skutki, ale kluczowe jest zrównoważone podejście, które uwzględnia lokalne potrzeby i promuje równomierny podział korzyści ekonomicznych.

Bibliografia

1. Poverty in an Age of Globalization, The World Bank, Washington, D. C., 2000
2. Williamson J. g., Globalization, Convergence, and History, “The Journal of Economic History”, vol. 56, no. 2
3. Iwaszczuk, N., Łamasz, B., & Orłowska-Puzio, J. (2020). Globalizacja a nierówności w rozwoju wybranych krajów. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, *3*(47), 161–174. https://doi.org/10.15584/nsawg.2016.3.12
4. World Bank, "Inequality in Latin America and the Caribbean," 2018.
5. Gwiazda A. Globalization and income inequality: a critical examination of the major economic and political challenges, nr 55 (3/2018)
6. Michalski A. Kryzysowy wzrost gospodarczy Turcji. OSW. URL: https://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/analizy/2022-09-06/kryzysowy-wzrost-gospodarczy-turcji
7. Polska będzie jedną z najszybciej rosnących gospodarek w Europie. Jest nowa prognoza. Forsal. URL: https://forsal.pl/gospodarka/pkb/artykuly/9647124,polska-bedzie-jedna-z-najszybciej-rosnacych-gospodarek-w-europie-jest.html
8. RPA pełna problemów: Bezrobocie, nierówności, niski wzrost gospodarczy. Gazeta Prawna. URL:

https://www.gazetaprawna.pl/wiadomosci/artykuly/1105243,problemy-spoleczne-w-rpa.html

9. This chart shows who gains from globalisation. World Economic Forum. URL: https://www.weforum.org/stories/2018/06/chart-of-the-week-distribution-of-globalization-s-gains/

Scientific supervision by A. Barwińska, Profesor of Ekonomics
Institute of Ekonomics and Finance, University of Rzeszow (Poland)
Opiekun Koła Naukowego „Interkreator“
Katedra Ekonomii i Międzynarodowych stosunków Gospodarczych
Wydział Ekonomii i Finansów
Uniwersytet Rzeszowski (Polska)

Y. Yeklina,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

CHINA'S ENERGY POLICY: A BALANCE BETWEEN ECOLOGY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The article explores China's energy policy concerning the need to balance economic growth with environmental sustainability. It analyzes the primary directions for the development of the energy sector, which include the adoption of renewable energy sources, the growth of nuclear power, and the continued reliance on coal. Special focus is given to the challenges and opportunities tied to energy security, meeting international environmental commitments, and how new technologies influence the transformation of the energy infrastructure. Additionally, the article investigates the potential for China's collaboration with other nations in the clean energy sector and how geopolitical factors affect the country's energy strategy.

Keywords: energy policy, China, renewable energy sources, nuclear energy, coal, environmental sustainability, economic development, decarbonisation.

Introduction

The People's Republic of China (PRC) has experienced swift economic growth in recent years, establishing itself as one of the foremost economies globally. However, this expansion has led to considerable energy use and environmental consequences, including elevated greenhouse gas emissions and air quality issues. China is now confronted with the challenge of reconciling economic advancement with environmental sustainability, necessitating a thorough approach to its energy policies. This approach encompasses the adoption of technological innovations, the advancement of clean energy alternatives, and the modernization of its industrial sector. Furthermore, the rising demand for energy and the unpredictability of global energy markets compel China to enhance its energy independence by diversifying its energy sources.

The purpose of the study

The goal of this research is to deliver an in-depth examination of China's energy strategy focused on achieving a harmony between economic growth and ecological sustainability. This study explores critical aspects of transformation within the energy sector, evaluates the influence of governmental policies and global commitments on the energy market, and highlights the primary obstacles, including technological, environmental, and

geopolitical factors that impact the nation's approach. Special emphasis is placed on evaluating the future development of renewable energy resources, nuclear energy, and initiatives aimed at decreasing reliance on carbon-based energy sources.

Results of the study

Structure of the Chinese energy sector

China holds the title of the largest energy consumer globally, with a considerable part of its energy composition derived from fossil fuels, primarily coal. In the first half of 2024, coal accounted for 59.6% of China's electricity generation. This reliance on coal results in elevated CO_2 emissions, presenting a considerable hurdle for the country's environmental sustainability.

Nevertheless, China is proactively pursuing extensive strategies to transform its energy landscape. A number of large-scale programs and initiatives have been introduced:

• The "Green China" initiative, which focuses on advancing clean energy, curtailing harmful emissions, and promoting investments in renewable energy sources.

• The Coal Generation Action Plan (2021-2030), which outlines a gradual decrease in coal's contribution to electricity generation, enhances the efficiency of coal-fired power plants, and incorporates carbon capture and storage (CCS) technologies.

• The "Made in China 2025" initiative, which encompasses plans to develop cutting-edge energy technologies, including hydrogen and smart grid innovations.

• Pilot projects aimed at establishing "carbon-neutral cities," such as Shenzhen and Hangzhou, which are adopting strategies to lower emissions and boost energy efficiency through the broad use of renewable energy resources (RES) and electric transportation.

Thus, China's energy sector is undergoing a transformation toward a more diversified energy portfolio, decreasing coal dependency, and enhancing the proportion of clean energy technologies (Fig.1).

Development of renewable energy sources

In response to environmental issues and global commitments to diminish greenhouse gas emissions, China is making significant investments in renewable energy sources (RES). The nation holds a leading position worldwide in the installed capacity for solar and wind power. In 2024, China accomplished its goal of inaugurating 1,200 gigawatts (GW) of renewable energy capacity six years earlier than anticipated. Furthermore, as part of the National Renewable Energy Development Plan, the country aims to derive

over 50% of its electricity from clean energy sources by 2030. China is also vigorously pursuing advancements in energy storage technologies, implementing cutting-edge battery systems, and constructing large hydroelectric power plants to stabilize its energy infrastructure. Nonetheless, even with the swift expansion of renewable energy capacity, there is still a challenge in integrating these sources into the grid due to their intermittent nature, necessitating further investments in smart grid technology and the digital transformation of the sector (Fig.2).

Fig.1. Share of energy sources in electricity generation in China
Source: (Statista 2024)

The advancement of renewable energy encounters several obstacles, including the inconsistency of electricity production and the necessity to enhance energy storage solutions (like batteries and pumped storage).

Fig. 2. Growth of renewable energy capacity in China
Source: IEA (2024)

Expansion of nuclear power

China is advancing its nuclear power capabilities to diversify its energy portfolio and lessen its reliance on coal. As of February 2023, the nation operated 55 nuclear facilities with a combined capacity of 57 GW, while an additional 22 facilities with a capacity of 24 GW were being constructed, and over 70 more with a capacity of 88 GW were in the planning stages. The country is also heavily investing in cutting-edge nuclear technologies, including fourth-generation reactors that boast enhanced safety and efficiency. A key initiative in this area is the experimental high-temperature gas-cooled reactor (HTGR), which enhances safety and reduces waste. There is also a strong focus on the development of small modular reactors (SMRs), which can provide energy to remote areas and industrial sites. Expanding nuclear power is crucial for ensuring a reliable electricity supply with minimal greenhouse gas emissions and is a vital component of China's goal to achieve carbon neutrality by 2060 (Myllyvirta L., 2024).

Energy security and environmental sustainability challenges

Despite substantial investments in renewable energy and nuclear power, China is still expanding its coal-fired power plants to satisfy its increasing electricity demand. This is necessary to guarantee energy security and prevent power shortages, particularly during peak usage times. In 2023, China sanctioned the establishment of over 100 GW of new coal-fired capacity, marking the highest total in the past ten years. Although the government aims to gradually decrease coal consumption, it still plays a crucial role in the country's energy portfolio in the short term. Efforts are concentrated on upgrading existing power plants, enhancing their efficiency, and implementing carbon capture and storage (CCS) technologies. (Kalwasiński, 2024)

International commitments and national strategies

China has pledged to reach its peak CO_2 emissions by 2030 and to attain carbon neutrality by 2060. To meet these objectives, the government is vigorously implementing a green economy policy, encouraging investment in renewable energy, and enforcing stricter environmental regulations for industrial sectors. Specifically, several initiatives have been launched, including Decarbonisation 2060, which entails establishing technology clusters that incorporate energy-efficient solutions and introducing a system of compulsory CO_2 emission allowances for businesses. Furthermore, international collaborations in the area of green energy are growing, featuring plans to establish a global carbon market and engage in joint research projects with the EU and the US. Digital technologies, such as artificial intelligence for optimizing energy usage and smart grids that facilitate the efficient

incorporation of renewable energy sources into the national grid, are crucial to this transition (Interesse G., 2024).

China's environmental situation

China's swift economic expansion has resulted in a notable decline in the state of the environment within the country. The primary issues include elevated levels of air, water, and soil contamination. Significant cities like Beijing, Shanghai, and Guangzhou frequently experience smog caused by high emissions of greenhouse gases and pollutants from factories. Furthermore, the extensive reliance on coal-fired power plants leads to acid rain and the depletion of natural resources. Moreover, rapid urbanization and the increase in road traffic are intensifying the air emission concerns, adversely affecting public health.

The Chinese authorities are already taking steps to enhance the environmental landscape, such as establishing new ecological zones, promoting electric transportation, and gradually decreasing the number of coal-fired power stations in the most polluted areas. Additionally, a real-time environmental monitoring system has been set up to track pollution levels and address urgent situations more effectively. There is a substantial investment in researching renewable energy options, including solar and wind energy, alongside efforts to increase the implementation of carbon capture and storage (CCS) technologies. The government is also actively pursuing reforms in industrial practices by enforcing stricter emission regulations and conducting environmental audits for businesses.

Future energy programmes

China has major plans to further revolutionize its energy sector. One of the central initiatives is the Clean Energy 2050 program, which targets the elimination of coal usage and aims for carbon neutrality by 2060. This will necessitate extensive construction of solar and wind energy facilities, along with the introduction of advanced energy storage solutions.

The nuclear energy development program plays a distinct role, envisioning the construction of fourth-generation reactors that offer enhanced efficiency and safety. A crucial component of this program is the increased research into small modular reactors (SMRs), which can ensure a stable energy supply even in isolated areas.

China is also making significant strides in hydrogen energy, channeling billions of dollars into research and infrastructure for green hydrogen production. This sector is vital for heavy industry and transportation, as hydrogen has the potential to substitute fossil fuels.

Furthermore, the government is pouring resources into smart grid technology to optimize electricity usage and minimize transmission losses. Employing artificial intelligence and the Internet of Things to manage energy

systems will greatly enhance the effectiveness and reliability of energy delivery (Lin Boqiang 2025).

Conclusions.

China's energy approach is slowly shifting towards sustainability and greater efficiency. When we examine the current environmental conditions in the country, we observe considerable air pollution, particularly in major industrial areas, along with elevated greenhouse gas emissions. Concurrently, the government is enacting extensive reforms to systematically reduce the adverse environmental effects linked to the energy sector.

Upcoming initiatives, including Clean Energy 2050, the increase in nuclear power, the advancement of hydrogen energy, and the implementation of smart energy grids, aim to alter the present circumstances. These efforts have the capability to greatly enhance the country's environmental landscape, lessen reliance on coal, and support the shift towards a more sustainable energy sector.

Nonetheless, executing these initiatives will demand substantial funding, global collaboration, and the adoption of innovative technologies. Attaining complete carbon neutrality by 2060 is an ambitious yet achievable target if China can successfully align its environmental strategies with economic growth.

References

International Energy Agency (IEA). (2023). *An energy sector roadmap to carbon neutrality in China*. Available at: https://www.iea.org/reports/an-energy-sector-roadmap-to-carbon-neutrality-in-china/executive-summary?utm_source=chatgpt.com

Myllyvirta, L. (2024) *Analysis: Clean energy was top driver of China's economic growth in 2023* Available at: https://www.carbonbrief.org/analysis-clean-energy-was-top-driver-of-chinas-economic-growth-in-2023/?utm_source=chatgpt.com

Kalwasiński, M. (2024) *China on the road to 'green' energy security* Available at : https://www.osw.waw.pl/en/publikacje/osw-commentary/2024-06-07/china-road-to-green-energy-security?utm_source=chatgpt.com

Laëtitia Guilhot (2022) *An analysis of China's energy policy from 1981 to 2020: Transitioning towards to a diversified and low-carbon energy system* Available at: https://shs.hal.science/halshs-03548757v1/file/S0301421522000313.pdf

Energy Charter Secretariat (2018) *CHINA ENERGY EFFICIENCY REPORT* Available at:

https://www.energycharter.org/fileadmin/DocumentsMedia/EERR/EER-China_ENG.pdf

Interesse, G. (2024) *China's New Renewable Energy Plan: Key Insights for Businesses* Available at: https://www.china-briefing.com/news/chinas-new-renewable-energy-plan-key-insights-for-businesses

Andrew M. McGreevy (2010) *China's Environmental Challenges* Available at: https://www.asianstudies.org/publications/eaa/archives/chinas-environmental-challenges-2/

Lindsay Maizland (2021) China's Fight Against Climate Change and Environmental Degradation Available at: https://www.cfr.org/backgrounder/china-climate-change-policies-environmental-degradation

Haidong Kan (2009) *Environment and Health in China: Challenges and Opportunities* Available at: https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC2799473/#:~:text=China's%20environmental%20problems%2C%20including%20outdoor,residents%20to%20significant%20health%20risks.

Lin Boqiang (2025) *New developments in the recent low-carbon transition of electricity in China* Available at: https://www.weforum.org/stories/2025/01/low-carbon-transition-of-energy-electricity-china/

(2024) *China's Energy Transition: The State Council Information Office of the People's Republic of China* Available at: http://www.scio.gov.cn/zfbps/zfbps_2279/202408/t20240829_860523.html

Scientific Supervision by A.O. Zadoia, Doctor of Sciences (Economics), Full Professor

K. Yurkova,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

CHALLENGES AND CYBERSECURITY STRATEGIES FOR A UNIFIED AND SECURE DATA INFRASTRUCTURE IN THE EUROPEAN UNION

Abstract

One of the major hurdles for the EU is to harmonize its data infrastructures to build a unified and safe data infrastructure. At the same time, perhaps the least articulable worry is about regulatory fragmentation, data sovereignty, and cyber threats in the rising digital economy. In this paper, an attempt is made to identify and introduce three critical impediments in the creation of a secure data infrastructure in the EU — incongruous regulations at the national-level, dilapidated IT infrastructures, and increased nation-state cyberattacks. Moreover, these effective cybersecurity measures are to be evaluated in the studied dimension which includes but is not limited to the ZTA, AI-driven cybersecurity, public-private partnerships, and regulatory policies, which reiterates the need for harmonized regulation and more capital infusion in cybersecurity to prevent the EU from continuing to be weak against digital attacks. On this account, the present paper further lays out an exploration of the newest cybersecurity trends in the EU, at the heart of which are the resources of quantum computing and the ever-increasing supply chain as new aspects of cyber activities and countering them.

Keywords: EU data infrastructure, cybersecurity, critical infrastructure, GDPR, digital sovereignty, cyber resilience, quantum security, supply chain security.

Introduction

The digital transformation of the EU is very important for economic growth, innovation, and competitiveness. The initiative aimed at setting up common, secure data space within the EU complies with broader societal goals and initiatives like the European Digital Strategy and the European Data Act. However, several impediments have been identified in this regard. Among other things, there are different national policies and reliance on foreign technology providers that add to the ever-growing threats that the EU faces in the field of cybersecurity.

A common information infrastructure is an essential condition for the smooth exchange of information between Member States. However, there are immense discrepancies in the provisions at national levels for data protection and cybersecurity frameworks as well. Apart from the general digital

resilience of Europe, attention is also highly likely to be drawn toward the increased frequency of cyber-attacks against European critical infrastructure. Moreover, such technologies as a quantum computer might pose a threat to security since quantum algorithms could breach the previous standards of encryption possible only by development in the cybersecurity area. The EU cybersecurity framework of tomorrow must fundamentally factor in the integration of new technologies. To sum up, this work identifies the main challenges of having a common data infrastructure and explains the most efficient cybersecurity solutions to protect the EU institutions, enterprises, and citizens, including new threats and security improvements.

Key challenges of creating secure EU data infrastructure

Regulatory and political challenges

The main challenges concerning harmonized data infrastructures have been manifested in the unharmonized data protection and cybersecurity regulations among the member states of the European Union. Whereas the GDPR principle deals with privacy at the base of data, different member states have different national cybersecurity laws, which leads to some challenges while implementing a standard approach to security (European Commission, 2021).

Data sovereignty concerns have also given rise to opposition concerning a centralized approach to data governance in certain EU countries. There are various countries that are leveraging the services of cloud providers not based in the EU, like Amazon Web Services and Microsoft Azure, and this has brought about concerns relating to how much influence can be exerted over European Data and European Data Security (OECD, 2023). There has to be a merged framework that maintains a balance between the national interest of each state and the need for policies on cybersecurity across all EU states.

Another complication to achieving regulatory coherence is a geopolitical landscape. EU policymakers find themselves at the center of a power play between their compliance with technology standards based in the U.S., alignment with European values on data protection, and mitigating risks from cyber threats supported by nations (Council of the EU, 2024).

Technological and infrastructure challenges

The digital infrastructure of the EU is in fact very fragmented due to the wide disparities in digital maturity among its member states. While some of them have a very good basic IT infrastructure, others do not have the resources to modernize their national cybersecurity frameworks. Such digital cracks give vulnerabilities to exploitation by cybercriminals and even nation-state adversaries.

The interoperability problem demands that the absence of common technical standards throughout the countries in the EU leads to inefficiencies in the exchange of data between or among systems and results in unaddressed security loopholes; a harmonized approach that integrates the existing systems is what is needed to be done and needs to be achieved to set up a seamless digital ecosystem (European Parliament, 2023).

Moreover, there has been a rising concern about the security of supply chains, as the dependence on the hardware and software not from EU nations would make the European networks more vulnerable to many risks, such as the backdoor vulnerability and the compromise in the firmware updates (European Parliament, 2023). A stronger framework of the security supply chain would make the European Union stronger from this perspective on cybersecurity (OECD, 2024).

Cybersecurity threats to critical EU infrastructure

The volume of cyberattacks against the EU is rapidly increasing. The primary threats are:

– the high-profile ransomware incident - against the U.S.-based Colonial Pipeline - serves as an example of the risks that ransomware poses to critical infrastructure (ENISA, 2022);

– there are used very advanced technologies in an attempt to extract confidential data and gain access to the EU institutions;

– state-sponsored cyberspace attacks: The SolarWinds hack, in which a framework provided by the United States government, was infiltrated to target institutions from the EU and NATO, raised new perceptions regarding risks (Council of the EU, 2023).

– quantum-enabled attack surfaces: With advancements in quantum computing, EU data will be rendered vulnerable to transit decryption attacks whose impact was previously not possible to realize through NIST-protected data in motion (NIST, 2023).

Effective cybersecurity strategies for the EU

Zero trust architecture (ZTA)

Zero Trust is a model, a cybersecurity concept that implies identity verification for every single digital interaction or transaction, and this model dramatically differs from the perimeter-based security model. It should be noted that in this implementation ZTA assumes that all networks are compromised and calls for continuous verification (NIST, 2021). The European Union has already started to apply Zero Trust within the public sector and its financial system as an extra protective measure against cyber threats.

AI-driven cybersecurity

Artificial intelligence and machine learning, therefore, lead to detect threats and respond to them. In addition, they analyze patterns of activities in networks which help to detect anomalies and threats before they occur (OECD, 2023). Several AI fraud detection systems are now implemented in different financial institutions of the EU for improving their cybersecurity postures.

Strengthening public-private partnerships

Public-private partnerships is said to be the main feature of developing the resilience of cybersecurity. Established in 2022, the EU Cybersecurity Competence Centre enables cooperation among governments, businesses, and research institutions to innovate security solutions (European Commission, 2023). In this regard, an increase in investment in training and education in cybersecurity will help to fill the available gap in expertise in this area.

Quantum-safe cryptography

With the advent of quantum scenarios though, it is therefore imperative for the EU to speed up research on post-quantum cryptography. This requires creating encryption algorithms that are not attacked by quantum attacks and concentrating them into the existing cybersecurity system (NIST, 2023).

Regulatory and policy strengthening

To enhance the resilience of cybersecurity across Europe, the European Union must take several critical steps. First, the scope of the NIS2 Directive should be expanded to ensure that all operators of essential services are legally required to adhere to stricter security standards. This would create a more uniform and robust cybersecurity framework across member states.

Also, greater investment in cybersecurity research and development is necessary, with increased funding allocated to the European Union Agency for Cybersecurity (ENISA). Strengthening ENISA's role would enable more effective regulation and innovation in the field of cybersecurity.

Finally, the EU should focus on improving training programs at the European level to reskill its workforce, reducing reliance on cybersecurity professionals from outside the region. By developing a strong internal talent pool, Europe can enhance its long.

Conclusions

The regulatory, technological, and cybersecurity landscapes are the major challenges faced by the EU in its attempt to form unified and secure data architecture. Legal fragmentation, dysfunctional IT systems, and growing cybersecurity risks are risks towards European digital resilience. However, security models with Zero Trust post-quantum cryptography, AI for threat detection, and public and private collaboration can enhance the cybersecurity

framework in the EU. Strengthened post-quantum cryptography policies would also be good. Harmonized regulations, technological advancements, and strategic investments in cybersecurity are needed to build a safe digital future. Those measures would guarantee that the EU institutions, businesses, and citizens remain protected from the ever-emerging cyber threats with resilient as well as secure data and in between the attacks.

References

Council of the EU, 2024. *EU Cybersecurity Policy Developments*. [online] Available at: https://www.consilium.europa.eu [Accessed 2 Mar. 2025].

ENISA, 2022. *EU Cybersecurity Threat Landscape Report 2022*. European Union Agency for Cybersecurity. [online] Available at: https://www.enisa.europa.eu [Accessed 2 Mar. 2025].

European Commission, 2021. *General Data Protection Regulation (GDPR) Overview*. [online] Available at: https://ec.europa.eu [Accessed 2 Mar. 2025].

European Commission, 2023. *Cybersecurity Strategy for the Digital Decade*. [online] Available at: https://ec.europa.eu [Accessed 2 Mar. 2025].

European Parliament, 2023. *Strengthening Europe's Cyber Resilience: Key Measures and Policies*. [online] Available at: https://www.europarl.europa.eu [Accessed 2 Mar. 2025].

NIST, 2022. *Zero Trust Architecture (SP 800-207)*. National Institute of Standards and Technology. [online] Available at: https://www.nist.gov [Accessed 2 Mar. 2025].

NIST, 2023. *Post-Quantum Cryptography Standards Development*. National Institute of Standards and Technology. [online] Available at: https://www.nist.gov [Accessed 2 Mar. 2025].

OECD, 2023. *Cybersecurity and Digital Infrastructure in the EU: Risks and Policy Measures*. Organisation for Economic Co-operation and Development. [online] Available at: https://www.oecd.org [Accessed 2 Mar. 2025].

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor
Language supervision by V.P. Haidar, Senior Teacher

A. Zamkova,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE ROLE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN THE SPANISH TOURISM INDUSTRY

The article is devoted to the analyse of the role of digital technologies in the tourism industry to attract foreign investments in Spain. The key aspects covered in the article include the importance of using technologies in the tourism business to be both more competitive and attract foreign investment. The study shows that technology not only helps to personalise services for greater customer satisfaction, but also changes the business model, making it more efficient and requiring fewer human and financial resources. The creation of smart cities and destinations is making Spain more appealing to tourism investors, as it leads to effective cooperation between private and public entities, creating a sustainable, highly attractive and rapidly growing tourism ecosystem. It highlights the degree of digitalisation of tourism SMEs and the importance of government support policies in development of digital technologies in tourism industry.

Keywords: Spain, tourism industry, foreign investments, digital technologies, AI, big data, Internet of Things (IoT), smart cities, SME, government support.

The study aims to analyse the key role of digital technologies in improvement tourism industry in Spain making it more appealing to foreign investors. The efficiency of the tourism business in today's world is directly dependent on the development and effective implementation of technologies. The tourism industry is like a big playing field with several players including airlines, hotels, travel agencies, etc., which with the help of digital technologies enhance the game making it more efficient. Digitalisation brings with it many opportunities by fundamentally changing the behaviour of consumers of travel industry. It makes possible to interact directly with suppliers, which allows customers to identify and promptly satisfy their constantly changing needs for tourism services. The emergence of innovative technologies in the workplace of travel companies has led to improvement in the quality of service and automation of all processes. The digitalisation of tour operators' functions has made them more efficient and has resulted in significant savings in human, time and financial resources. Tourism service providers can cope more effectively with the increasing complexity and diversity of consumer demands by using the Internet to communicate, distribute and market their tourism products to potential customers around the

world in a cost-effective manner. Applying of innovative tools always attract foreign investors since technology drives business towards greater progress, success, security and efficiency.

In recent years Spain economy has been experienced recovery after COVID-2019 pandemic and in 2023 its tourism industry experienced significant growth with 85.1 million international travellers visited Spain showing the increase from the previous year by 18.7%. There is even more growth in spending per tourist in 2023. Non-resident tourists in total spent 108.662 billion euros in Spain (ICEX-Invest in Spain, 2024). The rapid development of communication, transport and the increasing number of business travellers worldwide, are forecast to drive even more market growth in the coming years. The creation of online bots that compare prices, or the selection of sites based on various selection criteria the efficiency of the Internet and as the result online booking has increased. The boom in the travel and tourism industry was driven by lower airfares and favourable government policies, that is the key drivers of market growth. There is as diverse range of digitals tools that drives people to travel more and widespread the trend of travelling. For instance, the development of 3D interactive tours helps to capture a clear impression of the travel destination, thus allowing for an indirect experience that exceeds the capabilities of traditional travel agents. As a result, it changed the traditional way of the booking process for quick last-minute bookings thanks to information and communication technology (ICT). Considering all these factors with the growing trends like solo traveling it creates positive dynamic of the market.

Over the past decade, the disruptive technological revolution has enabled the emergence of many high-tech management solutions: contactless payments, augmented reality, virtual reality, artificial intelligence, robots, chatbots, blockchain, meta-space, massive data analysis, which can be used to personalise the travel experience, significantly improving it. Travel companies that will implement innovative technologies to provide travel services will gain great competitive advantages. The emergence of such technical devices as geolocation bracelets, mobile guide apps, ticket payment apps, virtual reality technologies improved the travel experience. Modern software applications can evaluate the organization's tourism attractions, help with destination searching, and promptly adapt to the interests of the travellers. This information can be used to analyse data about the profile of tourists, the sightseeing they visit, the time they spend at tourist destinations, and many other things. The Internet of things gives assess to tourist preferences, predict their changes, and ensure that current tourist offers meet the demands of the customer that practically not require additional time or

material costs for conducting surveys of visitors and statistical processing of their responses (Natocheeva, 2020).

There are several key digital technologies actively deployed in Spain tourism industry. The mobile phone has become the main tool during travel. It plays a role of a map, a guide, a travel agency, and just the best tool for finding the various needs of holidaymakers. That's why companies should adapt their services and means of communications to this tool to be competitive in the era of modern technology. In 2021, potential users searched for carpooling services from smartphones more often than in 2016, with requests for their search increasing by 66% over the year, requests for railway ticket search from mobile devices increased by 50% in 2021 compared to 2016, and requests for searching for tourist products by 69%. It leads to the traveling trend growth among people by sharing their experience with each other through social media and other mobile apps. It is worth to notice programs developed by the Barcelona City Council, which include many applications and specific content about the city. For example, there is an app dedicated to local cultural events (Cultural BCN), and another one is about the development of the urban landscape (BCN Visual). These apps are the beginning of the future development of tourism apps. Augmented Reality (AR) or Virtual Reality (VR) has also entered the world of travel. More and more companies are using them to show users a cabin on a cruise ship or to transport them to tourist attractions for a few seconds. The Internet of Things (IoT) promises to bring significant updates to the travel industry. This includes the integration of internet-connected sensors into items such as cars, suitcases, buildings, etc. The Spanish Institute of Hotel Technology has confirmed that the Internet of Things will be a major transformational factor in the personalisation of the customer experience over the next few years. The emergence of Big Data provides an excellent tool for the development of tourist products and offers, which will not only help in the work but also predict the results.

The Holy Family in Barcelona, a World Heritage Site, was one of the elements of a pilot project to manage visitors based on big data and the Internet of Things (IoT). The goal was to gain detailed information about visitor profiles and mobility to better plan services and minimise the impact of large numbers of visitors on key sites. The first phase of the project included data from mobile operators to help understand the movement of visitors around the city, where they stayed, and the cultural sites they visited. The analysis revealed the most common routes in central areas of Barcelona, such as Ciutat Vella and Sant Antoni. The project also included the installation of a small number of Wi-Fi sensors, one GSM sensor and 3D cameras in the Sagrada Familia church. The multiplier effect of using Big Data technologies in the

Spanish tourism industry allows to build effective joint activities of the government and business communities, improve and personalise travel services, and develop domestic tourism.

The latest form of tourism digitalisation is blockchain technology, which involves finding data on purchases of tourism services in a single digital space, allowing to focus on real consumer data and anticipate their needs, personalising advertising offers. The airline Iberia has already started cooperation with the blockchain startup WindingTree to implement and evaluate the effectiveness of decentralised applications for independent travel. The risks connected with online payments are mitigated by the high degree of security built into blockchain technology. Blockchain loyalty programs enable travellers to rapidly track their bonus points, convert them into a variety of options, and exchange them for cryptocurrency, strengthening their attachment to travel companies and locations. Also, 5G networks are making travel technology even more powerful. They guarantee better connections, greater coverage, and significantly faster download speeds. This implies that smart device connections will become more effective.

Iberostar Group has launched a new project Digital Hotel, which is the first open innovation project in the Spanish tourism sector, reflecting the strong commitment to digital transformation. Digital Hotel successfully transforming and enhancing the experience of companies' guests and staff. Also, it is contributing to hotels sustainability commitments following global trends. Among the innovative technologies implemented by Iberostar Group in its Digital Hotel there are Hotel Maps that enables guests to explore their hotels and resorts and navigate with their mobile app in the same way as Google Maps. Digital Hotel offers online check-in from any device to improve the guest experience. To help hotel employees to manage daily tasks more effectively the company introduced automatically integration with the hotel's different departments, the E-Guest Manager allows requests to be resolved faster and more effectively. In addition, Iberostar Group digitize and automate the process of recording the weight of waste containers, which allows more effective and accurate waste management, saving time and resources (IBEROSTAR Group, 2024). It is obvious that more investments will be directed to such hotels, as with the development of technologies the business shows its willingness to expand and develop and such a business will function more efficiently and stably.

The digitalisation of the tourism sector increases the accessibility and inclusiveness of tourists in destinations, which contributes to the sustainable management of resources and improves destination management. Besides it involves various agents working in the destination and as well investors, including those interested in the technological development and in gaining

interest in fast growing market of tourism with big potential with technological adjustment. Technology boosts improving of regulation, functioning and business efficiency, improving profitability. The technological improvement of destinations and their ability to move towards digital transformation is becoming a strategic tool to meet the challenges facing the tourism industry and to attract investors. All these technologies can form the successful development of smart tourism. The network of connected technologies creates a favourable infrastructure for new forms of tourism management and for the digital transformation of any productive sector, especially the tourism sector. The existence of a competitive product and service offering fundamentally changes the structure of the tourism industry and moves it up a notch, thus attracting more investors with its great potential. Consequently, it is fundamental that any model aimed at smart destination management necessarily relies on the technological aspect to achieve its objectives. Smart tourism revolves around the interconnection of different stakeholder systems within the tourism ecosystem. It integrates the various elements of the tourism ecosystem to enhance the co-creation of value for all stakeholders. The concept of smart tourism involves the merging of information technology, business networking and the field of tourism experience. Smart tourism uses sensors and tools to collect and dynamically analyse big data; networks to link different systems together seamlessly; and intelligence to develop suitable offerings that maximise value for all stakeholders. It enables travel destinations to optimize the operation of the entire digital system while establishing a network that includes all stakeholders. It can assist destinations in strategically and tactically managing their resources in a sustainable way by utilizing vast amounts of data from multiple sources. Big data serves as the raw material for smart trends that use Artificial Intelligence (AI) and other transformative technologies to search for data to improve decision-making processes and optimise the entire ecosystem. There is a multitude of real-time services that are context- and location-dependent, which ultimately brings maximum value to all parties involved and thus revolutionises marketing. In the Metaverse users can participate in a variety of immersive leisure activities and social interactions. In the future the Metaverse is expected to revolutionise the tourism industry by increasing destination awareness, providing travel planning support and changing consumer behaviour and interactions, potentially motivating them to travel in the real world. As 3D simulations evolve, immersive technologies such as mixed reality, augmented reality, and virtual reality are increasingly recognised for their role in allowing tourists to preview destinations before travelling and enhance their real-world experience (Andrades, L., 2024).

Barcelona's smart city infrastructure has a strong impact on improving the tourist experience by integrating advanced technologies that facilitate personalised and efficient interactions. Barcelona Smart Tourism Platform utilized such elements as connectivity, data analytics, personalization, and sustainability, which reflects its a holistic approach to digital transformation in tourism. Connectivity serves as the foundation of digital transformation, driving the integration of tourists, service providers and city authorities. This involves various channels with Wi-Fi hotspots, mobile apps and digital display boards, allowing tourists to access information, buy tickets, make reservations, etc. Mobile apps enable tourists to access cultural, sports and scientific information, leading to increased use and visits to cultural sites. In addition, interconnectivity of diverse systems and stakeholders lead to cooperation and coordination, contributing to a more integrated approach to tourism destination management. Barcelona customizes offerings and suggestions for every visitor using algorithms powered by artificial intelligence. Deeper connection with the place is encouraged and tourist fulfilment is raised by this personalized strategy, which includes customized trips and targeted promotions. Barcelona incorporates sustainability into all aspects of the traveller experience, including accommodation attractions, and transportation. This covers projects like encouraging eco-friendly forms of transportation, reducing waste with recycling programs, and supporting local communities with ethical tourism. Barcelona uses advanced analytics of big data to analyse visitor preferences, behaviour and trends. This approach enables the city to make informed decisions to optimise the tourist experience, and stakeholders to adapt offers, optimise resource allocation and forecast demand, while ensuring that satisfaction and operational efficiency are maximised (Julin Liu, 2024).

Internet penetration in the Spanish travel industry has historically been lower than in other European countries. Anyway, it is increasingly gaining popularity as a substitute for traditional travel agents. During 2022, eCommerce users reached nearly 32 million in Spain, representing a market penetration rate of 68%. Growth is expected to continue, as eCommerce users increase by another 25% to 40 million by 2025. Moreover, travel agencies (7%) and air transportation (5%) are among three top eCommerce sectors with the highest percentage of revenue in 2022 (International Trade Administration, 2024). With 90% of Spanish citizens having access to the internet at home, the digital divide between Spain and other EU nations has been decreased (Tymoshchuk, 2023).

The degree of digitalisation of tourism SMEs in Spain amount to 31.2%. While analysing the degree of digitalisation by sub-sectors, the report shows that SMEs engaged in vehicle rental are the most advanced with 35.50%,

followed by travel agencies (34.40%), tourism activities (33.10%), accommodation (29.10%), restaurants (29.80%) and bus transportation (25.30%) (Fig.1) (SEGITTUR, 2023). The level of SME'S digitalisation in Spain doesn't show high performance, so it is crucial to improve these indicators by government support and by SME's active actions in introducing technologies in their management and training staff digital skills. Nevertheless, comparing to the average level of SME's digitalisation such subsectors as travel agencies and tourism activities have good result even above average, but still it needs to be improved. Without the government's support and collaborative approaches, tourism SMEs are very unlikely to adopt emerging technologies and be able to compete against larger peers and online platforms. SMEs obviously face barriers to digital transformation, such as: limited training and skills to define and develop a business digitalisation model, lack of economic resources to achieve a competitive level of digitalisation, lack of technological models on the market to facilitate digitalisation based on Cloud platforms with pay-per-use, lack of knowledge in data management and analysis as a driving force to attract customers. SMEs need government support to develop digitalisation, which will have a positive impact on the economy by improving the productivity and efficiency of enterprises (Table 1).

Table 1

The degree of digitalisation by subsectors of SMEs in Spain

Sub-sector of SME's	Degree of digitalisation
Vehicle rental	35.50%
Travel agencies	34.40%
Tourism activities	33.10%
Accommodation	29.10%
Restaurants	29.80%
Bus transportation	25.30%

Source: SEGITTUR, 2023

The government introduced the Spanish Digitalization Plan (2021-2025) which is an ambitious public program that includes a set of measures, reforms and investments aimed at developing more sustainable and inclusive growth of digitalization including the strengthening of digital skills of all citizens, the extension of adequate digital coverage for 100 percent of the population or the deployment of 5G and many others. There are 98.99% of all companies are SMEs in Spain, so the government paid special attention here. The Plan has a total investment of 4,656 million euros, with 14 proposals distributed among four different dimensions of action such as basic digitalization for SMEs, support for change management, disruptive innovation and digital entrepreneurship, support for sectorial digitalization. Also, to improve the

basic digitalisation of SMEs, The plan calls for driving innovation to seize the opportunities of the data-driven economy through scalable programmes to be deployed through public-private partnerships (Digital Skills and Jobs Platform, 2023).

To sum up, digital technologies play an important role in attracting foreign investments in Spain. These innovative tools help to improve productivity, effectiveness of business operations that have a direct positive effect on the economy growth. Also, technologies make it possible to create personalised products for customers that make companies more competitive. Digital technologies including AI and data analytics help to customise service to customer preferences leading to higher satisfaction. All this make them more attractive to international investors because of big potential and profitability. The system of smart cities significantly improves the performance of the tourism sector in Spain and provides a place for the integration of private structures with political ones, creating a more attractive environment for visitors and investors. The developed digital ecosystem supports advanced technologies that attract investments aimed at realising sustainable tourism projects. Smart tourism, artificial intelligence and meta-universe and other technologies are contributing to the transformation of the tourism industry ecosystem, causing a revolution and re-engineering of business models and procedures in the entire tourism ecosystem. Spain has many small and medium-sized enterprises, thus they play an important role in the economy. Tourism sector SMEs show good levels of digitalisation above the average, but still not high enough. Due to the high competition of large companies and online platforms and the businesses lack of resources, the state needs to conduct a policy of supporting SMEs. Government policies should focus on improvement of digital skills training. It is also important to develop digital infrastructure to enable businesses to use technology effectively and to improve the equal distribution of access to digital technologies in different regions of the country.

References

1. Andrades, L. (2024). The Technology Pillar of the Spanish Smart Tourism Destination (DTI) Model. In: Andrades, L., Romero-Dexeus, C., Martínez-Marín, E. (eds) The Spanish Model for Smart Tourism Destination Management. Tourism, Hospitality & Event Management. Springer, Cham., pp 149–176 [online] Available at: https://doi.org/10.1007/978-3-031-60709-7_6 [Accessed 10 February 2025].

2. Digital Skills and Jobs Platform. (2023). *Spain - SME Digitalisation Plan* [online] Available at: https://digital-skills-

jobs.europa.eu/en/actions/national-initiatives/national-strategies/spain-sme-digitalisation-plan [Accessed 10 February 2025].

3. IBEROSTAR Group. (2025). *Digital Hotel.* [online] Available at: https://www.grupoiberostar.com/en/digital-hotel/ [Accessed 10 February 2025].

4. ICEX-Invest in Spain. (2024). *Spanish Tourism sets records in 2023* [online] Available at: https://www.investinspain.org/content/icex-invest/en/noticias-main/2024/turismo-2023.html [Accessed 10 February 2025].

5. International Trade Administration. (2024). *Spain – eCommerce* [online] Available at: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/spain-ecommerce [Accessed 10 February 2025].

6. Julin Liu. (2024). *Exploring Barcelona Smart Tourism through a Digital Transformation Lens.* ICTs for Development [online] Available at: https://ict4dblog.wordpress.com/2024/04/02/exploring-barcelona-smart-tourism-through-a-digital-transformation-lens/ [Accessed 10 February 2025].

7. Natocheeva, Natalia & Shayakhmetova, Liliya & Bekkhozhaeva, Aigul & Khamikhan, Nazgul & Pshembayeva, Dolores. (2020). *Digital Technologies as a Driver for the Development of The Tourism Industry.* E3S Web of Conferences. 159. 04002. 10.1051/e3sconf/202015904002. [online] Available at: 10.1051/e3sconf/202015904002. [Accessed 10 February 2025].

8. SEGITTUR. (2023). *The degree of digitalisation of tourism SMEs in Spain stands at 31.2%, according to a study prepared by SEGITTUR* [online] Available at: https://www.segittur.es/en/press-releases/the-degree-of-digitalisation-of-tourism-smes-in-spain-stands-at-31-2-according-to-a-study-prepared-by-segittur/ [Accessed 10 February 2025].

9. Tymoshchuk, Oleksandr. (2023). The Forms of Digitalization of the Tourism Industry of Spain. Business Inform. pp.15-20. [online] Available at: 10.32983/2222-4459-2023-4-15-20 [Accessed 10 February 2025].

Scientific supervision by A.S. Mahdich, PhD in Economics, Professor

Zu Nguyen Chong,
University of Transport Technology, 54 Trieu Khuc, Thanh Xuan, Hanoi 100000 (Vietnam)
Khang Do Quang,
Academy of Journalism and Communication, 36 Xuan Thuy, Dich Vong Hau, Cau Giay, Hanoi 123105 (Vietnam)
Corresponding author: Zu Nguyen Chong,
Email address: dunt@utt.edu.vn

STUDY ON SMA-BASED TRADING STRATEGY FOR VN-INDEX

Abstract

Stock market investment has become an increasingly popular need for Vietnamese people to decentralize their assets and seek profits. The stock market is not known as an enormous where wins and losses are determined by luck; rather, it follows its own behaviors and rules. Investors can investigate and actively make deals using appropriate market access methods which the Simple Moving Average (SMA) is regarded as one of the most fundamental indicators known by every trader. This study makes in-depth trace for characteristics of SMA-based trading strategies to clarify concepts related to trading, risk-reward, and market psychology. Value and safety of long-term investment in the stock market are also verified by this study, ensuring a minimum return to prevent the adverse impact of 4% annual inflation, opening up new further study directions in accordance with the technical analysis methods.

Keywords: stock market; VN-Index; SMA; indicator; trend; trading; econometrics.

1. Introduction

Although the technical analysis is popular in the Vietnamese stock market, it rarely receives adequate concern. The investors and traders are generally interested into ultimate efficiency in profit, rather than profession and meticulous study under the scientific perspectives. Basically, arguments in this field lead to unknown results even though the mentioned subjects may be simply familiar to SMA with period, efficiency and value in the modern market. Such SMA characteristics shall be investigated and discovered through assumed SMA-based trading strategies for VN-Index. Strategy which is written by PineScript language and launched in TradingView provides full visible and detailed data to facilitate the accurate, transparent and complete assessment.

2. Background

Vietnamese stock market has been officially operated since 2000, marking as an important turning point in capital mobilization and allocation model for economy, facilitating the enterprise's production & business expansion and the national development. Moreover, the stock market also creates investment opportunities for the public, diversifying investment channel and decentralizing risks. After over two decades of development, Vietnamese stock market, backed by investor trust and reliable development of economy, has obtained remarkable achievements, becoming not only effective capital mobilization channel but also reflecting the ground and health of the economy [1].

Recently, Vietnamese stock market has successfully attracted with great interest from a wide range of researchers, powered by diverse approaches such as technical analysis, quantitative models, econometrics, and Artificial Intelligence (AI). Such studies not only help clarify the market's operational dynamics but also provide the important empirical evidence on market efficiency, liquidity, risk, and predictability. Myriad of findings have demonstrated the impact of macroeconomic factors, investor behavior, and financial shocks on stock price fluctuations and market index. Such findings make remarkable contributions to perfecting the market regulation policies, facilitating the investor's investment decision-making, and the sustainable development of Vietnamese stock market.

The study [2] focuses on modeling volatility of Vietnamese stock market, using symmetric and asymmetric GARCH models in accordance with the daily closing rate data of VN-Index from 2005 to 2016. The main findings unveiled that, according to AIC and SIC criteria, the GARCH (1.1) and EGARCH (1.1) models are the most suitable methods to measure the symmetric and asymmetric fluctuations of VN-Index. Especially, the study detected existence of an asymmetric (leverage) effect, where negative shocks have a significant impact on conditional variance (volatility). However, when TGARCH (1.1) model was applied, the expected results were not obtained. The investors were provided with a tool to forecast stock market returns, helping them assess market profitability and volatility to make informed investment decisions.

The effectiveness of machine learning models in forecasting VN-Index volatility was assessed in the study [3], facilitating the literature review of financial forecast and providing essential tools to assist investors and fund managers in making more effective decisions. Two methods applied to Vietnamese stock market data, namely Temporal Convolutional Networks (TCN) and Long Short-Term Memory (LSTM), both showed a high accuracy

in forecasting VN-Index volatility, with LSTM proving to be the more effective model.

The Nonlinear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) model was applied in the study [4] to analyze the asymmetric effects of macroeconomic factors on VN-Index. Quarterly data was applied from the first quarter of 2009 to second quarter of 2023. The study investigated variables, including exchange rates, inflation rate, lending rate, money supply growth, and GDP growth. The findings revealed that macroeconomic factors influence the Vietnamese stock market both in the short and long term, with money supply and inflation, demonstrating asymmetric effects in the long term aspect. Such findings suggested that policymakers should consider the sustainable development of the stock market when macroeconomic policies are launched and new insights should be also provided to investors to setup effective portfolios.

The study [5] analyzed VN-Index volatility over the past 20 years using polynomial regression. Instead of applying relatively complicated predictive models such as LSTM, GARCH, ARIMA, or DCC-GARCH, polynomial regression was chosen for real-time data analysis to identify market trend's reversal points. The main findings provided useful tools to the investors and market regulators to make decisions and recommend an effective approach to facilitate investment strategies and policy planning, contributing to the Vietnamese stock market's sustainable development in the context of global economic fluctuations.

In addition to the aforesaid complicated methods, simpler approaches were also applied, such as the Moving Average (MA) - one of the most fundamental and widely used technical indicators - and have obtained important achievements in stock market analysis. This technical analysis approach helped investors identify market status and determine optimal timing for purchase and sales transactions.

The study [6] focused on the effectiveness of Ma-based trading strategies in Taiwanese stock market from 2013 to 2017. The 5-day, 10-day, and 20-day MAs were applied to validate the model's effectiveness. This approach generated buy and sell signals when the price went beyond the MA and when the price fell below the MA, respectively. The main findings revealed that MA-based trading strategies remain effective even in the context of volatile market conditions. The average profit from all transactions for each validated company was statistically tested, confirming feasibility of this trading strategy.

The Markov switching model and MA were applied to identify market trends in the Vietnamese stock market in the study [7]. The study employed data of nearly 20 years from July 28, 2000, to October 3, 2019, to validate the

existence of two market states, namely bull and bear markets. The findings unveiled that the combined model effectively identifies the transition phases between such two states, providing valuable insights for investors and regulators to make informed investment decisions and adjust their strategies in accordance with each different market phase.

Determination of buying and selling points in frontier markets, which offered high profit potential but also followed by significant risks, was discovered in the study [8]. In this context, the technical analysis is used to identify optimal I/O points. The study suggested applying the trading signals from the SMA, supplemented by the Moving Average Convergence/Divergence (MACD) indicator to minimize trading risks. The findings demonstrated that adjusting technical analysis strategies to be well matched with the unique characteristics of frontier markets can help investors optimize their trading performance.

The study [9] deployed SMA crossover strategy to identify buy and sell signals in the financial markets and validated it on historical price data of various financial instruments. The findings unveiled that the SMA crossover strategy can be an effective tool to determine potential buy and sell signals. However, the strategy's performance was largely relied on specific parameter values and the applied time frame. The study provided a practical example about how to launch and validate a trading strategy, using PineScript on TradingView.

In this Article, SMA indicator-based trading strategies written in PineScript were applied to VN-Index throughout its entire historical dataset on TradingView to validate validity of such strategies, recommending a tracking and valuation method for Vietnamese stock market.

3. Material and methods

3.1. VN-Index

VN-Index was the first index of Vietnamese stock market, reflecting price change of all shares listed on Hochiminh Stock Exchange (HOSE) and acting as a key benchmark for market trends. The index value was calculated in accordance with the index formula and adjusted for events such as new listings, de-listings, and changes in listed capital. VN-Index was computed in accordance with Passcher price index method, with a focus on capitalization-weighted market [10], using the following formula:

$$VN - Index = \frac{Capitalization\ value\ of\ current\ market}{Capitalization\ value\ of\ base\ market} = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_i Q_i}{\sum_{i=1}^{n} P_{i0} Q_{i0}} \times 100$$

Where:

- P_i: The current market price of stock i.
- Q_i: The number of outstanding shares of current stock i.

- P_{i0}: Price of stock i on the Base Date.
- Q_{i0}: The number of outstanding shares of stock i on the Base Date.
- n : The total number of constituent stocks in VN-Index basket.
- 100 A coefficient normalizing VN-Index to the base value (set at 100 points on July 28, 2000 as the Base Date).

On TradingView platform, all VN-Index data was available from its inception on July 28, 2000, to the present date, providing a comprehensive view for analysis, using indicators and trading strategies. As used herein, the weekly closing price of VN-Index candlesticks was applied for the SMA indicator.

3.2. SMA indicator

SMA indicator was a technical analysis tool that was based on average price over a certain period of time. SMA helped identify price trends and potential buy/sell points. SMA calculated average price in a given period, using *close* price data of transaction sessions. SMA at time t for a period of p periods was calculated in accordance with the formula:

$$SMA(p,t) = \frac{1}{p}\sum_{i=t-p+1}^{t} C_i = SMA(p,t-1) + \frac{1}{p}\left(C_t - C_{t-p}\right)$$

Although it is simple and effective in trending markets, SMA was found with some weaknesses, particularly in high-volatility markets, due to its lagging nature. Such weakness can result in the investor's delayed entry and exit signals, potentially leading to losses in sideways markets.

Figure 1. VN-Index value in the whole history of 2000-2025

However, SMA remained a useful tool for studying VN-Index, which has exhibited long-term growth over the past 25 years (Figure 1), reflecting Vietnam's economic expansion and stock market development. In such a long-term uptrend market, SMA can help investors identify feasible buy/sell points

and capitalize medium-term price movements to optimize the trading strategies. Moreover, SMA simplicity created a linear filter, allowing detailed analysis of VN-Index movements, which more complicated non-linear indicators cannot achieve.

3.3. Trading strategy

In order to easily analyze the SMA-based trading strategy for Vietnamese stock market, VN-Index value would be regarded as a price of representative asset type for Vietnamese stock market as a whole. The SMA-based trading strategy results with given period would be carefully studied in the assumption problem: Assumed that an inexperienced investor continuously buys and sells this "VN-Index asset", using 100% of their SMA signal-based capital. Transaction fees were ignored for deployment and analysis simplicity.

Given that the Vietnamese stock market followed a 4-year period ~ $208W$ [5], SMA periods from $13W$ to $208W$ were explored to determine the best and worst periods. The SMA-based trading strategy applied a simple crossover method:

- Buy signal appeared when the weekly closing price crosses above the SMA. A buy order for 100% of capital was executed at the following week's opening price.
- Sell signal appeared when the weekly closing price crosses below the SMA. A sell order for 100% of VN-Index assets was executed at the following week's opening price.
- No additional confirmation candles were required.

Figure 2: Example of 26W-SMA buy and sell signals

A typical example of buy and sell signals was illustrated in Figure 2 using a 26-week SMA.

The observation period ran from July 28, 2000 to the end of 2024. If a buy position was still open by 2025, it would be sold in the first week of 2025 to finalize strategy profits.

Transaction results included dataset:

- Total P&L: %, as high as possible;
- Max equity drawndown: %, as low as possible;
- Total trades: quantity;
- Profitable trades: %, equal to profitable trades / total trades, higher is better.
- Profit factor = total profit / total loss, higher is better.
- Average holding weeks;
- Average holding weeks for winning trades;
- Average holding weeks for losing trades;

The trading strategy was written by PineScript, utilizing TradingView's available VN-Index data. The results of each strategy were exported and analyzed, using Microsoft Excel.

The algorithm block diagram was illustrated in Figure 3.

Figure 3. Block diagram of the SMA-based trading strategy algorithm for VN-Index

4. Result and Discussion

4.1. Length of trades

The average length of all trades, including both winning trades (closed with a price increase from the entry point) and losing trades (closed with a price decrease from the entry point), increases with the SMA period p, as shown in Figure 4. Initially, when $p < 175W$, the dependency of Length on p was nearly linear, represented by the red linear regression line with $R^2 = 0.7$:

$$y = 0.3082 \cdot x \tag{1}$$

However, as SMA period p increased, the Length growth slew down. This slowdown was likely caused by reduced investor sensitivity to market fluctuations from periods too far in the past, such as $208W$ (~4 years). A power regression function (blue curve) provided a better fit, $R^2 = 0.8872$:

$$y = a \cdot x^b = 1.8838 \cdot x^{0.6338} \tag{2}$$

Figure 4. Dependence of average trading length on SMA period

A study of winning trading length in Figure 5 release a relatively interesting result: when p was small, the trading length approximated p, as shown by the red linear regression line:

$$y = x \tag{3}$$

This meant that if SMA is used to follow up market movements, winning trades are often closed after a length, equal to the SMA period or VN-Index often lies above SMA with the length, equal to the period. In other words, when the market formed an extinct uptrend, regardless of the applied SMA period, the market price tended to return to equilibrium after approximately the same number of sessions. The root cause of such interesting nature may lie on presence of various investor groups operating on different period lengths within the overall market.

When p became large as qualified, the trade length no longer complied with a linear trend. Instead, a power function (blue curve) with $R^2 = 0.879$ provided a significantly better fit:

$$y = a \cdot x^b = 4.0003 \cdot x^{0.6967} \tag{4}$$

Figure 5. Dependence of winning trading length on SMA period

Unlike winning trades, the length of losing trades released no clear dependency on period p, as illustrated in Figure 6. Its length varied between $4W$ and $11W$, with an average of $6.67W$, indicating a noisy pattern for losing trades. This was completely normal because SMA-based trading strategies were categorized as trend-following category and not designed to forecast counter-trend movements, typically resulting in losses.

Figure 6. Dependence of loss trading length on SMA period

4.2. Number and distribution of Trades

Assuming that market history length $L = 1252W$ is consistently filled with $n\%$ of trades, independent of p, the number of trades N can be derived using Equation (2) for the average trading length:

$$N = \frac{L \cdot n\%}{1.8838 \cdot x^{0.6338}} = \frac{1252}{1.8838 \cdot x^{0.6338}} \cdot n\%$$
$$= 664.61 \cdot x^{-0.6338} \cdot n\% = a \cdot x^{b} \quad (5)$$

The Equation (5) demonstrated that relationship between N and p complied with a power function. The observed trade count data in Figure 7 unveiled that a power regression functions with $R^2 = 0.8815$ was obtained:

$$y = a \cdot x^{b} = 357.93 \cdot x^{-0.611} \quad (6)$$

By comparing Equations (5) and (6), the exponent difference is minimal -0.611*vs.* --0.6338), with only a 3.6%error, authenticating the reasoning validity. The trade fill ratio $n\%$was also determined:

$$664.61 \cdot n\% = 357.93 \rightarrow n\% = \frac{357.93}{664.61} = 53.86\% \quad (7)$$

Consequently, if an investor used SMA for trading, the average asset holding time accounted for 53.86% of the market history, including both winning and losing trades. In other words, the price remains above the SMA 53.86% of the time, while 46.14% of the time, the price is below the SMA. This asymmetry aligns with VN-Index's long-term uptrend over the past 25 years.

Figure 7. Dependence of quantity of trades on SMA period

Figure 7 also demonstrated that as p increases, fewer trading signals occurred, leading to longer holding periods per trade. Regardless of this, the winning trade ratio shows no clear dependency on p, as illustrated in Figure 8. This ratio varied within the range of 18% and 43%, with an average of

30.63% and a standard deviation of 5.16%. It meant that changing p does not significantly improve the percentage of winning trades. On average, out of 100 trades, approximately 31 were winning and 69 were losing, aligning closely with the subjective 30/70 rule used by traders.

Figure 8. Dependence of winning trade ratio on SMA period

4.3. Quality of trade sequences in the strategy

Regardless of fewer quantity, winning trades generated enough profit to offset losses from losing trades. The profit-to-loss ratio remained stable when $p < 175$W. However, when $p > 175W$, this ratio increased sharply, as winning trades yielded higher profits while losing trades resulted in smaller losses (Figure 9).

Figure 9. Dependence of profit-to-loss ratio on SMA period

During market alignments, VN-Index's tends of SMA-related volatility was found, seeking support for the next growth wave. This confirmed the 4-year period behavior of VN-Index. Moreover, this behavior helped reduce maximum loss per trade when $p > 175W$, as demonstrated in Figure 10.

Figure 10. Dependence of maximum loss on SMA period

The most important parameter - Net profit was shown in Figure 11. In a strongly growing market, all SMA-based trading strategies offered profits to the interested investors. However, most strategies failed to outperform 1069.66% return of the simplest buy-and-hold strategy. On average, an investor using an SMA-based strategy in the Vietnamese stock market would achieve a return of $466.91 \pm 308.81\%$, which is only about 43.65% of the return from a merely capture approach.

Figure 11. Dependence of net profit on SMA period

In Figure 11, there was a profitable range for SMA period ($p < 72W \sim {}^{1}/_{3} \cdot 208W$) that generated returns above 600%. With this period, investors shall not neglect the best opportunities to trade in the period that clear uptrend phases are formed in the market. However, for longer periods, investors tend to enter and exit the market too late, leading to significantly lower profits.

Even in the worst-case scenario of selecting a poor SMA period p, an investor would still achieve a 152.63% return over 24 years, equivalent to an annual return ε:

$$(\varepsilon + 100\%)^{24} = 100\% + 152.63\% = 2.5263$$
$$\leftrightarrow \varepsilon + 100\% = \sqrt[24]{2.5263} = 104\%$$
$$\rightarrow \varepsilon = 104\% - 100\% = 4\% \quad (8)$$

Thus, even in unfavorable conditions, an SMA-based strategy would still generate an average annual return of 4%, which is sufficient to counteract the average 4% annual inflation in Vietnam [11]. This may be a good premise for the investors to participate in the Vietnamese stock market with a long-term vision.

5. Conclusion

The findings enable to release some critical conclusions:

- The average length of losing trades is $6.67W$ and is independent of the SMA period p. It means that if a trade remains open beyond $7W$, it is likely to become an order offering high profit to the Investor, as VN-Index assumes to rise and stays above the SMA;
- The average length of winning trades is relied on p and equal to p. It means that VN-Index tends to revert to the SMA after p weeks. Therefore, the Investors should consider it as normal. The Investor may actively prepare the strategic profit plan after VN-Index remains above SMA for p weeks, rather than waiting for the market to drop and trigger a forced exit;
- As p increases, SMA-based investment strategies become safer, with smaller temporary losses, however, it also creates lower profits, validating risk-return tradeoff in investment.
- Investors using weekly SMA-based strategies should select $p < 72W$ to hit higher returns, as shorter periods allow to faster respond to market changes.
- The relationship between average trade length and p follows a power function with an exponent < 1, confirming that investors tend to forget past market movements. In order to successfully adopt and adapt to this

psychological bias, alternative indicators with better weighting distributions, such as EMA, RMA, or WMA, should be explored.

- Although SMA-based strategies release a win rate of ~31% only, the long-term growth of VN-Index is sufficient to offer basic profits. In order to hit a higher returns, investors should be provided with proper risk management skills to minimize losses from majority of losing trades and maximize profits from the fewer winning trades.
- In the light of average profit perspective, SMA-based strategies are less effective than a pure buy-and-hold strategy in VN-Index. However, the investors are still profitable in all SMA-based strategies with different periods p, and even in the worst case, they may still avoid the impact of 4% annual inflation;
- Given such analyzed characteristics, SMA can be integrated with more complicated trading strategies, such as combining it with MACD, RSI, or Ichimoku, to achieve higher returns than that offered by the buy-and-hold approach.
- This study has elucidated the unique trading characteristics of the VN-Index when employing a SMA-based strategy, but the true potential of this method lies in its scalability for global application. Given the diversity in characteristics and behaviors of stock markets worldwide, applying the SMA strategy across different indices can yield valuable insights for various purposes: identifying similarities and differences in market behavior, gaining a deeper understanding of investor behavior, and constructing globally diversified investment strategies. This significantly contributes to enhancing investment efficiency and risk management in the context of increasingly profound financial globalization.

References

1. H.B. Nguyen. (2020). Vietnam stock market: Maturity after 20 years of establishment and development. Numbers and Facts. Retrieved from https://consosukien.vn/thi-truong-chung-khoan-viet-nam-su-truong-thanh-sau-20-nam-hinh-thanh-va-phat-trien.htm

2. V.T. Ngo, T.T. Ho, T.H. Ho. (2018). Modeling stock market volatility: Evidence from Vietnam. Journal of Science: Technology and Economics, Vietnam National University. Retrieved from https://old.ueb.edu.vn/Uploads/Article/tapchi_tbbt/2018_1/File/3.%20ngo%20van%20toan.pdf

3. L.K.O. Dao, T.M.C. Nguyen. (2024). Stock index forecasting using machine learning: Empirical evidence from the Vietnamese stock market. Economics and Forecasts. Retrieved from https://philpapers.org/rec/LKIDBC

4. D.H. Pham. (2024). The asymmetric impact of macroeconomic factors on the Vietnamese stock market. Economics & Development, 320(2), 2–10. Retrieved from http://103.104.117.215/index.php/jed/article/view/1437

5. Q.K. Do, Ch.Z. Nguyen. (2024). Analyzing the trend of Vietnam's stock market using the polynomial regression method. Finance Journal, 5(1), 68–72. Retrieved from https://epaper.tapchitaichinh.vn/files/2024/05/21/ky1thang52024/mobile/index.html

6. V.D. Le, T.T. Thieu. (2018). Stock market investment research using the moving average technique. Journal of Science - Hong Duc University, No. 37. Retrieved from https://vjol.info.vn/index.php/DHHD/article/view/37950

7. V.H. Vo. (2019). Markov regime-switching model and moving average: Application to the Vietnamese stock market. Journal of Industry and Trade. Retrieved from https://tapchicongthuong.vn/mo-hinh-chuyen-trang-thai-markov-va-duong-trung-binh-dong-ap-dung-thi-truong-chung-khoan-viet-nam-68015.htm

8. A. Lasfer. (2014). SMA and MACD combinations for stock investment decisions in frontier markets: Evidence from Dubai Financial Market. https://doi.org/10.1504/IJFERM.2013.055852

9. S. Mazumder, S. Neogy, S. Das. (2023). Simple Moving Average (SMA) Crossover Strategy with Buy Sell Indicator. Advancement in Management and Technology (AMT) , 3(4), 26-40. https://doi.org/10.46977/apjmt.2023.v03i04.004

10. Official Letter No. 244/UBCK-PTTT dated January 22, 2021, of the State Securities Commission on guiding the implementation of the Securities Law in 2019.

11. D.H. Ly, T.C. Pham, M.T. Tran. (2022). Vietnam's macroeconomic foundation in international economic integration: research overview and implications for curbing current inflation. HAL open science. Retrieved from https://hal.science/hal-03750088/

О. Береза,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ГАЛУЗЕВА СТРУКТУРА ЕКОНОМІКИ ТУРЕЧЧИНИ: ДИНАМІКА ЗМІН ТА КЛЮЧОВІ ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Дане дослідження присвячене вивченню галузевої структури економіки Туреччини, її трансформації за останні десятиліття і факторам, що сприяли цим змінам. Аналіз охоплює перехід від аграрно-сировинної економіки до економіки орієнтованої на сектор промисловості і послуг, а також вплив реформ, інтеграції в міжнародну торгівлю та інвестицій. Окрема увага приділяється сутності аграрного сектору, промисловості, будівництва і туризму в Туреччині.

Ключові слова: економіка Туреччини, галузева структура, промисловість, сектор послуг, сільське господарство, індустріалізація, іноземні інвестиції, економічні реформи, Митний Союз, урбанізація.

This study is dedicated to examining the sectoral structure of Turkey's economy, its transformation over the past decades, and the factors that contributed to these changes. The analysis covers the transition from an agrarian-raw material-based economy to an economy focused on the industrial and service sectors, as well as the impact of reforms, integration into international trade, and investments. Special attention is given to the significance of the agricultural sector, industry, construction, and tourism in Turkey.

Keywords: Turkey's economy, sectoral structure, industry, service sector, agriculture, industrialization, foreign investments, economic reforms, Customs Union, urbanization.

Економіка Туреччини є однією з найбільших і найбільш динамічних у світі. Вона характеризується розвиненою індустріальною, аграрною та сервісною сферами, що відображають різноманітність її економічних ресурсів та можливостей. Галузева структура економіки Туреччини зазнала значних змін за останні десятиліття, переходячи від аграрно-індустріальної до більш технологічно орієнтованої та сервісної. Такий перехід став можливий завдяки ряду внутрішніх реформ, направлених на лібералізацію економіки і інтеграції в світову торгівлю.

Метою дослідження є аналіз змін у галузевій структурі економіки Туреччини, виявлення основних факторів, що впливають на її динаміку. Особлива увага приділяється впливу міжнародної торгівлі, державних

реформ, інвестицій та технологічного прогресу на трансформацію економіки країни.

Значний поштовх у бік індустріалізації економіки був зроблений у 80-ті внаслідок реформ тодішнього прем'єр-міністра Тургута Озала. Реформи були направлені на встановлення вільної ринкової економіки, орієнтованої на експорт, і включали такі положення, як вільний обмін валют, зменшення імпортних мит, скасування бюрократичних бар'єрів міжнародної торгівлі, надання податкових пільг та встановлення сприятливого курсу для експорту. Наслідком політики Озала стало зростання експорту, причому експорт промислової продукції зростав подвійними темпами. Скороченню частки сільського аграрного сектору і урбанізації Туреччини сприяла і політика зменшення урядової підтримки сільського господарства [1].

Динаміка на зниження частки сільськогосподарського сектору спостерігається і пізніше. Так, у період з 1998 року по 2023 первинний сектор економіки Туреччини скоротився з 14,5% до 8,1% (рис. 1). Це пояснюється, в першу чергу, підписанням угоди про Митний Союз з ЄС у 1995 році, що мало позитивні наслідки для турецької промисловості. Скасування торгівельних мит сприяло збільшенню експорту в ЄС, насамперед товарів обробної промисловості – так, якщо на початку дев'яностих Туреччина експортувала товарів на суму близько 10 мільярдів доларів на рік, то до 2019 року ця цифра виросла до 89 мільярдів доларів; з 2002 по 2019 рік експорт промислових товарів зріс у чотири рази, досягнувши майже 70 мільярдів доларів США, експорт сільськогосподарської продукції зріс з 650 млн до 1,5 млрд дол. Окрім збільшення об'ємів виробництва, турецькі промисловці змушені були покращувати стандарти якості і конкурентоспроможність продукції через відмову від протекціоністських заходів урядом Туреччини і необхідністю відповідати ринку ЄС. Ще одним фактором впливу Митного Союзу можна назвати притік прямих інвестицій з ЄС, і, як наслідок, створення нових підприємств, зокрема в галузі автомобілебудування, нові робочі місця і, як наслідок, міграція населення з сіл у міста [2].

Хоча частка первинного сектору в економіці Туреччини поступово знижується, Туреччина залишається країною з великим потенціалом у сільському господарстві. Спекотний клімат Туреччини, з сухим літом та теплою, вологою зимою, є підходящим для вирощування зернових, а також овочів і фруктів, а наявність морських портів спрощують процес експорту великих об'ємів сільськогосподарської продукції. 49,7% території країни відноситься до сільськогосподарських земель, в тому числі 26,7% рілля. До основних продуктів сільськогосподарської

діяльності в Туреччині відносяться молоко, пшениця, цукрові буряки, томати, ячмінь, кукурудза, картопля, яблука, виноград, кавуни. Крім того, завдяки сприятливому клімату Туреччина є великим виробником оливок і оливкової олії, що займає важливе місце в її експорті.

Рис.1. Динаміка змін галузевої структури економіки Туреччини у 1998 – 2023 рр., %

**Складено автором за даними [3]*

Основними сільськогосподарськими регіонами є Центральна Анатолія, Егейське та Середземне узбережжя, де розвинені вирощування зернових та фруктів. Проблеми сільського господарства Туреччини включають недостатню модернізацію аграрної інфраструктури, забруднення ґрунтів та проблеми з водними ресурсами, що загрожує сталому розвитку цієї галузі [4].

Станом на 2023 рік в виробництві Туреччині задіяно близько 6,7 мільйонів працівників, тобто 21,2% від всіх зайнятих осіб. До найбільших індустріальних галузей відносяться виробництво продуктів харчування, металургійна промисловість, виробництво автотранспортних засобів, текстилю а також хімічна промисловість і виробництво пластмас. Наявність розвиненої логістичної інфраструктури, багатство на природні ресурси та розвинене сільське господарство стало основами для широкого промислового виробництва [3].

Харчова промисловість виробляє широкий спектр продуктів, таких як м'ясо, риба, рослині масла, соки чи алкогольні напої. Харчова галузь являється провідною за такими показниками, як кількість підприємств,

кількість робочої сили чи оберти, однак дуже нетехнологічна – звичайно цей сектор представлений дрібними компаніями, що не вкладаються в механізацію чи автоматизацію процесів. Харчова промисловість в Туреччині стикається з такими викликами, як відповідність стандартам високої якості продукції та екологічного виробництва, зміни клімату та природні катаклізми [5].

Металургійний та машинобудівні сектора економіки відіграють ключову роль у розвитку технологій та наукових дослідженнях в країні. Наявність металургійного виробництва робить можливим і розвиток похідних галузей, таких як оборона та автомобільна промисловість, будівництво та енергетика. Туреччина володіє великими запасами залізної руди, що дозволяє їй зберігати високий рівень виробництва сталі, проте зберігається залежність металургії від імпортного металобрухту. Тільки 22% чавуну і сталі виробляється з залізної руди, 78%, що залишилися, використовують металобрухт. В металургійній промисловості працює біля 150 тис. працівників на приблизно 31 тисячі підприємств. В 2017 році Туреччина посідала 8 місце в світі за виробництвом чорних металів із об'ємом 37,5 мільйонів тон за рік.

Машинобудування – це галузь, що швидко розвивається. За 2017 рік оберти в сфері збільшились на 28,3% і складали 77,4 мільярди турецьких лір, а кількість працівників відповідно збільшилась з 153 тис. до 220 тисяч осіб, забезпечуючи таким чином близько 5% робочих місць у промисловості. В свою чергу, витрати на R&D за аналогічний період збільшились на 30% - з 567 мільйонів турецьких лір до 735. Продукція машинобудування відноситься до важливих статей турецького експорту із цільовими ринками в країнах Євросоюзу та США. Головними конкурентами на зовнішніх ринках залишаються Китай через низьку вартість людської праці. Близько 11 тисяч підприємств з Туреччини може виробляти конкурентоспроможну продукцію на експорт. Перспективним напрямом для інвестицій залишаються верстати та інструменти, тобто машини для металообробки.

Машинобудівний і металургійний комплекси є рушійним силом економіки, постачаючи ресурси до інших секторів промисловості, таких як харчова, автомобільна, текстильна, хімічна і видобувна промисловість, а також будівництво, сільське господарство та енергетика [6].

Автомобільна промисловість є однією з найбільших у країні. Туреччина виробляє не лише легкові автомобілі, але й автобуси та вантажівки. За 2022 рік було виготовлено 810 889 легкових авто, 483 508 легких вантажних авто, 11 681 автобусів та 46 570 вантажівок. Серед

найбільших виробників автомобілів — TOFAS, Oyak Renault та Ford Otosan. Виробництво автомобілів має важливе значення для турецького експорту, оскільки автомобільна промисловість країни поставляє свою продукцію на ринки Європи, Близького Сходу та Африки [7].

Текстильна та швейна промисловість є однією з найстаріших і важливих галузей економіки. Туреччина є одним з найбільших виробників та експортерів текстилю в світі, особливо в сегменті бавовняних тканин, трикотажу та одягу. Її продукція користується популярністю на міжнародних ринках завдяки високій якості та конкурентоспроможній ціні. Туреччина – значимий експортер на ринки Європи та Америки. Після початку роботи митного союзу з ЄС Туреччина отримала можливість експортувати свій текстиль без додаткових тарифів і квот. Це дало змогу турецьким виробникам зосередитися не лише на виробництві дешевого одягу, але і зайняти свою нішу серед якісних, модних і брендових речей. Найбільший центр виробництва текстилю в Туреччині – кооператив Tekstilkent, що знаходиться у Стамбулі. Сировину для текстильної промисловості постачають інші галузі економіки Туреччини, як, наприклад, льон чи бавовна - продукт з аграрного сектору, шерсть – продукт тваринництва, а нафтохімічна промисловість постачає ресурси для синтетичних виробів [8].

Хімічна промисловість також відіграє важливу роль. Країна виробляє різноманітні хімічні продукти, від добрив і пластмас до фармацевтичних препаратів. Завдяки наявності природних ресурсів, таких як нафта і природний газ, Туреччина має всі умови для розвитку хімічної галузі. Більшість хімічних підприємств розташовані в промислових зонах таких міст, як Стамбул, Ізмір та Анкара. Одним із найбільш перспективним напрямком розвитку хімічної промисловості є виробництво пластмас. В період з 2012 по 2018 роки виробництво пластмас було нарощено з 7,6 до 10,5 мільйонів тон вартістю від 31,1 до 40 мільйонів доларів. Більше половини вироблених пластмас використовується у пакуванні та будівництві, до решти сфер використання відносяться виробництво побутової техніки, текстильна і автомобільна промисловість, сільське господарство. Туреччина – друга країна за обсягом виробництва пластмас в Європі [9].

Іншою важливою галуззю вторинного сектору Турецької економіки є будівництво. Станом на 2023 рік на сферу будівництва припадає 6,2% ВВП країни, із залученням майже 2 мільйонів працівників. Розвиток будівельного сектору пояснюється такими причинами, як ріст рівня життя, приріст населення і урбанізація. Житлова забудова займає перше місце серед турецького будівництва (близько 76% всього будівництва за

площею станом на 2023 рік). Іншими важливими напрямками будівництва залишаються індустріальне будівництво (8% від загальної площі будівництва), будівництво громадських місць, навчальних закладів та лікарень (4,7%), офісні приміщення (4,8%) і торгові будівлі (3,2%). Значні кошти направляються турецьким урядом в інфраструктурні об'єкти, такі як транспортні мережі і енергетичні проекти [3, 10].

Турецькі будівельники широко надають свої послуги і га міжнародному ринку. З 1970-х років турецькі підрядники працювали над більш ніж 11 тисячами проектів у 131 країні вартістю понад 453 мільярди доларів, головним чином у будівництві житлових будинків чи транспортної інфраструктури [11].

Сфера послуг у 2023 році досягла 61% від ВВП порівняно з 52,8% у 1998 році. Зростання частки сфери послуг зумовлене, по-перше, швидкою урбанізацією Туреччини і збільшення середнього класу, що створило додатковий попит на освіту, охорону здоров'я та транспорт, а також туризм, фінанси і розваги. По-друге, надходження прямих іноземних інвестицій – сектор послуг отримає біля 70% ПІІ, з них третина отримана у сфері фінансів [12].

Третій фактор – це перспективний туристичний напрям, який впливає на такі послуги, як готельно-ресторанний бізнес, транспорт та розваги. В Туреччині налічується близько 1,7 мільйонів працівників, пов'язаних із сферою туризму, а ВВП від туризму складає близько 4,4% від загального ВВП країни. Прогнозується, що кількість робітників туристичної галузі збільшиться до 2,5 мільйонів до 2032 року, що актуально з огляду на постійно зростаючу кількість населення Туреччини [13]. Кожного року країну відвідують десятки мільйонів туристів з усіх кінців світу, і з року в рік ця цифра росте. Виключення складають 2016 рік через війну у Сирії і антиурядові заворушення, і 2020 рік пандемії.
Туреччина відноситься до країн з субтропічним середземноморським кліматом з достатньо високими температурами, щоб мати 8 місяців на рік туристичний пляжний сезон. Пік відпочивальників приходиться на літо, коли до Туреччини приїжджає 5-7 мільйонів відпочивальників, проте і в зимову пору року зберігається достатньо висока кількість туристів.

Туреччина може запропонувати гостям країни найрізноманітніший відпочинок. Загальна пляжно-рекреаційна територія становить понад 7200 кв. км, на якій розміщується близько 400 великих пляжів і 3 тис. готелів. В країні знаходиться 35 національних парків і заповідників і понад 1300 термальних джерел, а також безліч культурно-історичних

пам'яток різних епох. Це сприяло розвитку розмаїття напрямків туризму, як от пляжно-рекреаційний, культурно-оздоровчий, спортивний, екологічний, гастрономічний, екстремальний та шопінг-туризм [14].

Висновок

Дослідження показало, що економіка Туреччини за останні десятиліття зазнала суттєвих структурних змін. Відбулося значне скорочення частки сільського господарства у ВВП, що супроводжувалося активним розвитком промислового виробництва та сфери послуг. Це стало можливим через вплив таких факторів, як реформи з лібералізації економіки у 80-ті роки, підписання Митної угоди з ЄС і залучення ПІІ у сфери промисловості і послуг. Індустріалізація економіки дала поштовх до міграції з сел в міста, що, в свою чергу, сприяло розвитку секторів будівництва і послуг. Перспективним напрямком сфери послуг залишається туризм, який також є фактором впливу на такі галузі, як будівництво, послуги з транспортування, розваг і готельно-ресторанний бізнес.

Список використаних джерел

1. The making of the Turkish financial crisis– URL: https://digitallibrary.un.org/record/467347?v=pdf (дата звернення 28.02.2025).
2. The EU-Turkey Customs Union and trade relations: what options for the future? URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2021/653640/EXPO_IDA(2021)653640_EN.pdf (дата звернення 28.02.2025).
3. TurkStat URL: https://data.tuik.gov.tr/ (дата звернення 05.03.2025).
4. The world factbook. Turkey (Turkiye) – URL: https://www.cia.gov (дата звернення 20.12.2024).
5. Sectoral Roadmaps: Food Sector in Turkey URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/tr/Sectoral_Roadmaps_Food_Sector_in_Turkey-re2.pdf (дата звернення 20.12.2024).
6. Sectoral Roadmaps: Machinery and Metals Sector in Turkey URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/tr/Machinery_and_Metals-re.pdf (дата звернення 20.12.2024).
7. Міжнародна організація виробників автомобілів – URL: https://www.oica.ne (дата звернення 19.12.2024).

8. Sectoral Roadmaps: Textile Sector in Turkey URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/tr/Sectoral_Roadmaps_Textile_Sector_in_Turkey-re2.pdf (дата звернення 19.12.2024).

9. Sectoral Roadmaps: Plastic Sector in Turkey URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/tr/Sectoral_Roadmaps_Plastic_Sector_in_Turkey-re2.pdf (дата звернення 19.12.2024).

10. Turkey Construction Market Size URL: https://www.gminsights.com/industry-analysis/turkey-construction-market (дата звернення 09.03.2025).

11. Turkey Country Commercial Guide URL: https://www.trade.gov/country-commercial-guides/turkey-construction-reconstruction (дата звернення 09.03.2025).

12. Світовий банк – URL: https://data.worldbank.org (дата звернення 09.03.2025).

13. Turkey's Travel & Tourism Sector to Grow at Twice the Rate of the National Economy URL: https://wttc.org/news-article/turkeys-travel-and-tourism-sector-to-grow-at-twice-the-rate-of-the-national-economy (дата звернення 19.12.2024).

14. Патійчук В.О., Павловська Т.С., Ціпошук С.А.. Перспективи розвитку міжнародного туризму в Туреччині. SCIENCE AND PRACTICE OF TODAY. С. 204-209.

Науковий керівник А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

В. Білик,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ ТА ІТАЛІЇ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Анотація

У даній роботі проведено порівняльний аналіз інвестиційного клімату України та Італії, що базується на основі динаміки вхідних і вихідних потоків прямих іноземних інвестицій, а також змін у накопичених фондах за період 15 років. Дослідження демонструє суттєві відмінності між двома країнами: Італія характеризується стабільним інвестиційним середовищем, що сприяє довгостроковому зростанню капіталовкладень, тоді як Україна відчуває значні коливання через вплив глобальних криз, політичної нестабільності та військових конфліктів. В роботі також було проаналізовано ключові фактори, що впливали на зміну інвестиційних потоків, зокрема світова фінансова криза 2008 року, анексія Криму у 2014 році, пандемія COVID-19 та повномасштабна війна з 2022 року. Також в дослідженні було визначено перспективи подальшого розвитку інвестиційного клімату обох країн, підкреслено роль економічних реформ, безпекової ситуації та міжнародної підтримки.

Ключові слова: інвестиційний клімат, прямі іноземні інвестиції, Україна, Італія, інвестиційні потоки, накопичений фонд, економічна нестабільність, фінансова криза, пандемія COVID-19, військовий конфлікт, економічні реформи.

Abstract

This study conducts a comparative analysis of the investment climate in Ukraine and Italy based on the dynamics of inbound and outbound foreign direct investment flows, as well as changes in accumulated funds over a 15-year period. The research highlights significant differences between the two countries: Italy is characterized by a stable investment environment that promotes long-term capital growth, whereas Ukraine experiences considerable fluctuations due to the impact of global crises, political instability, and military conflicts. The study also examines key factors influencing investment flow changes, including the 2008 global financial crisis, the annexation of Crimea in 2014, the COVID-19 pandemic, and the full-scale war since 2022. Furthermore, the research identifies prospects for the future development of both countries' investment climates, emphasizing the role of economic reforms, security conditions, and international support.

Keywords: investment climate, foreign direct investment, Ukraine, Italy, investment flows, accumulated fund, economic instability, financial crisis, COVID-19 pandemic, military conflict, economic reforms.

Вступ

Інвестиційний клімат є одним із ключових факторів, що визначають економічний розвиток країни, рівень залучення капіталу та ділову активність. Сприятливе інвестиційне середовище зумовлює зростання та розвиток національної економіки, створення робочих місць та впровадження інновацій. Водночас на інвестиційні потоки впливають як внутрішні, так і зовнішні чинники, серед яких макроекономічна стабільність, політична ситуація, законодавче регулювання та міжнародні відносини.

Україна та Італія демонструють суттєві відмінності в динаміці залучення інвестицій, що обумовлено різним рівнем економічного розвитку, політичними умовами та геополітичними факторами. Аналіз інвестиційного клімату цих країн дає можливість оцінити їхню привабливість для інвесторів, виявити основні проблеми та окреслити можливі шляхи покращення інвестиційного середовища.

Мета дослідження

Метою даної роботи є проведення порівняльного аналізу інвестиційного клімату України та Італії на основі оцінки динаміки прямих іноземних інвестицій, визначення основних факторів, що впливають на інвестиційні потоки, а також окреслення перспектив подальшого розвитку інвестиційного середовища в обох країнах.

Виклад основного матеріалу

Як відомо, міжнародна інвестиційна діяльність, що охоплює як прямі, так і портфельні інвестиції, відіграє значну роль в економічному розвитку будь-якої країни, а також фінансових ринках та інтеграції у світову економіку.

Розглядаючи ситуацію із прямими внутрішніми інвестиціями в Італії, можемо зазначити, що вони сприяють створенню робочих місць, передачі технологій і розширенню виробничих потужностей в італійській економіці. Значні інвестиційні потоки в Італію спрямовані декількома факторами, зокрема кваліфікованою робочою силою, розвиненою інфраструктурою й технологіями виробництва, та стратегічним розташуванням країни в Європейському Союзі [1].

В свою чергу, прямі зовнішні інвестиції спрямовані активною діяльністю транснаціональних корпорацій, та іншими меншими

підприємствами, що здійснюють прямі зовнішні інвестиції, з метою отримання доступу до нових ринків, ресурсів і технологій, диверсифікації своєї діяльності і підвищення свої глобальної конкурентоспроможності. Вони охоплюють різні сектори, включаючи виробництво, послуги, фінанси та інфраструктуру, що також досить заохочується італійською владою [2].

Для повноти розгляду, виділимо окремо динаміку вхідних інвестиційних потоків в Італію (рис.1).

Рис. 1. Вхідні інвестиційні потоки, Італія (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

Протягом 2008–2023 років вхідні інвестиційні потоки Італії зазнали значних коливань, що відображає як економічні кризи, так і періоди відновлення. У 2008 році спостерігався значний відтік капіталу (-10 835,32), що могло бути пов’язано з глобальною фінансовою кризою. Проте вже у 2009 році ситуація покращилася, і така ситуація тривала до 2011 року, коли вхідні потоки досягли піку (34 323,80). Однак у 2012 році відбулося різке падіння (92,51), що вказує на кризові явища в економіці.

У 2013–2018 роках спостерігалося відновлення, з максимальним показником у 2018 році (37 681,93), що може бути наслідком покращення інвестиційного клімату та економічного зростання. Проте в 2019–2020 роках знову відбувся спад, особливо різке падіння у 2020 році (-18 575,54), що пов’язано з пандемією COVID-19 та її наслідками для глобальних фінансових потоків.

З 2021 року вхідні потоки почали відновлюватися, хоча їхні значення залишалися нестабільними. У 2022 році вони досягли 32

176,95, однак у 2023 році знову знизилися до 18 219,37. Це свідчить про вплив зовнішніх і внутрішніх економічних факторів, а також про загальну волатильність інвестиційного середовища Італії.

Вихідні інвестиційні потоки Італії у 2008–2023 роках так само демонстрували певну динаміку, що відображала як загальносвітові тенденції, так і внутрішні економічні процеси (рис.2).

Рис. 2. Вихідні інвестиційні потоки, Італія (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

У 2008 році вони становили 66 999,67, що було досить високим показником. У 2009–2011 роках спостерігалося поступове зростання (21 275,47 у 2009 році, 32 685,30 у 2010 році та 53 667,30 у 2011 році), що могло бути наслідком стабілізації після фінансової кризи 2008 року та відновлення економічної активності.

Проте у 2012 році відбулося різке скорочення вихідних потоків (8 007,25), що, ймовірно, пов’язано з економічною нестабільністю та борговою кризою в єврозоні. У 2013–2015 роках вони залишалися на відносно стабільному рівні, після чого у 2016 році відбулося зниження до 16 180,74.

Період 2017–2019 років характеризувався певним відновленням вихідних інвестиційних потоків (з 24 530,90 у 2017 році до 24 362,01 у 2019 році). Однак у 2020 році вони суттєво знизилися (2 928,59), що такожм стало наслідком пандемії COVID-19 і загальної економічної невизначеності. У 2021 році вихідні потоки дещо відновилися, проте у 2022–2023 роках знову скоротилися (16 543,39 та 13 014,14 відповідно).

Загальну тенденцію до зростання демонстрували, в свою чергу, вхідні накопичені фонди (рис.3).

Рис. 3. Вхідні накопичені інвестиційні фонди, Італія (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

У 2008 році їхній обсяг становив 327 910,81, а вже у 2009 році показник зріс до 364 427,25, що свідчить про активізацію інвестиційних надходжень. Проте у 2010 році спостерігався спад (328 058,46), після чого у 2011–2012 роках фонди знову збільшилися (355 126,50 та 375 029,42 відповідно).

У 2013–2015 роках спостерігалася тенденція до зниження (364 959,16 у 2013 році, 352 501,56 у 2014 році та 340 466,00 у 2015 році), що також було наслідком фінансової нестабільності та боргової кризи в єврозоні. Проте з 2016 року ситуація почала покращуватися: вхідний накопичений фонд зріс до 352 633,67, а у 2017 році різко збільшився до 424 732,92. У 2018–2019 роках продовжилося помірне зростання, що свідчить про стабільність економічної ситуації.

Однак у 2020 році, на тлі пандемії COVID-19, вхідні накопичені фонди значно зросли до 490 196,70, що, ймовірно, пов’язано з заходами підтримки економіки. У 2021 році показник дещо знизився (454 494,38), але у 2022–2023 роках знову відбулося зростання (458 915,12 та 493 529,67 відповідно).

Значних коливань зазнали показники вихідних накопичених фондів за останні 15 років (рис.4).

У 2008 році їхній рівень складав 442 394,78, а вже у 2009 році він значно зріс до 487 906,28. У 2010–2012 роках фонди продовжували зростати, досягнувши 526 940,97 у 2012 році, що свідчить про стійкий рівень вихідних інвестицій навіть на фоні глобальної економічної нестабільності.

Рис. 4. Вихідні накопичені інвестиційні фонди, Італія (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3]*

Проте у 2013–2015 роках спостерігалося незначне коливання: у 2013 році фонди зросли до 533 897,94, але у 2014 році знизилися до 477 482,13, а у 2015 році продовжили спад до 456 604,53. Це може свідчити про економічну нестабільність або перерозподіл інвестиційних потоків. У 2016 році рівень вихідних накопичених фондів стабілізувався на рівні 456 390,02.

З 2017 року розпочався новий етап зростання: у 2017 році показник зріс до 547 564,39, у 2018 році – до 554 384,09, а у 2019 році – до 558 606,09. Однак у 2020 році, враховуючи ситуацію пандемії, зростання стало ще помітнішим, і фонди досягли 587 824,72, що, ймовірно, було наслідком екстрених фінансових заходів та змін у структурі міжнародних інвестицій.

У 2021 році спостерігався незначний спад до 561 815,06, що може бути пов’язано з коригуванням економічної політики після кризового періоду. Проте у 2022 році фонди дещо знизилися до 558 626,18, а у 2023 році знову зросли до 584 031,42, що може свідчити про відновлення інвестиційної активності.

На основі поданих показників можна дійти висновку, що інвестиційна динаміка в Італії характеризується значною волатильністю вхідних та вихідних потоків інвестицій. Також стан накопичених фондів свідчить про поступове нарощування бази інвестицій. Вхідний накопичений фонд стабільно збільшувався, що говорить про довгострокове залучення капіталу. Вихідний накопичений фонд також

демонструє позитивну динаміку, хоча в окремі роки темпи зростання сповільнювалися.

Загалом Італія залишається привабливою для іноземних інвесторів, незважаючи на економічні труднощі та певні зовнішні фактори. Зростання накопичених фондів свідчить про довіру інвесторів до країни, що є позитивним сигналом для майбутнього економічного розвитку.

Розглянемо інвестиційний клімат України. Як ми вже знаємо, за останні 15 років інвестиційний клімат України зазнав суттєвих змін під впливом глобальних економічних криз, внутрішньої політичної нестабільності, військових конфліктів та пандемії. У першому десятилітті XXI століття Україна демонструвала відносно стабільний приплив прямих іноземних інвестицій, але світова фінансова криза 2008 року спричинила значний спад. Надалі ситуація частково стабілізувалася, проте у 2014 році через анексію Криму та військові дії на сході країни інвестиційна активність різко впала [4].

Період з 2015 по 2019 рік характеризувався поступовим відновленням, але пандемія COVID-19 у 2020 році знову призвела до скорочення інвестиційних потоків. Попри деяке покращення у 2021 році, початок повномасштабної війни у 2022 році спричинив різке падіння інвестиційної привабливості країни. Однак вже у 2023 році спостерігається певне відновлення, що може свідчити про адаптацію економіки до нових умов та поступову зростаючу довіру з боку міжнародних партнерів.

Розглянемо ситуацію із вхідними інвестиційними потоками України (рис.5).

Рис. 5. Вхідні інвестиційні потоки, Україна (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

Вхідні потоки ПІІ демонструють значні коливання протягом 15-річного періоду. Найвищий рівень вхідних потоків спостерігався у 2008 році (10 913 млн дол.), однак у 2009 році відбулося значне падіння (4 816 млн дол.), що пояснюється світовою фінансовою кризою. Динаміка подальших років показує відновлення до 2012 року, але після цього інвестиційні потоки знову знижуються, особливо різке падіння відбулося у 2014 році (410 млн дол.) через початок військового конфлікту та економічну нестабільність.

У 2015 році вхідні потоки стали від'ємними (-331 млн дол.), що вказує на відтік капіталу. Після цього відбулося поступове відновлення, але знову у 2020 році спостерігається значне зниження (-36 млн дол.), що пов'язано з пандемією COVID-19. У 2021 році ситуація покращилася, проте в 2022 році через повномасштабну війну показник знову впав до 557 млн дол, хоча у 2023 році він дещо відновився до 4 247 млн дол.

Значно гірша ситуація із вихідними потоками, що можемо побачити на рисунку 6.

Рис. 6. Вихідні інвестиційні потоки, Україна (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

Як бачимо, обсяги вихідних інвестицій значно нижчі за вхідні потоки, що свідчить про домінування України, як реципієнта. В окремі роки спостерігався значний відтік капіталу (2012 рік – 1 206 млн дол.), але загалом вихідні потоки були нестабільними. Варто відзначити негативні показники у 2015 (-95 млн дол.), 2018 (-127 млн дол.), 2021 (-198 млн дол.), що свідчить про виведення капіталу з країни. У 2023 році вихідні потоки були майже нульовими (42 млн дол.), що вказує на мінімальну активність українських компаній в інвестуванні за кордон.

Більш стабільну ситуацію можемо спостерігати із вхідними накопиченими фондами (рис.7).

Рис. 7. Вхідні накопичені інвестиційні фонди, Україна (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

Вхідний накопичений фонд ПІІ зростав до 2013 року до 67 031 млн дол., після чого відбулося різке падіння у 2014–2015 роках (49 835 млн дол. і 46 009 млн дол. відповідно), що пов'язано з економічною та політичною кризою. У 2017–2019 роках спостерігалася більша стабільність, але у 2020 році фонд дещо зменшився (52 091 млн дол.).

Найбільш значне зростання відбулося у 2021 році до 65 746 млн дол., що може бути пов'язано з пожвавленням економіки після пандемії. Проте у 2022 році відбулося різке падіння до 50 987 млн дол., що є наслідком повномасштабного вторгнення Росії, а в 2023 році ситуація трохи покращилася до 54 261 млн дол.

Досить негативну ситуацію можемо спостерігати на рахунок вихідних накопичених фондів, відповідно, (рис.8).

Цей показник залишався відносно стабільним до 2013 року (7 825 млн дол.), після чого відбулося різке скорочення. У 2015 році фонд впав до 580 млн дол., а в наступні роки продовжував зменшуватися. У 2021 році значення стало від'ємним (-295 млн дол.), а у 2022–2023 роках тенденція залишилася такою ж (-867 млн дол. і -885 млн дол.), що може свідчити про виведення капіталу та втрату активів українських компаній за кордоном.

Загалом, можемо зазначити, що інвестиційний клімат України залежав від глобальних криз, внутрішньої політичної ситуації та

воєнних дій. Відновлення у 2023 році свідчить про певну стабілізацію, але подальша динаміка залежатиме від безпекової ситуації та економічних реформ країни.

Рис. 8. Вихідні накопичені інвестиційні фонди, Україна (2008-2023рр.)*

**Складено і розраховано автором за [3].*

В підсумку, можемо зазначити, що Італія та Україна мають суттєві відмінності в інвестиційному кліматі, що зумовлено різними економічними, політичними та соціальними умовами.

Італія демонструє стабільний інвестиційний клімат завдяки своїй розвиненій економіці, членству в Європейському Союзі та порівняно стабільній політичній ситуації. Країна є привабливим напрямком для іноземних інвесторів, і хоча економічні кризи, зокрема світова фінансова криза 2008 року, мали вплив на інвестиційні потоки, країна залишалася одним з провідних отримувачів ПІІ. Вихідні потоки з Італії зазвичай нижчі за вхідні, що свідчить про позитивний бізнес-клімат, хоча й спостерігався відтік капіталу в періоди економічної нестабільності.

Україна, в свою чергу, демонструє значні коливання в інвестиційних потоках, що безпосередньо пов'язано з внутрішньою політичною нестабільністю, військовими конфліктами та зовнішніми економічними шоками. Після світової фінансової кризи 2008 року Україна пережила спад інвестиційної активності, який поглибився через анексію Криму та війну на сході країни у 2014 році. Після цього спостерігалося поступове відновлення інвестицій, але пандемія COVID-19 у 2020 році знову призвела до скорочення потоків. Найбільше падіння спостерігалося в 2022 році через повномасштабну війну. Попри це, у

2023 році спостерігається певне відновлення, що свідчить про адаптацію української економіки до нових умов.

Накопичені інвестиційні фонди в Італії стабільно зростають, що свідчить про здатність країни залучати і зберігати інвестиції навіть у складні економічні періоди. В Україні ж накопичені фонди досягли піку до 2013 року, але з 2014 року спостерігається значне падіння через політичні та військові кризи. У 2022 році ситуація знову погіршилася, але у 2023 році спостерігається певне відновлення, хоча в умовах війни повна стабільність ще не досягнута.

Отже, інвестиційний клімат Італії є більш стабільним і передбачуваним, з позитивними тенденціями навіть під час криз, в той час як інвестиційний клімат України залишається більш волатильним і залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів, зокрема безпекової ситуації та політичних реформ.

Список використаних джерел

1. investorvisa.mise.gov.it URL: https://investorvisa.mise.gov.it/index.php/en/home-en/10-reasons-to-invest-in-italy
2. Why invest in Italy – Invitalia URL: https://www.invitalia.it/eng/support-to-foreign-investors/support-to-foreign-investors/why-invest-in-italy
3. World Investment Report | UN Trade and Development (UNCTAD) URL: https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report
4. Foreign Direct Investment in Ukraine: War and Peace — Dnipropetrovsk Regional Council URL: https://oblrada.dp.gov.ua/en/investors/foreign-direct-investment-in-ukraine-war-and-peace/

Науковий керівник: Е.М. Лимонова , кандидат економічних наук, доцент

В. Білик,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНЖИНІРИНГУ НАФТОГАЗОХІМІЧНОГО КОМПЛЕКСУ ІТАЛІЇ

Анотація

У роботі досліджується стан і розвиток нафтогазохімічного комплексу Італії, а також визначаються основні виклики та проблеми, з якими стикається галузь. Італія, хоча і не має великих запасів нафти та газу, займає важливе місце в хімічній промисловості Європи завдяки активному використанню нафтопродуктів. У роботі розглядаються фактори, які впливають на галузь, зокрема залежність від імпорту сировини, необхідність адаптації до екологічних стандартів, а також конкуренція з іншими країнами ЄС. Також розглянуто вплив технологічних інновацій, таких як цифровізація і автоматизація, на ефективність та модернізацію виробництва в нафтогазохімічному секторі Італії.

Ключові слова: нафтогазохімічний комплекс, Італія, хімічна промисловість, фармацевтика, екологічні вимоги, конкуренція, інновації, декарбонізація, імпорт сировини.

Abstract

The paper examines the state and development of Italy's oil and gas chemical complex, as well as identifies the main challenges and issues faced by the industry. Although Italy does not have significant reserves of oil and gas, it plays an important role in Europe's chemical industry due to the active use of petroleum products. The paper discusses the factors influencing the industry, including dependence on raw material imports, the need to adapt to environmental standards, and competition with other EU countries. The impact of technological innovations, such as digitalization and automation, on the efficiency and modernization of production in Italy's oil and gas chemical sector is also considered.

Keywords: oil and gas chemical complex, Italy, chemical industry, pharmaceuticals, environmental regulations, competition, innovation, decarbonization, raw material imports.

Вступ

Італійський нафтогазохімічний комплекс має важливе значення для економіки країни, оскільки є важливим елементом її промислової структури. Хоча Італія не має великих запасів нафти та газу, її хімічна

промисловість активно використовує продукти нафтопереробки. Зміни в глобальних енергетичних і екологічних тенденціях, зокрема вимоги до зменшення викидів та енергетичної безпеки, створюють нові виклики для розвитку цієї галузі. Водночас, завдяки технологічним інноваціям і високій конкурентоспроможності, Італія продовжує зберігати значну роль на європейському та міжнародному ринках хімічної продукції. В роботі проводиться аналіз сучасного стану нафтогазохімічного комплексу Італії, виявленні проблем та визначенні перспектив його розвитку.

Мета

Метою даного дослідження є комплексний аналіз нафтогазохімічного комплексу Італії, з акцентом на його роль в економіці країни, виявлення ключових проблем, пов'язаних із залежністю від імпорту сировини, екологічними вимогами та конкуренцією, а також визначення перспективних напрямків розвитку галузі з урахуванням технологічних інновацій та глобальних тенденцій декарбонізації.

Виклад основного матеріалу

Італійський нафтогазохімічний комплекс, що є історично важливим для промислового розвитку країни, сьогодні переживає період трансформації. З огляду на глобальні тенденції зменшення кількості викидів вуглекислого газу, енергетичну безпеку та технологічні інновації, перспективи розвитку інжинірингу в цьому секторі є складними, але й перспективним також.

Нафтогазова промисловість Італії на даний момент не відіграє провідну роль в економіці країни через брак значних запасів нафти та газу. Основна діяльність країни зосереджена на імпорті та переробці сировини, а ключові нафтопереробні заводи розташовані поблизу портів, зокрема в Сарцані (Сицилія), Фальконара-Мариттіма, Ліворно, Венеції та Мілаццо.

Однак країна має розвинену хімічну промисловість, яка використовує продукти нафтопереробки для виробництва необхідної продукції. Незважаючи на залежність від імпорту, галузь добре інтегрована в європейський ринок і є важливим учасником міжнародної торгівлі хімічною продукцією.

На даний момент ця сфера є настільки розвиненою в Італії, що країна займає третє місце в ЄС після Німеччини та Франції за показниками виробництва цієї продукції. Основні напрями – виробництво полімерів, пластмас, агрохімії, косметики та побутової

хімії. Основні промислові центри розташовані в Ломбардії, П'ємонті, Венето, Лаціо та Сицилії. Фармацевтична галузь є однією з найдинамічніших, і Італія є найбільшим експортером фармацевтичної продукції в ЄС. Виробництво ліків та біотехнологічних препаратів зосереджене в Ломбардії, Лаціо та Тоскані. В країні працюють як великі національні компанії (Menarini, Chiesi, Angelini, Recordati), так і міжнародні гіганти (Pfizer, Novartis, Sanofi). Завдяки високій доданій вартості та інноваціям хімічна та фармацевтична промисловість відіграють важливу роль в економіці Італії та її експортній стратегії [1].

В цілому хімічна сфера є досить широкою в своєму виробництві, показники експорту якої можемо розглянути на Рис.1

Рис. 1 Основні показники вартості експорту продукції хімічної промисловості Італії 2023р. (в тис.дол.)*

**Складено і розраховано автором за [2].*

Аналізуючи показники виробів хімічної промисловості, можна побачити, що найбільший обсяг виробництва припадає на медикаменти, в тому числі ветеринарні – $37 771 889, що свідчить про важливість фармацевтичної продукції для економіки. Значний обсяг також має лікарські та фармацевтичні продукти – $14 179 936. Крім того, значне місце займають пластмасові вироби з обсягом $6 185 216, що свідчить

про популярність пластмас у різних галузях, а також парфумерія та косметика – $7 684 605, яка має великий експортний потенціал.

Однак, незважаючи на досить вагомі показники в виробництві та продажах за кордон, сфери нафтогазохімічного комплексу стикаються с певними викликами в сучасному світі. Основні виклики можна визначити з кількох наступних аспектів:

1. Як вже було зазначено раніше, в Італії існує певна залежність від імпорту сировини. Країна не має значних запасів нафти та газу, тому вся промисловість сильно залежить від імпорту необхідних ресурсів, що робить країну вразливою до глобальних коливань цін на енергоносії та можливих перебоїв у постачанні.

2. Іншим викликом є екологічні вимоги та декарбонізація**.** Зміни клімату та вимоги до зменшення викидів CO2 створюють додатковий тиск на нафтогазохімічну промисловість. Італія, як частина Європейського Союзу, має дотримуватися суворих екологічних стандартів й прагнути до декарбонізації, що вимагатиме значних інвестицій у нові технології та модернізацію виробництва [3].

3. Невід'ємною частиною торгівлі таким типом продукції завжди буде жорстка конкуренція з боку інших країн, з чим стикається також і Італія. Зокрема основними конкурентами можна вважати Німеччину та Францію, що мають значно більші виробничі потужності.

4. Останнім викликом можна вважати також цифровізацію та автоматизацію**.** Впровадження нових технологій, таких як цифровізація та автоматизація виробничих процесів, може бути складним і дорогим для старих підприємств, що створює бар'єри для модернізації.

Втім, слід також виділити і позитивні сторони, розглянувши основні перспективи цієї сфери, зокрема:

1. Однією з перспектив є поступова трансформація нафтогазохімічної промисловості шляхом інвестування у відновлювані джерела енергії та впровадження «зелених» технологій. Це може дозволити знизити залежність від викопних ресурсів і відповідати сучасним екологічним правилам.

2. Другим перспективним варіантом для цієї сфери є впровадження інновацій**.** Розвиток нових матеріалів і хімічних продуктів, таких як біопластики, полімери з покращеними характеристиками та екологічно чисті продукти, відкриває нові ринки та можливості для італійських компаній.

3. Крім того, прогрес у багатьох промислових галузях, таких як автомобільна промисловість, будівництво та електроніка, сам по собі сприяє збільшенню попиту на хімічні продукти. Італія може

скористатися цією тенденцією для розширення своїх виробничих потужностей.

4. Ще однією перспективою є розширення ринків збуту продукції. Італія, завдяки своєму стратегічному розташуванню в Європі, має великі можливості для експорту нафтогазохімічної продукції в інші країни ЄС та за межі, зокрема до країн Африки та Азії, де спостерігається зростання попиту на хімічні продукти.

Висновки

Можемо зазначити, що італійський нафтогазохімічний комплекс перебуває на етапі трансформації, зокрема через глобальні світові зміни в енергетичних та екологічних сферах. Незважаючи на відсутність значних запасів нафти та газу, країна має потужну хімічну промисловість, яка активно використовує продукти нафтопереробки. Основними викликами для галузі є залежність від імпорту сировини, екологічні вимоги й конкуренція з боку інших країн ЄС, однак існують також певні значні перспективи для розвитку, зокрема розширення інвестування у відновлювані джерела енергії, розвиток інноваційних матеріалів і хімічних продуктів, а також розширення ринків збуту. Італія може скористатися зростанням попиту на хімічні продукти в інших регіонах світу, що дозволить їй зміцнити свої позиції на міжнародних ринках.

Список використаних джерел

1. Italy - List of Biotech, Pharmaceutical & Life Sciences Companies. URL: https://biopharmguy.com/links/country-italy-all-name.php
2. RCA Radar | UNCTAD Data Hub. URL: https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html
3. What are EU environmental standards? Answers. URL: https://www.6clicks.com/resources/answers/what-are-eu-environmental-standards

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

В. Білик,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ІТАЛІЇ

У доповіді розглянуто ключові юридичні аспекти міжнародного інвестування в Італії, зокрема порівняльний аналіз законодавства України та Італії, особливості реєстрації бізнесу, податкові питання, правила відкриття рахунку в банку, купівлі нерухомості та отримання ПМЖ/робочої візи. Мета дослідження - надати практичні рекомендації для іноземних інвесторів, зацікавлених у веденні бізнесу в Італії.

Ключові слова: інвестиції, Італія, Україна, законодавство, бізнес, податки, нерухомість, віза, ПМЖ.

Вступ

Інвестування в іноземні країни, зокрема в Італію та Україну, відкриває перед підприємцями нові можливості. Однак успіх такого підприємства значною мірою залежить від розуміння та дотримання місцевого законодавства. Вибір організаційно-правової форми, процедура реєстрації, податкова система, а також особливості володіння нерухомістю та отримання віз – це лише деякі з юридичних аспектів, які необхідно враховувати. Нехтування цими нюансами може призвести до значних фінансових втрат і затяжних судових процесів. Тому детальне вивчення юридичних аспектів інвестування є обов'язковою умовою для успішної реалізації бізнес-проектів за кордоном.

Існує велика кількість наукових робіт, присявченим розгляду подібних питань, до прикладу робота К. Девітта, де автор аналізує ситуацію допуску іноземних працівників до Італії, досліджує ііталійську політику трудової імміграції в контексті загального поділу між Північною та Південною Європою. Також автор С. д'Анджело аналізує прямі іноземні інвестиції в Італії, зосереджуючись на регіональних відмінностях між Північчю та Півднем країни. Автор вивчає економічні, соціальні, технологічні та інфраструктурні фактори, що впливають на вибір іноземних компаній, для оцінки регіональної привабливості [1-2].

В свою чергу, дізнатися про розгляд правових питань, що виникають у бенефіційних юридичних осіб в Італії, можна в роботі автора М. Сперанціна. Також Д. Парете писав про аналіз ринку традиційної інфраструктури, оцінюючи ринок нерухомості впевних регіонах країни, а Л. Модуньо про раціональність якісних очікувань щодо інвестицій на основі опитувань підприємств, проведених Банком

Італії [3-5].

Метою дослідження є проведення комплексного аналізу порівняння інвестиційного законодавства України та Італії, визначення особливостей реєстрації та ведення бізнесу іноземцями в Італії, дослідження податкових аспектів інвестиційних проєктів, вивчення процедур відкриття фінансових рахунків, купівлі та реєстрації нерухомості для нерезидентів, а також опис механізмів отримання постійного місця проживання та робочої візи в Італії.

Юридичні основи ведення бізнесу в Італії для іноземців.

Італія є привабливим напрямком для міжнародних інвестицій завдяки своїй розвиненій економіці, стратегічному географічному положенню та культурній спадщині. Однак, правове регулювання інвестиційної діяльності в Італії має свої особливості, які необхідно враховувати іноземним інвесторам.

Як відомо, обидві країни прагнуть до гармонізації свого законодавства згідно з європейськими нормами, але існують певні відмінності. Італійське законодавство характеризується більшою стабільністю та передбачуваністю, тоді як українське законодавство зазнає частих змін. Важливо зазначити, що Італія має розвинену систему захисту прав інвесторів, що є важливим фактором для залучення іноземного капіталу.

В Україні інвестиційна діяльність регулюється Законом «Про інвестиційну діяльність», Законом «Про режим іноземного інвестування» та Податковим кодексом. Держава в свою чергу гарантує захист прав інвесторів, можливість репатріації прибутку та надання податкових пільг для стратегічних інвесторів. Однак, інвестори часто стикаються з бюрократією, недостатньою правовою визначеністю та корупційними ризиками [6-7].

В Італії інвестиційну діяльність регулює так само податкове законодавство, а також спеціальні закони, що регулюють іноземні інвестиції. Італія, як член ЄС, дотримується європейських норм та стандартів, що забезпечує більш стабільне правове середовище для інвесторів. Країна пропонує податкові стимули для іноземних компаній, особливо у сфері інновацій, промисловості та технологій, проте існує суворий контроль за інвесторами з країн, що не входять до числа ЄС [8].

Основні відмінності між законодавствами України та Італії полягають у рівні правового захисту інвесторів, стабільності регуляторного середовища та інтеграції в міжнародні економічні структури. В Україні інвестиційний клімат менш передбачуваний через

політичні та економічні нестабільності, тоді як Італія пропонує більш прогнозовану та розвинену систему правового регулювання.

Саме процес реєстрації та ведення бізнесу в Італії для іноземців має низку особливостей, обумовлених місцевим законодавством, податковою системою та регуляторними вимогами. Іноземні підприємці можуть заснувати бізнес у кількох організаційно-правових формах, серед яких найпоширенішими є Società a Responsabilità Limitata (SRL) – аналог товариства з обмеженою відповідальністю, іноземці також можуть відкрити філію або представництво своєї компанії в Італії. Крім того, досить поширеною формою є Ditta Individuale – ідеально підходить для індивідуальних підприємців, цей тип передбачає персональну відповідальність за зобов'язання підприємця, але його легше контролювати. [9].

Після детального розгляду кожної організаційно-правової форм та їх особливостей, важливо зазначити, що вибір найбажанішого варіанта залежить від конкретних потреб та цілей самого інвестора.

Для іноземців, які планують вести малий або середній бізнес в Італії, SRL часто є найбільш вдалим вибором. Ця форма забезпечує обмежену відповідальність учасників, що захищає їх особисте майно від ризиків, пов'язаних з веденням бізнесу. Це особливо важливо для іноземних інвесторів, які можуть бути менш знайомі з місцевим законодавством та бізнес-практиками. Крім того, SRL має відносно просту структуру управління та нижчі вимоги до статутного капіталу. Проте, варто враховувати, що створення та управління SRL потребує більших витрат, ніж Ditta Individuale, а також передбачає більш складний бухгалтерський облік та звітність.

Основними перевагами цієї форми є обмежена відповідальність, що захищає особисте майно власників, та більш солідний імідж в очах партнерів та клієнтів. Це може бути головним фактором для іноземних компаній, які прагнуть встановити довгострокові та довірливі відносини на італійському ринку. Крім того, SRL має більше шансів на отримання кредитування, оскільки банки вважають цю форму більш надійною та стабільною. Проте, така форма потребує більшої прозорості у своїй діяльності, оскільки її фінансова звітність є відкритою для загального доступу.

У свою чергу Ditta Individuale, навпаки, підійде для індивідуальних підприємців, які планують вести невеликий бізнес самостійно. Ця форма характеризується надзвичайною простотою реєстрації та мінімальними вимогами до капіталу, що робить її особливо привабливою для початківців та невеликих підприємств з обмеженим бюджетом. Проте, такий варіант має суттєвий недолік - необмежену відповідальність

підприємця за всі борги свого бізнесу. Це означає, що у разі фінансових труднощів кредитори можуть здійснити стягнення на особисте майно підприємця, включаючи житло, автомобіль та інші активи. Тому, обираючи Ditta Individuale, підприємець повинен бути готовий до цього ризику та ретельно оцінити свої фінансові можливості.

Основними перевагами Ditta Individuale є простота реєстрації, низькі витрати на відкриття та ведення бізнесу, а також повна свобода дій та незалежність у прийнятті рішень. Крім того, для цього виду передбачена можливість застосування спрощеної системи оподаткування (схема фіксованої ставки), що може значно зменшити податкове навантаження на початковому етапі розвитку бізнесу. Проте, Ditta Individuale має менш професійний імідж порівняно з SRL та може мати труднощі з доступом до кредитування через більші ризики для банків.

Обираючи між цими двома варіантами, іноземним інвесторам, вперше чергу, необхідно зважити свої фінансові можливості, масштаби бізнесу та рівень толерантності до ризику. В цьому випадк, звичайно, рекомендовано звернутися до юристів, бухгалтерів та інших фахівців для отримання вже професійної допомоги на всіх етапах реєстрації бізнесу в Італії [10].

Сама процедура реєстрації бізнесу включає кілька етапів: призначення законного представника, отримання податкового номера (Codice Fiscale), відкриття попереднього банківського рахунку, розробка проекту, реєстрація в італійському комерційному реєстрі, отримання необхідних бізнес-ліцензій, реєстрація в податковій службі для сплати всіх необхідних податків. Варто також зазначити, що для нерезидентів країн, що не входять до ЄС, може знадобитися дозвіл на проживання, підтвердження інвестиційного капіталу та перевірка фінансових транзакцій за останні декілька місяців [11].

"Codice fiscale" присвоюється асоціаціям і організаціям при їх створенні або реєстрації. Він також необхідний для всіх нефізичних платників податків з номером ПДВ (компанії, фонди, трасти, асоціації тощо).

Податковий кодекс Італії потрібен для:

- відкриття банківського рахунку;
- успадкування нерухомості;
- реєстрації попереднього договору купівлі-продажу нерухомості;
- оформлення договору купівлі-продажу;
- підключення комунальних послуг;
- отримання іпотечного кредиту.

Громадянам Італії код присвоюється автоматично при народженні. Іноземці можуть отримати його за запитом у дипломатичних чи консульських представництвах Італії або в офісах "Agenzie delle Entrate" [12].

Враховуючи закони Італії, податкова система в країні передбачає корпоративний податок (IRES) у розмірі 24% та місцевий податок на виробничу діяльність (IRAP) у межах 3,9%. Окрім цього, підприємці повинні сплачувати ПДВ (22%) і робити обов'язкові соціальні внески. В Італії діють податкові стимули для стартапів, інноваційних компаній та підприємств, що інвестують у дослідження та розвиток [13-15].

Серед основних викликів ведення бізнесу в Італії можна виділити складну бюрократичну систему, високий рівень податкового навантаження та необхідність дотримання численних регуляторних норм. Водночас Італія пропонує сприятливі умови для розвитку бізнесу в сферах туризму, агропромисловості, дизайну та технологій. Іноземні підприємці можуть скористатися спеціальними програмами підтримки, а також отримати консультаційну допомогу через державні агентства та місцеві торгові палати.

Як вже було зазначено, обов'язковим пунктом є також відкриття банківського рахунку в італійському банку. Саме рахунок можуть відкрити як резиденти, так і нерезиденти. Для цього процесу слід мати певну кількість документів, а точніше паспорт, податковий номер (Codice Fiscale) і, у разі бізнес-рахунку, документи про реєстрацію компанії або індивідуальний податковий номер планика ПДВ, що має назву Partita IVA. Процедура включає подачу заявки в банку (особисто або онлайн), підписання договору та надання документів. Резиденти мають доступ до ширших послуг, а нерезиденти – до обмежених типів рахунків. Для бізнесу передбачені корпоративні рахунки з додатковими можливостями [16].

В Італії існує декілька видів банківських рахунків, котрі можуть бути корисними як для фізичних, так і для юридичних осіб. Розглянемо їх детальніше:

1) Conto Corrente residenti (Поточний рахунок)

Ідеально підходить для щоденних фінансових операцій, таких як отримання зарплати, оплата комунальних послуг, здійснення покупок, переказ коштів тощо.

Основні особливості:

- Дебетова картка для зручних платежів та зняття готівки.
- Доступ до онлайн-банкінгу для управління рахунком 24/7.
- Можливість підключення кредитних карток.
- Різноманітні тарифи та умови обслуговування.

Такий рахунок підходить фізичним та юридичним особам, які активно користуються банківськими послугами.

2. ***Conto di Risparmio (Ощадний рахунок)***

Основним призначенням такого рахунку є накопичення коштів та отримання відсотків.

Основні особливості:

- Початковий обов'язковий депозит (зазвичай 25 євро).
- Можливість поповнення рахунку в будь-який час та на будь-яку суму.
- Обмеження на використання коштів (зазвичай не передбачає дебетову картку та онлайн-банкінг).
- Страхування депозитів до 100 000 євро Італійським страховим фондом.
- Можливість відкриття на строк від 1 до 12 місяців.
- Відсоткова ставка до 2,25%.

В більшості підходить для тих, хто хоче зберегти свої заощадження та отримувати невеликий дохід.

3. ***Conto Deposito (Депозитний рахунок***)

Відкриття такого рахунку має на меті розміщення коштів на певний строк та отримання фіксованого доходу у вигляді відсотків.

Основні особливості:

- Фіксований мінімальний термін вкладу (від кількох місяців до кількох років).
- Вищі процентні ставки порівняно з ощадним рахунком.
- Обмеження на зняття коштів до закінчення терміну дії договору (можливі штрафні санкції).

Саме такий варіант підходить для тих, хто має заощадження, які не потрібні найближчим часом, та хоче отримати стабільний дохід.

4. ***Conto corrente joint (спільний рахунок)***

Основним призначенням такого рахунку є використання дваома або більше особами.

- Всі власники рахунків мають рівні права на управління коштами та доступ до балансу на рахунку
- Якщо рахунок закрито, сума ділиться порівну між усіма власниками рахунку

Це чудовий варіант для сімей, партнерів або ділових партнерів, які мають на меті разом керувати фінансами.

Тож таким чином, обираючи тип банківського рахунку, важливо враховувати ваші індивідуальні потреби та фінансові цілі [17].

У випадку необхідності купівлі нерухомості для ведення бізнесу, процес купівлі та реєстрації в Італії нерезидентом є законною та

прозорою процедурою, яка дозволяє іноземцям володіти нерухомістю на рівних умовах із громадянами Італії. Для успішної угоди про купівлю необхідно провести ряд процедур, починаючи з вибору об'єкта та закінчуючи укладенням договору купівлі-продажу.

Першим кроком є пошук відповідного об'єкта нерухомості. Для цього можна скористатися послугами місцевих агентств нерухомості або ж самостійно шукати варіанти на спеціалізованих сайтах. Досвідчений агент допоможе знайти варіанти, які відповідають основним бажаним критеріям, організує оглядини та надасть консультації з юридичних питань.

Після вибору потенційного об'єкта необхідно провести його оцінку та юридичну перевірку. Оцінка дозволить визначити реальну ринкову вартість нерухомості, а юридична перевірка – переконатися у відсутності будь-яких обтяжень або суперечок щодо права власності. Для проведення цих процедур так само бажано залучити кваліфікованих фахівців.

Якщо обраний об'єкт влаштовує покупця, наступним кроком буде оформлення пропозицію купівлі. Цей документ є офіційною заявою про бажання придбати нерухомість за вказаною ціною. Пропозиція містить детальний опис об'єкта, ціну, умови оплати та терміни укладення угоди.

Після прийняття продавцем пропозиції, укладається договір купівлі-продажу. Цей документ підписується в присутності нотаріуса і є офіційним підтвердженням угоди. У договорі детально прописуються всі умови угоди, включаючи ціну, терміни оплати, передачу власності та інші важливі деталі.

Останнім етапом є реєстрація права власності на нового власника в земельному кадастрі. Після державної реєстрації покупець стає повноправним власником нерухомості. Однак, треба пам'ятати, що для іноземних громадян існують певні особливості при купівлі нерухомості в Італії. Зокрема, необхідно звернути увагу на наступні аспекти:

- *Існування умов взаємності*, адже Італія підписала двосторонні угоди про заохочення та захист інвестицій з багатьма країнами. Це означає, що громадяни цих країн мають такі ж права на придбання нерухомості в Італії, як і італійські громадяни.
- *При купівлі нерухомості необхідно сплатити ряд податків та зборів*, включаючи реєстраційний податок, податок на передачу власності та інші.
- *Іноземці можуть отримати іпотечний кредит в італійських банках.* Однак, для цього можуть знадобитися додаткові документи та гарантії.

Для тимчасового вилучення нерухомості з ринку покупець може

зробити безвідкличну пропозицію купівлі (Proposta Irrevocabile di Acquisto). Це офіційний письмовий документ, що виражає намір придбати майно на визначених умовах.

У пропозиції зазначається кінцевий термін її дії, протягом якого вона є обов’язковою лише для покупця. Продавець має право розглядати інші пропозиції до закінчення встановленого терміну, а якщо не прийме її до зазначеної дати, документ втрачає силу. У разі акцепту пропозиція перетворюється на попередній договір купівлі-продажу, а внесена сума як завдаток зараховується до остаточної ціни.

Основні складові безвідкличної пропозиції купівлі:

- кадастрові дані нерухомості;
- інформація про її походження (придбання, дарування, успадкування тощо);
- містобудівна характеристика (дозволи на будівництво, сертифікати, узаконення змін);
- запропонована ціна;
- строк дії пропозиції.

Разом із пропозицією покупець зазвичай вносить депозит ("капарру"), який залишається заблокованим до закінчення терміну дії пропозиції або її акцепту продавцем. Якщо пропозиція не прийнята, завдаток повертається. Проте у разі безпідставної відмови покупця від угоди, кошти можуть бути втрачені.

Розмір депозиту зазвичай становить близько 10% вартості майна, хоча може змінюватися залежно від конкретної угоди. Важливо розуміти, що, хоча безвідклична пропозиція не є остаточним договором купівлі-продажу, вона має юридичну силу. Тому перед її підписанням взагалі слід ретельно оцінити всі умови, щоб уникнути ризику втрати коштів.

Наступним видом угод є Caparra confirmatoria – це різновид депозиту, який слугує підтвердженням серйозності намірів покупця придбати нерухомість. Одна сторона передає іншій грошову суму або інші взаємозамінні речі, які повертаються або зараховуються в рахунок остаточного розрахунку в разі виконання зобов'язань.

Якщо сторона, яка внесла завдаток, не виконує своїх зобов’язань, інша сторона може розірвати договір та залишити депозит собі. Якщо ж зобов’язань не виконує сторона, що отримала завдаток, інша сторона може розірвати договір і вимагати подвійну суму завдатку. У разі вибору виконання договору або його розірвання відшкодування збитків здійснюється відповідно до загальних правових норм.

Якщо завдаток передбачений у договорі купівлі-продажу, то:

- у разі успішного укладення угоди він зараховується як частина

вартості нерухомості;

- у разі невиконання договору він перетворюється на штрафну санкцію, як на компенсацію постраждалій стороні. Якщо продавець порушує умови, він повертає покупцю подвійний депозит. Якщо ж порушником є покупець, продавець залишає завдаток собі.

Останнім найпоширенішим видом угод є попередній договір (Contratto Preliminare або Compromesso) – це угода між покупцем і продавцем про зобов'язання укласти остаточний договір купівлі-продажу. Право власності, передача майна та оплата відбуваються лише після підписання остаточного договору.

Попередній договір є важливим, оскільки забезпечує юридичне зобов'язання обох сторін виконати угоду, а також дає час для підготовки всіх необхідних документів та процедур, пов'язаних із продажем. Основними особливостями попереднього договору є письмова форма, згода сторін, точний опис нерухомості (адреса, тип, кадастрові дані), ціна.

Під час реєстрації такого типу договору передбачено сплату реєстраційного податку (200 євро) та гербового збору (16 євро за кожні 4 сторінки або 155 євро для нотаріально засвідченого акта). В свою чергу, сторони можуть домовитися про сплату завдатку при укладанні попереднього договору. Якщо договір засвідчується нотаріусом, можлива його транскрипція. Ця процедура захищає права покупця, запобігаючи продажу нерухомості іншим особам, і також забезпечує юридичний ефект заднім числом від моменту транскрипції.

Також Іноземці можуть отримати іпотеку для придбання нерухомості в Італії за умови відповідності певним вимогам. Однак, всі документи повинні бути перекладені італійською мовою.

В такому випадку іноземців ділять на дві категорії, тобто:

- Іноземці-резиденти, які повинні мати легальне проживання в Італії не менше двох років та офіційний трудовий договір (мінімум 6 місяців).
- Іноземці-нерезиденти:, котрі подають заявку на іпотеку через іноземні банки з філіями в Італії або італійські банки з представництвами в їхній країні.

Для проведення самої процедури необхідно мати наступні документи:

- дозвіл на проживання (permesso di soggiorno);
- банківський або поштовий рахунок на ім'я заявника;
- підтвердження періоду проживання в Італії;
- копія трудового договору;
- довідка про доходи;

- codice fiscale (ідентифікаційний номер);
- податкові декларації за останні два роки;
- підтвердження фінансової спроможності (банківські виписки);
- документи на нерухомість (акт про походження, плани, підписаний попередній договір тощо).

Крім того, бажано враховувати можливі коливання валютного курсу при розрахунку іпотечного внеску та перевіряти доступність кредиту. Також варто зазначити, що через економічну кризу та жорсткіші правила боротьби з відмиванням грошей, італійські банки стали обережнішими у видачі іпотек нерезидентам.

Після підписання договору нотаріус реєструє майно у земельному кадастрі, подавши відповідні документи до місцевого відділу реєстрації. Після завершення реєстрації видається свідоцтво "visura catastale", що підтверджує право власності [18].

Необхідними документами для придбання нерухомості є:

- договір купівлі-продажу;
- "codice fiscale";
- документ продавця, що підтверджує право власності;
- кадастрові документи;
- дозволи на будівництво (якщо планується реконструкція);
- енергетичний сертифікат (за необхідності).

Крім того, варто зазначити, що і власники нерухомості в Італії зобов’язані сплачувати різні податки, зокрема:

- IMU (Imposta Municipale Unica) – муніципальний податок на нерухомість, розраховується на основі кадастрової вартості.
- Imposta di Registro – реєстраційний податок, що сплачується при передачі права власності, ставка якого залежить від типу нерухомості.
- IVA (Imposta sul Valore Aggiunto) – ПДВ застосовується до продажу новобудов або суттєво відремонтованих об’єктів (ставка 10%).
- Tassa di Iscrizione Ipotecaria e Catastale – збори за реєстрацію нерухомості в земельному кадастрі.
- TOSAP (Tassa per l'Ocupazione di Suolo Pubblico) – податок на використання громадських просторів для комерційної діяльності.
- IRPEF (Imposta sul Reddito delle Persone Fisiche) – податок на доходи фізичних осіб, включаючи прибуток від оренди.

Оскільки податкові ставки можуть змінюватися, бажано консультуватися з італійським податковим спеціалістом або юристом з нерухомості [12].

Також основними витратами при купівлі будуть податок на нерухоме майно (0,4-0,8%), на додану вартість (4-22%), податок на

реєстрацію (2-9%), нотаріальні послуги (1-2,5%), юридичні витрати (1-2%), комісію агенту нерухомості (3-6%), податок з продажу (22%) та щорічний податок на нерухомість. Також інсує певний податок на приріст капіталу на нерухомість, ставка якого для фізичних осіб становитиме 22%, а для компаній – 27,5%. Крім того, слід пам'ятати про обстеження власності, комунальні послуги та технічнее обслуговування. Саме для оплати податків і комунальних послуг рекомендується мати банківський рахунок в Італії. Нерезиденти можуть використовувати нерухомість для проживання, здачі в оренду або інвестицій. Однак, все ж слід залучити професійних агентів і нотаріусів з метою забезпечення безпечності всього процесу [19].

Для повноцінної реалізації свого бізнесу, інвестору також слід попіклуватися про отримання візи. Це процес отримання робочої візи та постійного місця проживання (ПМЖ) в Італії має також свої особливості. Робоча віза потрібна в більшості громадянам країн, які не входять до ЄС. Основними видами робочих віз є віза для самозайнятості, для сезонної роботи, оплачувана робоча віза, науково-дослідна віза, екстраквотна, ділова шенгенська, цифрова візи. Процедура передбачає, що людина отримує дозвіл на працевлаштування, після чого оформлює візу в італійському консульстві у своїй країні. Після прибуття в Італію необхідно подати запит на дозвіл на проживання протягом 8 днів.

Звичайно існують також і візи саме для інвесторів. Інсує досить привабливий варіант, який має назву Італійська золота віза (Investor Visa for Italy) — це програма, що дозволяє громадянам країн, які не входять до ЄС, отримати дозвіл на проживання в Італії через значні інвестиції в економіку країни. Ці програма була азпроваджена ще в 2017 році для залучення іноземних інвестицій та покращення візової системи.

Програма передбачає чотири варіанти інвестування, які відрізняються сумою вкладень. Найдоступніший варіант — інвестиція в інноваційний стартап від €250 000. Найпопулярніший — внесок у благодійну організацію, що перевищує €1 000 000.

Золота віза надає дозвіл на проживання терміном на 2 роки з можливістю продовження ще на 3 роки. Вона поширюється не лише на інвестора, а й на його родину: чоловіка/дружину, дітей будь-якого віку та батьків.

Після 10 років проживання в Італії інвестор та його сім'я можуть подати заявку на отримання італійського громадянства [20].

В інших випадках можливе отримання ПМЖ, однак ця процедура займатиме більше часу та матиме більше вимог. Це можуть отримати іноземці, які легально проживають в Італії щонайменше 5 років, мають стабільний дохід, житло та знання італійської мови на рівні А2. ПМЖ

забезпечує право на постійне проживання, роботу без обмежень, доступ до соціальних послуг та вільне пересування в межах ЄС. Заява подається до місцевих органів.. ПМЖ також доступне членам сім'ї за програмою возз'єднання. Ці процедури вимагають ретельного дотримання законодавчих вимог.

Висновки

Переходячи до висновків, враховуючи проведений аналіз, бачимо, що інвестиційний клімат в Італії має свої особливості, які відрізняються від українського. Італійське законодавство, хоча і є частиною європейського правового поля, має свої специфічні риси, які необхідно враховувати при веденні бізнесу. Особливу увагу слід приділити вибору організаційно-правової форми підприємства, податковому плануванню, процедурам реєстрації нерухомості та отриманню дозволів на проживання. Тож можемо зазначити, що інвестування в таку країну є досить привабливим, однак потребує досить глибокого та детального аналізу.

Список використаних джерел

1. Devitt, Camilla. "The admission of foreign workers to Italy: closing the "gap" with Northern Europe." *Migration control logics and strategies in Europe: a north-south comparison*. Cham: Springer International Publishing, 2023. 189-207.
2. D'Angelo, S., *Foreign Direct Investment in Italy; the North-South divide*. Diss. Politecnico di Torino, 2024.
3. Speranzin, Marco. "Benefit Legal Entities in Italy: An Overview." *European Company Law* 19.5 (2022).
4. Parete, Giuseppe, et al. "Rural Buildings for Sustainable Development: A Real Estate Market Analysis in Southern Italy." *Sustainability* 16.10 (2024): 4086.
5. Modugno, Lucia. "Evaluating Qualitative Expectational Data on Investments from Business Surveys." *Journal of Business Cycle Research* (2024): 1-30.
6. Про інвестиційну діяльність | від 18.09.1991 № 1560-XII URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text
7. Про режим іноземного інвест... | від 19.03.1996 № 93/96-ВР URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80#Text
8. regulation-of-foreign-investment-in-italy.pdf URL: https://www.clearygottlieb.com/-/media/files/regulation-of-foreign-investment-in-italy.pdf
9. Types of Companies in Italy - Company Formation Italy URL:

https://www.italiancompanyformations.com/start-a-business-in-italy/types-companies-italy/
10. SRL o Ditta Individuale: Guida Definitiva 2025 | Pro e Contro URL: https://www.srlonline.com/srl-o-ditta-individuale-guida-definitiva-2025-pro-e-contro/
11. How to register your company in Italy in 10 steps URL: https://parakar.eu/use-cases/starting-company-abroad/italy
12. Italian Company Formations | How to buy a property in Italy URL: https://www.italiancompanyformations.com/italian-real-estate-investments/how-to-buy-property-in-italy/
13. Business - Corporate Income Tax - Ires - Agenzia delle Entrate URL: https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/english/corporate-income-tax-ires
14. Business - Regional production tax - Irap - Agenzia delle Entrate URL: https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/web/english/nse/business/taxes-on-corporate-income
15. Taxually | VAT Italy Guide 2025 | What You Need to Know URL: https://www.taxually.com/manuals/italy
16. Taxually | All You Need to Know About P IVA Number Italy URL: https://www.taxually.com/blog/all-you-need-to-know-about-p-iva-number-italy-in-2024
17. All about banks in Italy: where and how best to open an account URL: https://oneworld.id/blog/all-about-banks-in-italy-where-and-how-best-to-open-an-account/
18. The Visura Catastale – Italian Tax URL: https://taxing.it/the-visura-catastale/
19. Italian Property Taxes: What you Need to Know | Legal Advice URL: https://www.giambronelaw.com/site/advice/real-estate-advice/italian-real-estate/italian-property-taxes-guide/
20. Italy Golden Visa Program 2025: How to obtain Residence Permit (RP) by Investment URL: https://immigrantinvest.com/italy-golden-visa/

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

Д. Герасименко,
Європейський Університет, м. Київ (Україна)

ПРИВАТНИЙ МЕДИЧНИЙ СЕКТОР ЯК ДРАЙВЕР ПІСЛЯВОЄННОГО ЕКОНОМІЧНОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

Анотація

Війна завдала значної шкоди економіці країни та її системі охорони здоров'я, що зумовлює необхідність пошуку інноваційних підходів до відбудови. У роботі проаналізовано поточний стан та прогнози розвитку економіки України, а також потенційні механізми впливу приватної медицини на економіку, включаючи створення робочих місць та залучення інвестицій. На основі аналізу доступних даних зроблено висновки щодо ролі приватного медичного сектору у відновленні економіки України.

Annotation

The war has caused substantial damage to the country's economy and healthcare system, necessitating the search for innovative approaches to reconstruction. The paper analyzes the current state and forecasts of Ukraine's economic development, and the potential mechanisms of the private medicine's impact on the economy, including job creation and investment attraction. Based on the analysis of the available data, conclusions are drawn regarding the role of the private medical sector in the economic recovery of Ukraine.

Ключові слова: післявоєнне відновлення, економіка України, приватна медицина, державно-приватне партнерство, медичні стартапи, post-war recovery, Ukrainian economy, private healthcare, public-private partnership, medical startups.

Руйнівний вплив війни на економіку та систему охорони здоров'я України.

Повномасштабна військова агресія проти України завдала нищівного удару по її економіці та соціальній інфраструктурі, зокрема по системі охорони здоров'я. Аналіз основних економічних показників свідчить про значне падіння валового внутрішнього продукту (ВВП), експорту та імпорту, що супроводжується зростанням державних витрат та інфляції [1]. Безпосередні збитки інфраструктури, зафіксовані до кінця 2024 року, становлять 170 мільярдів євро, причому найбільших

руйнувань зазнали житловий сектор, транспортна та енергетична інфраструктура, а також галузі промисловості та торгівлі [2].

Система охорони здоров'я України зазнала не менш руйнівного впливу. З початку повномасштабного вторгнення зафіксовано численні атаки на медичні заклади, що призвели до пошкодження або повного знищення лікарень, поліклінік та іншої медичної інфраструктури. За даними Міністерства охорони здоров'я, станом на лютий 2024 року пошкоджено 1984 об'єкти медичних закладів, а 301 зруйновано вщент. Найбільше постраждали медичні установи Харківської, Донецької, Миколаївської, Київської, Чернігівської, Дніпропетровської, Херсонської та Запорізької областей [3]. Схожі дані наводить і Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), яка зафіксувала 1762 атаки на систему охорони здоров'я України з лютого 2022 року, внаслідок чого пошкоджено або зруйновано 910 лікарень та клінік, а 261 медичний працівник загинув [4].

Аналіз поточного стану та прогнози економіки України на 2024-2025 роки.

Після падіння на 28,8% у 2022 році, економіка відновилася на 5,3% у 2023 році [5]. За підсумками 2024 року очікується зростання від 3,4% до 3,6% [5]. Прогнози на 2025 рік варіюються, проте загалом очікується подальше зростання, хоча й з урахуванням триваючої невизначеності, пов'язаної з війною [5].

Механізми впливу приватного медичного сектору на економіку України.

Приватний медичний сектор має значний потенціал для впливу на економічне відновлення України через низку механізмів. Приватні медичні заклади створюють робочі місця для медичних працівників, адміністративного персоналу та допоміжного персоналу. Приватний сектор залучає як внутрішні, так і іноземні інвестиції в медичну інфраструктуру, технології та послуги. Конкуренція з боку приватного сектору стимулює підвищення якості та доступності медичних послуг у всій системі охорони здоров'я.

Поточний стан та потенціал розвитку приватного медичного сектору в Україні.

Приватний медичний сектор України вже сьогодні відіграє значну роль у системі охорони здоров'я. Опитування, проведене Центром Разумкова у 2023 році, показало, що більшість українців (93%) мають декларації з сімейними лікарями, проте лише незначна частина (6%) – з приватними закладами. Водночас, переважна більшість респондентів (74%) віддали б перевагу приватній клініці, якби мали таку можливість, відзначаючи вищу якість медичної допомоги, сучасніше обладнання та

кращий сервіс [6]. Це свідчить про значний потенціал для зростання приватного медичного сектору в Україні.

Проведене дослідження підтверджує важливу роль приватного медичного сектору як потенційного драйвера післявоєнного економічного відновлення України. Незважаючи на значні руйнування та економічні втрати, спричинені війною, приватний медичний сектор демонструє стійкість та має значний потенціал для подальшого розвитку. Він може сприяти створенню нових робочих місць, залученню інвестицій та покращенню якості медичних послуг для населення.

Список використаних джерел

1. СТРАТЕГІЯ ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІСЛЯ ВІЙНИ, доступ отримано березня 20, 2025, https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2240

2. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment Released - World Bank, доступ отримано березня 20, 2025, https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/02/25/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released

3. Три роки великої війни — який вплив на систему охорони здоров'я - UKR.NET, доступ отримано березня 20, 2025, https://www.ukr.net/news/details/health/109800644.html

4. Building back better Ukraine's healthcare system - European Policy Centre, доступ отримано березня 20, 2025, https://www.epc.eu/en/Publications/Building-back-better-Ukraines-healthcare-system~624634

5. П'ять основних висновків про економічну політику під час війни та в період післявоєнної відбудови: підсумки VII Щорічної дослідницької конференції НБУ та НБП, доступ отримано березня 20, 2025, https://bank.gov.ua/ua/news/all/pyat-osnovnih-visnovkiv-pro-ekonomichnu-politiku-pid-chas-viyni-ta-v-period-pislyavoyennoyi-vidbudovi-pidsumki-vii-schorichnoyi-doslidnitskoyi-konferentsiyi-nbu-ta-nbp

6. razumkov.org.ua, доступ отримано березня 20, 2025, https://razumkov.org.ua/images/2023/06/14/2023-MEDICINA-ENGL.pdf

Науковий керівник: С.В. Шарова, кандидат економічних наук, доцент

Б. Голоскоков,
О. Задоя,
кандидат економічних наук, доцент,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро

МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В НІМЕЧЧИНІ: ФОРМИ, ІНСТРУМЕНТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ[1]

Анотація

У статті досліджено механізми стимулювання експорту в Німеччині, які включають фінансові, податкові, адміністративні та інфраструктурні заходи. Розглянуто роль державних банків, програм підтримки експортерів, а також механізми зниження торговельних бар'єрів. Оцінено ефективність стимулюючих заходів через аналіз експортної динаміки Німеччини. Визначено ключові фактори, що сприяють успішному розвитку експорту, такі як інновації, сучасна інфраструктура та державна підтримка. Окреслено основні виклики, що можуть впливати на зовнішньоекономічну діяльність країни.

Ключові слова: експорт, Німеччина, фінансові механізми, податкові пільги, державна підтримка, митне регулювання, зовнішньоторговельна політика, інновації, конкурентоспроможність, економічна стратегія.

Abstract

The article examines export promotion mechanisms in Germany, including financial, tax, administrative, and infrastructure measures. The role of state banks, export support programs, and trade barrier reduction mechanisms is analyzed. The effectiveness of these measures is assessed

---

[1] Доповідь підготовлена у рамках реалізації міжнародного проєкту «Конкурентоспроможність Європи у новій глобальній економіці» № 101176059 – EuCompet – ERASMUS-JMO-2024-HEI-TCH-RSCH

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Фінансується Європейським Союзом. Проте висловлені погляди та думки належать лише автору(ам) і не обов’язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з питань освіти та культури. Ні Європейський Союз, ні грантодавець не можуть нести за них відповідальність.

through an analysis of Germany's export dynamics. Key factors contributing to successful export development, such as innovation, modern infrastructure, and government support, are identified. The main challenges that may impact the country's foreign economic activities are outlined.

Keywords: export, Germany, financial mechanisms, tax incentives, government support, customs regulation, foreign trade policy, innovation, competitiveness, economic strategy.

Вступ

У сучасних умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою економічного розвитку кожної країни. Для Німеччини, однієї з найбільших економік Європи та світу, експорт є ключовим чинником, що забезпечує стабільність і зростання економічного потенціалу. Згідно з останніми статистичними даними, Німеччина стабільно залишається одним із найбільших експортерів у світі, зокрема в таких галузях, як автомобілебудування, машинобудування, хімічна та електронна промисловість.

Однак навіть в умовах такої успішної зовнішньої торгівлі, стимулювання експорту залишається актуальним завданням для урядів та економічних інститутів. Економіка Німеччини значною мірою залежить від зовнішньої торгівлі, і саме тому стимулювання експорту є одним із пріоритетних напрямів державної економічної політики [1].

Мета

Метою даного дослідження є аналіз механізмів стимулювання експорту в Німеччині, визначення основних форми та інструментів підтримки експортерів, а також оцінка їх ефективності у забезпеченні стабільного розвитку зовнішньої торгівлі країни.

Виклад основного матеріалу

Протягом останніх десятиліть Німеччина активно застосовує різноманітні механізми та інструменти для підтримки експортної діяльності підприємств, зокрема фінансові стимули, пільги, субсидії, а також консультаційні послуги для компаній, що працюють на міжнародних ринках..

Лідируюче місце в Європі по експорту в значній мірі досягається за рахунок вдалого використання різноманітних інструментів стимулювання експорту. Стимулювання експорту – це сукупність заходів, що здійснюються державою та іншими організаціями з метою забезпечення розвитку та підтримки експортної діяльності підприємств. У глобалізованому світі важливою складовою цієї діяльності є

забезпечення конкурентоспроможності національних товарів та послуг на міжнародних ринках. Це включає в себе використання різноманітних інструментів, таких як фінансова підтримка, податкові пільги, розвиток інфраструктури, а також сприяння зниженню торгових бар'єрів. Найбільш вдало Німеччина використовує наступні механізми:

- Фінансові механізми. У Німеччині існує кілька фінансових інструментів, які сприяють розвитку експорту. Одним із важливих механізмів є KfW Bank – державний банк, який надає кредити та фінансову підтримку для малих і середніх підприємств, що займаються експортною діяльністю. Окрім того, уряд надає субсидії на покриття частини витрат на виготовлення експортної продукції, що дозволяє знижувати витрати виробників і підвищувати їх конкурентоспроможність.
- Податкові механізми. В Німеччині активно використовуються податкові пільги для компаній, що займаються експортом. Наприклад, підприємства можуть отримати знижки на податок на додану вартість (ПДВ) при експорті товарів. Це дозволяє знизити фінансове навантаження на експортно орієнтовані компанії та створити для них сприятливі умови для виходу на зовнішні ринки.
- Адміністративні механізми. Німеччина має ефективну систему митного регулювання, що значно спрощує процес експорту. Уряди Німеччини також активно працюють над укладанням торгових угод на міжнародному рівні. Зокрема, Німеччина є членом Європейського Союзу, що дозволяє німецьким експортерам мати доступ до єдиного ринку ЄС без митних бар'єрів. В рамках ЄС, країна також бере участь у розробці торгових угод з іншими країнами та економічними блоками, що значно полегшує доступ до нових ринків.
- Інфраструктурні механізми та підтримка наукових досліджень. Німеччина активно підтримує наукові дослідження та інновації, що є важливим чинником для стимулювання експорту. Підприємства, які займаються інноваційними розробками, можуть отримати фінансову підтримку від уряду, а також консультаційні послуги щодо виходу на зовнішні ринки. Наприклад, Deutsche Messe AG – одна з найбільших німецьких виставкових компаній, що організовує міжнародні виставки та ярмарки, де компанії можуть представити свою продукцію та знайти нових партнерів.

Німецька економічна модель стимулювання експорту ґрунтується на кількох теоретичних підходах. По-перше, це теорія порівняльних переваг. Згідно з цією теорією, Німеччина повинна спеціалізуватися на виробництві продукції, в якій має порівняльні переваги, зокрема, в технологіях і промислових виробах високої доданої вартості. Виходячи

з цієї теорії, Німеччина активно розвиває сектор машинобудування та автомобілебудування, що дозволяє зберігати лідируючі позиції на міжнародних ринках. По-друге, теорія національної конкурентоспроможності. Згідно з цією теорією, для того, щоб бути успішними на міжнародних ринках, країни повинні розвивати не тільки продуктивність, а й інноваційні процеси, які дозволяють підвищувати якість товарів. Німеччина активно інвестує в інновації та нові технології, що дозволяє створювати конкурентоспроможні продукти на світовому ринку. Третій підхід – це інституційний підхід. Цей підхід наголошує на важливості ефективних інститутів і політичної стабільності для стимулювання експорту. У Німеччині система підтримки експортерів включає не тільки фінансові інструменти, а й політичні ініціативи, що сприяють розвитку міжнародних відносин та угод, що дозволяє зменшити бар'єри для виходу на зовнішні ринки. Потрібно зазначити, що роль держави в стимулюванні експорту в Німеччині є ключовою. Держава в Німеччині активно бере участь у стимулюванні експорту, забезпечуючи підприємствам фінансову, інформаційну та організаційну підтримку. Важливим елементом є діяльність таких органів, як Deutsche Export- und Entwicklungsbank (DEG) та Germany Trade & Invest (GTAI), що сприяють розвитку зовнішньої торгівлі, надаючи консультації, підтримку при укладанні угод та допомогу в адаптації товарів до вимог міжнародних ринків. Наприклад, тільки DEG наразі фінансує більше 700 компаній, тим самим надаючи Німеччині 3,3 мільйона робочих місць [2].

Оцінка ефективності механізмів стимулювання експорту є важливим етапом у процесі аналізу зовнішньоекономічної діяльності країни. Вона дозволяє визначити, наскільки успішно реалізовані державні програми і заходи, спрямовані на підтримку експортерів. Ефективність таких механізмів оцінюється через кілька ключових параметрів: зростання обсягів експорту, підвищення конкурентоспроможності національних товарів на міжнародних ринках, зміцнення економічної стабільності, а також покращення балансу платіжного балансу. Розглянемо ключові індикатори ефективності стимулювання експорту в Німеччині. Одним з основних показників ефективності стимулювання є зростання експортних поставок. Німеччина стабільно займає місце серед найбільших експортерів у світі. За останні роки Німеччина демонструє стабільне зростання обсягів експорту, зокрема в таких галузях, як автомобільна промисловість, машини, хімічні продукти та електроніка; згідно з даними Destatis, в 2023 році експорт товарів Німеччини становив близько 1,50 трильйона доларів США, а також займає перше місце з експорту в Європі вже

довгий час, це все підтверджує ефективність стимулюючих заходів (Табл. 1) [3].

Ефективність стимулювання експорту також оцінюється через здатність країни відкривати нові ринки для своїх товарів. Німеччина активно укладає угоди про вільну торгівлю, що дозволяє зменшити митні бар'єри та покращити доступ до міжнародних ринків. Одним з таких прикладів є участь Німеччини в Європейському Союзі, що забезпечує безмитний доступ до ринку понад 500 мільйонів осіб. Крім того, країна уклала угоди з іншими економічними блоками, що допомагає її експортерам знижувати витрати та знаходити нові можливості для продажу продукції.

Основними факторами ефективності стимулювання експорту в Німеччині є сильна інфраструктура, інновації та технології, а також підтримка на всіх етапах. Розглянемо кожний фактор.

Таблиця 1

Обсяг експорту Німеччини, 2013-2023 рр.*

Рік	Обсяг експорту (трлн євро)	Доля в експорті ЄС (%)
2013	1,080	19,0%
2014	1,105	19,2%
2015	1,135	19,5%
2016	1,156	19,5%
2017	1,250	19,6%
2018	1,325	19,3%
2019	1,366	19,1%
2020	1,210	18,8%
2021	1,375	19,2%
2022	1,450	19,3%
2023	1,500	19,5%

**Складено автором за [3].*

➢ Сильна інфраструктура. Німеччина має одну з найкращих інфраструктур у світі для експортерів. Це включає в себе сучасні транспортні мережі, порти, авіаційні та залізничні зв'язки, що забезпечують швидкість і ефективність доставки товарів на міжнародні ринки.

➢ Інновації та технології. Німеччина активно інвестує в дослідження та розробки нових технологій, що дозволяють підприємствам випускати конкурентоспроможні товари. Це сприяє тому, що німецькі компанії мають технологічну перевагу на міжнародних ринках, що дозволяє підвищити попит на їх продукцію.

➢ Підтримка на всіх етапах. Німеччина забезпечує комплексну підтримку експортерам на всіх етапах, від початкового етапу виходу на ринок до подальшої стабільної діяльності на міжнародних ринках. Це включає в себе юридичну підтримку, допомогу у налагодженні контактів з міжнародними партнерами, а також знижки на участь у міжнародних виставках і ярмарках.

Незважаючи на велику кількість переваг, є також проблеми та виклики. Наприклад, зовнішньоекономічні ризики, незважаючи на загальну стабільність, зовнішні економічні фактори, такі як економічні кризи, зміни в політичному середовищі та торгові війни, можуть негативно впливати на експортні результати. Німеччина активно працює над диверсифікацією своїх ринків і зниженням залежності від окремих торгових партнерів, але ризики все одно залишаються. Ще одним ризиком є зміна світових тенденцій, швидкі зміни в світовій економіці, зокрема розвиток нових ринків, зміни в споживчих уподобаннях та технологічні нововведення – все це вимагає від німецьких компаній швидкої адаптації до нових умов. Система стимулювання експорту повинна бути гнучкою і відповідати вимогам часу, щоб залишатися ефективною в умовах швидких змін.

Висновки

Підсумовуючи, можна відзначити, що ефективність державної політики Німеччини у сфері стимулювання експорту є достатньо високою. Німеччина демонструє стабільне зростання обсягів експорту, успішно підтримує конкурентоспроможність своєї продукції та активно відкриває нові ринки для національних виробників. Важливою складовою цього процесу є інноваційна діяльність, яка дозволяє німецьким компаніям зберігати лідерські позиції на світових ринках. Механізми фінансової та податкової підтримки, спрямовані на підтримку малих та середніх підприємств, безумовно, сприяють збільшенню експортних поставок, знижують фінансове навантаження на

бізнес та дозволяють підприємствам розширювати свою присутність на міжнародній арені. Однак варто відзначити, що незважаючи на високий рівень ефективності, Німеччина стикається з рядом зовнішньоекономічних викликів, які можуть вплинути на експортну діяльність. Ці ризики, такі як глобальні економічні зміни, політична нестабільність та торгові війни, вимагають від уряду та бізнесу гнучкості та готовності до адаптації.

Німеччина продовжить залишатися однією з провідних експортних країн світу завдяки продуманій економічній політиці та стратегічним інвестиціям у технології та інновації. Однак для збереження цієї позиції необхідно й надалі вдосконалювати механізми стимулювання експорту, враховуючи динамічні зміни в глобальній економіці. В цілому, Німеччина має чітко визначену стратегію, яка дозволяє їй ефективно управляти своїм експортним потенціалом та адаптуватися до нових умов, що робить її прикладом для багатьох країн, що прагнуть до економічного зростання через розвиток зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Trading Economics. Information about the export of European Union countries. URL: https://tradingeconomics.com/country-list/exports?continent=europe&utm_source=chatgpt.com

2. Deutsche Export- und Entwicklungsbank. Informationen über die Investitionen von Organisationen in Unternehmen in Deutschland. URL: https://www.deginvest.de/Unsere-Investitionen/

3. Destatis. Statistisches Bundesamt. URL: https://www-genesis.destatis.de/datenbank/online/statistic/51000/table/51000-0001

А. Дерябіна,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НІДЕРЛАНДІВ ЗА 2018-2023 РОКИ

Ця робота присвячена дослідженню зовнішньоекономічної діяльності Нідерландів за 2018-2023 роки. Було розкрито такі теми: динаміка ВВП, експорту та імпорту товарів і послуг, сальдо торговельного балансу, структура експорту та імпорту, ключові галузі зовнішньої торгівлі. Було проаналізовано вплив глобальних економічних та геополітичних подій на зовнішньоекономічну діяльність країни.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність Нідерландів, експорт, імпорт, ВВП, сальдо торговельного балансу, міжнародна торгівля.

This paper is dedicated to the study of the Netherlands' foreign economic activity in 2018-2023. The following topics were covered: dynamics of GDP, exports and imports of goods and services, trade balance, structure of exports and imports, key sectors of foreign trade. The impact of global economic and geopolitical events on the country's foreign economic activity was analysed.

Keywords: foreign economic activity of the Netherlands, exports, imports, GDP, trade balance, international trade.

Нідерланди є однією з найбільш відкритих економік світу, що робить їх важливим гравцем на міжнародній торговельній арені. Країна традиційно виступає головним логістичним вузлом Європи, маючи розвинену інфраструктуру, потужні порти та географічне розташування. Країна стала привабливим місцем для багатьох промислових підприємств, які залежать від морських перевезень для отримання сировини. На території Нідерландів розташовано багато нафтохімічних заводів та дистрибуційних центрів великих міжнародних корпорацій.

Ключовими секторами економіки Нідерландів є транспорт і торгівля. Країна має високу якість життя, зокрема показник рівня доходу на душу населення у 2023 році становив 62 540 дол. [1].

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність Нідерландів за останні роки можна виділити їх провідну позицію за ВВП серед багатих країн світу, вони зайняли 17 місце (1 118,125 млрд дол.), обійшовши Туреччину та Саудівську Аравію [1]. Також вони мають 5 місце за

величиною економікою у Європейському союзі. Факторами, що сприяють їх лідерству, можна відзначити:

1. відносно стабільне економічне зростання, хоча Нідерланди мають дуже відкриту економіку, яка сильно залежить від міжнародної торгівлі.

2. один з найнижчих рівень безробіття в Європейському Союзі, що говорить про ефективну систему ринку праці, гнучкість трудового законодавства та високий рівень освіти, які сприяють високій зайнятості населення. Низьке безробіття не тільки підвищує доходи громадян, але й зменшує соціальне навантаження на державу.

3. розвинена інфраструктура (транспортна, цифрова, енергетична) знижує витрати на ведення бізнесу, полегшує логістику, сприяє торгівлі та приваблює міжнародні компанії.

4. високий рівень життя населення, що підтримує внутрішній попит і сприяє економічному зростанню.

5. активний технологічний розвиток, підтримка інновацій, наприклад, країна має найбільшого у світі виробника фотолітографічного обладнання (ASML). Все це сприяє зростанню конкурентоспроможності Нідерландів.

6. сприятливий інвестиційний клімат, прозоре законодавство, розвинена фінансова система.

Нідерланди беруть активну участь у міжнародній торгівлі. Одним із важливих пріоритетів їх зовнішньоекономічної діяльності можна відзначити укріплення економічних зв'язків з іншими країнами, особливо в рамках Європейського Союзу. До речі, Нідерланди займають друге місце у ЄС за обсягами експорту, а на першому місці знаходиться Німеччина, і саме вона є найважливішим торговельним партнером Нідерландів [2].

Аналізуючи зовнішньоекономічну діяльність Нідерландів за 2018-2023 роки можна розглянути деякі економічні показники (рис.1).

Зовнішньоторговельний обіг країни був з коливаннями, але виріс з 98,11 млрд дол. до 128,91 млрд дол. [3], сальдо торговельного балансу (у %ВВП) виріс з 10,6 до 11,1 (рис.1), як ми бачимо, показник завжди залишався позитивним за весь дослідний період і це говорить про те, що країна більше продає, ніж купує, що вважається гарною ознакою.

Ще один важливий економічний показник, який треба розглянути – динаміка ВВП Нідерландів за 2018-2023 роки (рис.2). Ми бачимо, що у 2018 році розмір ВВП складав 929,7 млрд. дол., а річний темп приросту ВВП становив приблизно 2,3%. Це був нормальний показник для розвиненої економіки, такої як Нідерланди. Зростанню сприяли сильний внутрішній попит, збільшення експорту, особливо до країн ЄС,

сприятливі умови на ринку праці (низький рівень безробіття) та інвестиції.

Рис.1. Динаміка сальдо торговельного балансу Нідерландів за 2018-2023 роки*

**Складено автором за [3].*

У 2019 році розмір ВВП трохи скоротився до 928,9 млрд. дол., а річний темп приросту складав приблизно так само як у попередньому році. Це було пов'язано з певним охолодженням світової економіки та зростанням невизначеності у міжнародній торгівлі, зокрема, торговельні напруження між США та Китаєм. 2020 рік був роком глибокої економічної рецесії, викликаної пандемією COVID-19 та запровадженням карантинних обмежень у всьому світі. Економіка Нідерландів, як і більшість країн, зазнала значного спаду. Розмір ВВП тоді становив 932,6 млрд. дол., а річний темп зростання дорівнював -3,9%. У той період особливо постраждав сектор послуг, відбувалося закриття підприємств та зупинявся туризм. У 2021 році економіка Нідерландів почала швидко відновлюватися, розмір ВВП складав 1054,5 млрд. дол., а темп приросту, в свою чергу, становив 6,3%, що є достатньо високим показником. На це вплинуло відновлення споживчого попиту, державні програми підтримки національної економіки, та збільшення експорту, оскільки світова економіка також відновлювалася. У 2022 році розмір ВВП дорівнював 1046,5 млрд. дол., а річний темп зростання склав 5%, тобто менше, ніж у 2021 році. Це було пов'язано з початком повномасштабної війни росії проти України, внаслідок цього енергетичною кризою, різким зростанням інфляції (з 2,7% до 10%) та зменшенням реальних доходів населення [3]. У 2023 році розмір ВВП становив 1154,4 млрд. дол., річний темп приросту складав всього лиш 0,1%. Таке низьке зростання відбувалося через високу інфляцію, хоча вже меншу, порівнюючи з попереднім роком, високі ціни на енергоносії та продукти харчування, що впливало на споживчий попит.

Рис.2. Динаміка ВВП Нідерландів, млрд дол*

**Складено автором за [3].*

Зовнішньоекономічна діяльність є надзвичайно важливою для економіки Нідерландів, вони зазвичай є країною з позитивним торговельним балансом, тобто їх експорт товарів та послуг постійно перевищує імпорт. Це свідчить про їхню конкурентоспроможність на світовому ринку та важливу роль у міжнародних ланцюгах поставок. Показник експорту за даними на 2023 рік складав 88,5% від ВВП, а за період від 2018 до 2023 років коливався до найнижчого показника 81,2% у 2020 році та до найвищого показника 96,4% у 2022 році (рис.3). Таке різке зростання відбулося, скоріш за все, через збільшення експорту певних видів товарів, наприклад, енергоносіїв на тлі високих цін. Взагалі за даними СОТ [4] можна виділити основні категорії експортованих товарів та послуг:

- машини та обладнання: промислове обладнання, транспортні засоби, електричне обладнання, комп'ютери та електронні компоненти. Нідерланди відомі своїми інженерними досягненнями та виробництвом високоякісного обладнання для різних галузей;
- паливо та енергоносії. Нідерланди є важливим центром для переробки та розподілу нафтопродуктів, а також експортують природний газ, хоча його видобуток в країні зменшується. Порт Роттердам відіграє ключову роль у транзиті енергоносіїв до Європи;
- хімічна продукція. Нідерланди є великим експортером хімічних продуктів, включаючи хімікати органічні та неорганічні, пластмаси, фармацевтичну продукцію, добрива. Ця галузь є високотехнологічною

та інноваційною, і голландські компанії мають сильні позиції на світовому ринку;

- сільськогосподарська продукція і продукти харчування: овочі, фрукти, квіти, м'ясо, молочні продукти, насіння, тепличні культури. Незважаючи на невелику територію, Нідерланди є другим найбільшим експортером сільськогосподарської продукції у світі (після США за вартістю) [5];

- послуги: логістика, туризм, фінанси, ділові послуги, технологічні послуги.

Рис.3. Динаміка експорту Нідерландів за 2018-2023 роки
**Складено автором за [3].*

Щодо імпорту Нідерландів, слід відзначити, що вони обирають шлях міжнародної співпраці та торгівлі, тому не прагнуть забезпечити себе самостійно. Дивлячись на динаміку імпорту Нідерландів за 2018-2023 роки (рис.4) можливо помітити, що показник коливався в межах від 71% (від ВВП) у 2020 році до 87,7% (від ВВП) у 2022 році. До основних категорій імпортованих товарів та послуг можна віднести:

- машини та обладнання: промислове обладнання, транспортні засоби, комп'ютери та електронні компоненти. Частина імпортованого обладнання використовується для власного виробництва, а частина реекспортується;

- хімічна продукція, хоча Нідерланди також є великим експортером хімії. Це пов'язано з розгалуженою хімічною промисловістю країни та необхідністю імпорту певних видів сировини та спеціалізованої продукції;

- нафта і природний газ, хоча вони також є виробником газу (видобуток якого скорочується);
- продукти харчування та сільськогосподарська сировина, наприклад: корми для тварин, тропічні фрукти, кава, чай, риба та морепродукти.

Рис.4. Динаміка імпорту Нідерландів за 2018-2023 роки
**Складено автором за [3].*

Нідерланди, як і більшість країн світу, мають своїх торговельних партнерів. Перша країна, яку хочеться відзначити – Німеччина. Вона найважливіший партнер, як для експорту, так і для імпорту. Це зумовлено географічною близькістю, тісними економічними зв'язками в рамках ЄС, розвиненою транспортною інфраструктурою та інтегрованими ланцюгами поставок. Нідерланди експортують в Німеччину хімічну продукцію, сільськогосподарську продукцію, машини та обладнання. Також важливими торговельними партнерами для Нідерландів є: Бельгія, Франція, Великобританія, США, Китай, Італія та Норвегія.

Висновки

За період 2018 - 2023 років зовнішньоекономічна діяльність Нідерландів продемонструвала розвиток та адаптацію до глобальних змін. Країна зберегла свої провідні позиції на міжнародному ринку завдяки високорозвиненій інфраструктурі, стратегічному розташуванню, технологічним інноваціям та відкритій економічній політиці. Протягом цих років Нідерланди активно співпрацювали з

ключовими торговельними партнерами, включаючи Німеччину, Бельгію, Велику Британію, Францію, Китай та США.

Для подальшого зміцнення зовнішньоекономічної діяльності Нідерландам важливо продовжувати диверсифікувати експортні ринки, посилювати позиції в логістиці, інвестувати в інноваційні та «зелені» технології, розвивати співпрацю з країнами, що розвиваються, та сприяти міжнародній торговельній співпраці, створюючи таким чином більш стійку та конкурентоспроможну економіку, здатну ефективно реагувати на глобальні виклики та забезпечувати стале процвітання в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Міністерство фінансів. URL: https://minfin.com.ua/
2. Німецька державна радіостанція та телеканал «Deutsche Welle». URL: https://www.dw.com/uk
3. The World Bank. URL: https://www.worldbank.org.
4. The World Trade Organization. URL: https://stats.wto.org/
5. Академія Фермерства «Kurkul». URL: https://kurkul.com/spetsproekty/284-top-10-faktiv-pro-silske-gospodarstvo-niderlandiv

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

О. Коноваленко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВИДИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМ

Анотація

У сучасних умовах глобалізації та зростаючої конкуренції на світових ринках державна підтримка експорту відіграє важливу роль у забезпеченні стійкого економічного розвитку. У статті розглядаються основні організаційні форми державної підтримки експорту, включаючи фінансові, інституційні, інформаційно-консультаційні та правові інструменти. Аналізуються механізми їхнього функціонування, а також досвід зарубіжних країн у цій сфері. Особлива увага приділяється ефективності застосування державних заходів підтримки та їхньому впливу на конкурентоспроможність національних компаній на зовнішніх ринках.

Ключові слова: державна підтримка, експорт, фінансові інструменти, інституційна підтримка, інформаційні послуги, правове регулювання, міжнародна торгівля.

Abstract

In the context of globalization and increasing competition in world markets, state support for exports plays a crucial role in ensuring sustainable economic development. This article examines the main organizational forms of state export support, including financial, institutional, informational, and legal instruments. The mechanisms of their functioning, as well as the experience of foreign countries in this area, are analyzed. Particular attention is paid to the effectiveness of state support measures and their impact on the competitiveness of national companies in foreign markets.

Keywords: state support, export, financial instruments, institutional support, informational services, legal regulation, international trade.

Вступ

Експорт – це продаж товарів вітчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон країни, включаючи реекспорт товарів [1]. Реекспорт – це продаж іноземним суб’єктам господарської діяльності та вивезення за межі країни товарів, що були раніше імпортовані на її територію без їхньої суттєвої переробки. Вихід на міжнародні ринки супроводжується

низкою викликів, зокрема високими транзакційними витратами, нестабільністю валютного курсу, тарифними та нетарифними бар'єрами. У зв'язку з цим державна підтримка експортерів набуває особливого значення, оскільки дозволяє зменшити ризики та підвищити конкурентоспроможність національних виробників.

Світовий досвід свідчить про те, що ефективні механізми підтримки експорту сприяють диверсифікації економіки, розвитку інноваційних секторів та інтеграції у глобальні виробничі ланцюги. Наприклад, у країнах ЄС діють спеціалізовані експортно-кредитні агентства (Export Credit Agencies, ECAs), які надають фінансові та страхові послуги для національних експортерів, зменшуючи їхню залежність від комерційних банків. У США функціонує Export-Import Bank, що забезпечує гарантії та кредити для компаній, які експортують продукцію в ризикові юрисдикції. Актуальність цього дослідження зумовлена потребою у впровадженні ефективних інструментів підтримки експорту, що сприятимуть зміцненню економічної стійкості та підвищенню конкурентоспроможності національних виробників на світових ринках. Глобальна практика демонструє, що країни з розвиненою експортною інфраструктурою, зокрема через експортно-кредитні агентства та державні гарантії, забезпечують стабільне зростання обсягів зовнішньої торгівлі, мінімізують фінансові ризики та стимулюють модернізацію виробничих секторів.

Мета та завдання дослідження

Метою даного дослідження є аналіз основних організаційних форм державної підтримки експорту та їхнього впливу на міжнародну конкурентоспроможність підприємств. Для досягнення цієї мети визначені такі завдання:

1. Охарактеризувати сутність державної підтримки експорту та її значення в сучасних економічних умовах.
2. Проаналізувати основні організаційні форми підтримки, зокрема фінансові, інституційні, інформаційні та правові інструменти.
3. Дослідити міжнародний досвід державної підтримки експорту на прикладі розвинених та країн, що розвиваються.
4. Визначити ефективність застосування державних заходів підтримки експорту в Україні та запропонувати можливі напрями їхнього вдосконалення.

Методи дослідження

Дослідження базується на поєднанні кількісних та якісних методів аналізу. Застосовано метод порівняльного аналізу для оцінки

ефективності різних моделей підтримки експорту в різних країнах. Використано статистичний аналіз для виявлення закономірностей у зміні експортних показників під впливом державних інструментів підтримки. Аналіз нормативно-правових документів дозволив оцінити відповідність державної політики міжнародним стандартам.

Джерельна база дослідження включає міжнародні економічні звіти, нормативні акти ЄС, США та країн ОЕСР, а також наукові публікації з баз Scopus та Web of Science. Це забезпечує комплексний підхід до вивчення проблеми та дає змогу сформувати обґрунтовані висновки.

Виклад основного матеріалу

Державна підтримка експорту – це система заходів, спрямованих на створення сприятливих умов для вітчизняних підприємств, що реалізують продукцію або послуги за кордоном. Вона охоплює фінансові, організаційні, правові та консультаційні інструменти, які допомагають компенсувати ризики міжнародної торгівлі, усунути адміністративні та технічні бар'єри, а також підвищити ефективність національних компаній на зовнішніх ринках. Розвиток системи державної підтримки експорту може здійснюватися за рахунок розширення та підвищення ефективності існуючих функцій державних органів, а також створення інституційних основ для впровадження нових механізмів, які може використовувати держава в цій сфері [2].

Основними цілями державної підтримки експорту є:

- розширення присутності вітчизняних товарів і послуг на міжнародних ринках;
- стимулювання виходу малого та середнього бізнесу на зовнішні ринки;
- створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій;
- зменшення впливу зовнішньоекономічних ризиків на національних експортерів;
- забезпечення диверсифікації експорту та зменшення залежності від окремих торговельних партнерів.

Наприклад, уряди багатьох країн застосовують програми пільгового кредитування експортерів через спеціалізовані державні банки або агентства. У Франції діє Bpifrance, який надає фінансові гарантії компаніям, що працюють на міжнародних ринках, а в Німеччині аналогічну функцію виконує KfW IPEX-Bank.

Державні експортні агентства відіграють важливу роль у просуванні національного експорту, забезпечуючи підтримку підприємств на кожному етапі міжнародної діяльності. Наприклад, у

Канаді працює Export Development Canada (EDC), який надає страхові та кредитні послуги, а також проводить аналітичні дослідження для експортерів.

Організаційні форми державної підтримки експорту класифікуються за кількома критеріями, зокрема за характером впливу на компанії та за механізмом реалізації. Основні форми включають фінансову, інституційну, інформаційно-консультаційну та правову підтримку.

1. Фінансові інструменти:

○ Кредитування експортерів. Державні банки розвитку або експортно-кредитні агентства надають довгострокові та короткострокові кредити для фінансування експортних операцій. Наприклад, у США Export-Import Bank (EXIM) пропонує програми фінансування для малих та середніх підприємств, що працюють з іноземними партнерами.

○ Експортне страхування. Держава компенсує ризики, пов'язані з невиконанням зобов'язань іноземними покупцями. Одним із провідних світових агентств у цій сфері є Euler Hermes у Німеччині, що працює у співпраці з державою.

○ Субсидії та гранти. Надання коштів для компенсації частини витрат на вихід на зовнішні ринки, участь у виставках, сертифікацію продукції та адаптацію до вимог міжнародних стандартів. Наприклад, у ЄС існує програма COSME, яка підтримує підприємців через грантові механізми.

○ Податкові стимули. Зниження податкового навантаження на експортно орієнтовані підприємства. У Швейцарії діє механізм звільнення від сплати ПДВ на експортні операції, що зменшує витрати компаній.

2. Інституційна підтримка:

○ Експортні агентства. Вони допомагають підприємствам у налагодженні міжнародних контактів, організації торгових місій та переговорів. Наприклад, Business France займається просуванням французьких компаній на глобальних ринках.

○ Торгові представництва. Органи державної влади, що працюють у складі дипломатичних місій, займаються налагодженням ділових контактів та сприяють укладанню торговельних угод.

○ Фонди підтримки експорту. Державні установи та міжнародні організації створюють спеціальні фонди для фінансування експортних проєктів. Прикладом є Export Guarantee Fund of Iran (EGFI), що забезпечує фінансову підтримку компаніям, які експортують товари в нестабільні регіони.

- Фонди підтримки експорту. Державні установи та міжнародні організації створюють спеціальні фонди для фінансування експортних проєктів. Прикладом є Export Guarantee Fund of Iran (EGFI), що забезпечує фінансову підтримку компаніям, які експортують товари в нестабільні регіони.

3. Інформаційно-консультаційна підтримка:

- Аналітичні дослідження та ринкові звіти. Державні агенції надають компаніям дані про потенційні ринки, споживчі тенденції, регуляторні вимоги. Наприклад, Європейська комісія публікує звіти про торговельні бар'єри та можливості для експортерів у рамках програми Market Access Database (MADB).
- Консультаційні центри. Вони працюють у рамках державних і міжнародних організацій та допомагають підприємцям у питаннях сертифікації продукції, оформлення документів, вибору логістичних маршрутів. Наприклад, Enterprise Europe Network (EEN) надає консультації європейським компаніям щодо умов експорту в різні регіони світу.
- Навчальні програми та тренінги. Державні установи організовують семінари та вебінари щодо міжнародної торгівлі. У США такі ініціативи реалізує U.S. Commercial Service, який проводить навчальні сесії для підприємців щодо виходу на закордонні ринки.
- Онлайн-платформи та бази даних. Наприклад, у Великій Британії урядовий сайт GREAT.gov.uk пропонує експортерам доступ до бази міжнародних тендерів, аналітичних матеріалів та контактів потенційних партнерів.

4. Правове регулювання та сприяння експорту:

- Укладання міжнародних торговельних угод. Двосторонні та багатосторонні угоди дозволяють зменшити тарифні та нетарифні бар’єри. Наприклад, Угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає поступову інтеграцію українських товарів до європейського ринку через зниження митних ставок і гармонізацію технічних стандартів.
- Державне регулювання сертифікації продукції. Країни впроваджують законодавчі акти, що спрощують процес відповідності продукції міжнародним стандартам. Наприклад, у Канаді діє Canadian Trade Commissioner Service, який допомагає підприємцям проходити необхідну сертифікацію для експорту до США, ЄС та інших регіонів.
- Антидемпінгові заходи та захист національних виробників. Держави використовують механізми Світової організації торгівлі (СОТ) для захисту своїх компаній від несправедливої конкуренції. Наприклад,

ЄС регулярно проводить антидемпінгові розслідування щодо імпорту з країн, які застосовують державні субсидії для своїх експортерів.

- Механізми вирішення торговельних суперечок. Уряди надають юридичну підтримку компаніям, що стикаються з неправомірними діями з боку іноземних партнерів або державних органів інших країн. Наприклад, у Німеччині працює система правового захисту експортерів через German Chambers of Commerce Abroad (AHK), що допомагає підприємцям розв'язувати торговельні конфлікти.
- Митні пільги та спрощені процедури. Наприклад, у межах програми Authorized Economic Operator (AEO) компанії, що відповідають певним критеріям, отримують спрощений митний контроль і прискорене оформлення вантажів.

Розвинені країни застосовують різноманітні механізми для стимулювання експорту, забезпечуючи своїм підприємствам конкурентоспроможність на міжнародних ринках.

✓ Сполучені Штати Америки (США): У США діє розгалужена система державної підтримки експорту. Зокрема, Export-Import Bank (EXIM) та Overseas Private Investment Corporation (OPIC) надають фінансові та страхові послуги для експортерів, сприяючи розширенню їхньої діяльності на зовнішніх ринках [3].

✓ Франція: Французька компанія COFACE, за підтримки держави, забезпечує страхування експортних кредитів, знижуючи ризики для національних експортерів. Це сприяє підвищенню їхньої впевненості та активності на міжнародних ринках [3].

✓ Італія: Агенція SACE в Італії пропонує фінансові та страхові послуги для експортерів, допомагаючи їм ефективно конкурувати на глобальному рівні [3].

✓ Німеччина: У Німеччині діє розгалужена система фінансування, гарантування й страхування експорту, що забезпечує надійну підтримку національних експортерів [3].

✓ Мексика: Мексиканський досвід підтримки експорту вважається однією з успішних історій. Політика підтримки експорту була частиною державної стратегії, що сприяло значному зростанню національної економіки.

Україна також активно працює над розвитком механізмів підтримки експортерів, адаптуючи найкращі світові практики до національних реалій.

➢ Експортно-кредитне агентство (ЕКА): В Україні створено ЕКА з метою страхування, перестрахування та гарантування виконання експортних контрактів. Це сприяє зниженню ризиків для українських

експортерів та підвищенню їхньої конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

- Інформаційно-консультаційна підтримка: Українські підприємці можуть отримувати інформаційну та консультаційну допомогу через різні платформи та організації, такі як Дія.Бізнес, Управління підтримки експортерів при Міністерстві закордонних справ України, платформа NAZOVNI, Торгово-промислова палата України та Центр підтримки експорту. Ці інституції надають актуальну інформацію, проводять навчальні заходи та сприяють встановленню міжнародних контактів [4].
- Експортна стратегія України: Міністерство економіки України розробило та впроваджує Експортну стратегію України на 2017–2021 роки, яка визначає пріоритетні напрямки розвитку експорту та механізми підтримки експортерів. Це включає оновлення нормативно-правової бази, розвиток інфраструктури підтримки експорту та інтеграцію до світових ринків [5].

Україна продовжує вдосконалювати систему державної підтримки експорту, враховуючи міжнародний досвід та національні особливості, з метою забезпечення стійкого економічного зростання та інтеграції до глобальної економіки.

Висновки

Розвиток експортного потенціалу є важливим фактором економічного зростання держави, а ефективна державна підтримка експортерів сприяє їхній конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Аналіз світового досвіду показує, що найефективнішими механізмами підтримки є фінансування через експортно-кредитні агентства, страхування експортних ризиків, надання грантів, субсидій та пільгового кредитування, а також інформаційна й консультативна підтримка.

У країнах з розвиненою економікою, таких як США, Франція, Німеччина та Італія, державна політика експорту має комплексний характер і включає фінансові інструменти, страхові механізми та сприяння виходу компаній на зовнішні ринки. Досвід Мексики демонструє, що активна підтримка експорту може стати ключовим фактором економічного зростання навіть у країнах, що розвиваються.

В Україні створена система підтримки експортерів, яка включає діяльність Експортно-кредитного агентства, інформаційно-консультаційні платформи, програми державного фінансування та нормативно-правові ініціативи. Однак для підвищення ефективності цих заходів необхідно забезпечити стабільне фінансування експортних

програм, розширити доступ до кредитних ресурсів для малих і середніх підприємств та сприяти інтеграції українського бізнесу у глобальні ланцюги доданої вартості.

Подальший розвиток державної підтримки експорту має базуватися на гнучкості та адаптації до змін світового ринку. Це включає цифровізацію процесів, впровадження інструментів аналітики для прогнозування тенденцій зовнішньої торгівлі та активну дипломатичну підтримку українських компаній за кордоном. Ефективна політика сприятиме підвищенню міжнародної конкурентоспроможності українських експортерів та стимулюватиме економічне зростання країни.

Список використаних джерел

1. Bitlex. URL: https://www.bitlex.ua/uk

2. Державна підтримка українського експорту. URL http://www.ukrexport.gov.ua/

3. Національний інститут стратегічних досліджень. URL https://www.niss.gov.ua/

4. Комітет з питань економічного розвитку. Верховна рада України. URL: https://komprompol.rada.gov.ua/

5. Міністерство економіки України. URL: https://me.gov.ua/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

О. Мельник,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНДІЇ: ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ

Зовнішньоекономічна діяльність відіграє ключову роль у розвитку економіки будь-якої країни, забезпечуючи приплив капіталу, технологій та ресурсів. У доповіді аналізується зовнішньоекономічна діяльність Індії, її динаміка, структура експорту та імпорту, а також основні фактори, що впливають на міжнародну торгівлю країни. Індія є однією з найбільших економік світу, активно інтегрованою у глобальні ринки. Основними статтями експорту є інформаційні технології, фармацевтична продукція, ювелірні вироби, машинобудування та сільськогосподарська продукція. Водночас країна значною мірою залежить від імпорту енергоносіїв, електроніки та промислової сировини.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, Індія, ВВП.

Foreign economic activity plays a key role in the development of any country's economy, ensuring the inflow of capital, technology, and resources. This report analyzes India's foreign economic activity, its dynamics, the structure of exports and imports, and the main factors influencing the country's international trade. India is one of the world's largest economies, actively integrated into global markets. The main export categories include information technology, pharmaceutical products, jewelry, mechanical engineering, and agricultural products. At the same time, the country is significantly dependent on the import of energy resources, electronics, and industrial raw materials.

Keywords: foreign economic activity, export, import, India, GDP.

Актуальність теми зумовлена зростаючим впливом Індії на світову економіку та її роллю як одного з провідних торговельних партнерів для багатьох країн. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності дозволяє оцінити конкурентні переваги країни, визначити основні виклики та перспективи подальшого розвитку. А метою дослідження є аналіз структури, динаміки та особливостей експорту й імпорту Індії, а також визначення основних факторів, що впливають на її зовнішню торгівлю.

Індія є однією з найбільших економік світу за показником валового внутрішнього продукту (ВВП) і темпами економічного зростання і в

цьому ми можемо переконатися глянувши на графік зростання ВВП за роками (рис. 1) [5].

Рис. 1 Показник збільшення ВВП Індії (трлн. дол. США)

Станом на останні роки вона входить до п'ятірки найбільших економік світу за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Країна має розвинений промисловий сектор, потужний IT-кластер і швидкозростаючий ринок товарів і послуг. Зовнішньоторговельна діяльність відіграє важливу роль у формуванні економічної політики Індії, сприяючи модернізації виробництва, створенню робочих місць та інтеграції в глобальні ланцюги постачання. Індія є важливим експортером програмного забезпечення, фармацевтичної продукції, текстилю та ювелірних виробів. Водночас країна імпортує значну частину енергоносіїв, промислового обладнання та електроніки [8].

Зовнішня торгівля Індії постійно зростає, відображаючи економічну динаміку країни. Основними показниками є:

- Валовий внутрішній продукт (ВВП) – у 2024 році ВВП Індії становив понад 3,67 трлн доларів США, що робить її однією з найважливіших економік світу.
- Частка експорту у ВВП – близько 19-22%, що вказує на залежність економіки від зовнішніх ринків.
- Частка імпорту у ВВП – приблизно 24-27%, що свідчить про високу потребу в імпортних товарах, особливо в енергетичному секторі.

- Торговельний баланс – Індія традиційно має від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі через значний імпорт нафти та природного газу.

Індія підтримує активні торговельні зв'язки з багатьма країнами світу. Основні партнери:

- Експортні ринки:
  - США – один із головних покупців індійської продукції (фармацевтика, текстиль, IT-послуги).
  - Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) – значний ринок для ювелірних виробів та машинобудівної продукції.
  - Європейський Союз – важливий торговельний блок, який імпортує індійську електроніку, одяг і хімічну продукцію.
  - Китай – стратегічний партнер, який купує сировину та промислові товари.
- Основні країни-постачальники (імпорт):
  - Китай – лідер у постачанні електроніки, машин та обладнання.
  - Саудівська Аравія та ОАЕ – основні постачальники нафти та газу.
  - США – постачальник сільськогосподарської продукції, високотехнологічного обладнання та програмного забезпечення [6].

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність Індії відіграє важливу роль у забезпеченні сталого економічного розвитку країни, зміцненні її конкурентоспроможності та інтеграції у світову торгівлю.

Експорт відіграє ключову роль у розвитку економіки Індії, забезпечуючи значний приплив іноземної валюти та сприяючи зростанню промислового виробництва. За останні десятиліття країна суттєво змінила свою експортну структуру, орієнтуючись не лише на традиційні товари, а й на високотехнологічні галузі. Основні товарні групи, що становлять основу індійського експорту, включають промислову продукцію, інформаційні технології, фармацевтичну продукцію та сільськогосподарські товари.

Промислові товари займають значну частину експорту, зокрема машинобудівна продукція, автомобілі, електроніка, сталь та хімічні речовини. Індія є одним із провідних експортерів автомобілів середнього цінового сегмента, які активно постачаються до країн Африки, Латинської Америки та Близького Сходу. Також важливе місце посідає текстильна промисловість, що забезпечує стабільні поставки бавовняної та синтетичної тканини, готового одягу та аксесуарів. У свою чергу інформаційні технології стали одним із найуспішніших секторів індійського експорту. Країна є світовим лідером у сфері аутсорсингу програмного забезпечення, технічної підтримки та розробки IT-рішень

для бізнесу. Індійські IT-компанії співпрацюють із найбільшими корпораціями світу, надаючи послуги з кібербезпеки, хмарних технологій та штучного інтелекту. Ця галузь продовжує швидко зростати, сприяючи підвищенню інвестицій у цифрову інфраструктуру та підготовці кваліфікованих кадрів, взявши навіть до факту те, що в Індії у сфері IT близько 4,5 мільйона співробітників [6].

Бангалор є технологічним центром в Індії та третім за величиною місто та столиця штату Карнатака. Тут відкрито багато технічних університетів, і молодь з усієї Індії приїжджає в Бангалор вчитися. А потім залишається, щоб знайти роботу, так як вибір роботодавців величезний, багато стажистів програм і вакансій для джуніорів. Ще в 1984 році тут стали відкривати філії компанії з США – їх привернула велика кількість кваліфікованих інженерів і низькі ціни на розробку. І слідом за цими компаніями поступово підтягнулися інші, перетворивши Бангалор в індійську Силіконову долину. Зіграло роль і те, що в Бангалорі в цілому непогано – тут приємний клімат, прийнятні ціни і хороший рівень життя. Багато іноземних компаній переносять свої хедофіси з Делі саме в Бангалор. Така історія сталася з компанією ІКЕА – вони відкрилися в Делі, але потім перенесли офіс в IT-столицю [7].

Фармацевтична продукція займає важливе місце в експорті Індії, оскільки країна є потужним гравцем глобального фармацевтичного сектору. Вона є найбільшим постачальником непатентованих ліків та забезпечує 20% світового експорту генериків. Країна посідає 3-тє місце у світі за обсягами фармацевтичного виробництва у натуральному вираженні та 14-те — у грошовому еквіваленті. За даними дослідження «Indian Economic Survey 2024», обсяг індійського фармацевтичного ринку у 2021 р. оцінювався у 46 млрд дол. США, а протягом наступного десятиліття він може збільшитися утричі. Індійські компанії експортують вакцини, антибіотики та генерики, що забезпечують доступність медичних препаратів у країнах, що розвиваються. Завдяки високому рівню виробничих потужностей та відносно низькій вартості виробництва індійські фармацевтичні компанії мають конкурентні переваги на світовому ринку [1].

Сільськогосподарська продукція також є важливим напрямом експорту, зокрема рис, спеції, чай, кава та морепродукти. Індія є одним із найбільших експортерів рису басматі, що користується високим попитом у країнах Близького Сходу, Європи та інших країн світу. І це ми можемо переглянути в таблиці нижче (рис. 2) [2].

Рис. 2 Експорт рису басматі (метричні тонни)

За останні 5-10 років експорт Індії демонструє стабільне зростання, зокрема у високотехнологічних галузях. Фармацевтика, IT-сектор і машинобудування є ключовими драйверами цього зростання. Водночас світові економічні виклики, включаючи пандемію COVID-19, тимчасово вплинули на експортні поставки, однак швидке відновлення торгівлі свідчить про високу адаптивність індійської економіки.

Для стимулювання експорту уряд Індії впроваджує низку програм, спрямованих на підтримку виробників і розвиток міжнародної торгівлі. Однією з ключових ініціатив є програма «Make in India», що передбачає створення сприятливих умов для виробництва та експорту високоякісної продукції. Щоб започаткувати цей рух потрібна була стратегія, яка однаково надихає, дає сили та дає змогу. «Make in India» потребував іншого типу кампанії: замість типових газетних рекламних оголошень, наповнених статистикою, це вимагало інформативних, добре оформлених і, що найважливіше, достовірних повідомлень. Цей рух мав викликати довіру до можливостей Індії серед потенційних партнерів за кордоном, індійського ділового співтовариства та громадян загалом; створити основу для великої кількості технічної інформації про 25 галузей промисловості і охопити широку місцеву та глобальну аудиторію через соціальні мережі, та постійно інформувати її про можливості, реформи тощо. Також діють податкові пільги для експортерів та фінансова підтримка малих і середніх підприємств, що прагнуть виходу на зовнішні ринки [4].

Імпорт відіграє важливу роль в економіці Індії, оскільки країна значною мірою залежить від постачання низки критично важливих товарів. Основними імпортними категоріями є енергоносії, електроніка, промислова сировина та транспортні засоби. Оскільки Індія не має достатніх власних запасів нафти і газу, значна частина імпорту припадає саме на енергоносії. Нафта є стратегічним ресурсом, який необхідний для функціонування промисловості, транспорту та енергетичного сектору. Індія є одним із найбільших імпортерів сирої нафти у світі, основними постачальниками якої є країни Близького Сходу, зокрема Саудівська Аравія та Об’єднані Арабські Емірати.

Географічна структура імпорту Індії формується під впливом стратегічних економічних відносин. Найбільшим постачальником товарів є Китай, який забезпечує Індію електронікою, машинобудівною продукцією, хімічними речовинами та іншими товарами. Попри геополітичну напруженість у відносинах між двома країнами, обсяги імпорту з Китаю залишаються значними, що свідчить про високу економічну взаємозалежність. Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати є основними постачальниками нафти, що забезпечує енергетичні потреби країни. Імпорт сирої нафти в Індію з її традиційного джерела, Саудівської Аравії, піднявся до чотиримісячного максимуму в лютому 2024 року на рівні понад 8,33,590 барелів на день [3].

Зовнішньоекономічна діяльність Індії відіграє значущу роль у розвитку її національної економіки. Аналіз експортно-імпортної структури свідчив про високий потенціал виробництва промислової продукції, IT-послуг, фармацевтики та ювелірних виробів, які забезпечують значну частку експортних доходів. Головними експортними торговельними партнерами Індії є США, Європейський Союз, Об'єднані Арабські Емірати та Китай. Водночас імпортна структура Індії підтверджує важливу зовнішньозалежність країни в галузі енергоносіїв, електроніки та промислової сировини, джерелами яких послугують зокрема Китай, Саудівська Аравія, США та ОАЕ.

Динаміка зовнішньої торгівлі демонструє звичайне збільшення як експорту, так і імпорту через економічне зростання країни, розгортання промислових потужностей та збільшення внутрішнього попиту. Водночас імпортозалежність деяких галузей створює ризики, пов'язані зі світовим коливанням цін на сировину та геополітичними обмеженнями.

З метою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності Індії доцільно продовжувати стимулювання експорту через державні програми підтримки, інвестиції у високотехнологічні галузі та диверсифікацію ринків збуту. Також важливим завданням є зниження

залежності від імпорту шляхом розвитку власного виробництва, зокрема у сфері електроніки та промислової сировини. Впровадження більш гнучкої торговельної політики та стратегічних угод з ключовими партнерами сприятиме зміцненню позицій Індії у світовій економіці та забезпеченню сталого економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Economic Survey 2024-2025. Режим доступу: URL: https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/ (16.02.25).
2. India lifts export restrictions on rice. Режим доступу: URL: https://www.ifpri.org/blog/india-lifts-export-restrictions-on-rice/ (16.02.25).
3. India's crude oil imports from Saudi Arabia at a 4-month high in February. Режим доступу: URL: https://www.thehindubusinessline.com/economy/indias-crude-oil-imports-from-saudi-arabia-at-a-4-month-high-in-february/article67917199.ece (18.02.25).
4. Male in India. Режим доступу: URL: https://www.makeinindia.com/ (18.02.25).
5. Trade Economics. Режим доступу: URL: https://tradingeconomics.com/ (06.02.25).
6. Trading Partner Portal India. Режим доступу: URL: https://advocacy.calchamber.com/international/portals/India/ (10.02.25).
7. Індія — потужний гравець у світі R&D лікарських засобів. Режим доступу: URL: https://www.ipma.ua/news/events/1728/ (10.02.25).
8. Оприлюднено ТОП-20 найбільших економік світу за ВВП. https://www.unian.ua/economics/finance/kitay-na-pershomu-misci-na-yakomu-rf-top-20-naybilshih-ekonomik-svitu-za-vvp-12858282.html (06.02.25).

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

К. Миронов,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ ТА ІНВЕСТИЦІЯХ

Анотація

У доповіді розглядаються основні виклики сталому розвитку та методи його забезпечення у міжнародній торгівлі та інвестиціях. У роботі було проаналізовано сучасні джерела з проблематики сталого розвитку. За допомогою кейс стаді було продемонстровано успішні практики відповідей на виклики сталому розвитку. Розглянуто окремі міжнародні угоди як спосіб міжнародної співпраці.

Ключові слова: сталий розвиток, міжнародна торгівля, інвестиції, дипломатія.

Abstract

The report examines the main challenges of sustainable development and the methods for ensuring it in international trade and investments. The study analyzes modern sources on the issues of sustainable development. Using case studies, successful practices in addressing sustainable development challenges have been demonstrated. Certain international agreements are considered as a means of international cooperation.

Keywords: sustainable development, international trade, investments, diplomacy.

Вступ

Сталий розвиток став однією з найважливіших глобальних цілей XXI століття, що вимагає комплексного підходу до вирішення економічних, соціальних і екологічних проблем. У контексті міжнародних відносин сталий розвиток набуває особливого значення, оскільки глобалізація та інтеграція світових ринків створюють як можливості, так і виклики для країн у їхньому прагненні до сталого економічного зростання. Міжнародна торгівля та інвестиції відіграють ключову роль у цьому процесі, оскільки вони можуть сприяти технологічному прогресу, підвищенню стандартів життя та зменшенню бідності, але водночас можуть призводити до екологічних проблем і соціальної нерівності.

У сучасному світі, де ресурси обмежені, а зміни клімату стають дедалі більш відчутними, важливо знайти ефективні механізми, які б забезпечили баланс між економічним розвитком і збереженням

навколишнього середовища. Ця стаття має на меті дослідити різноманітні механізми, які можуть сприяти сталому розвитку в міжнародній торгівлі та інвестиціях. Зокрема, ми розглянемо роль екологічних стандартів, етичних інвестицій, інноваційних технологій, а також вплив міжнародних організацій у формуванні політики сталого розвитку.

Таким чином, дослідження цієї теми є надзвичайно актуальним і необхідним для розуміння того, як країни можуть ефективно співпрацювати на міжнародному рівні для досягнення спільної мети – сталого розвитку. У статті ми проаналізуємо теоретичні основи сталого розвитку, механізми його забезпечення в міжнародній торгівлі та інвестиціях, а також виклики, з якими стикаються країни на цьому шляху.

Методологія

У даному розділі розглядаються методи дослідження, які були використані для аналізу зв'язку між сталим розвитком та міжнародними відносинами. Основними методами, застосованими в дослідженні, є аналіз літератури, порівняльний аналіз та кейс-стаді. Кожен з цих методів має свої особливості та переваги, які сприяють глибшому розумінню обраної теми.

1.Аналіз літератури. Аналіз літератури є основним методом, що дозволяє зібрати та систематизувати вже існуючі знання про зв'язок між сталим розвитком і міжнародними відносинами. Цей метод передбачає вивчення наукових статей, монографій, звітів міжнародних організацій, а також політичних документів.

У процесі аналізу літератури були вивчені роботи таких авторів, як Biermann et al. [1], які досліджують ефективність міжнародних екологічних режимів, а також дослідження González et al. [2], що акцентують увагу на ролі торговельних угод у досягненні цілей сталого розвитку. Це дозволило сформувати чітке уявлення про те, які міжнародні угоди і норми найбільше впливають на реалізацію принципів сталого розвитку.

2. Порівняльний аналіз. Порівняльний аналіз був застосований для вивчення різних підходів країн до реалізації принципів сталого розвитку в контексті міжнародних відносин. Цей метод дозволяє виявити спільні риси та відмінності у політиках різних держав, а також оцінити їхній вплив на досягнення глобальних цілей.

Наприклад, порівняння політик США і Європейського Союзу щодо зміни клімату дозволило виявити різницю в підходах до регулювання викидів парникових газів. У той час як ЄС активно просуває зелені

технології та зобов'язується до зменшення викидів, США демонструють більш консервативний підхід, що підкреслює важливість політичної волі у реалізації міжнародних зобов'язань [3].

3. Кейс-стаді. Метод кейс-стаді дозволяє детально вивчити конкретні випадки реалізації принципів сталого розвитку в рамках міжнародних відносин. Це може включати аналіз успішних проектів або ініціатив, які стали прикладами для інших країн.

Наприклад, кейс-стаді про успішні практики управління водними ресурсами в Нідерландах демонструє, як країна адаптувала свої стратегії до змін клімату через міжнародну співпрацю та інноваційні технології [4]. Такі приклади слугують моделями для інших країн, що прагнуть досягти сталого розвитку в умовах глобальних викликів.

Використання комбінації методів – аналіз літератури, порівняльний аналіз та кейс-стаді – дозволяє отримати всебічне розуміння зв'язку між сталим розвитком і міжнародними відносинами. Ці методи доповнюють один одного, забезпечуючи як теоретичну основу, так і практичні приклади для подальшого дослідження теми.

Основний зміст

Сталий розвиток – це концепція, що передбачає збалансування економічного зростання, соціального прогресу та екологічної стабільності. Вперше термін "сталий розвиток" був офіційно введений у звіті "Наше спільне майбутнє" (1987) Комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку, відомій як Комісія Брунтланд [5]. У цьому документі сталий розвиток визначається як "таке розвиток, яке задовольняє потреби сучасного покоління, не ставлячи під загрозу можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби".

Основні принципи сталого розвитку. Сталий розвиток ґрунтується на кількох основних принципах:

1. Економічна ефективність: Сталий розвиток передбачає використання ресурсів таким чином, щоб забезпечити економічний ріст, зберігаючи при цьому екологічну цілісність. Це включає інвестиції в інноваційні технології, які можуть зменшити вплив на навколишнє середовище [5].

2. Соціальна справедливість: Одним із ключових аспектів сталого розвитку є забезпечення соціальної справедливості і рівності. Це означає, що всі групи населення повинні мати доступ до ресурсів і можливостей, а також брати участь у процесах прийняття рішень [7].

3. Екологічна стійкість: Цей принцип акцентує увагу на необхідності збереження природних ресурсів та біорізноманіття.

Екологічна стійкість передбачає запобігання виснаженню ресурсів і збереження екосистем для майбутніх поколінь [8].

4. Інтеграція: Сталий розвиток вимагає інтеграції економічних, соціальних і екологічних аспектів у процесі планування та прийняття рішень на всіх рівнях – від місцевого до глобального [9].

Концепції сталого розвитку. Серед основних концепцій сталого розвитку можна виділити:

• Тривалий розвиток: Ця концепція акцентує увагу на довгострокових наслідках економічної діяльності, що враховують екологічні та соціальні фактори [10].

• Екологічна економіка: Вона пропонує переосмислення традиційних економічних моделей, з акцентом на обмеженість природних ресурсів і необхідність їх раціонального використання [10].

• Соціальна відповідальність бізнесу: Ця концепція підкреслює важливість етичних норм у бізнесі, які враховують інтереси суспільства та навколишнього середовища [11].

Сталий розвиток є багатогранною концепцією, що вимагає комплексного підходу до вирішення економічних, соціальних і екологічних проблем. Застосування основних принципів сталого розвитку в міжнародній торгівлі та інвестиціях може стати ключем до досягнення глобальних цілей сталого розвитку. Для цього необхідно забезпечити інтеграцію екологічних стандартів у бізнес-практики та сприяти етичним інвестиціям, які б підтримували соціальну справедливість і екологічну стійкість.

Сталий розвиток та міжнародні відносини перебувають у тісному взаємозв'язку, оскільки глобальні виклики, такі як зміна клімату, бідність, нерівність і знищення природних ресурсів, вимагають колективних зусиль країн. Міжнародні відносини формують контекст, у якому реалізуються принципи сталого розвитку, забезпечуючи платформи для співпраці, обміну знаннями та ресурсами.

Вплив міжнародних відносин на сталий розвиток втілюється в наступному:

1. Глобальні угоди та норми: Міжнародні угоди, такі як Паризька угода про зміну клімату та цілі сталого розвитку (ЦСР) ООН, встановлюють рамки для співпраці між державами у досягненні цілей сталого розвитку. Ці угоди стимулюють країни до розробки національних стратегій, що відповідають міжнародним зобов'язанням [12]. Наприклад, країни, що підписали Паризьку угоду, зобов'язуються зменшити викиди парникових газів, що сприяє екологічній стійкості.

2. Економічна інтеграція: Міжнародна торгівля та інвестиції можуть сприяти сталому розвитку, якщо вони здійснюються з урахуванням екологічних і соціальних стандартів. Наприклад, угоди про вільну торгівлю можуть включати положення щодо охорони навколишнього середовища та прав людини, що заохочує країни до дотримання принципів сталого розвитку [13].

3. Дипломатія та співпраця: Міжнародні організації, такі як ООН, Світовий банк та Міжнародний валютний фонд, відіграють важливу роль у просуванні сталого розвитку через фінансування проектів, технічну допомогу та політичну підтримку. Наприклад, програми ООН з розвитку (UNDP) сприяють впровадженню проектів, що підтримують економічний розвиток і збереження екології в країнах, що розвиваються [14].

4. Глобальні проблеми та безпека: Зміна клімату та екологічні кризи стають все більш важливими аспектами міжнародної безпеки. Конфлікти за ресурси, такі як вода та земля, можуть загострюватися через екологічні проблеми. Це підкреслює необхідність інтеграції принципів сталого розвитку в стратегії національної безпеки [15]. Наприклад, країни можуть співпрацювати для управління спільними водними ресурсами, щоб запобігти конфліктам.

Незважаючи на значний прогрес у міжнародних відносинах щодо сталого розвитку, існують численні виклики:

• Політична воля: Реалізація принципів сталого розвитку часто залежить від політичної волі урядів. Внутрішні політичні фактори можуть призводити до затримок у виконанні міжнародних зобов'язань [16].

• Економічні інтереси: Часто економічні інтереси окремих країн переважають над глобальними цілями сталого розвитку. Наприклад, країни-експортери викопного пального можуть бути менш схильні до зменшення викидів парникових газів через побоювання за економічний ріст [17].

• Нерівність між країнами: Різниця в ресурсах і можливостях між розвинутими та країнами, що розвиваються, може ускладнити реалізацію глобальних цілей. Багато країн потребують фінансової та технологічної підтримки для досягнення сталого розвитку [18].

Зв'язок між сталим розвитком і міжнародними відносинами є складним і багатогранним. Міжнародні угоди та співпраця можуть суттєво сприяти реалізації принципів сталого розвитку, проте існують численні виклики, які потребують уваги. Для досягнення глобальних цілей сталого розвитку необхідно забезпечити політичну волю,

інтегрувати економічні інтереси з екологічними стандартами та підтримувати менш розвинені країни у їхніх зусиллях.

Висновки

У сучасному глобалізованому світі сталий розвиток став ключовим аспектом міжнародних відносин, особливо в контексті торгівлі та інвестицій. В умовах зростаючих екологічних викликів, соціальної нерівності та економічної нестабільності, необхідно впроваджувати ефективні механізми, які забезпечать баланс між економічним зростанням і екологічною стійкістю.

1. Необхідність інтеграції сталого розвитку в торговельну політику: Для забезпечення сталого розвитку важливо, щоб країни інтегрували принципи сталого розвитку в свої торговельні угоди. Це може включати зобов'язання щодо охорони навколишнього середовища, соціальних стандартів та прав людини.

2. Розвиток зелених технологій: Інвестиції в інноваційні та екологічно чисті технології можуть стати потужним двигуном сталого розвитку. Міжнародні організації і держави повинні підтримувати дослідження та розробки в цій сфері, створюючи сприятливі умови для впровадження зелених технологій у міжнародну торгівлю.

3. Підтримка малих і середніх підприємств (МСП): МСП відіграють важливу роль у сталому розвитку, оскільки вони здатні забезпечити локальні робочі місця та сприяти соціальному розвитку. Необхідно створити механізми підтримки МСП на міжнародному рівні, такі як доступ до фінансування та інформації.

4. Співпраця між державами та міжнародними організаціями: Ефективна реалізація механізмів сталого розвитку потребує тісної співпраці між державами, міжнародними організаціями та приватним сектором. Спільні ініціативи можуть включати обмін знаннями, технологіями та кращими практиками.

5. Моніторинг та оцінка результатів: Важливо запровадити системи моніторингу та оцінки ефективності механізмів сталого розвитку в міжнародній торгівлі та інвестиціях. Це дозволить виявити недоліки та адаптувати стратегії для досягнення поставлених цілей.

Загалом, сталий розвиток у міжнародній торгівлі та інвестиціях є складним, але необхідним завданням, яке вимагає комплексного підходу і зусиль з боку всіх учасників міжнародних відносин. Лише за умови спільної роботи можна досягти справжньої стійкості та процвітання для всіх країн світу.

Список використаних джерел

1. Biermann F., et al. The Effectiveness of International Environmental Regimes / F. Biermann // The Oxford Handbook of International Environmental Law. – 2017.

2. González A., et al. Trade and Sustainable Development: The Role of Trade Agreements in Achieving the Sustainable Development Goals / A. González. – UNCTAD, 2019.

3. Meadowcroft J. Who is in Charge? Governance for Sustainable Development in a Complex World / J. Meadowcroft // Sustainable Development: A Critical Reader. – 2007.

4. Khan M. E., et al. Financing Sustainable Development: A Review of the Literature / M. E. Khan // Journal of Sustainable Finance Investment. – 2018.

5. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, 1987.

6. Pearce D. W. Economic Values and the Natural World. London: Earthscan Publications, 1993.

7. Sen A. Development as Freedom. Oxford: Oxford University Press, 1999.

8. Costanza R., et al. The value of the world's ecosystem services and natural capital. Nature, 1997, vol. 387, no. 6630, pp. 253-260.

9. United Nations. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. New York: United Nations, 2015.

10. Daly H. E. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development. Boston: Beacon Press, 1996.

11. Elkington J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Oxford: Capstone Publishing, 1997.

12. Biermann F., et al. The Effectiveness of International Environmental Regimes. In: The Oxford Handbook of International Environmental Law. Oxford: Oxford University Press, 2017.

13. González A., et al. Trade and Sustainable Development: The Role of Trade Agreements in Achieving the Sustainable Development Goals. Geneva: UNCTAD, 2019.

14. United Nations Development Programme (UNDP). Human Development Report 2020. New York: UNDP, 2020.

15. Barnett J., Adger W. N. Climate Change, Human Security and Violent Conflict. Political Geography, 2007, vol. 26, no. 6, pp. 639-655.

16. Meadowcroft J. Who is in Charge? Governance for Sustainable Development in a Complex World. In: Sustainable Development: A Critical Reader. London: Routledge, 2007.

17. Friedrich J., Rüttinger L. Climate and Security: Evidence of a Changing Climate and Implications for Security Strategy. Berlin: Adelphi, 2014.

18. Khan M. E., et al. Financing Sustainable Development: A Review of the Literature. Journal of Sustainable Finance Investment, 2018.

Науковий керівник: Р.М. Ключник, кандидат політичних наук, доцент

Є. Охрименко,
Харківський державний професійно-педагогічний фаховий коледж імені В.І. Вернадського, м. Харків (Україна)

ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ СИСТЕМИ ФАХОВОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ОСВІТНІЙ ПРОСТІР

Анотація

У статті розглянуто питання сучасної євроінтеграції фахової освіти України в Європейський освітній простір та подальші перспективи розвитку міжнародної співпраці. Рада Європи в червні 2022 року підтримала прагнення України приєднатися до Європейського Союзу, надавши статус кандидата в ЄС на тлі російської військової агресії. Позитивні дії Європейського Союзу, спрямовані на солідарність з Україною та її підтримку, актуалізують потреби прискорення важливих гуманітарних реформ і модернізації сфери фахової освіти та інноваційної діяльності.

Y.V. Okhrymenko, O.G. Kostenko. European integration of the vocational education system of Ukraine into the European Educational Area

The article deals with the issues of the current state of integration of the higher education system of Ukraine into the European Educational Area and further prospects for the development of international cooperation. The Council of Europe in June 2022 supported Ukraine's aspirations to join the European Union, granting the status of an EU candidate against the backdrop of Russian military aggression. The positive actions of the European Union, aimed at solidarity with Ukraine and its support, actualize the need to accelerate important humanitarian reforms and modernize the field of higher education and innovation.

Ключові слова: Вища освіта, євроінтеграція, Європейский простір фахової освіти, європейські програми, заклади фахової освіти, міжнародне співробітництво.

Вступ

Євроінтеграція є пріоритетом української влади. Президент, Уряд та парламент працюють як одна команда, щоб цей процес ішов якомога швидше. В уряді за євроінтеграцію безпосередньо відповідає Віце-прем'єр-міністр з європейської та євроатлантичної інтеграції Ольга Стефанішина.

Сьогодні Україна є надійним партнером Європейського Союзу і рухається до набуття членства в ЄС. Це не швидкий процес, але ми йдемо за графіком, виконуємо Угоду про асоціацію з ЄС, приймаємо необхідні (євроінтеграційні) закони та проводимо реформи.

Постановка проблеми

Європейська інтеграція – це зближення України з Європейським Союзом як на рівні законів, так і на рівні правил та звичаїв, що існують у суспільстві. Її метою є вступ України до ЄС. Європейський вектор руху України є одним із ключових аспектів, що має величезну підтримку серед громадян країни. Зазначена тенденція була посилена наданням Україні 23 червня 2022 р. Європейською Радою статусу кандидата в члени ЄС на фоні російської військової агресії. Зазначений крок із боку Європейського Союзу, спрямований на солідарність з Україною та її підтримку, посилив необхідність впровадження важливих реформ і відновив дискусію про роль ЄС як геополітичного гравця. Однією із важливих сфер, яка підлягає європеїзації є українська система освіти. Інтеграція системи української освіти в єдиний європейський освітній простір є однією з пріоритетних цілей України на шляху до європейської інтеграції. Ця інтеграція передбачає гармонізацію стандартів освіти, просування мобільності студентів і викладачів, співпрацю з європейськими університетами та взаємне визнання кваліфікацій. Відповідно до нових потреб формуються відповідні завдання, а окрема проблематика успішно реалізується останніми роками, зокрем а, у сфері освіти. З огляду на сучасні технологічні зміни, посилення цифрової трансформації суспільства вимоги до вищої освіти постійно зростають. На жаль, високий рівень освіти в Україні не дав змогу перетворити людський капітал на значний фактор виробництва. Національна система освіти потребує прискореної інтеграції в Європейський освітній простір на основі впровадження європейських стандартів, підвищення якості освітнього процесу та активної участі в міжнародних програмах ЄС (Erasmus+, Horizon Europe, EUREKA).

Мета статті полягає у дослідженні та узагальненні науково-практичних підходів до питань інтеграції системи фахової освіти в Європейський освітній простір.

Виклад основного матеріалу

Вступ України до ЄС підтримує переважна більшість українців, євроінтеграційний процес є відображенням волі українського народу. Незважаючи на те, що Україна отримала статус країни-кандидата у

члени ЄС рекордно швидко, навряд чи процес вступу буде стрімким. Понад три чверті українців вважають, що їхня країна приєднається до ЄС у найближчі десять років: 40% вважають, що вступ відбудеться протягом наступних одного-двох років, 29% респондентів очікують, що цей процес займе до п'яти років, 14% вважають, що Україна стане членом ЄС протягом п'яти-десяти років. Лише близько 3% усіх респондентів мають думку, що Україна зможе стати членом ЄС у період до 20 років [1]. Такі очікування можуть призвести до розчарування. Насправді процес приєднання до ЄС тривалий і важкий [2], але необхідна інтеграційна діяльність України продовжується у різних сферах суспільної діяльності. В сучасних умовах освіта сприяє досягненню сталого розвитку шляхом слідування культурі рівності, інклюзивного зростання та спільної відповідальності [3], тому її було визначено окремо у Цілях сталого розвитку [4]. Заклади фахової освіти традиційно є складними системами, що характеризуються великою різноманітністю, кількома шляхами взаємодії та групами зацікавлених сторін. Крім того, зміни, які впроваджуються в цих системах, вимагають модифікації наявних цілей і процесів, результати яких будуть помітні в довгостроковій перспективі. Таким чином, стимулювання сталого розвитку у сфері фахової освіти та управління вимагає посилення уваги до навчальних компетенцій, передачі знань, досліджень і позитивних соціально-екологічних змін рівною мірою з розширеним доступом до освіти [5]. Від України як країни-кандидата вимагається виконання численних умов і гармонізації правил та стандартів у різноманітних питаннях. Глибоко вкорінені соціальні, економічні та політичні структури влади в Україні становлять серйозний виклик її прагненню приєднатися до ЄС [2]. Статус кандидата є першим кроком на довгому шляху реформування системи державного управління та органів влади. Важливо, щоб оголошення України кандидатом на членство було підкріплено кроками з обох сторін для зміцнення єдності Європи навколо її спільних цінностей та руху до більшої інтеграції [6]. В європейському суспільстві сьогодні існує запит на суттєвий внесок закладів фахової освіти та наукових установ. Європа зазнає серйозних змін, таких як наслідки кліматичної кризи, цифрова трансформація суспільства та старіння населення, глобальні проблеми в системі охорони здоров'я та її економічний тягар. Сектор фахової освіти посідає унікальне місце на перетині освіти, досліджень та інновацій у формуванні сталої економіки, а також у прагненні зробити Європейський Союз більш екологічним, інклюзивним та цифровим. Нові ініціативи, ухвалені на початку 2022 р. підтримують заклади фахової освіти в цих зусиллях.

Впровадження Болонського процесу: Україна приєдналася до Болонської декларації у 2005 році, що передбачало адаптацію української системи освіти до принципів європейського простору фахової освіти. Змінами в освітній системі передбачалося впровадження трьохциклової структури освіти (бакалавр, магістр, доктор філософії), залучення системи кредитів Європейського кредитної трансферної системи, відповідність Болонським принципам.

Створення національної системи кваліфікацій: Україна розробила і впровадила Національну систему кваліфікацій, яка ґрунтується на принципах Європейської кваліфікаційної системи. Це дозволить, у майбутньому, забезпечити взаємне визнання кваліфікацій між українськими і європейськими закладами, сприяє мобільності студентів та випускників, а також спрощує процедуру визнання дипломів.

Покращення якості освіти: Україна активно працює над підвищенням якості фахової освіти шляхом реформування навчальних програм, оцінювання якості освіти, акредитації навчальних закладів тощо. Заходи спрямовані на гармонізацію стандартів з вимогами Європейського освітнього простору, а також на підвищення конкурентоспроможності українських закладів на міжнародному рівні.

Розвиток міжнародної співпраці: Україна активно співпрацює з європейськими країнами в галузі освіти, зокрема через програми обміну студентів, спільні дослідницькі проекти та мережі співробітництва. Це сприяє обміну досвідом, підвищенню якості освіти та інтеграції української системи фахової освіти до міжнародного освітнього простору.

Висновки з дослідження і перспективи

Європейська та українська системи освіти мають деякі схожі принципи та підходи до навчання. Обидві системи ставлять акцент на розвиток критичного мислення, творчості, самостійності та аналітичних навичок у студентів. Це сприяє більш плавному переходу між системами та сприйняттю українських студентів в європейських університетах. Отже, з огляду на нові можливості, які отримала Україна в результаті надання їй у червні 2022 р. Європейською Радою статусу країни-кандидата ЄС, формується широкий набір потенційних можливостей для нашої держави. Посилення потреб економіки знань щодо наявності відповідного людського капіталу передбачає зосередження особливої уваги на системі фахової освіти. Україна вже довела власну освітню, наукову та інноваційну спроможність бути надійним партнером Європейського Союзу. Інтеграція системи фахової освіти в Європейський освітній простір дала змогу взяти участь у значній

кількості міжнародних проєктів та програм, отримавши необхідне додаткове фінансування. Таким чином, можна стверджувати, що європейська та українська системи освіти мають багато спільних принципів та загалом є сумісні. Це сприяє зручному переходу студентів між країнами, визнанню дипломів та спільному розвитку фахової освіти.

Згідно з євроінтеграційним курсом українська влада взяла на себе зобов'язання проводити реформи, що дозволять нам остаточно розпрощатися з залишками радянського минулого, з його бюрократією, зневагою до людини, економічною та технологічною відсталістю. І поступово перетворять Україну на розвинену країну з високим рівнем життя.

Список використаних джерел

1. Тринадцяте загальнонаціональне опитування: зовнішньополітичні орієнтації (18–19 червня 2022 р.). Rating Group Ukraine, 2022. URL: https://ratinggroup.ua/files/ratinggroup/reg_files/rg_ua_international_1200_ua_062022_%D1%85____press.pdf.

2. Sapir A. Ukraine and the EU: Enlargement at a New Crossroads. Intereconomics. 2022. № 57 (4). P. 213–217.

3. Holfelder A.K. Towards a sustainable future with education? Sustain. Sci. 2019. № 14. P. 943–952.

4. Global Education Monitoring Report Summary 2020: Inclusion and Education: All Means All UNESCO, Paris, 2020. URL: https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000373721.

5. Priyadarshini P., Abhilash P.C. Rethinking of higher education institutions as complex adaptive systems for enabling sustainability governance. Journal of Cleaner Production. 2022. № 359. P. 132083.

Науковий керівник: О.Г. Костенко, викладач вищої категорії

О. Палій,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ТЕМПАМИ ІНФЛЯЦІЇ ТА РІВНЕМ БЕЗРОБІТТЯ В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ: ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ ЗА ОСТАННІ 20 РОКІВ

Анотація

У роботі досліджено взаємозв'язок між темпами інфляції та рівнем безробіття у розвинених країнах за останні 20 років. Аналіз ґрунтується на теоретичних підходах, зокрема на концепції кривої Філіпса, та емпіричних даних щодо макроекономічних змін у США, Німеччині, Великобританії, Японії та Італії. Оцінено вплив фінансових криз, монетарної політики та глобальних факторів на динаміку цих показників. Виявлено, що класичний зворотний зв'язок між інфляцією та безробіттям не завжди підтверджується емпірично, що потребує гнучкого підходу до макроекономічного регулювання.

Ключові слова: інфляція, безробіття, крива Філіпса, макроекономічна політика, фінансові кризи, монетарне регулювання.

Abstract

The paper examines the relationship between inflation rates and unemployment rates in developed countries over the past 20 years. The analysis is based on theoretical approaches, in particular the concept of the Phillips curve, and empirical data on macroeconomic changes in the USA, Germany, Great Britain, Japan and Italy. The impact of financial crises, monetary policy and global factors on the dynamics of these indicators is assessed. It is found that the classical inverse relationship between inflation and unemployment is not always confirmed empirically, which requires a flexible approach to macroeconomic regulation.

Keywords: inflation, unemployment, Phillips curve, macroeconomic policy, financial crises, monetary regulation.

Вступ

Ми вважаємо, що інфляція та рівень безробіття є двома основними макроекономічними показниками, які широко використовуються для оцінки економічного стану країни. Вони є критично важливими для економічної політики, оскільки безробіття свідчить про стан зайнятості населення, а інфляція – про рівень змін в цінах на товари та послуги. Зв'язок між цими показниками є темою численних економічних

досліджень, причому найпоширенішою теорією є теорія «кривої Філіпса», яка передбачає зворотний зв'язок між безробіттям і інфляцією: коли рівень безробіття знижується, інфляція має тенденцію зростати, і навпаки. Однак на практиці такий взаємозв'язок часто виявляється не таким очевидним. За останні 20 років в ряді розвинених країн спостерігається значна розбіжність між теоретичними прогнозами та реальними результатами, що свідчить про складність цього зв'язку і необхідність більш гнучкого підходу до аналізу макроекономічних показників.

Мета роботи

Дослідити взаємозв’язок між рівнем інфляції та безробіття в розвинених країнах, проаналізувати його відповідність теоретичним моделям та визначити ключові фактори, що впливають на цю залежність у сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу

Розглянемо ситуацію в США після глобальної фінансової кризи 2008 року, яка є цікавим прикладом, що демонструє складність зв'язку між інфляцією та безробіттям. Коли економіка США опинилася в рецесії, рівень безробіття піднявся до історичних 10%, однак інфляція залишалася на дуже низькому рівні. Це сталося через загальне зниження попиту на товари та послуги, що призвело до зменшення тиску на ціни. Однак вже на початку 2010-х років, коли економіка почала відновлюватися, безробіття почало знижуватися, а інфляція так і не зросла. Цей результат частково можна пояснити політикою Федерального резерву США, який активно знижував процентні ставки і впроваджував програми кількісного пом’якшення (QE), щоб стимулювати економіку. Це призвело до того, що зниження безробіття не привело до інфляційного сплеску, і навіть у середині 2010-х, коли рівень безробіття досягнув 4%, інфляція залишалася дуже помірною – в межах 2%. Така ситуація демонструє, що інфляція не завжди є наслідком зниження безробіття, оскільки на неї можуть впливати й інші фактори, зокрема, політика центрального банку, світові ціни на сировину, а також економічні шоки, які можуть виникати через міжнародні події, такі як пандемія COVID-19 [1].

Також, Європа, а саме Німеччина, є ще одним яскравим прикладом того, як ефективна економічна та монетарна політика може допомогти уникнути інфляційних сплесків при зниженні безробіття. Після фінансової кризи 2008 року Німеччина спостерігала значне зростання безробіття, але вже до 2010 року рівень безробіття почав знижуватися

завдяки низці програм стимулювання економіки та збереження робочих місць. У 2019 році безробіття в Німеччині було одним з найнижчих у Європі, і все це відбувалося на фоні дуже низької інфляції, яка стабільно трималася на рівні близько 2%. Така ситуація стала можливою завдяки стабільній монетарній політиці Європейського центрального банку (ЄЦБ), який проводив консервативну політику щодо процентних ставок, що дозволяло контролювати рівень інфляції в умовах зниження безробіття. Цей приклад підкреслює важливість монетарної політики в регулюванні економічної ситуації, адже навіть при зниженні безробіття центральний банк може утримувати інфляцію на стабільному рівні, якщо його політика є поміркованою та ефективною [2].

Великобританія також продемонструвала цікавий випадок: після фінансової кризи 2008 року рівень безробіття досяг 8%, але інфляція залишалася досить низькою. Проте після проведення референдуму щодо Brexit ситуація змінилася. Девальвація фунта стерлінгів призвела до зростання вартості імпортованих товарів, що, в свою чергу, спричинило зростання інфляції до 3% в 2017 році. Однак при цьому рівень безробіття продовжував знижуватися. Це показує, що інфляція може зростати не тільки через низький рівень безробіття, але й через зовнішні економічні фактори, такі як коливання валютних курсів або зміни в зовнішньоекономічній політиці країни. Крім того, цей випадок підтверджує, що навіть у країнах з низьким рівнем безробіття можуть виникати інфляційні сплески, які не завжди можна пояснити традиційними макроекономічними теоріями [3].

Японія є окремим випадком, оскільки ця країна мала тривалу дефляцію навіть при низькому рівні безробіття. Японія вже багато років має демографічну проблему – старіння населення, і тому споживчий попит залишається низьким. В результаті цього дефляція стала серйозною проблемою, незважаючи на те, що рівень безробіття залишався стабільно низьким. Японія продовжувала зіштовхуватися з проблемами низького попиту на внутрішньому ринку, що приводило до падіння цін. Це яскраво демонструє, що дефляція може бути наслідком демографічних та структурних проблем, а не обов'язково через високий рівень безробіття. Залишаючись в межах 2-3% по безробіттю, країна все одно переживала тривалу дефляцію, що свідчить про інші фактори, що впливають на економічну ситуацію, зокрема про демографічні зміни та повільний економічний ріст [4].

Продовжуючи тему інфляції та безробіття, необхідно зазначити, що у розвинених країнах спостерігаються й інші цікаві явища, які потребують окремої уваги. Так, вплив глобалізації на економіку є важливим чинником, який може змінювати зв'язок між інфляцією та

безробіттям. Глобалізація знижує витрати на виробництво, відкриває нові ринки для товарів і послуг, що може зменшити тиск на ціни. Наприклад, індустріалізація країн, що розвиваються, таких як Китай і Індія, сприяла зниженню світових цін на багато товарів, зокрема на електроніку та побутову техніку. Це означає, що навіть в умовах зростаючого попиту на ринку, ціни можуть залишатися низькими, що, у свою чергу, не дає можливості для інфляції. Однак навіть за таких умов зниження безробіття може бути пов'язане з позитивним економічним зростанням, яке стимулюється стабільними цінами [5].

Крім того, важливо враховувати, що в деяких країнах структурні фактори можуть мати вирішальне значення для розуміння взаємозв'язку між інфляцією та безробіттям. Структурні зміни в економіці, такі як автоматизація виробництва, розвиток технологій, а також зміни в складі робочої сили, можуть призводити до довготривалих змін в рівні безробіття. Наприклад, у країнах з високим рівнем автоматизації, таких як Німеччина чи Японія, можуть виникати ситуації, коли технологічний прогрес знижує потребу в робочій силі в певних галузях, але не спричиняє зростання безробіття. Однак одночасно це може посилити диференціацію доходів серед працівників, а це може вплинути на соціальну напругу в країні. В такому контексті низький рівень безробіття не завжди є позитивним сигналом для економіки, якщо він супроводжується високою нерівністю доходів.

Пандемія COVID-19 стала ще однією перевіркою теоретичних передбачень щодо зв'язку між безробіттям та інфляцією. Під час пандемії багато країн зазнали значного економічного шоку, що призвело до масових втрат робочих місць, зниження попиту та впливу на ланцюги постачання. Проте після введення широкомасштабних програм підтримки підприємств і громадян у багатьох країнах (особливо в США) почав відновлюватися попит на товари та послуги. Це спричинило швидке зростання інфляції на тлі сповільнення зростання безробіття. Наприклад, у США рівень безробіття досягнув піку в 14,7% у квітні 2020 року, але вже до кінця року знизився до 6,7%. З іншого боку, інфляція почала зростати з 1,2% у 2020 році до понад 5% у 2021 році. Цей приклад демонструє, як непередбачувані зовнішні шокування можуть спричиняти одночасне підвищення інфляції і відновлення ринку праці, що кидає виклик традиційним уявленням про інфляційно-безробітнісну залежність [6].

Особливий інтерес представляють країни з низьким рівнем інфляції, але з високим рівнем безробіття. До таких належить Італія в останні десятиліття. Незважаючи на те, що інфляція в Італії залишалася на низькому рівні, країна не змогла вирішити проблему високого рівня

безробіття, особливо серед молоді. Відсутність стабільного економічного зростання та структурні проблеми в економіці призводили до того, що навіть при низьких темпах інфляції, соціально-економічні проблеми залишалися гострими. У цьому випадку низька інфляція не супроводжувалася зниженням рівня безробіття, а скоріше вказувала на слабкість економічної динаміки та недостатність стимулів для розвитку робочих місць. Цей приклад підкреслює важливість структурних реформ та інвестицій в інновації, які можуть допомогти зменшити безробіття навіть у низькоінфляційних умовах [7].

Останнім важливим аспектом є роль монетарної політики в управлінні інфляцією та безробіттям. Центральні банки відіграють важливу роль у регулюванні економічної стабільності, особливо через зміну процентних ставок та контроль за грошовою масою. Наприклад, в умовах економічної кризи багато центральних банків, таких як Європейський центральний банк і Федеральна резервна система США, активно знижували процентні ставки і запускали програми кількісного пом’якшення. Ці заходи дозволяли уникнути значного зростання безробіття та підтримувати низький рівень інфляції навіть у кризові періоди. Однак, як показує практика, такі заходи мають обмеження, і надмірне зниження ставок може призвести до фінансових бульбашок, що також є потенційним ризиком для економіки [8].

Висновки

Після аналізу ситуацій у США, Європі, Великобританії, Японії, а також врахування глобальних та структурних факторів, можна зробити кілька ключових висновків щодо зв'язку між інфляцією та безробіттям. По-перше, класична теорія «кривої Філіпса», яка передбачає зворотний зв'язок між цими показниками, не завжди відображає реальну картину економічних процесів. Економічні контексти, політика урядів та центральних банків, а також глобальні шоки можуть суттєво впливати на цей зв'язок, порушуючи традиційні передбачення. У країнах із стабільними інституціями та ефективною монетарною політикою, як, наприклад, у Німеччині, низьке безробіття може не призводити до інфляційних сплесків, завдяки продуманим регулюючим заходам. Однак, зовнішні економічні фактори, такі як зміни валютних курсів чи глобальні кризи, можуть викликати інфляцію навіть при низькому рівні безробіття, як показує приклад Великобританії після Brexit.

По-друге, у країнах, де спостерігаються демографічні проблеми, як у Японії, або структурні труднощі, як в Італії, зниження рівня безробіття не завжди супроводжується покращенням економічної ситуації. У таких випадках низька інфляція може вказувати на слабкість економічного

зростання або недостатню ефективність інвестицій в інновації та структурні реформи, що, своєю чергою, перешкоджає зниженню безробіття. Дефляція, як у Японії, може бути наслідком демографічних змін, а не інфляційно-безробітнісної залежності.

По-третє, пандемія COVID-19 продемонструвала, як непередбачувані шоки можуть змінювати традиційні уявлення про взаємозв'язок між інфляцією та безробіттям. Попри зростання безробіття у період економічного спаду, підтримка урядів та відновлення попиту спричинили швидке зростання інфляції, що вказує на важливість контексту та адаптації до зовнішніх впливів.

Загалом, взаємозв'язок між інфляцією та безробіттям значно складніший, ніж це передбачала класична теорія «кривої Філіпса». Глобальні економічні зміни, внутрішні структурні проблеми, а також політика урядів і центральних банків можуть суттєво змінювати цей зв'язок, що вимагає більш гнучкого та комплексного підходу до його аналізу.

Список використаних джерел

1. US Bureau of Labor Statistics. URL: https://www.bls.gov/
2. Federal Statistical Office of Germany. URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html
3. National Statistics Service of Great Britain. URL: https://www.ons.gov.uk/
4. Statistics Bureau of Japan. URL: https://www.stat.go.jp/english/
5. Organization for Economic Co-operation and Development. URL: https://www.oecd.org/
6. US Social Security Administration. URL: https://www.ssa.gov/
7. Italian National Institute of Statistics. URL: https://www.istat.it/en/
8. European Central Bank. URL: https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

М. Піднебесна,
Університету імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ТЕРИТОРІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Анотація

В роботі проводиться аналіз сучасних аспектів зовнішньоекономічної діяльності підприємств у вільних економічних зонах (ВЕЗ). ВЕЗ сприяють залученню іноземних інвестицій, розвитку експорту та впровадженню інновацій, забезпечуючи податкові, митні та адміністративні пільги. Приклади успішного функціонування таких зон розглядаються у країнах Китай, ОАЕ, Польща та ін. Для України розвиток ВЕЗ може стати важливим кроком до інтеграції у світову економіку за умови вдосконалення нормативної бази та інфраструктури. Важливим є вивчення іноземного досвіду та забезпечення прозорих процедур реєстрації бізнесу, спрощення митних та податкових процедур, а також розвиток регіональної співпраці для підвищення ролі України у міжнародній торгівлі та інвестиціях.

Ключові слова: вільні економічні зони, зовнішньоекономічна діяльність, інвестиції, експорт, інновації, Україна, міжнародна торгівля.

Abstract

This article analyzes modern aspects of foreign economic activity of enterprises in free economic zones (FEZs). FEZs stimulate business by offering tax, customs, and administrative benefits, acting as catalysts for economic growth. They attract foreign investments, increase employment, and develop infrastructure. The goal of this essay is to examine the effectiveness and prospects of FEZs, using international experience in their creation and operation. Examples of successful operation of such zones are considered in China, the UAE, Poland, etc. For Ukraine, developing FEZs could be crucial for integrating into the global economy if regulatory and infrastructural improvements are made.

Keywords: free economic zones, foreign economic activity, investments, export, innovations, Ukraine, international trade.

Вступ

В умовах глобалізації світової економіки та посилення міжнародної конкуренції важливого значення набуває розвиток

зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Одним із ключових інструментів для стимулювання такої діяльності є створення вільних економічних зон (ВЕЗ), які забезпечують сприятливі умови для бізнесу шляхом надання податкових, митних та адміністративних пільг. Ці зони відіграють роль каталізаторів економічного зростання, сприяють залученню іноземних інвестицій, підвищенню рівня зайнятості та розвитку інфраструктури.

Мета роботи

Аналіз сучасних аспектів зовнішньоекономічної діяльності підприємств у ВЕЗ, розгляд прикладів успішного функціонування таких підприємств у різних країнах світу, а також формулювання висновків щодо ефективності та перспектив розвитку цього інструменту економічної політики. Особливу увагу приділено використанню іноземного досвіду у створенні та функціонуванні ВЕЗ.

Виклад основного матеріалу

У сучасному світі вільні економічні зони (ВЕЗ) відіграють значну роль у розвитку національної економіки та стимулюванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Ці спеціально визначені території характеризуються особливими економіко-правовими режимами, спрямованими на підтримку підприємницької активності. Основними характеристиками ВЕЗ є податкові пільги, митні преференції, спрощений адміністративний режим та інфраструктурна підтримка.

Головною метою створення ВЕЗ є залучення іноземного капіталу, розвиток експорту, впровадження інновацій та інтеграція національної економіки у світову господарську систему. Станом на 2023 рік, понад 5400 ВЕЗ функціонують у 147 країнах світу, що свідчить про їхню популярність як інструменту економічного розвитку. Ці зони відіграють значну роль у розвитку експортно-орієнтованого виробництва, інноваційної діяльності та інтеграції малого і середнього бізнесу у зовнішньоекономічну діяльність.

Підприємства, розташовані у ВЕЗ, активно займаються експортно-орієнтованим виробництвом завдяки можливості безмитного ввезення сировини та матеріалів. Наприклад, у китайських спеціальних економічних зонах понад 70% продукції спрямовується на експорт. Це дозволяє країнам отримувати валютні надходження та зміцнювати свої позиції на міжнародних ринках [1].

Інноваційна діяльність також є одним із ключових напрямків розвитку ВЕЗ. У багатьох зонах створюються технопарки та інноваційні

центри, які сприяють розвитку високотехнологічного виробництва. Індія активно розвиває IT-кластери в рамках своїх ВЕЗ, що дозволило країні стати одним із провідних світових центрів аутсорсингу IT-послуг. Крім того, країни, такі як Китай та Південна Корея, успішно впроваджують інноваційні технології у сфері виробництва електроніки та автомобілебудування.

ВЕЗ створюють сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу, який є важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності. У Польщі в рамках спеціальних економічних зон активно підтримуються МСБ через програми субсидій та пільгового кредитування. Це дозволяє малим підприємствам розширювати свою діяльність та входити на міжнародні ринки [2].

Розвиток логістики та транспорту також є важливим аспектом діяльності ВЕЗ. Ці зони часто розташовуються поблизу портів, аеропортів або великих транспортних вузлів, що робить їх ідеальними для розвитку логістичних центрів. Дубайська вільна зона Jebel Ali Free Zone (JAFZA) є одним із найбільших логістичних хабів світу завдяки своєму стратегічному розташуванню (IFZA Dubai 2024). Крім того, країни, такі як Сінгапур та Нідерланди, активно розвивають свої логістичні мережі, забезпечуючи ефективний обіг товарів між Європою та Азією [3].

Підприємства у ВЕЗ активно співпрацюють із закордонними партнерами через створення спільних підприємств або укладання довгострокових контрактів. Це дозволяє їм отримувати доступ до нових ринків збуту та сучасних технологій. Наприклад, китайські компанії активно співпрацюють з європейськими партнерами у сфері автомобілебудування та електроніки.

Хоча ВЕЗ сприяють економічному зростанню, вони також можуть створювати екологічні та соціальні проблеми. Тому важливо враховувати ці фактори при плануванні та управлінні ВЕЗ. Впровадження стандартів охорони навколишнього середовища та забезпечення соціальних гарантій для працівників є важливими аспектами діяльності підприємств у ВЕЗ.

Прикладами успішного функціонування підприємств у ВЕЗ є Jebel Ali Free Zone (ОАЕ), Шеньчженьська спеціальна економічна зона (Китай) та Катовіцька спеціальна економічна зона (Польща). Ці зони демонструють ефективність ВЕЗ у залученні іноземних інвестицій та розвитку експорту. Крім того, країни, такі як Індія та Бразилія, активно розвивають свої ВЕЗ, створюючи умови для зростання національної економіки та підвищення конкурентоспроможності на міжнародних ринках [4].

Інші успішні приклади включають Шанхайську пілотну вільну торговельну зону (Китай), яка сприяє відкриттю фінансових послуг та розвитку інноваційних технологій. Крім того, зони, такі як Changi Free Trade Zone (Сінгапур) та Hong Kong Free Port, демонструють ефективність у сфері міжнародної торгівлі та логістики [5].

Україна має значний потенціал для розвитку ВЕЗ завдяки своєму географічному положенню та ресурсам. Проте ефективність українських ВЕЗ залежить від удосконалення нормативно-правової бази, боротьби з корупцією та створення стабільного інвестиційного клімату. Україні варто вивчити досвід країн, які успішно розвивають свої ВЕЗ, та адаптувати ці практики до національних умов.

Це включає в себе створення спеціальних програм підтримки малого і середнього бізнесу, розвиток високотехнологічних галузей та забезпечення ефективної логістичної інфраструктури. Важливим аспектом є також забезпечення екологічної та соціальної відповідальності підприємств у ВЕЗ. Україна повинна розробляти та впроваджувати політики, спрямовані на мінімізацію негативного впливу ВЕЗ на довкілля та місцеве населення.

Крім того, Україні потрібно звернути увагу на розвиток регіональної співпраці з країнами Європи та Азії, щоб підвищити свою роль у міжнародній торгівлі та інвестиціях. Це може включати участь у регіональних економічних організаціях та укладання угод про вільну торгівлю з іншими країнами, як це робиться у рамках ASEAN Free Trade Area (AFTA) [6].

Висновки

Вільні економічні зони є ефективним інструментом стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств і розвитку національної економіки загалом. Їхня популярність пояснюється можливістю залучення іноземного капіталу, розвитку експорту та впровадження новітніх технологій. Успіх функціонування ВЕЗ залежить від таких факторів: наявність сприятливого правового середовища, розвинена транспортна й логістична інфраструктура, прозорість адміністративних процедур та активна співпраця з міжнародними партнерами.

Для України розвиток ВЕЗ може стати важливим кроком на шляху до інтеграції у світову економіку за умови врахування найкращих міжнародних практик і створення стабільного бізнес-середовища. Україні необхідно продовжувати удосконалювати свої ВЕЗ, забезпечуючи їхню конкурентоспроможність на міжнародному рівні та сприяючи зростанню національної економіки. У майбутньому Україна повинна продовжувати розвивати свої ВЕЗ, фокусуючись на

інноваційних галузях та підвищенні рівня інфраструктурної підтримки. Це дозволить країні посилити свої позиції на міжнародних ринках та підвищити рівень економічного розвитку. Крім того, Україна повинна активно взаємодіяти з міжнародними організаціями та країнами-партнерами для отримання підтримки та обміну досвідом у сфері розвитку ВЕЗ.

Список використаних джерел

1. Kraemer Law – «What is Free Economic Zone?» (2025). URL: https://kraemerlaw.com/en/articles/what-is-free-economic-zone/
2. Revista Espacios – «Free Economic Zones: Global experience, perspectives and concept» (2019). URL: https://www.revistaespacios.com/a19v40n28/a19v40n28p12.pdf
3. LinkedIn – «Free Zones: Successes, Failures, and Lessons Learned» (2025). URL: https://www.linkedin.com/pulse/free-zones-successes-failures-lessons-learned-imran-mirza-0wbzc
4. Kiel Institute – «World Free Zones Economic Outlook» (2022). URL: https://www.ifw-kiel.de/institute/world-free-zones-economic-outlook/
5. LinkedIn – «The global success of economic zones» (2022). URL: https://www.linkedin.com/pulse/global-success-economic-zones-where-we-how-did-get-here-christensen
6. UNCTAD (2019). URL: https://unctad.org/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Смірнова,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ДИНАМІКА РЕАЛЬНОГО ТА НОМІНАЛЬНОГО ВВП УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ЗМІН, ЧИННИКИ ВПЛИВУ ТА МАКРОЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ

Анотація

У роботі проаналізовано динаміку та структуру ВВП України протягом 2019-2023 рр. Розглянуто вплив макроекономічних чинників, таких як пандемія COVID-19, воєнні дії та інші економічні виклики, на зміни у ВВП. Визначено основні тенденції та проблеми економічного розвитку країни. Сформульовано рекомендації для забезпечення сталого економічного зростання та підвищення добробуту громадян.

Ключові слова: ВВП, динаміка, структура, макроекономічні чинники, економічний розвиток, економічна стабільність, Україна, аналіз, рекомендації, криза.

Abstract

The paper analyzes the dynamics and structure of Ukraine's GDP during 2019-2023. The impact of macroeconomic factors, such as the COVID-19 pandemic, hostilities and other economic challenges, on changes in GDP is considered. The main trends and problems of the country's economic development are identified. Recommendations are formulated to ensure sustainable economic growth and increase the well-being of citizens.

Keywords: GDP, dynamics, structure, macroeconomic factors, economic development, economic stability, Ukraine, analysis, recommendations, crisis.

Вступ

Тема динаміки ВВП України є важливою для розуміння процесів, які відбуваються в економіці країни, а також для оцінки ефективності економічної політики. Валовий внутрішній продукт є одним із головних показників, який характеризує економічне зростання, рівень добробуту населення та стабільність економіки. Оскільки структура ВВП може змінюватися в залежності від багатьох факторів, її вивчення дозволяє зробити важливі висновки щодо майбутнього розвитку країни.

Актуальність цієї теми зростає на фоні глобальних економічних викликів, зокрема пандемії COVID-19, геополітичних криз та воєнних дій, що мали серйозний вплив на економіку України. Такі фактори, як зниження виробничих потужностей, руйнування інфраструктури, зміни

в міжнародній торгівлі та інвестиційних потоках, суттєво впливають на структуру ВВП. Це робить необхідним детальний аналіз змін у ВВП з точки зору доходів. Дослідження дозволить оцінити поточну ситуацію та сформулювати рекомендації для підвищення економічної стабільності та зростання. Зокрема, важливо з'ясувати, які саме макроекономічні чинники мають найбільший вплив на ВВП. Оцінка цих факторів дасть змогу краще зрозуміти, як адаптується економіка до змінюваних умов і які напрямки є найбільш перспективними для розвитку. Враховуючи складність економічних процесів, а також специфіку української економіки, аналіз допоможе сформувати більш обґрунтовані рекомендації для уряду, бізнесу та інших зацікавлених сторін щодо забезпечення сталого економічного зростання та підвищення добробуту громадян.

Дану тематику досліджували різні науковці. Дернова І. А., Боровик Т. М. та Данилевська Л. С. у своїй статті досліджували зміни в економічній структурі країни, зокрема вплив глобальних економічних та політичних процесів на ВВП України [1]. Важливим є внесок роботи Томашевської А. В. та Смиковчук Т. В. в аналіз розвитку ВВП, зокрема, вивчення його динаміки та змін протягом певного періоду в статті «Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку» [2]. Автори виявляють основні причини, що впливають на зміну ВВП, і оцінюють розвиток економіки в контексті глобальних та внутрішніх викликів.

Мета роботи

Дослідити динаміку та структуру валового внутрішнього продукту (ВВП) України протягом 2019-2023 рр., проаналізувати чинники, що впливають на його зміни, та визначити макроекономічні наслідки цих змін. На основі аналізу сформулювати рекомендації для підвищення економічної стабільності та зростання.

Виклад основного матеріалу

Останні роки стали важким випробуванням для українського суспільства та економіки. Світ ще не оговтався від наслідків пандемії COVID-19, як Україна опинилася перед новим викликом – повномасштабною агресією Росії, що призвела до значних втрат трудових та виробничих ресурсів, серйозних економічних збитків і шкоди екології. Внаслідок різноманітних негативних чинників спостерігається скорочення виробництва, збільшення рівня безробіття, загроза валютній стабільності, бюджетний дефіцит та погіршення інших економічних показників. У цих умовах пріоритетом стало забезпечення

економічного розвитку в умовах воєнного стану та розробка стратегії відбудови національної політики [1, с.281].

Одним з основних показників, що характеризує стан економіки країни, є валовий внутрішній продукт, який відображає загальну вартість товарів і послуг, вироблених на території держави протягом певного періоду. Це важливий інструмент для вимірювання економічної активності та визначення розміру економіки. ВВП є важливим для оцінки та порівняння економічних показників між різними країнами чи регіонами. Він допомагає визначити загальний стан економіки, її зростання, продуктивність і рівень життя. Крім того, ВВП є інструментом для прийняття політичних рішень, прогнозування економічних тенденцій та майбутніх подій [1, с.281].

Валовий внутрішній продукт можна обчислювати за різними методами та підходами:

– виробничий метод (на основі доданої вартості);
– розподільчий або дохідний метод (з урахуванням розподілу доходів);
– витратний метод (з огляду на кінцеве використання) [1, с.281].

При розрахунку ВВП за доходами підсумовуються всі отримані доходи, витрати на амортизацію та непрямі податки (рис.1).

Рис. 1. Складові ВВП при розрахунку за категоріями доходів*

**Складено автором за [3, с.3].*

Незалежно від вибраного підходу, важливо, щоб кінцеві результати розрахунків співпадали. Кожен метод акцентує увагу на різних аспектах економічної діяльності, таких як витрати домогосподарств, інвестиції, державні витрати, експорт, імпорт або доходи від виробництва. Аналізуючи дані про ВВП, економісти прагнуть отримати глибше розуміння економічних процесів, ділових циклів та загальної ситуації в економіці [1, с.281].

Аналіз динаміки структури валового внутрішнього продукту є важливим інструментом для розуміння економічних процесів та визначення основних напрямів економічного розвитку країни. Зміни у структурі ВВП, зокрема в аспекті розподілу доходів, відображають вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на економіку, що, в свою чергу, має значний вплив на макроекономічну ситуацію в країні. Вивчення цих змін дозволяє не лише оцінити поточний стан економіки, а й прогнозувати її подальший розвиток, враховуючи зміни в структурах виробництва, споживання та інвестиційної діяльності.

Динаміка ВВП України протягом 2019-2023 рр. наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Валовий внутрішній продукт України з 2019 по 2023 рр. (млн. грн.)*

Показники	Номінальний ВВП (в фактичних цінах)	Реальний ВВП (в цінах попереднього року)	Різниця (реальний – номінальний)	
1	2	3	4	5
2019	3974564	3675728	-298836	-7.5%
2020	4194102	3818456	-375646	-9.0%
2021	5459574	4363582	-1095992	-20.1%
2022	5191028	3865780	-1325248	-25.5%
2023	6537825	5518062	-1019763	-15.6%

**Складено автором за [4].*

Динаміка структури валового внутрішнього продукту України з 2019 по 2023 роки демонструє значні коливання як у номінальному, так і в реальному вимірі. У 2019 році ситуація була стабільною, але пандемія COVID-19 у 2020 році спричинила нове падіння економіки, і різниця між ВВП в реальних та номінальних цінах погіршилася до -9.0%. У 2021 році, після глобальних економічних викликів, номінальний ВВП зріс до 5 459 574 млн грн, але реальний ВВП зростав повільніше, що призвело до зниження реального ВВП на -20.1%. У 2022 році, на тлі війни, економіка пережила ще більше випробувань, і падіння реального ВВП досягло -25.5%. Однак у 2023 році українська економіка показала часткове відновлення, коли номінальний ВВП зріс до 6 537 825 млн грн, а реальний ВВП досяг 5 518 062 млн грн. Динаміка відображає складність економічного розвитку України, де макроекономічні фактори значною мірою впливають на загальний стан ВВП та його структуру.

Аналіз змін структури ВВП України показує суттєві коливання, що відображають численні економічні та політичні фактори. Макроекономічні наслідки цих змін полягали в значних труднощах для економіки країни. Падіння реального ВВП викликало зменшення рівня життя, зростання безробіття та зниження споживчої здатності населення. Висока інфляція і девальвація гривні спричинили погіршення макроекономічної ситуації, збільшили боргові зобов'язання держави та знизили довіру до національної економіки. На фоні нестабільності ринок праці зазнав значних змін, зокрема через міграцію працездатного населення за кордон.

У 2022 та 2023 роках, на фоні війни, економіка України переживала нові випробування. Падіння реального ВВП до -25.5% в 2022 році стало результатом не лише безпосередніх військових дій, але й руйнування інфраструктури, що серйозно обмежило економічну діяльність. На даний момент спостерігається певне відновлення, хоча економіка ще не досягла повної стабільності.

Згідно із оприлюдненою класифікацією Світового банку на 2024 рік, Україна була віднесена до групи країн з доходами, що перевищують середній рівень. За оцінками банку, доходи на душу населення в Україні становлять $5070. Раніше країна була класифікована як така, що має доходи нижче середнього [5].

Важливими чинниками, що впливають на динаміку ВВП України, є такі аспекти, як:

– висока адаптивність бізнесу та населення;

– помірна фіскальна політика;

– стабілізація енергетичної ситуації, зокрема завдяки оперативним ремонтам та посиленій протиповітряній обороні;

– зусилля Національного банку та уряду для підтримки макрофінансової стабільності в країні [6].

Валовий внутрішній продукт України, як основний макроекономічний показник, залежить від багатьох факторів, які взаємодіють між собою. Основні фактори, що впливають на ВВП України, наведені на рис. 2.

За словами та проведеним аналізом Дернової І. А., Боровик Т. М. та Данилевської Л. С. «…взаємозв'язок між ВВП та макроекономічними показниками (експорт товарів/послуг, імпорт товарів/послуг, прямі інвестиції та мінімальна заробітна плата) характеризується лінійною залежністю.» та «…зв'язок ВВП та таких факторів, як розмір експорту товарів і послуг, розмір імпорту товарів і послуг, обсяг прямих інвестицій та мінімальна заробітна плата, прямий та тісний.» [1, с.284].

Рис. 2. Основні фактори, що впливають на ВВП України*

**Складено автором за [2, с.90].*

Отже, динаміка та структура ВВП пов'язані з такими факторами, як експорт, імпорт, обсяг прямих інвестицій тощо.

Висновки

З аналізу змін ВВП України у 2019-2023 роках можна зробити кілька важливих висновків. По-перше, економіка України пройшла через значні коливання, спричинені як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками, такими як політична нестабільність, війна, пандемія та глобальні економічні виклики. Суттєве падіння реального ВВП у 2020 році стало наслідком політичної та економічної криз, а також пандемії COVID-19. Однак, попри ці труднощі, в останні роки спостерігається певне відновлення економіки, що можна пояснити адаптивністю бізнесу та населення, м'якою фіскальною політикою та стабілізацією енергетичної ситуації. Серед факторів, які допомогли зберегти макрофінансову стабільність, варто відзначити зусилля НБУ та Уряду щодо підтримки економічної стабільності в умовах війни. Проте, для

досягнення сталого економічного зростання необхідно забезпечити стабільність в енергетичному секторі, а також працювати над залученням прямих інвестицій та розвитку експорту. Відзначено, що зв'язок між ВВП і такими макроекономічними показниками, як експорт, імпорт, прямі інвестиції та мінімальна заробітна плата, є тісним і лінійним.

Загалом, динаміка змін ВВП України вказує на значну вразливість економіки до зовнішніх та внутрішніх шоків, але також на наявність резервів для відновлення завдяки стабільній макроекономічній політиці. У подальшому важливо зберігати стабільність макроекономічної політики та активізувати інвестиційну діяльність для підтримки економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Дернова І. А., Боровик Т. М., Данилевська Л. С. Валовий внутрішній продукт України в контексті глобальних викликів. Випуск 5, Номер 2. 2023. С. 279 – 288. URL: https://science.lpnu.ua/uk/smeu/vsi-vypusky/vypusk-5-nomer-2-2023/valovyy-vnutrishniy-produkt-ukrayiny-v-konteksti-globalnyh (дата звернення: 27.03.2025).

2. Томашевська А. В., Смиковчук Т. В. Рівень ВВП України: аналіз та динаміка розвитку. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Випуск 20, частина 3. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. С.90-94. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/20_3_2018ua/21.pdf (дата звернення: 27.03.2025).

3. Валовий внутрішній продукт. Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/pro_stat/Prosto/vvp/VVP.pdf (дата звернення: 27.03.2025).

4. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні 2025. Мінфін. 2024. URL: https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/ (дата звернення: 27.03.2025).

5. Прасад А. Світовий банк включив Україну до категорії країн з доходами вищими за середні. Forbes. 2024. URL: https://forbes.ua/news/svitoviy-bank-vklyuchiv-ukrainu-do-kategorii-krain-z-dokhodami-vishchimi-za-seredni-02072024-22123 (дата звернення: 27.03.2025).

6. У НБУ пояснили, які чинники вплинули на рівень ВВП у 2023 році. Судово-юридична газета. 2024. URL: https://sud.ua/uk/news/ukraine/297621-v-nbu-obyasnili-kakie-faktory-povliyali-na-uroven-vvp-v-2023-godu (дата звернення: 27.03.2025).

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

С. Томіхіна,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА НІМЕЧЧИНИ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Присвячено дослідженню можливостей зовнішньоекономічної діяльності Німеччини. Досліджено ключові аспекти та напрями економічних відносин Німеччини. Визначено виклики та можливості розвитку зовнішньоекономічних відносин Німеччини на світовому ринку.

Ключові слова: ВВП, світовий ринок, зовнішньоекономічна політика Німеччини, інвестиції, експорт.

Dedicated to the study of the possibilities of Germany's foreign economic activity. The key aspects and directions of Germany's economic relations are studied. The challenges and opportunities for the development of Germany's foreign economic relations in the world market are identified.

Keywords: GDP, world market, Germany's foreign economic policy, investments, exports.

Федеративна Республіка Німеччина (ФРН) є одною з провідних країн у світовій економіці. Площа становить 357 квадратних кілометрів, з населенням у кількості 84,7 мільйона осіб (кінець 2023 року). ВВП Німеччини становить 4,53 трильйони доларів США (дані 2023 рік), коли ВВП на душу населення дорівнює 54 343,2 долари США (станом на 2023 рік). [1]

Наразі Німеччина за рівнем економічного розвитку, величиною економічного потенціалу, своєю часткою на світовому ринку, ступенем інтеграції у міжнародному поділі праці та іншими не менш важливими економічними показниками відноситься до числа найбільш високорозвинених держав світу, також входить до об’єднання країн «Велика Сімка». Німеччина в свою чергу була ініціатором створення Європейського економічного співтовариства у 1957 році, наразі – Європейський Союз виступає за розвиток, поглиблення та розширення міжнародної економічної інтеграції у світі.

Метою зовнішньоекономічної політики Німеччини є підвищення конкурентоспроможності німецьких компаній на світовому ринку та підвищення привабливості Німеччини для іноземних інвестицій. Ці цілі досягаються за допомогою широкого спектру заходів. Зовнішньоекономічна політика Німеччини є центральним елементом

економіки та міжнародної позиції Німеччини, основними аспектами якої є: конкурентоспроможність та інвестиції – зовнішньоекономічна політика Німеччини включає традиційні заходи, а також внутрішню політику, таку як конкуренція, технології, регулювання та субсидії, які мають важливе значення на світовому ринку; економічна безпека – німецька політика тісно пов'язана із захистом економічної безпеки від зовнішнього впливу, де експорт є ключовим фактором впливу на ВВП, і зміни в експорті можуть суттєво вплинути на економічний розвиток; міжнародних відносини – Німеччина діє як «чесний посередник» у міжнародних конфліктах, використовуючи свої розвинені соціальні інститути та стабільну економічну модель для зміцнення міжнародних зв'язків. Крім того, після Другої світової війни Німеччина стала донором країн, що розвиваються, що дозволило їй отримати політичний статус у міжнародному співтоваристві.

Німеччина як країна з великою економікою має свій вплив на загальний економічний розвиток. Вона активно інтегрує внутрішню економічну політику в міжнародну систему, таким чином зберігаючи або навіть збільшуючи можливості для вибору промислової політики. Німеччина використовує свою економічну силу для впливу на міжнародні відносини, що робить її важливим гравцем у світовій політиці.

Зовнішньоекономічна політика Німеччини має багату історію, яка відображає мінливі внутрішні та міжнародні політичні та економічні умови. Німеччина завжди використовувала зовнішню торгівлю як інструмент для досягнення своїх політичних цілей.

Таблиця 1

Основні етапи зовнішньоекономічної політики Німеччини*

Основні етапи	Висновок
Післявоєнна інтеграція та економічне відновлення	Після Другої світової війни Німеччина активно інтегрувалася в європейські економічні структури, що сприяло її економічному відновленню та стабільності демократії.
Економічна інтеграція в ЄС	У 1990-х роках Німеччина активно підтримувала процеси європейської інтеграції, що включало розвиток спільного ринку та валютного союзу.
Національна індустріальна стратегія 2030	У 2019 році Німеччина представила стратегію, спрямовану на технологічний суверенітет і підтримку європейських чемпіонів, що демонструє зсув до більшої інтервенціоністської політики.

**Складено автором за [2].*

Основні етапи зовнішньоекономічної політики Німеччини відображають її прагнення до посилення економічної конкурентоспроможності та інтеграції в міжнародну економічну систему. Нижче наведено ключові етапи та аспекти політики (таблиця 1)

Зовнішньоекономічна політика Німеччини еволюціонувала від післявоєнної інтеграції до сучасної стратегії, що передбачає європейський технологічний суверенітет і підтримку компаній-чемпіонів. Вона зосереджена на підвищенні конкурентоспроможності, залученні інвестицій та використанні економічних важелів для досягнення політичних цілей.

Німецька зовнішньоекономічна політика має два основні напрямки (рис.1)

Рис.1. Напрямки зовнішньоекономічної політики Німеччини

Німеччина є одним із провідних експортерів у світі, а її економіка значною мірою залежить від зовнішньої торгівлі. За даними Світового Банку [1] показник експорту дорівнює 43,4% від ВВП, також за останні 5 років експорт був більше ніж 39% (рис. 2). Основні експортні товари включають:

- Автомобілі: Німецьке автомобілебудування займає лідируючі позиції у світі, а такі компанії, як Volkswagen, BMW, Mercedes-Benz та Audi, активно експортують продукцію на міжнародний ринок.

- Машини та промислове обладнання: високотехнологічні машини, виробниче обладнання та електротехнічна продукція.

- Хімічна продукція: включає фармацевтичні препарати, добрива, полімери та спеціальні хімікати.

- Електроніка: якісна побутова техніка, медичне обладнання, комплектуючі для автомобільної промисловості.

Німецька продукція в свою чергу експортується в усі куточки світу: ЄС: найбільший торговий партнер Німеччини, основні країни-споживачі: Франція, Нідерланди, Італія, Бельгія; Сполучені Штати: один із основних споживачів автомобілів, промислового обладнання та хімічної продукції в Німеччині; Китай: важливий партнер, особливо в секторах експорту автомобілів і машинобудування; Велика Британія: незважаючи на Brexit, залишається основним торговим партнером. [3]

Рис.2. Динаміка експорту Німеччини за 2019-2023 роки*

**Складено авторм за [1].*

Німеччина активно залучає іноземні інвестиції та надає сприятливі умови для ведення бізнесу (рис.3):

- Економічна стабільність: Німеччина є найбільшою економікою в Європі та однією з найстабільніших у світі.
- Державна підтримка: різноманітні програми допомоги інвесторам, податкові пільги та фіскальні субсидії для інноваційного бізнесу.
- Розвинена інфраструктура: високий рівень транспортної, енергетичної та цифрової інфраструктури.
- Доступ до ринків ЄС: членство в ЄС дає інвесторам доступ до єдиного ринку без тарифних бар'єрів.

Німецькі компанії активно інвестують у міжнародні ринки та сприяють глобалізації бізнесу: будівництво автомобільних заводів у США, Китаї, Мексиці, Угорщині та інших країнах; інвесттиції у відновлювані джерела енергії, вітрові та сонячні електростанції; німецькі банки та інвестиційні фонди діють на ринках США, Великобританії та Азії.

Рис.3. Зміна прямих іноземних інвестицій в Німеччини за 2019-2023 роки*

**Складено авторм за [1].*

Зовнішня економічна політика Німеччини стикається з низкою викликів, які впливають на її конкурентоспроможність і сталість у міжнародній торгівлі. Одним із головних викликів є глобальна економічна нестабільність, зокрема коливання валютних курсів, зміни в глобальних ланцюжках поставок і посилення геополітичних конфліктів. Враховуючи високу залежність Німеччини від експорту, будь-які зміни на світових ринках матимуть значний вплив на її економіку.

Посилення конкуренції з боку економічних гігантів, таких як Китай і Сполучені Штати, також є важливим викликом. Китай поступово розвиває власне високотехнологічне виробництво, що чинить величезний тиск на німецькі компанії, особливо в галузі машинобудування та автомобільної промисловості. У той же час протекціоністська політика, яку проводять деякі країни може ускладнити вихід німецьких товарів на зовнішні ринки.

Незважаючи на ці виклики, Німеччина має значні можливості для подальшого розвитку зовнішньоекономічної політики. Одним із перспективних напрямків є активне впровадження цифрових технологій. Інвестиції в штучний інтелект, автоматизацію виробництва та інноваційні рішення допомагають зміцнити конкурентні позиції німецьких компаній на світових ринках. Перехід на відновлювані джерела енергії також дуже важливий. Розвиток зеленої економіки та впровадження нових технологій у сфері відновлюваної енергетики відкриває для Німеччини нові експортні можливості.

Країна також активно працює над укладенням нових торгових угод, що сприятиме розширенню ринків збуту. Посилення співпраці з країнами Азії, Африки та Латинської Америки допоможе зменшити залежність від традиційних торговельних партнерів і диверсифікувати

економічні ризики. Ще одним чинником, який посилює економічний потенціал, є підтримка інновацій та стартапів. Державні програми стимулювання підприємництва сприяють появі нових високотехнологічних компаній, які можуть стати драйверами економічного зростання. Тому, незважаючи на серйозні виклики, існують широкі можливості для подальшого розвитку зовнішньоекономічної політики Німеччини. Завдяки впровадженню інноваційних технологій, розвитку відновлюваної енергетики, диверсифікації ринків і підтримці підприємництва країна здатна залишатися конкурентоспроможною в глобальному середовищі, що швидко змінюється.

Список використаних джерел

1. The World Bank. URL: https://www.worldbank.org.
2. Шнайдер, Е. (2022). Промислова стратегія Німеччини до 2030 року, конкурентна політика ЄС і криза нового конституціоналізму. (Гео)політична економія спірної зміни парадигми. Нова політична економія , 28, 241 - 258. URL: https://doi.org/10.1080/13563467.2022.2091535.
3. Федеральне статистичне відомство Німеччини. URL: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2025/02/PD25_048_51.html.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова Е.М, кандидат економічних наук, доцент

A. Chmil,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE IMPACT OF PUBLIC DEBT ON ECONOMIC DEVELOPMENT: PROSPECTS AND PERILS

Public debt is one of the key factors in macroeconomic policy that affects a country's economic development. It can both stimulate growth and create significant risks for economic stability. This paper examines the main opportunities and threats associated with public debt, using examples from different countries worldwide.

One of the main advantages of public debt is its ability to finance investment projects that contribute to economic growth. For instance, governments can allocate borrowed funds to develop infrastructure, education, and healthcare, thereby increasing labour productivity and improving living standards [1]. Additionally, public debt allows governments to finance budget deficits during crises, such as the COVID-19 pandemic. This makes it possible to support social programs, ensure the uninterrupted functioning of the public sector, and minimize the negative consequences of economic downturns.

However, excessive public debt can pose significant risks. In particular, an increasing debt burden can lead to a decline in investor confidence, higher borrowing costs, and the depreciation of the national currency [2]. Moreover, a significant portion of budgetary funds may be allocated to debt servicing, which limits resources for social and economic programs. In unstable economies, this can result in financial crises and recessions. Additionally, growing debt burdens can create inflationary pressures, especially if the government resorts to monetary expansion to finance its obligations.

It is also worth noting that the effect of public debt depends on its structure and utilization. Countries with developed economies, such as the United States and Germany, can sustain high levels of debt without significant negative consequences due to stable financial systems and investor trust. Meanwhile, developing countries often face debt crises due to limited access to international financing [3]. For instance, if a country's debt is denominated in foreign currency, there is a substantial risk of exchange rate fluctuations, which can make debt servicing unaffordable.

As shown in Table 1, the level of public debt varies significantly across countries. For example, Japan has an extremely high debt level but avoids crises due to low interest rates and a strong economy. Conversely, countries

with unstable economies, such as Argentina, frequently experience defaults and debt crises [4].

Table 1

Public Debt in Different Countries (as % of GDP, 2023)*

Country	Public Debt (% of GDP)
USA	123
Germany	67
Japan	259
Ukraine	80
Argentina	90

**Compiled by the author based on [1].*

One crucial aspect of debt policy is the level of government control and the effectiveness of financial resource management. If borrowed funds are used inefficiently – i.e., directed toward covering current expenditures instead of long-term investments – this can further deteriorate the economic situation. Successful debt management strategies involve developing clear repayment plans, ensuring the rational utilization of credit funds, and implementing structural reforms that promote economic growth.

Thus, public debt is an essential economic policy instrument, but its effectiveness depends on financial discipline and management efficiency. Excessive debt burdens can have adverse consequences; therefore, governments must balance debt financing with sustainable economic development. Transparency in debt policy and public trust in government actions are also crucial factors. In today's economically unstable environment, countries should explore new mechanisms for managing debt obligations, such as fiscal consolidation, expenditure optimization, and economic growth stimulation through innovative projects and attracting investment.

References

1. International Monetary Fund. URL: https://www.imf.org
2. The World Bank. URL: https://data.worldbank.org
3. OECD Economic Outlook. URL: https://www.oecd.org
4. Ministry of Finance of Ukraine. URL: https://www.mof.gov.ua

Scientific supervision by O.A. Zadoia, PhD in Economics, Associate professor

Language supervision by M.O. Bilokopytova, lecturer

A. Deriabina,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

MODERN SCALE OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION: REASONS FOR ITS INTENSIFICATION GLOBALLY AND IN UKRAINE

International labour migration is an important phenomenon of the modern world, encompassing millions of people worldwide. It influences the economic development, social structure, and demographic processes of both the host country and the country of origin. In the context of globalization and growing economic inequality, labour migration has become not only a way for individuals to seek better living conditions but also a significant factor shaping the global labour market.

It is estimated that international migrants in 2022 constituted 4.7% of the total employed workforce globally. It is also known that 167.7 million labour migrants work in destination countries. Among them are 102.7 million men and 64.9 million women [1]. They have made a significant contribution to the economic development of high-income countries, particularly in the service sector. According to ILO data, it can be seen that the number of labour migrants has increased by over 30 million since 2013, indicating a significant intensification of global labour mobility and the growing importance of international migration for the global economy and social sphere. This underscores not only the increase in the absolute number of people working outside their countries but also demonstrates a steady upward trend in this form of migration over the past decade.

According to OECD data for 2023, the countries with the largest number of labour migrants were the United Kingdom, Canada, Germany, Japan, and the United States of America (Fig. 1).

The intensification of migration processes has various reasons, such as:

1. Economic inequality and the search for better living conditions. Differences in the levels of economic development, wages, and job availability between countries stimulate migration. Workers from low-income countries often move to developed countries where they can find better working conditions. This is particularly important for unskilled workers who have limited prospects in their home countries.

2. Demand for skilled labour. Developed countries actively attract highly qualified migrants, especially in fields such as information technology, medicine, and engineering. In this case, migration has a dual effect: it contributes to the development of the host country's economy but can harm the country of origin through "brain drain".

Fig. 1. Ranking of countries with the largest number of labour migrants (thousand people) in 2023*

**Compiled by the author according to [2].*

3. Demographic changes. Many developed countries face aging populations and low birth rates. This leads to a reduction in the proportion of the working-age population and an increase in the number of retirees. As a result, there is a shortage of labour needed to support economic growth, the functioning of social security systems (pension funds, healthcare systems), and the provision of services.

4. Political instability, armed conflicts, human rights violations, and persecution based on political, ethnic, or religious grounds prevail in many regions of the world. These factors force people to leave their homes and seek safety and better living conditions in other countries. Although this reason for migration can be attributed to forced rather than labour migration, many refugees eventually integrate into the labour markets of the countries that host them. They can fill vacancies in various sectors of the economy, especially where the local population is unwilling to work.

5. Environmental reasons. Climate change and natural disasters force people to leave their regions. Phenomena such as droughts, floods, or soil depletion directly affect the ability to secure livelihoods. Job losses in these sectors can force people to look for new jobs in other industries or in other countries where there are better employment prospects.

Ukraine is one of the significant suppliers of labour to the global market, especially to the European countries and the USA. Before the war, it was among the countries with a high level of labour emigration, and after the start of the full-scale invasion, the number of Ukrainians abroad (including both labour migrants and refugees who are employed) has increased significantly.

It is known that in 2022, the number of migrants from the country reached 9.5 million people, although previously the volumes fluctuated between 5.5-5.9 million people [3].

Thus, international labour migration is a complex and large-scale phenomenon of our time, characterized by constant growth and driven by a complex of interconnected economic, demographic, social, political, and environmental factors. Ukraine plays a significant role in the global labour market, being one of the key suppliers of labour, especially for the European countries. The events of recent years, particularly the full-scale war, have significantly influenced the nature and direction of migration flows from Ukraine.

References

1. International Labour Organization. URL: https://www.ilo.org/
2. Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: https://www.oecd.org/
3. State Statistics Service of Ukraine. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/

Scientific supervision by O.A. Zadoia, PhD in Economics, Associate Professor

Language supervision by S.I. Medynska, PhD in Pedagogy, Associate Professor

D. Fonov

Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

INVESTMENT CLIMATE IN THE UAE

The United Arab Emirates (UAE) is a federation of seven emirates (states) which are: Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Ajman, Umm Al-Qaiwain, Fujairah, and Ras Al-Khaimah. The country is a monarchy, and there is no democracy in the Western understanding of this term. Nevertheless, this country is famous for its prosperity in the 21st century. Not only oil extraction, but also tourism, real estate, banking system contribute to the economic development of this country.

The government of the United Arab Emirates has implemented a liberal monetary and credit policy aligned with its broader economic objectives and free-market principles. The country's monetary strategy focuses predominantly on maintaining the stability and strength of the dirham (the national currency) against foreign currencies by adopting a credit policy that meets domestic demand for credit and hard currencies. This approach aims to

stimulate economic growth and encourage private sector investments across various industries.

The United Arab Emirates offers one of the most attractive investment climates in the world, driven by its strategic location, business-friendly policies, and strong economic growth. The country provides a stable political and economic environment, supported by diversified sectors such as finance, tourism, technology, and renewable energy.

The UAE adopts a free trade policy, which is one of the most important pillars of the free economic system followed since the establishment of the state, and this policy aims to liberalize foreign trade (Nassira, Leila & Tayeb, 2023).

The UAE has zero corporate and personal income taxes in most sectors, with over 40 free zones offering 100% foreign ownership and tax incentives. The Foreign Direct Investment (FDI) Law further allows foreign investors to fully own businesses in key industries outside free zones.

The government actively supports innovation and infrastructure development, with projects like Dubai's Smart City initiative and Abu Dhabi's Vision 2030. Additionally, its strong legal framework, modern financial services, and ease of doing business make it a prime destination for global investors. Many transnational corporations invest in the economy of the UAE.

The UAE aspires to become a worldwide centre and a modern successful model of the new green economy in order to improve the competitiveness of the country and long-term development while also protecting the environment for future generations. The UAE Vision 2021 and the Federal Government's strategic plans have placed a strong emphasis on the economy as a major tool for achieving the aim of becoming one of the world's best places to live by 2021 (Al-Dabbagh, 2022). Now, in 2025, it still remains one of the best places to live, work and do business. Many inhabitants of the country are immigrants who moved there to find a job or a place to live.

However, challenges of the UAE economy include high living costs, market competition, and dependence on oil revenues, though ongoing economic diversification efforts aim to mitigate these risks. Scholars underline that GDP per capita had a significant positive relationship with FDI in the Emirati context (Alshamsi, bin Hussin & Azam, 2015).

Studies indicate a correlation between real estate values in the UAE and fluctuations in the US dollar. When the US dollar strengthens against other global currencies, real estate prices in the UAE tend to rise, whereas a depreciation of the dollar leads to a decrease in property costs. The UAE real estate market is influenced by many macroeconomic factors including liquidity, investor cash flow, regulatory impositions by RERA (Real Estate Purchase Agreement), crude oil prices, US dollar value, interest rates, and

oversupply of real estate property. It may also be potentially impacted by the stock market. Property developers take into account these variables while considering property value. A decline in the case of cash flow and liquidity can hurt property value, forcing developers to sell real estate at a lower price (AlAmeri, 2023). But it should be mentioned that the country`s economy is dependent on the political and economic events in the rest of the world, including Europe and Asia. The 2008 global recession and the events of 2011 (Arab Spring) also increased the economic risks in the UAE. The future of the economy of the UAE depends on many factors, among them there are global and national ones.

An important feature of foreign investment rules in the UAE has been since the emergence of legislation in the field, the participation in the company's capital, differently in free zone or mainland (Mosteanu & Alghaddaf, 2019). The policy priorities in the UAE can help inflows of FDI that is necessary for a developed economy of the 21st century.

In our opinion, the favourable investment climate in the UAE is one of the bases of the prosperity of this country. The government has provided the independence of country`s economy from oil and gas. Moreover, the new technologies are being developed. The investment climate is the reason for the development of many sectors of economy, not only tourism, but also financial sector and real estate.

The listed above alongside with political stability makes it relevant for us to study UAE with special attention. We assume that this country is also attractive for Ukrainian investments.

References

1. Nassira, M., Leila, H., Tayeb, M. (2023). The UAE's Strategy to Improve the Attractiveness of the Investment Climate. Technium Social Sciences Journal. Vol. 39. P. 336-349.

2. Al-Dabbagh, R. (2022). Dubai, the sustainable, smart city. Renewable Energy and Environmental Sustainability. Vol. 7. URL: https://www.rees-journal.org/articles/rees/full_html/2022/01/rees210053/rees210053.html

3. Alshamsi, Kh.H., bin Hussin, M.R., Azam, M. (2015). The impact of inflation and GDP per capita on foreign direct investment: the case of United Arab Emirates. Investment Management and Financial Innovations, 12(3-1), 132-141.

4. AlAmeri, H.R. (2023). A Review of Factors Affecting Real Estate Value for Property Developers in UAE. International Journal of Accounting and Management Sciences. Vol. 2 No. 1. P. 117-130.

5. Mosteanu, R.F., Alghaddaf, C. (2019). Smart economic development by using foreign direct investments – UAE case study. Journal of Information Systems & Operations Management. Vol 13. Issue 1. P. 9-20.

Scientific supervision by S.O. Fedulova, Doctor of Economics, Full Professor

R. Ivanova
Professor of the Department of International and European Law Leonid Yuzkov Khmelnytskyi University of Management and Law, Khmelnytskyi (Ukraine)

LEGAL ASPECTS OF COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE POST-WAR ECONOMIC TRANSFORMATION

Reconstruction of Ukraine after the war is perhaps one of the most challenging in terms of economics and law in Europe for the 21st century. The international community is quite aware of how heavily the Russian invasion decimated the country, which is why there has been a compelling need for universal monetary assistance. Regardless, recovery is not solely dependent on capital inflow, but needs sophisticated institutional and legal systems to guarantee, stability, accountability and continuous movement towards the strategic objective of Ukraine which is to integrate with Europe.

Ukraine's economic stabilizatuion and reconstruction processes are most strongly covered by the IFIs, primary actors being the IMF, The World Bank Group and EBRD. Ukraine's cooperation with these actors is premised on purely economic reasons therefore their vertical integration with these countries is subordinated to a combination of externally set legal and economic requirements and what will be chosen in the context of internal legislative policy.

This article concentrates on Ukraine's relations with International Financial Institutions from the perspective of international legal aspects, specifically the incorporation of law into the domestic system. It underscores the changing relationships within International Financial Institutions that transcend referral functions, giving these institutions authority to specify the conditions under which funds will be granted influencing domestic governance through legal and consitutional arrangements as well as providing needed changes and technical support.

Ukraine's accords with International Financial Institutions (IFIs) are usually executed via formal agreements like Stand-By Arrangements (SBAs) and Extended Fund Facility (EFF) agreements with the International

Monetary Fund (IMF). These are intermediate legal instruments subordinated to the Articles of Agreement of the IMF and to the national legal systems. They do not qualify as international treaties, yet they constitute legally binding obligations for the IMF system, and are accompanied by Memoranda of Economic and Financial Policies (MEFPs) detailing the conditions containing the required policies and reforms to be undertaken.

In the same manner, the World Bank's policy lending instruments such as the Resilient Recovery Development Policy Loan (RRDPL) also have detailed reform matrices that commit Ukrainian authorities to legislatively designated changes. Such changes usually include the regulation of banking, fiscal transparency, anti-corruption legislation, public procurement, and the autonomy of the governing bodies.

Their legal binding nature under the Ukrainian jurisdiction is softened by the Law of Ukraine "On International Treaties" passed in 2004, which establishes the procedure for ratification, promulgation, and implementation of international treaties within Ukraine. In addition, many foreign financial institution (IFI) related documents get approval by way of Cabinet of Ministers or National Bank of Ukraine resolutions, which shows the mixed character of these instruments.

One of the defining elements in the relations between IFIs is the so-called conditionality – the linking of funds to be disbursed to the fulfillment of certain conditions such as the adoption of legal reform or a change in government policy. Conditionality can be statutory (arises from the charters of the IFI) or contractual (it is agreed upon with the borrowing country). In the case of Ukraine, these conditions have typically included state owned enterprise reforms, energy market liberalization, tax and customs administration, and reign of law improvements.

There is an important legal question which derives from such externally imposed reforms in Ukraine. Additionally, the increasing focus on European integration is yet another complication – other than the already stated, these conditionalities must also be aligned with the EU Acquis. Within this framework, the cooperation of the IFIs has served as an impetus for Ukraine to undertake steps towards the EU, in particular for reforming the law on the prevention of money laundering (AML), financial control, and the independence of the judiciary.

In 2023, the International Monetary Fund's (IMF) Extended Fund Facility (EFF) arrangement with Ukraine in the amount of $15.6 billion came with aggressive reform commitments. Some of these included the enactment of independence legislation for the National Bank of Ukraine, tax administration, and anti- corruption measures in the civil service. It also

specifically pointed out the need to implement changes as part of the requisites for joining the EU, which showed the merging of IFI and EU conditionality.

Also, the World Bank's 2022 Resilient Recovery DPL Program was aimed at supporting governance and anti-corruption institutions. Among the prior actions were the restoration of the filed asset declaration by public officials, strengthening the Specialized Anti-Corruption Prosecutor's Office (SAPO), and other business-friendly regulatory reforms.

These cases indicate how legal conditionality has shifted from being limited to fiscal requirements towards the entire range of governance reforms that include constitution-making or statutory level changes accompanied often by the establishment of new institutions or agencies.

Like other forms of intervention, legal assistance comes with risks. Conditional and unconditional legal frameworks have always generated controversies over how far one can "legally" approach a system with a different set of traditions, political dials, institutions, and history. An over-dependence on external dictates can produce anemic adherence, which is the passing of laws with no accompanying implementation.

Furthermore, here are some issues of sovereignty: more rigid conditionality regimes tend to curtail the policy space of national stakeholders, particularly in younger and more fragile states which are perpetually stuck in dependence on funds. This poses ethical issues related to democratic accountability and the ownership of reforms at the local level.

Therefore, one of the obstacles of Ukraine's legal re-engineering is not only what IFIs have to offer to Ukraine but its ability to constructively utilize and integrate legal institutional frameworks. This ability includes the capacity to draft laws, the degree of judicial independence, and the level of public authority accountability for law enforcement.

Conclusion

Beyond a fiscal obligation, Ukraine's engagement with IFIs in the post-war period is about legal and institutional change. Ukraine's legal framework has been greatly influenced by IFIs, which have used a combination of soft law policies, contractually defined scopes of work, and direct funding or grant aid to conduct the necessary legal reforms.

When combined with the European integration agenda of the country, these frameworks can be instruments for systemic change and rule of law amplification. Nonetheless, constitutionalism, democratic legitimacy, and the local context appreciate legal transplants, which must be approached with caution. Constructing sustainable legal capacity will be critical in ensuring deep adoption of IFI funded reforms in Ukraine's governance model rather than superficial implementation.

References

1. International Monetary Fund. (2023). *Ukraine: Request for an Extended Arrangement Under the Extended Fund Facility*. IMF Country Report No. 23/112.
2. World Bank. (2022). *Ukraine: Resilient Recovery Development Policy Loan Program Document*. Washington, DC.
3. European Bank for Reconstruction and Development. (2023). *Transition Report 2023–24: Structuring Recovery*. London.
4. Law of Ukraine "On International Treaties of Ukraine", No. 1906-IV, dated 29.06.2004.
5. Dorchak, O., & Romanovska, O. (2023). Legal Harmonization and Economic Conditionality in Ukraine's Post-War Reconstruction. *Journal of Eastern European Law*, 30(2), 54–69.
6. Rüffer, R., & Stráský, J. (2022). Structural Reform under IMF Programs: Legal Challenges in Fragile States. *Global Policy*, 13(S1), 39–49.
7. Chalamish, E. (2017). The Future of International Law and International Financial Institutions. *European Journal of International Law*, 28(3), 601–623.
8. European Commission. (2023). *Ukraine Facility Proposal: Support for Recovery, Reconstruction and Reform (2024–2027)*. Brussels.
9. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *Enhancing the Rule of Law in Ukraine: Legal Reform and Institutional Capacity*. Paris.
10. IMF Legal Department. (2021). *The Role of the IMF in Governance Issues — A Legal Perspective*. IMF Working Paper WP/21/82.
11. Bohoslavska, O., & Shymanska, V. (2022). Conditionality and Legal Reform in Ukraine: From External Models to Domestic Integration. *Ukrainian Journal of Public Policy and Law*, 9(1), 23–40.
12. Razumkov Centre. (2023). *Legal Challenges of Post-War Reconstruction: Between Sovereignty and Donor Expectations*. Kyiv: National Security and Defense Journal.
13. United Nations Development Programme (UNDP). (2023). *Building Forward Better: Legal and Institutional Priorities for Ukraine's Recovery*.
14. Kramar, O. (2023). Ukraine's New Legal Architecture for Recovery: Between EU Integration and IFI Conditionality. *European Integration Studies*, 17(2), 91–105.
15. World Bank. (2023). *Reforming Institutions for Recovery in Ukraine: Governance, Transparency, and Rule of Law*. Washington, DC.

A. Khmarenko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

ANALYSIS OF SWITZERLAND'S EXPORT CONTROL SYSTEM: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES

Switzerland is one of the most economically developed countries in Europe with a high level of integration into the global trade system. Thanks to its neutrality, stable economy, and well-developed legislation, the country ensures effective control over the export of goods and technologies. Switzerland's export control system aims to safeguard national security, fulfill international obligations, and maintain the country's reputation as a reliable trading partner. This report is aimed at examining the key features, advantages, and disadvantages of Switzerland's export control system.

Switzerland's export control system is based on international commitments, including obligations to the United Nations (UN), the European Union (EU), the Organization for Security and Co-operation in Europe (OSCE), and international treaties on non-proliferation of weapons of mass destruction. The main body responsible for export control is the State Secretariat for Economic Affairs (SECO), which operates under the Federal Department of Economic Affairs, Education, and Research of Switzerland.

The primary regulatory documents governing export control are the War Material Act and the Ordinance on the Control of Dual-Use Goods. These laws define the list of goods, technologies, and services subject to control as well as the mechanism for issuing export licenses.

The export, transit, trade, and brokerage of war materiel, as well as the transfer of related intellectual property, are subject to strict regulation and require a special license issued by SECO. Each licensing decision is made in coordination with the Federal Department of Foreign Affairs (FDFA) and, when necessary, other governmental agencies. The FDFA conducts a thorough assessment of every export request to ensure its compliance with international law, Switzerland's global obligations, and the country's foreign policy principles. This process includes a detailed risk analysis, after which the FDFA submits its findings to SECO for further evaluation.

When reviewing applications, authorities consider various factors, including the potential impact of the export on international peace, regional stability, and security. The human rights situation in the destination country also plays a critical role in determining whether the export aligns with Switzerland's ethical and legal standards. Additionally, the assessment examines whether the transaction is consistent with the country's development cooperation goals and whether there is any risk of the exported materiel being

misused by the recipient. Another crucial consideration is the possibility that the weapons could be transferred to unauthorized parties, which would pose a significant security threat. Through this rigorous process, Switzerland aims to maintain responsible arms trade practices while upholding its commitments to peace and security on a global scale [1].

The Swiss government actively works to eliminate technical trade barriers with key economic partners. Since 2010, the country has adopted a policy allowing goods that comply with EU standards to enter the Swiss market without additional inspections. This streamlines procedures for importers and strengthens economic ties with the EU. At the same time, Swiss manufacturers can also place their products on the market without extra verification if they meet EU technical requirements.

Switzerland's export control system is recognized as one of the most transparent in the world. The government clearly defines export conditions and regulations, enabling businesses to plan ahead and mitigate legal risks.

The country continuously aligns its legislation with international standards and sanctions, reinforcing its credibility among global partners and reducing the likelihood of conflicts with international organizations.

With regular legislative updates, Switzerland's export control framework swiftly adapts to changes in the global political landscape, allowing the country to respond effectively to new security challenges.

Additionally, the Swiss government employs advanced technological tools to monitor and regulate exports, ensuring the prevention of illegal use of dual-use or military-related goods [2].

The process of obtaining export licenses can be lengthy and requires significant bureaucratic effort. This creates additional financial burdens on companies, particularly small and medium-sized enterprises.

Some export control regulations are quite complex to understand and implement. This can lead to documentation errors and delays in deliveries.

While export control aims to ensure security, it can also create barriers to international trade development. For example, export restrictions to certain countries may negatively impact the economic interests of Swiss companies.

At times, sanction policies and export controls may be used as political tools, potentially leading to tension in relations with other countries [3].

Switzerland’s export control system is well-developed and effective, allowing the country to maintain its international reputation and comply with global standards. However, it also has some drawbacks, including bureaucratic procedures and economic restrictions for businesses. Despite these challenges, Switzerland continues to improve its control system to strike a balance between security and economic benefits. Moving forward, it is

essential to maintain regulatory flexibility, reduce administrative pressure on businesses, and adapt to changes in the international environment.

References

1. FDFA. Export controls. URL: https://www.eda.admin.ch/eda/en/fdfa/foreign-policy/security-policy/exportkontrolle.html#:~:text=Switzerland%20controls%20the%20import%2C%20export,which%20serve%20to%20implement%20sanctions
2. SECO. Exportkontrollen und Sanktionen. URL: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/exportkontrollen-und-sanktionen.html
3. FedEx. What are export controls? URL: https://www.fedex.com/en-ch/shipping-channel/customs-clearance/export-controls.html

Scientific supervision by O.A. Zadoia, PhD in Economics, Associate professor

Language supervision by V.P. Haidar, Senior Teacher

A. Lykhatska,
A. Mahdich,
PhD in Economics,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

HOTEL BUSINESS IN THE MODERN WORLD AND THE PERSPECTIVES OF ITS DEVELOPMENT[2]

The hotel industry plays a vital role in the global economy, serving as a key component of the tourism and hospitality sector. With rapid technological

---

[2] Тези підготовлені у рамках реалізації міжнародного проєкту «Конкурентоспроможність Європи у новій глобальній економіці» № 101176059 – EuCompet – ERASMUS-JMO-2024-HEI-TCH-RSCH

Co-funded by the European Union

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency. Neither the European Union nor the granting authority can be held responsible for them.

Фінансується Європейським Союзом. Проте висловлені погляди та думки належать лише автору(ам) і не обов'язково відображають погляди Європейського Союзу чи Європейського виконавчого агентства з питань освіти та культури. Ні Європейський Союз, ні грантодавець не можуть нести за них відповідальність.

advancements, changing consumer preferences, and global economic shifts, the hotel business must continuously evolve to remain competitive. This paper explores the current trends in the hotel industry, challenges faced by hoteliers, and future perspectives for its development. The travel and tourism sectors are recognized as important drivers for job creation and a dynamic engine of employment opportunities. After COVID-19 pandemic, this sphere has recovered and the people who were missing travels are trying to get more impressions from visiting other countries and cities.

A huge number of various factors influence a hotel's competitiveness: its geographical location (e.g., The Ritz Paris, located near the Champs-Élysées and the Louvre, attracts luxury travelers), the size and diversity of its room stock (The Venetian in Las Vegas, with over 7,000 rooms, caters to both high-end and budget-conscious guests), star rating (Burj Al Arab in Dubai, known as the world's only seven-star hotel), infrastructure (Marina Bay Sands in Singapore, famous for its rooftop infinity pool and integrated resort), innovative technologies used in the hotel (Yotel in New York, which features self-service check-in kiosks and a robotic luggage handler), the cost of individual rooms (Capsule hotels in Japan offer affordable stays, while The Plaza Hotel in New York provides ultra-luxury suites), material and technical equipment (The Peninsula Hong Kong, known for its high-tech in-room controls), the uniqueness of hotel services (Giraffe Manor in Kenya, where guests dine alongside giraffes), the qualification of staff (The Oberoi Udaivilas in India, recognized for its exceptional hospitality and service training), and the presence of landmarks and historical sites near the hotel (The Savoy in London, located near the River Thames and iconic attractions). These and other important factors shape a hotel's ability to compete in the global hospitality industry.

Major hotel groups are at the forefront of implementing sustainable practices that resonate with modern guests. Efforts to minimize water and energy consumption, streamline supply chains, and integrate eco-friendly business operations have become key priorities in today's socio-economic landscape. Now more than ever, travelers worldwide show loyalty to the most sustainable hotel brands, supporting their growth through increased bookings. To achieve high performance and maintain a competitive edge, international hotel chains recognize the importance of delivering a luxury experience while minimizing their carbon footprint. Leading hotel chains have long included policies and procedures to integrate environmental concerns into their strategic framework [1, p. 186].

Globalization can be observed as one of the main factors influencing hotel business. Greater ease for people to cross borders after COVID-19 results in a greater number of international tourists, as well as greater

competition between destinations [2, p. 143]. Therefore, hotel business is rapidly developing and the owners are constantly inventing something to attract consumers.

There are some innovations of the 21st century that shape the development of the hotel industry in the future. For example, Internet of Things (IoT) helps to control and to adjust various aspects of the hotel room. For people who are concerned about nature, eco-friendly hotels are created. Eco-friendly hotels use various strategies to save resources like water or energy. They utilize water-saving techniques such as low-flow showerheads, faucets, and toilets, as well as systems to reuse and recycle water. Additionally, they incorporate energy-efficient lighting, renewable energy sources like solar panels, and smart thermostats to reduce energy consumption [3, p. 179]. Such hotels are becoming more and more popular because people are aware of the global issues. Responsible tourists are trying to decrease their impact on nature and responsible business always support their ideas.

Technologies of virtual reality digitally develop hotels, allowing tourists to explore a specific hotel before booking without leaving their homes. This type of technology is typically presented as computer simulations, often in the form of panoramic videos or images [4, p. 136]. It facilitates the process of booking a hotel and creates a better image of your business. Technologies of virtual reality (VR) digitally enhance hotels, allowing tourists to explore a specific hotel before booking without leaving their homes. For example, Marriott Hotels introduced the "VRoom Service", enabling guests to experience VR travel stories through Samsung Gear VR headsets. Hilton Hotels developed the "Hilton Honors VR Experience", allowing potential guests to explore rooms, lobbies, and amenities in a fully immersive 360-degree view. The Atlantis Dubai offers a VR tour of its underwater suites, letting guests visualize the unique marine environment before booking. Similarly, CitizenM Hotels provides an interactive virtual walkthrough of its smart rooms, showcasing features like mood lighting and tech-driven comfort. These advancements help travelers make informed choices, boosting confidence and engagement in the booking process.

We also should not forget about marketing strategies in the hotel business. All the achievements, both technological and business ones, should be well-known to customers. For this purpose, all business owners create their own marketing strategies in order to attract tourists. Once the ideal target market has been identified, a strategy to reach these potential customers must be developed [5, p. 123]. Marketing in the hotel business is evolving rapidly, leveraging digital strategies, personalization, social media, and influencer collaborations to attract customers. Hotels use SEO, online travel agencies, and data-driven campaigns to enhance visibility and guest engagement.

Emotional branding, sustainability initiatives, and reputation management further strengthen market positioning, ensuring long-term growth in a competitive industry.

To sum up, it is worth mentioning that hotel business in very vulnerable. It depends on various factors, many of which cannot be predicted. For example, COVID-19 pandemic was not expected to be so catastrophic, but it was a real shock for tourism, hotel and restaurant business. Now the war in Ukraine is also a big problem for many sectors of economy, including hotel business. So, investments in this kind of business are connected with risks.

References

1. Popşa R.E. Importance of Sustainability in the Hotel Industry. Expert Journal of Business and Management, 2023. Volume 11, Issue 2, pp.183-188.
2. Breda Z., Pacheco C., Dinis G. Future trends in the hospitality industry: an analysis from the consumers' point of view. ToSEE – Tourism in Southern and Eastern Europe. 2019. Vol. 5, pp. 139-162.
3. Lagun K. The role of eco-friendly hotels towards sustainability - an initiative from the hospitality sector. International Journal of Emerging Knowledge Studies. 2024. Vol. 02. Issue 07, pp. 176-180.
4. Солоненко Ю., Криворучко Д. Стан та сучасні тенденції розвитку готельного бізнесу в світі за впливу зовнішніх факторів. Галицький економічний вісник. 2023. № 4 (83). С. 130-140.
5. Sofronov B. The development of marketing in tourism industry. Annals of Spiru Haret University. Economic Series. 2019. Issues 19 (1), pp. 117-127.

S. Lytvynenko,
Alfred Nobel University (Ukraine)

DEVELOPMENT OF 5G AND ITS IMPACT ON INVESTMENTS IN DATA CENTRES IN ESTONIA

It is vital to get a clear understanding about 5G definition. In simple words, it is the latest wireless network technology that aims to transform daily life and work. It promises to be quicker and support more connected devices compared to the current 4G LTE network, leading to new types of technology products. 5G networks started launching in the U.S. and globally in 2018 and are still developing, but experts believe the possibilities are vast (Fig.1) (*5G explained: What it is, who has 5G, and how much faster is it really?* 2023).

Fig.1. Total number of active device connections worldwide
Source: IoT Analytics Research (2018)

5G is set to offer significantly more than 4G LTE. This new generation of wireless technology aims to deliver much quicker connections. Many anticipate that it will reach speeds comparable to real-life experiences. With 5G, data transfer speeds are expected to jump from 1Gbps on 4G to 10Gbps. Tasks that take minutes to download on a 4G network could be completed in just a few seconds with a 5G device (Evolve ETFs, *5G and its potential impact to disrupt industries* 2019).

A financing strategy for 5G at the EU level should focus on maximising the benefits of large investments from both suppliers and the demand for new services enabled by 5G (Fig.2).

Additionally, the study reveals that many SMEs and start-ups are not aware of the financing options available for 5G projects in Europe. The European Commission will examine the findings and suggestions to tackle the challenges noted and to foster venture capital opportunities for 5G in Europe (EIB, *New EIB report: Boosting Investments in European Digital Ventures to unleash the full potential of 5G* 2021).

The rise of 5G technology marks a big step in connectivity, offering much faster data speeds, very low latency, and better reliability. As Estonia aims to be a digital leader in Europe, the rollout of 5G networks is likely to lead to significant investments in data centres. This paper looks at how 5G technology affects data centre investments in Estonia, focusing on

opportunities, challenges, and future trends. Estonia is well-known for its strong digital infrastructure and e-governance efforts. The introduction of 5G supports the country's aim to improve connectivity for businesses, public services, and tech innovation. 5G networks enable new technologies like IoT (Internet of Things), AI (Artificial Intelligence), and autonomous systems, which require a lot of computing and storage power. Consequently, Estonia's data centre industry is projected to grow significantly to accommodate these developments.

Fig.2. Total ICT revenue forecast split between 5G-enabled and other technologies

Source: Axon Consulting elaboration on Ericsson report (2021)

The growth of 5G technology has significantly boosted the demand for data centres in Estonia, especially those focused on edge computing. With 5G ability to lower latency and enable real-time data processing, there is a need for computing resources to be closer to users, which promotes decentralised infrastructure. The rise of cloud computing services, enhanced by 5G, also requires more storage and processing capabilities, leading to increased investment in data centres. Estonia's smart city projects, including smart transport, e-health, and energy management, further drive the need for strong data infrastructure, as these services depend on low-latency and high-capacity networks. Additionally, Estonia's supportive business climate and advanced telecom systems attract foreign investors looking for a stable and tech-savvy place for their data centre operations.

However, challenges persist. Building 5G-ready data centres involves high infrastructure costs, especially for upgrading cooling systems and ensuring sufficient energy supply. Data centres consume a lot of energy, and as Estonia develops its data infrastructure, it is essential to balance growth with sustainability efforts. Incorporating renewable energy and energy-efficient cooling solutions is vital for environmental responsibility. Moreover, as 5G networks grow, so do cybersecurity threats, making data centres attractive targets for cyberattacks. This requires strong security measures to safeguard sensitive information. Investors also face the challenge of navigating the complex European regulatory landscape, including GDPR compliance, which complicates the swift expansion of Estonia's data centres (Borgini, *How 5G affects data centers and how to prepare: TechTarget* 2022).

The rise of 5G greatly affects data centres, changing the needs for wired systems, storage, computing power, IoT connections, and edge computing. As IoT devices rely more on 5G, data centres need to adjust to support the growing number of connected devices and the need for real-time data processing. This change leads to a big increase in data transmission and processing demands, which calls for strong storage options, better security measures, and improved computing systems. Moreover, with more tasks depending on the fast connections that 5G provides, edge computing becomes essential for smooth operations. Therefore, data centres must upgrade their technology and equipment to manage larger data volumes, ensure security, and enhance performance in a more connected digital world (Liquori, *The impact of 5G on data centers* 2023).

Estonia is expected to experience a notable increase in investments in green data centres as sustainability becomes a bigger focus. With the need to lower carbon emissions, many investors and data centre operators are likely to favour facilities that use renewable energy. The hybrid cloud model, which combines private and public cloud options, is also expected to influence the future of Estonia's data centre sector, providing more adaptable and scalable computing solutions. Government backing will remain crucial for this growth, with policies and incentives that support digital advancements and 5G infrastructure. Furthermore, improvements in artificial intelligence and automation are set to transform data centre operations, enhancing efficiency and cutting costs. AI-based data management will enable better resource use, predictive maintenance, and stronger security, making Estonia a more appealing location for data-driven companies. As 5G technology develops, Estonia's data centre landscape will adapt, further solidifying its status as a top digital nation (*The Future of Data Centers - 5G & Edge Computing - Kingston Technology* 2024).

In conclusion, the quick rollout of 5G technology is greatly changing Estonia's digital landscape, leading to more investments in data centres for better connectivity, cloud services, and IoT uses. Estonia's robust digital economy and welcoming policies offer many chances, but there are challenges like high infrastructure costs, energy use, and cybersecurity threats that need to be tackled. Solutions for sustainable data centres, government backing, and progress in AI and automation will be crucial in determining the future of Estonia's data centre sector, strengthening its role as a top digital centre in Europe (Staff, *The impact of 5G on data centers: Transforming Connectivity and Efficiency - The Tech artist* 2024).

References

1. *5G explained: What it is, who has 5g, and how much faster is it really?* (2023). *CNN*. Available at: https://edition.cnn.com/interactive/2020/03/business/what-is-5g/index.html
2. Borgini, J. (2022). *How 5G affects data centers and how to prepare: TechTarget*, *Search Data Center*. Available at: https://www.techtarget.com/searchdatacenter/tip/How-5G-affects-data-centers-and-how-to-prepare
3. EIB (2021). *New EIB report: Boosting Investments in European Digital Ventures to unleash the full potential of 5G*, *European Investment Bank*. Available at: https://www.eib.org/en/press/all/2021-065-new-eib-report-boosting-investments-in-european-digital-ventures-to-unleash-the-full-potential-of-5g
4. Evolve ETFs (2019). *5G and its potential impact to disrupt industries*, *Evolve ETFs*. Available at: https://evolveetfs.com/2019/05/5g-and-its-potential-impact-to-disrupt-industries/
5. Liquori, T. (2023). *The impact of 5G on data centers*, *Dataspan*. Available at: https://dataspan.com/blog/the-impact-of-5g-on-data-centers/
6. Staff, E. (2024). *The impact of 5G on data centers: Transforming Connectivity and Efficiency - The Tech artist*, *The Insurance Universe*. Available at: https://thetechartist.com/impact-of-5g-on-data-centers/
7. *The Future of Data Centers - 5G & Edge Computing - Kingston Technology* (2024). *Kingston Technology Company*. Available at: https://www.kingston.com/en/blog/servers-and-data-centers/5g-edge-computing

Scientific supervision by A.O. Zadoia, Doctor of Sciences (Economics), Full Professor

Language supervision by S.O. Medynska, PhD in Pedagogy, Associate Professor

T. Mazan,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukrain)

EMPLOYMENT AND MIGRATION: SOCIAL ASPECTS AND CHALLENGES FOR THE LABOR MARKET

In today's world, employment and migration are very important factors that influence the increase and decrease of integration in countries. They affect social relations, economic development and the labor market situation both in the country that receives migrants and in the countries from which people leave. Migration can be caused by various reasons: a lack of jobs at enterprises, economic difficulties, political instability in the country, or the desire to get higher education and a better quality of life. One of the key aspects of migration is its impact on the social structure of society, as the integration of migrants into a new environment can have positive and negative effects. Among the positive factors is the rapid reduction of pressure on the labor market in a country with high unemployment, which helps stabilize it. Most migrants are young and skilled individuals who from an active part of the labor force in a particular country. However, it can lead to a shortage of specialists in the countries from which people leave [1].

Employment in the labor market is also challenging for migrants, as not all European countries are ready to accept a person who is temporarily or illegally in that country. The labor market abroad imposes harsh and unstable employment conditions, and sometimes cheap migrant labor is used to lower the country's unemployment rate and increase demand for certain industry factors. Ukraine's unemployment rate has increased sharply, pushing more and more Ukrainians to integrate and look for employment opportunities abroad, with a particularly sharp jump after the outbreak of the full-scale Russian-Ukrainian war in 2022 [2]. Many businesses have stopped operations, and economic instability has made it much more difficult to find work in the country, so Ukrainian people have started to leave for European countries where the procedure for getting a work permit has been eased, especially Poland, Germany, Slovakia and other countries that actively accept migrants. The demand for labor in these countries has grown rapidly, allowing many Ukrainians to find temporary or regular employment. Looking at the number of migrants who left Ukraine from 2022 to 2024, we can see major changes in migration flows. The year 2022 recorded the largest outflow of the population, with 15.6 million people leaving and 13.38 million people returning, indicating a migration imbalance. In 2023 and 2024, the number of people migrating and returning to the country partially stabilized. This may indicate

the continuation of the trend of Ukrainians integrating abroad, which creates extensive in the labor market (Flig.1) [3].

Flig. 1. Number of border crossings by Ukrainian citizens from 2022 to 2024, million people*

**Compiled by the author according to [3].*

This was a huge challenge for Ukraine, where the unemployment rate increased significantly and the labor market lost qualified specialists. The mass migration of the population led to a deficit of labor in certain industries, which complicated the economic recovery. Ukrainians who integrated into foreign labor markets contributed to the growth of the labor market in European countries, where the demand for workers from Ukraine was growing.

So, employment and migration have a significant impact on the social and economic situation in both donor and recipient countries. Ukraine is facing challenges related to labor shortage, which makes economic growth difficult. The state will have to create favorable conditions for returning people, in particular by improving the economic situation in the country and developing the labor market. On the other hand, European countries receive additional labor, which supports their development and prosperity.

References

1. External labor migration and its consequences for the labor market in Ukraine URL: https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3535#:~:text (accessed 15 March 25)

2. Migration profile of Ukraine for 2022. P. 3-138 URL: https://dmsu.gov.ua/assets/files/mig_profil/migprofil_2020.pdf (accessed 16 March 25)

3. The number of Ukrainians who left and didn't return home last year increased 3,3 times URL: https://opendatabot.ua/analytics/ukrainians-emigration-trend-2024 (accessed 16 March 25)

Scientific supervision by R.M. Kliuchnyk, PhD in Political Science, Associate Professor
Language supervision by K.V. Ostrovska, Lecturer

T. Mazan,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukrain)

NEGOTIATION ETIQUETTE IN DIFFERENT CULTURES: A COMPARATIVE ANALYSIS BETWEEN THE UNITED STATES AND UKRAINE

Negotiation etiquette plays a vital role in international cooperation, as each culture has its unique communication traits that affect negotiations, decision-making, and deal-making. The peculiarities of different national cultures are manifested both in the spiritual sphere (language, literature, religion, music, painting) and in the material aspect (peculiarities of economic structure, production, and management) [1]. All this impacts the rules of behavior during official meetings and negotiations. To avoid confusion or even conflict situations, a country's representative should familiarize themselves with the cultural and social characteristics and norms or business etiquette in the partner country in advance. All this knowledge about the partner country will allow the representative not only to comply with the general rules but also to formulate a positive impression that will lead to a positive outcome after the negotiation.

An example of the significance of negotiation etiquette is the press conference held on February 28, 2025, at the White House between U.S. President Donald Trump and Ukrainian President Volodymyr Zelensky. During the negotiations, a tense situation arose between the presidents, where Trump accused the Ukrainian president of prolonging the Russian-Ukrainian war and not wanting to achieve peace with the involvement of the United States. He said that Zelensky was "gambling with World War III" [2; 3]. In response, Zelensky expressed concern about a possible decrease in USA support for Ukraine. This exchange demonstrated the difference in approaches to diplomacy and conflict resolution between the two countries. It highlights the impact of cultural differences in etiquette on negotiation styles and

communication. The American approach to negotiations is based on three principles: analyzing, assigning responsibilities, and following up [4]. These rules are based on their straightforwardness, speed of decision-making, and focus on results. Another important element is strong arguments, minimization of formalities, and open expression of one's own position, which is often accompanied by pressure on the counterpart to achieve the desired result. In Ukrainian diplomacy and business culture, there is an emphasis on establishing trusting relationships, finding compromises, and maintaining flexibility in negotiations. Significant aspects include adherence to the chain of command, showing deference to counterparts, and emphasizing positive decision-making. This may prolong negotiations, but it will also help to maintain relationships even in tense situations.

Therefore, negotiation etiquette in different cultures reflects cultural characteristics that significantly influence negotiations, decision-making, and the establishment of business relations among countries. The American style is characterized by rapid discussion, result-orientation, and harshness in discussions, while the Ukrainian style is based on building relationships, finding compromises, and empathy and respect. The differences in business etiquette between the USA and Ukraine were evident in the interaction between the two leaders. It was evident that the American side expected speed and concrete answers, while Ukrainian diplomacy tried to maintain a balance between its own interests and international support.

Such differences can cause misunderstandings or even large-scale conflicts if the cultural characteristics of the counterpart are not taken into account. However, it is beneficial for both parties to understand each other's culture. In international negotiations, it will be important not only to understand what is being discussed, but also how to engage in the conversation appropriately. Understanding the peculiarities of the partner's business culture, flexibility in communication strategies from both parties, and taking into account the interlocutor's expectations will help avoid tense situations, improve interaction and facilitate beneficial outcomes in the agreement.

References

1. National peculiarities of business etiquette in different countries of the world URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/10prishak_etyka_dilovyh_stosunkiv/p2-5.html(accessed 13 March 25)

2. "Have you ever said thank you?" How Trump, Vance and Zelensky quarreled URL: https://www.bbc.com/ukrainian/articles/c871pxn7wn8o (accessed 13 March 25)

3. Trump and Zelensky in the White House. Singing of the agreement and press conference. Watch live with Ukrainian translation URL: https://www.holosameryky.com/a/7991573.html (accessed 14 March 25)

4. American and business relations URL: https://studfile.net/preview/9693523/page:41/ (accessed 14 March 25)

Scientific supervision by R.M. Kliuchnyk, PhD in Political Science, Associate Professor

Language supervision by M.O. Bilokopytova, Lecturer

M. Prykhodko,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

FREE ECONOMIC ZONES IN THE UK: CONCEPT, STRATEGIC OBJECTIVES AND TYPOLOGY.

Free zones that are also known as freeports or free trade zones are logistical hubs situated within a country's territorial borders (in this case, the UK) but considered outside its customs territory. They facilitate the storage or processing of imported goods before these goods are re-exported [1]. They are considered to be drivers of economic activity and development, attracting investment, fostering innovation, and enhancing regional competitiveness.

In the March 2021 Budget, Government announced the designation of eight Freeports in England. It was also signaled that at least one freeport would be created in Scotland, Wales and Northern Ireland. Each was later successful in their bids: East Midlands Airport, Felixstowe & Harwich, Humber, Plymouth & South Devon, Solent, Thames, Liverpool City Region (LCR), and Teesside. Each Freeport is a maximum of 45 km in diameter.

In the UK, the establishment of Freeports and Special Economic Zones represents a strategic effort to stimulate economic growth, particularly in post-Brexit trade policy. Freeports in England receive various economic incentives and support measures, including:

- Customs benefits, such as deferrals, reliefs, and streamlined procedures.
- Tax incentives to encourage business growth.
- Seed funding for investment in essential infrastructure.
- Enhanced trade promotion and support for innovation.
- Greater local retention of revenue from business rate growth.

The main government's objectives for freeports:

1. Drive regeneration by creating high-skilled jobs in ports and surrounding areas, fostering sustainable economic growth in communities that need it most.

2. Establish Freeports as key national hubs for global trade and investment by implementing a diverse range of investment projects, streamlining trade processes, enhancing production capabilities, and acquiring specialized expertise to strengthen their role in supply chains.

Freeports became a key component of the government's levelling-up strategy. Such regions as Teesside, Liverpool, the Humber contain both an investment zone and a freeport due to the fact that they can be characterized by high levels of deprivation and low income and employment rates. That is why a major focus is on enhancing skills and job opportunities for individuals from disadvantaged backgrounds.

Figure 1. Investments attracted by Freeports from December 2021 to November 2023, mln. GBP*

**Compiled and calculated by the author according to [2].*

This breakdown (Fig. 1) presents the investment projects within each Freeport, contributing to £2.87 billion in attracted investment. The provided figures are based on publicly available investment data, excluding projects without precise investment values disclosed. Consequently, the sum of investment for a given Freeport may be lower than the actual total, considering ongoing efforts to secure additional investments that may not be reflected in the table because of commercial sensitivities [2].

Additionally, the UK government expects Freeports to support the decarbonisation of the economy and contribute to the goal of achieving net zero greenhouse gas emissions by 2050. Most Freeports are aligned with sectors that promote sustainability [3].

However, there is a downside to everything. Freeports are conducive to secrecy. In their preferential treatment, they resemble offshore financial centers, offering both high security and discretion and allowing transactions to be made without attracting the attention of regulators and direct tax authorities. This is the reason why freeports might create a risk of illegal activities such as smuggling, counterfeiting, tax evasion or money laundering. As more public funds are allocated to local regions through the establishment of mayoralties and Freeports, thorough and timely auditing and oversight are essential to ensuring that taxpayers receive value for money.

Some critics also believe that freeports just simply stimulate the move of economic activity or jobs from one part of the country to another rather than create new opportunities or roles.

The establishment of Free Economic Zones (FEZs) in the UK represents a significant policy initiative aimed at enhancing economic growth, fostering investment, and strengthening global trade competitiveness. Through an analysis of their concept, strategic objectives, and typology, it is demonstrated that FEZs serve as catalysts for regional development, innovation, and industrial transformation. The UK's approach to FEZs, particularly through Freeports and Special Economic Zones, aligns with broader economic strategies focused on post-Brexit trade realignment, supply chain resilience, and regional economic regeneration.

Despite their potential benefits, the implementation of FEZs also presents several challenges, including regulatory complexities, illegal activity concerns, and potential inequalities in regional economic benefits.

References

1. Lavissière, A., Fedi, L., & Cheaitou, A. (2014). A Modern Concept of Free Ports in the 21st Century: A Definition towards a Supply Chain Added Value. Supply Chain Forum: An International Journal, 15(3), 22–28. https://doi.org/10.1080/16258312.2014.11517348

2. RT HON MICHAEL GOVE MP. "Freeport Investments and Jobs to Date." Received by Liam Bryne MP, 7 Feb. 2024. - https://committees.parliament.uk/publications/43356/documents/215854/default/

3. Adam, Stuart, and David Phillips. *Freeports: What Are They? What Do We Know? And What Will We Know?* 10 Mar. 2023, https://doi.org/10.1920/re.ifs.2023.0252

Scientific supervision by O.A. Zadoia, PhD in Economics, Associate professor

Language supervision by V.P. Haidar, Senior Teacher

M. Reva
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

HOW VULNERABLE IS THE EU ECONOMY?

The European Union (EU) has one of the largest economies in the world, known for its high level of integration between member states, developed industries, and significant role in global trade. However, this scale and interconnectedness also make it vulnerable to external influences. Key aspects of this vulnerability include dependence on trade, especially imports, the impact of global value chains (GVCs), and access to critical raw materials. The objectives of this research include identifying key vulnerabilities within these dimensions and proposing potential strategies for mitigation, ultimately aiming to enhance the EU's economic stability in a complex global environment.

Recent studies provide valuable insights into the European Union's trade dependencies and their impact on economic stability. Guinea and Sharma (2022), in their work "Trade Dependency and Geopolitics," discuss the EU's efforts to achieve strategic autonomy in the face of geopolitical tensions. They introduce tools like the Herfindahl-Hirschman Index (HHI) to measure trade concentration, suggesting that while some dependencies exist, they may not be as severe as commonly believed. Similarly, Mejean and Rousseaux (2024) analyze product-level trade data to identify specific vulnerabilities in the EU's trade system. Their focus on substitutability and alternatives for disrupted imports adds depth to the understanding of economic risks tied to goods. Additional research highlights sector-specific challenges. A blog post from Bruegel emphasizes the need for greater diversification in EU imports, particularly away from China. Using the HHI, it finds that while some sectors, like energy, are diversified, others, such as high-tech manufacturing, rely heavily on a limited number of suppliers. The CEPII (2024), "Import Dependencies: Where Does the EU Stand?" policy brief provides an in-depth analysis of the EU's import dependencies, particularly considering recent global disruptions such as the COVID-19 pandemic and geopolitical tensions arising from the war in Ukraine. The authors highlight that a significant portion of countries, including EU member states, rely heavily on single sources for their imports, which can create vulnerabilities during trade disruptions. The "International Energy Agency (IEA) Publications" provides valuable information on energy dependencies, including statistics on oil and gas imports by EU countries. These studies collectively underscore the importance of understanding trade dependencies and diversifying supply chains to reduce vulnerabilities.

The European Union (EU) is a major player in global trade, meaning it buys and sells a lot of goods with countries around the world. In fact, the EU is one of the largest trading groups, with trade involving trillions of euros each year. This trade is important because it helps the EU economy grow and provides consumers with a wide variety of products. However, this heavy reliance on imports from other countries also creates some vulnerabilities that can lead to economic challenges. One of the biggest concerns is that the EU gets many of its imports from just a few countries. For example, a significant portion of the electronics, machinery, and even food consumed in Europe comes from nations like China and the United States. This concentration means that if something goes wrong in these countries—like political issues, natural disasters, or trade disputes—it could disrupt the flow of essential goods to Europe. Such disruptions can have serious consequences for businesses and consumers alike (Kevin Lefebvre & Pauline Wibaux, 2024). According to a DW article, former U.S. President Donald Trump might consider adding tariffs on European goods, which could strain trade ties. This shows how dependent the EU is on U.S. markets and how changes in American trade policy can have serious effects. New tariffs could lead to Europe responding with its own measures, disrupting important industries like cars and machinery (Rooks, 2024). To handle all these challenges, EU leaders need to find a balance between becoming more independent and staying open to global trade.

Energy is one of the most vulnerable sectors for the European Union (EU), with around 60% of its energy consumption being imported and up to 40% of that supply coming from Russia before 2022 (*Lennard Welslau*, 2024). The war in Ukraine and sanctions against Russia highlighted the EU's heavy reliance on imported oil and gas, as uncertainties around energy supplies caused sharp price increases that affected both households and businesses, leading to economic instability. In response, initiatives like REPowerEU aim to accelerate the transition to renewable energy, but this process requires significant time and investment, leaving the EU's economy exposed to fluctuations in energy prices in the short term *(World Economic Forum, 2023).*

Another critical area is technology. The EU depends on imports for high-tech products like semiconductors, which are tiny chips used in everything from smartphones to cars. These chips are essential for modern manufacturing, and if there are shortages or delays in getting them from abroad, production can slow down significantly. This not only affects manufacturers but also impacts consumers who may find it harder to buy new products (DUCHENNE, 2024).

The balance between what the EU exports and what it imports can change quickly based on global market conditions. For instance, in 2022, high

energy prices led to a trade deficit for the EU, meaning it spent more on imports than it earned from exports. However, by 2023, as energy prices fell, the situation improved, and the EU returned to a trade surplus. This fluctuation shows how sensitive the EU economy is to changes in global markets and external factors. If prices rise again or if supply chains are disrupted due to unforeseen events, it could lead to another trade deficit and slow down economic growth (*Statistics explained,* 2023). To reduce these vulnerabilities, it is crucial for the EU to diversify its sources of imports. This means finding new suppliers and not relying too much on any single country or region. For example, instead of sourcing all electronics from one country like China, the EU could look for suppliers in other parts of Asia or even invest in building its own manufacturing capabilities within Europe. By doing this, the EU can create a more resilient supply chain that is less affected by disruptions.

Global value chains are crucial for the European economy, but they come with significant challenges. The COVID-19 outbreak showed how weak international supply lines can be, making it clear that European businesses often rely too much on suppliers from outside their region. Companies are now trying to find more ways to get their materials and products from different sources to avoid big problems if one supplier fails. This vulnerability became even more apparent with the ongoing conflict in Ukraine and rising tensions with China, which forced the EU to rapidly decouple from Russian energy supplies and seek alternative sources, resulting in increased costs and potential supply shortages (*Trade dependency and geopolitics*, 2024).

Access to critical raw materials is another significant dimension of the EU's economic vulnerability. The EU needs to import many key resources like lithium, cobalt, and rare earth elements that are essential for making batteries and renewable energy technologies. These materials often come from countries with political problems, which makes getting them even more difficult (*The EU's strategic dependencies unveiled | CEPR*, 2023). The EU is trying to solve these challenges in several important ways. They want to find more ways to get these critical materials by doing three main things. First, they are looking to find different suppliers to avoid depending on just one country. Second, they are starting their own mining projects in European countries. Third, they are encouraging recycling of materials to use less from outside sources (*ECIPE,2024)*. This approach is especially important because China currently controls most of the production of rare earth elements. European leaders understand that they cannot continue to rely so heavily on other countries for materials that are essential to their technological and economic future. By developing their own production capabilities and creating new trade agreements, they hope to protect their economic interests *(Statistics explained*, 2024). The goal is to build a more stable and secure

economic system. The EU wants to keep trade channels open while also becoming less vulnerable to changes in the global market. This means carefully balancing between buying materials from other countries and developing their own resources. By taking these steps, the EU hopes to create a more independent and resilient economic environment that can adapt to future challenges (Nicoletti, G. *et al.*, 2022).

In conclusion, the EU economy is vulnerable due to its strong dependence on foreign trade, global value chains, and critical raw materials. Its reliance on imported energy and technological components makes it sensitive to geopolitical risks and fluctuations in global markets. Disruptions in value chains and limited access to essential materials could slow down economic growth and threaten the bloc's strategic autonomy. However, the EU is taking steps to strengthen its resilience, such as diversifying suppliers, boosting domestic production, and investing in green energy. The success of these strategies will depend on their effective implementation in the short and medium term, which will be key to reducing the EU's economic vulnerabilities.

References

Kevin Lefebvre & Pauline Wibaux (2024) Import dependencies: Where does the EU STAND? Available at: https://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2024/pb2024-47.pdf (Accessed: 26 March 2025).

Rooks, T. (2024) *Trump tariffs: Does Eu have to Fear Trade War with us? – DW – 11/12/2024*, *dw.com*. Available at: https://www.dw.com/en/us-tariffs-is-donald-trump-looking-for-a-trade-war-with-europe/a-70732552 (Accessed: 20 November 2024).

Lennard Welslau Lennard is a PhD Fellow at the University of Copenhagen and Danmarks Nationalbank. He was a Research analyst at Bruegel from October 2022 to September 2024 *et al.* (2024) *Is Europe failing on import diversification*, *Bruegel*. Available at: https://www.bruegel.org/blog-post/europe-failing-import-diversification (Accessed: 20 November 2024).

World Economic Forum (2023) *These charts show Europe's reliance on gas before the war in Ukraine*. Available at: https://www.weforum.org/stories/2022/11/europe-gas-shortage-russia/ (Accessed: 20 November 2024).

DUCHENNE, T. (2024) *Crestive columns: Pierre Rousseaux and strengthening the European Union's economic resilience: How to address trade dependencies?*, *CREST*. Available at: https://crest.science/crestive-columns-pierre-rousseaux-and-strengthening-the-european-unions-

economic-resilience-how-to-address-trade-dependencies/ (Accessed: 20 November 2024).

Statistics explained (2023) *Physical imports and exports - Statistics Explained*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Physical_imports_and_exports (Accessed: 20 November 2024).

Trade dependency and geopolitics (2024) *Encompass*. Available at: https://encompass-europe.com/comment/trade-dependency-and-geopolitics (Accessed: 20 November 2024).

The EU's strategic dependencies unveiled | CEPR, 2023 Available at: https://cepr.org/voxeu/columns/eus-strategic-dependencies-unveiled (Accessed: 20 November 2024).

ECIPE A forward-thinking approach to open strategic autonomy: Navigating EU Trade Dependencies and Risk Mitigation (2024) *ECIPE*. Available at: https://ecipe.org/publications/eu-trade-dependencies-and-risk-mitigation/ (Accessed: 20 November 2024).

Statistics explained (2024) *EU international trade in goods - latest developments - Statistics Explained*. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=EU_international_trade_in_goods_-_latest_developments (Accessed: 20 November 2024).

Nicoletti, G. *et al.* (2022) *Assessing corporate vulnerabilities in the Euro Area*, *European Central Bank*. Available at: https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/articles/2022/html/ecb.ebart202202_02~7a61e442be.en.html (Accessed: 20 November 2024).

Scientific supervision by S.O. Fedulova, Doctor of Science, Full Professor

S. Tomihina,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

CURRENCY RISKS AND MECHANISMS OF THEIR INSURANCE: MODERN INSTRUMENTS AND FEATURES OF THEIR USE IN UKRAINE

The foreign currency market is one of the main parts of the global monetary and financial system, and over the past ten years, it has been characterized by the processes of globalization, diversification and various transformations.

The currency market is a system of stable economic and organizational relations for the purchase and sale of foreign currencies and payment documents in foreign currencies [1].

Currency risks are risks resulting from unfavourable changes in foreign exchange rates in the process of buying and selling these currencies and have several specific types (Fig. 1).

Figure 1. Types of currency risks*

**Compiled by the author based on [2].*

Continuous improvement of financial strategies aimed at minimizing costs and increasing profits leads to financial success. Countries with safer currencies have lower interest rates and lower necessary returns on capital, which leads to higher capital accumulation and fewer financial problems [3].

But in today's world, the fact that no steps are taken to insure currency risk can lead to negative effects. One of the options for risk insurance is hedging.

Currency risk hedging is a way of protecting the company's finances, which removes the risks resulting from changes in the exchange rate and makes it possible to plan activities for the future, while plans will not change as a result of exchange rate changes. The instruments of currency hedging are mostly financial derivatives (Fig. 2) [4].

There are several options for insuring currency risks in Ukraine, even though hedging instruments are still under development in the country.

One method of insuring currency risks in Ukraine is to hedge currency risk using futures, but this method can both improve economic activity and lead to problems related to speculation that will prevent its development [5].

The next method is option-based insurance: it can have a useful effect on currency hedging, while maximizing expected value and reducing risks. Another method is the use of forward contracts: it helps to fix the price of the currency and insure the sides from future changes.

Figure 2. Types of currency risk hedging*
**Compiled by the author based on [4].*

But, at this moment, not all the instruments are available or cannot show their full effectiveness. The main reasons for this are that Ukraine does not have a well-developed derivatives market – futures and options are practically non-functional because of the insufficient financial infrastructure. The development of hedging instruments is also prevented by the fact that there are no special institutions for insurance against currency risks. In our opinion, the main reason for this is that financial institutions are currently reluctant to offer complex currency risk insurance instruments because of the unstable economic situation in the country.

It should be noted that Ukraine has opportunities to develop currency risk insurance, but they are currently limited. To develop this area, it is necessary to modernize the financial system, implement improved capital market reforms, and stabilize Ukraine's economy in a positive way to further attract international partners.

References

1. Барановський О.І. Валютний ринок. Енциклопедія Сучасної України [Електронний ресурс]. Редкол.: І. М. Дзюба, А. І. Жуковський, М. Г. Железняк [та ін.]; НАН України, НТШ. К.: Інститут

енциклопедичних досліджень НАН України, 2005. URL: https://esu.com.ua/article-33053

2. Свєшнікова К.Т. Категорії та види валютних ризиків комерційних банків. Світ фінансів. 2017. № 2. С. 147-154. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/18507/1/%D0%A1%D0%B2%D1%94%D1%88%D0%BD%D1%96%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%9A..pdf

3. Tarek H. A., Zhang T. The economics of currency risk. Annual Review of Economics. 2021. No. 13(1). P. 281-307. URL: https://www.annualreviews.org/content/journals/10.1146/annurev-economics-092220-103354

4. Пивоварова Г.Б. Хеджування валютних ризиків кредитного портфеля АТ «Укрзалізниця». Ефективна економіка. 2019. № 12. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2019/157.pdf

5. Сейсебаєва Н.Г., Денисенко А.А. Ф'ючерси як інструмент хеджування валютних ризиків в Україні. Фінансові стратегії інноваційного розвитку економіки. 2020. № 4(48). С. 108-113. URL: https://journalsofznu.zp.ua/index.php/economics/article/view/1782

Scientific supervisor by O.A. Zadoia, PhD in Economics, Associate Professor

Language supervisor: S.I. Medynska, PhD in Pedagogy, Associate Professor

A. Viter,
Alfred Nobel University, Dnipro (Ukraine)

THE EVOLUTION OF SOCIAL GUARANTEES: HISTORICAL TRENDS, CONSEQUENCES OF THEIR GROWTH, AND CHALLENGES FOR MODERN SOCIETY

Social standards and guarantees are the main components of the state's social policy, aimed at ensuring an adequate standard of living for the population. In the context of dynamic socio-economic changes accompanied by globalization, migration processes, economic crises and military conflicts, the issue of ensuring social rights and guarantees has become particularly relevant.

To better grasp the problem, it is necessary to explore the very essence of the concept of social guarantees. Social guarantees are material and legal guarantees that ensure the realization of socio-economic and socio-political rights of members of society. The main social guarantees include the right to

work, the right to rest, the right to housing, the right to education and medical care [1].

Of course, over the millennia of human history, social guarantees have undergone a long and complex evolution through multiple stages.

Some argue that the history of social guarantees began relatively recently, in the late 19th and early 20th centuries. To some extent, this opinion is quite legitimate, because at earlier stages of history, most people were deprived of rights and suffered oppression.

By definition, social guarantees, they ensure the right to housing, recreation, and work. We can confidently say that during the construction of the pyramids of Egypt or other wonders of the world, these rights were actively violated by those in power. Some were obliged to haul massive stone blocks from quarries in the Arabian Mountains to the Nile, while others were ordered to drag them further, to the so-called Libyan Mountains... One hundred thousand people labored continuously, changing every three months. It took the exhausted people ten years to build the road along which these stone blocks were carried... The construction of the pyramid itself lasted twenty years," Herodotus wrote in the second book of his “History” [2]. Although Herodotus lived centuries after the construction of the last pyramid, he still remains the most authoritative source about those ancient times.

It is also worth mentioning the Middle Ages as one of the stages of the formation of the concept of social guarantees. In any case, we have a clearer idea of the medieval social hierarchy. So, society was then conventionally divided into three classes: feudal lords (those who fight), peasants (those who work), and clergy (those who pray). It is not difficult to guess that the peasants were almost without rights and had no social guarantees.

However, some social guarantees were enjoyed by the clergy, as well as representatives of the knighthood, who were lucky enough to live to old age. Thus, one of the types of social guarantees of that time, as the prominent French historian Marc Bloch rightly notes in his work “Feudal Society”, was vassalage: “Feudal relations were a symbiosis of duties and privileges. A vassal promised loyalty to his suzerain, and in return received land and protection” [3]. However, even such a relationship could not provide a guarantee against the wrath of the suzerain if the vassal fell into disgrace. In addition, this social guarantee was almost not defended by anyone, because, according to the same historian, the power of the king was not so omnipotent: “The feudal system was, in essence, a system of political decentralization. The king had only nominal power, while the real administration was carried out by local feudal lords”.

The clergy had the most reliable social guarantees at that time. In most cases, they were under the protection of feudal lords, but were not subject to the traditions of vassalage.

However, one of the earliest examples of social guarantees in the Middle Ages was the first “unwritten” constitution of England, signed by John the Landless in 1215, known as the “Magna Carta”.

It was thanks to this document that the first public institutions began to appear in medieval England, which began to monitor the implementation of human rights and social guarantees to the extent possible at that time. This document marked the beginning of parliamentarism in England.

The “Magna Carta” was signed by the king under pressure from the rebellious feudal lords, knights, and burghers; therefore, the 63 articles of the document guaranteed the inviolability of private property and the inviolability of the individual. “No free man shall be arrested, or imprisoned, or deprived of his possessions, or in any (other) way deprived… except by lawful sentence of his equals and by the law of the land” [4]. Other articles of the document promised the peasants certain freedoms and the right to inviolability of property. However, as one might expect, these obligations were fulfilled by the feudal lords only in theory.

Despite this, John the Landless's document can be considered a regulatory act that, in one way or another, influenced the formation of social structures across Western Europe, because it was from this document that the concept of social guarantees and such values as freedom of religion and religious tolerance emerged.

Little later came the era of factories, workshops, and other small-scale production. Of course, the owners of such enterprises had some social guarantees and protection from the state apparatus, and were in a favorable position, because to some extent they were the engine of the economy of that time.

But the workforce at such enterprises had no social guarantees. As in the Middle Ages, there was no standardized work schedule, no normal medical care in case of injury or illness of an employee. Moreover, in most factories, the living conditions of the workers were terrible, and their food was barely provided.

However, it was during the period of early industrialization that Adam Smith developed the concept of “economic man”. To some extent, the philosopher and economist supported the harsh labor conditions of the time, calling it a “necessary sacrifice” for man: “He must always sacrifice the same portion of his leisure, his freedom, and his peace…” [5].

The next era in the formation of social guarantees was the era of Queen Victoria (1832-1901), during whose reign England became the “Empire on which the sun never sets”.

However, by the beginning of the Victorian era, the situation in England was terrible from a social point of view. Widespread homelessness, illiteracy, irregular work schedules, the absence of all compensation payments, and a complete lack of insurance. At the same time, despite the fact that this era would later be called the era of moral uplift, it was during this period that England had the greatest problems with criminality, opium addicts, hunger among the majority of the poor population, and prostitution.

Despite these social issues, it is worth noting that Queen Victoria actively fought against this. In 1833, the ”Factory Act” was passed. It prohibited the employment of people under the age of eighteen at night, from 8:30 p.m. to 5:30 a.m., and limited the number of hours that people under eighteen could work to twelve hours a day. For the first time, textile mill owners were prohibited from employing children under the age of nine. Children under the age of eleven could not work more than nine hours a day. The Factory Act of 1833 also required that children working in factories attend some form of schooling. The Mines Act of 1842 prohibited women and boys under the age of ten from working underground in mines [6].

Social guarantees also include pension payments introduced for all workers by German Chancellor Otto von Bismarck in 1889 [7]. In addition to pension payments for workers who retired due to age or injury, the Iron Chancellor also introduced workers' injury payments, the first sick pay, and implemented additional labor protections. It was from this stage that the formation of social guarantees in a more modern form began.

Currently, social guarantees are actively developing, and workers from different parts of the world feel increasingly protected. However, modern society still faces various challenges related to social protection.

For example, in Ukraine, the number of social guarantee violations has significantly increased. Not all pensioners receive a decent pension, sometimes people have to deal with irregular schedules. The same problems exist in India, most African countries, and some Latin American countries. However, there is an explanation for this. In the case of our country, we are in a state of economic instability due to war, while most other countries fall into the category of “third world” or “developing nations”.

Therefore, despite all the economic challenges faced by modern society, social guarantees will only grow, in parallel with the technical advancements.

References

1. Плахотнюк Н.Г. Соціальні гарантії прав людини та економічні можливості держави. Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. 2013. № 3. С. 77-85.
2. Геродот «Історія в дев'яти книгах». Книга 2 «Єгипетський логос» (пер. А.Білецького). С.69-73.
3. Марк Блок «Феодальне суспільство» (в 2 кн.) (пер .В. Шовкуна). Київ. 2002. 125 с.
4. Петрушевський Д.М. Велика Хартія Вольностей та конституційна боротьба в Англії в першій половині XII ст. Видавництво Сабашнікових. 1918 р. 213 с.
5. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй [пер. з англ.]. К.: Port-Royal. 2001. С. 26-56.
6. Огляд Вікторіанської епохи. Енн Шепард. Лондонський університет. 2012. С.78-84.
7. Національний банк України. Пенсійна система України. URL: https://knpf.bank.gov.ua/uchasnykam/baza_znan/pensiina_systema_ukrainy.html#:~:text=%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%82%D1%8F%D0

Scientific supervision by O.A. Zadoja, PhD in Economics, Associate Professor

Language supervision by M.O. Bilokopytova, Lecturer

А. Амбросієнко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ І РІЗНОВИДІВ КРЕДИТУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Аналіз ефективності використання різних форм кредитів в міжнародній торгівлі є важливим для розуміння того, як фінансові інструменти сприяють розвитку міжнародних економічних відносин.

Міжнародний кредит – це надання позичкового капіталу однієї країни іншій для тимчасового користування на загальних засадах строковості, платності та повернення. Метою використання міжнародних кредитів є перерозподіл ресурсів між країнами для більш ефективного їх використання та подальшого світового розвитку [1].

Серед основних функцій міжнародного кредитування можна виділити наступні:

- економія затрат у сфері міжнародних розрахунків;
- обслуговування міжнародного товарообігу;

- перерозподіл капіталів між країнами для забезпечення потреб виробництва;
- стимулювання науково-технічного розвитку.

Окрім цього міжнародний кредит стимулює зовнішньоекономічну діяльність країни, забезпечує постійний рух розрахункових та валютних операцій, підвищує ефективність зовнішньої торгівлі та створює сприятливі умови для інвестицій [2].

Форми міжнародного кредиту можна розділити за наступними критеріями: за призначенням, за терміном, за формою надання та за валютою позики (Таблиця 1). Вибір форми міжнародного кредиту може залежати від багатьох чинників, серед яких визначальними є характер зовнішньоторговельної операції, кредитоспроможність позичальника, умови кредитування та правове регулювання [3].

Таблиця 1

Форми міжнародного кредиту*

Критерій класифікації	**Форми**
За призначенням	• Зв'язаний (комерційний) • Фінансовий • «Проміжний»
За терміном	• Надстроковий – до 3-х місяців; • Короткостроковий – до 1 року; • Середньостроковий – від 1 року до 5 років; • Довгостроковий – понад 5 років.
За формою надання	• Товарний • Валютний (готівковий) • Акцептний • Депозитний • Облігаційний • Факторинговий • Форфейтинговий
За валютою позики	• у валюті країни-позичальника • у валюті країни-кредитора • у валюті третьої країни або в міжнародній розрахунковій одиниці.

**Складено автором за [3].*

Кредити за призначенням поділяються на зв'язані (комерційні), фінансові та «проміжні» і відрізняються вони метою використання. Зв'язані (комерційні) власне використовуються при закупівлі певних товарів та послуг, фінансові кредити надаються для фінансування загальних потреб уряду або компанії без конкретного цільового призначення, а «проміжні» використовуються при змішаних формах вивезення капіталу, товарів та послуг (наприклад при фінансуванні підрядних робіт або інжинірингових послуг).

Аналіз ефективності використання сучасних форм та різновидів кредитів в міжнародній торгівлі є важливим завданням при виборі необхідних інструментів для досягнення торговельних цілей. Для кращого аналізу різновидів кредитів необхідно краще розібратись з їх сутністю та визначити переваги і недоліки.

Товарний (комерційний) кредит надається безпосередньо у вигляді товарів, а не в грошовій формі. При такому кредитуванні продавець надає покупцеві відстрочку платежу за поставлені товари або надані послуги, а сам вид кредитування широко використовується при операціях з обладнанням, сировиною та іншими товарами. Вагомою перевагою такого виду кредитів є спрощення торгових операцій, але в цей же момент це провокує більший ризик неплатежу з боку покупця та інфляційні ризики. Натомість валютний (готівковий) кредит надається у грошовій формі, а кредитор надає позичальнику грошові кошти для фінансування операцій. Такий вид кредитів надає можливість вибору валюти з нижчою процентною ставкою та прогнозованим зростанням курсу, але таке прогнозування часто буває складним та непередбачуваним.

Акцептний кредит – це короткостроковий кредит, що базується на акцепті (прийнятті) банком переказаного векселя і взятті банком зобов'язання сплатити за векселем у встановлений термін. Здебільшого використовується при фінансуванні торгових операцій та дозволяє експортеру отримати швидке фінансування. Найбільшою перевагою цього виду кредиту є підвищена надійність векселів, а також надання покупцеві швидкого фінансування. Проте мінусом є велика вартість, а саме високий банківський відсоток за акцепт.

Депозитний кредит формується депозитом, який розміщується у тому ж банку та застосовується у випадку, якщо позичальник має вільні кошти на депозитному рахунку. Низький ризик та можливість отримання кредиту на вигідних умовах є перевагою цього кредиту, але його розмір обмежується розміром депозиту та вимагає наявності вільних коштів на депозитному рахунку.

Облігаційний кредит – це форма довгострокового кредиту, коли позичальник випускає облігації, по яких він зобов'язаний виплачувати відсотки інвесторам, повертаючи номінальну вартість облігацій у встановлений термін. Облігаційні кредити надають можливість залучити великі обсяги фінансування, але існує великий ризик зміни процентної ставки, що може радикально вплинути на вартість облігацій.

Факторинговий кредит передбачає фінансову послугу, за якої факторингова компанія купує дебіторську заборгованість клієнта.

Факторинговий кредит також надає можливість швидкого фінансування, але експортер втрачає контроль над дебіторською заборгованістю.

Форфейтинговий кредит – це купівля боргових зобов'язань експортера, за якої експортер отримує негайне фінансування, а банк бере на себе ризик неплатежу. Цей вид кредитів здебільшого використовується при фінансуванні великих експортних контактів, надає негайні кошти експортеру в великих обсягах, але є дорогим та неуніверсальним, оскільки використовується тільки при великих угодах.

Отже, аналіз ефективності різних видів кредитів у міжнародній торгівлі є важливим аспектом для розвитку міжнародних економічних відносин. Міжнародний кредит сприяє перерозподілу ресурсів між державами, що стимулює їх ефективне використання та глобальний розвиток. Існує багато форм міжнародного кредиту, які можна класифікувати за призначенням, термінами, формою надання та валютою позики. Вибір конкретної форми кредиту залежить від специфіки операції, кредитоспроможності позичальника, умов кредитування та правового регулювання.

Для оптимального вибору інструментів кредитування необхідно аналізувати переваги та недоліки кожної форми.

Не існує універсального кредиту, який підійде в будь-якій ситуації. Необхідно враховувати переваги та недоліки кожного виду, аби обрати той, що підходить найкраще та принесе найбільшу вигоду компанії. Торговий кредит спрощує торгові операції, але несе ризик неплатежу; валютний кредит дає вибір валюти, але несе валютні ризики; акцептний підвищує надійність, але дорогий; депозитний має низький ризик, але обмежений сумою депозиту; облігаційний дає великі суми, але несе ризик зміни відсотків; факторинговий надає швидке фінансування, але несе втрату контролю; форфейтинговий надає великі суми, але дорогий і не універсальний.

Розуміння особливостей кожної форми кредиту дозволяє мінімізувати ризики та максимізувати вигоди від міжнародних операцій.

Список використаних джерел

1. Герасимчук В.Г., Войтко С.В., Серебренніков Б.С., Сакалош Т.В. Міжнародна економіка: підручник. За ред. В. Г. Герасимчука, С. В. Войтка. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка». 2024. 532 с.
2. Міжнародні фінанси: навчальний посібник. І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін. За ред. д-ра екон. наук, проф. М. І. Макаренка та д-ра екон. наук, доц. І. І. Д'яконової. Київ: «Центр учбової літератури». 2012. 548 с.

3. Міжнародний кредит. Форми міжнародного кредитування URL: http://moodle.nati.org.ua/pluginfile.php/24890/mod_resource/content/1/%D0%9C%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B0%20%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D0%BA%D0%B0.%D0%A2%D0%B5%D0%BC%D0%B0%205.pdf

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Т. Багаліка
Полтавський державний аграрний університет, м. Полтава (Україна)

КООПЕРАТИВНИЙ ПРОЦЕС ЯК СПІВПРАЦЯ ВСІХ ГАЛУЗЕЙ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Нині сільськогосподарська кооперація перебуває в кризовому стані, але, незважаючи на це, саме кооперативний процес має значний виробничий потенціал у відродженні аграрного сектора економіки України та може вирішити багато існуючих проблем з якими нині стикаються сільськогосподарські товаровиробники. Саме дослідження глибинних процесів економічних відносин в кооперації є важливим елементом для розуміння тенденцій та напрямів подальшого ефективного розвитку національної економіки країни.

Основою передумовою формування та розвитку агропромислового виробництва є всебічний розвиток сільськогосподарської кооперації. У сучасних ринкових умовах господарювання саме сільськогосподарська кооперація розвивається в умовах глобалізації економічного та громадського життя суспільства.

Агропромислова кооперація є однією з ефективних організаційних та економічних форм сприяння сільського розвитку, яка передбачає економічну та просторову взаємодію учасників ринкових відносин. Сільськогосподарська кооперація має бути спрямованою на здійснення суспільних функцій сільського господарства та економічного зростання в напрямку життєвого рівня селян. Недостатній рівень професійних знань серед учасників сільськогосподарської кооперації щодо визначення її цілей та мети вповільнює процес формування сільськогосподарських кооперативів в нашій країні. Важливими лишаються питання встановлення принципових основ кооперативного руху та визначення їхньої ролі у подальшому економічному розвитку аграрного сектора країни.

До ключових проблем формування та розвитку

сільськогосподарської кооперації в агропромисловому виробництві України необхідо віднести:

– подвійне оподаткування кооперативних формувань;

– обмежений рівень професійних знань персоналу сільськогосподарського кооперативу щодо цілей та мети виробництва;

– особливості оподаткування та фінансово-господарської діяльності кооперативних формувань;

– визначення шляхів подальшого розвитку кооперативу через відсутність підготовки спеціалістів в освітній сфері;

– незначний рівень державної підтримки щодо умов формування кооперативних і інших некомерційних об'єднань у сфері агропромислового виробництва та питання збуту сільськогосподарської продукції для споживачів.

Сільськогосподарська кооперація покликана надавати можливість товаровиробникам отримувати прибутки не лише безпосередньо від аграрного виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними сільськогосподарської продукції, а саме:

– участь у великомасштабному аграрному бізнесі;

– використання професійних управлінців у виробничій сфері;

– контроль маркетингових каналів розподілу сільськогосподарської продукції та матеріально-технічного постачання;

– державний контроль у визначенні цінової політики при формуванні збутових партій продукції сільського господарства;

– застосування сучасних маркетингових технологій;

– рівноправність у партнерстві ринкового середовища.

Сільськогосподарська кооперація є з'єднуючим ланцюгом, який допомагає представникам малого та середнього бізнесу виходити на нові сегменти ринкових відносин та вдало позиціонуватись як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [2].

Держава формуючи відповідну нормативно-законодавчу базу має виступати як психологічний мотиватор процесу формування та розвитку сільськогосподарської кооперації з метою зростання життєвого рівня сільського населення. В даному контексті особливо важливими залишаються податкова, антимонопольна та кредитна політика уряду, а також заходи регіональних органів державної влади, які мають бути спрямованими на підтримку сільськогосподарської кооперації, впровадження нових інтенсивних технологій на базі кооперативних підприємств та впровадження ефективних регуляторних механізмів в агропромисловому виробництві країни. Визначення ефективних фінансово-економічних інструментів регулювання аграрного сектору економіки дадуть можливість дієвому впровадженню органічного

землеробства та зменшення негативного впливу аграрної галузі на навколишнє природне середовище [3]. Кооперативний процес як співпраця всіх галузей аграрного сектора потребує єдиного головного центру, що розширить можливості та перспективи для всебічного розвитку та пошуку організаційно-економічного механізму функціонування сільськогосподарської кооперації в агропромисловому виробництві України.

Об'єднання різних видів, типів і рівнів кооперативних підприємств, а також вдосконалення організації кооперативного сектору сприятиме:

– надійному захисту інтересів членів сільськогосподарських кооперативів та ефективній державній підтримці кооперативному сектору;

– посиленню конкурентоспроможності сільськогосподарської кооперації та підвищенню ефективності його функціонування;

– розширенню та поглибленню міжнародного кооперативного співробітництва.

Сільськогосподарська кооперація є вищою формою організації сільськогосподарських товаровиробників та високоорганізованою економічною структурою організації взаємодопомоги, взаємовиручки та захисту своїх соціальних та економічних прав суспільних інтересів [4].

Інтеграційний процес та напрями інтеграції у агропромисловому виробництві нами наведено на рис. 1.

Рисунок 1. Напрями інтеграційного процесу в агропромисловому виробництві України

Джерело: сформовано автором на основі [1].

Кооперативний процес є необхідним, важливим і пріоритетним напрямом розвитку різних сфер і галузей національної економіки, а особливо подальшого розвитку агропромислового виробництва України. На нашу думку, сільськогосподарська кооперація на селі має важливе, як економічне, так і соціальне значення, адже вона сприяє ефективній роботі сільськогосподарських підприємств країни. Сучасні інтеграційні процеси у аграрному секторі економіки мають розвиватися в умовах становлення ринкових кооперативних відносин. Розв'язання основних проблем системи інтеграційних зв'язків, сприятимуть підвищенню ефективності функціонування всіх галузей і сфер агропромислового виробництва. Таким чином, нині сільськогосподарська кооперація виступає в ролі економічного важеля відродження сільської інфраструктури. Крім того, кооперативний процес сприяє зменшенню безробіття та стабілізації співвідношення між міським та сільським секторами економіки країни. Перспективним спрямуванням подальших досліджень є визначення нових форм кооперативних відносин та визначення інтеграційних процесів у сфері агропромислового виробництва.

Список використаних джерел

1. Саблук, П. Т., Малій, М.Й., Валентинов, В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології: монографія: К.: ІАЕ, 2002. 294 с.

2.Томілін, О.О. Організація господарської діяльності підприємства: монографія. Полтава: "Оріяна", 2009. 176 с. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/1567 (дата звернення - 25.03.2025).

3.Томілін, О., Зоря, О., Безкровний, О., Дорошенко, О., Аранчій, Д., & Георгіаді, Н. (2024). Фінансово-економічне регулювання органічного агровиробництва. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, *5*(58), 225–243. https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.58.2024.4492

https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/4492/4201 (дата звернення - 25.03.2025)

4.Ульянченко, О.В., Томілін, О.О., Бухало, О.В., Коломієць, С.А. Розвиток кооперативних відносин в овочепереробному підкомплексі // *Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва.* Серія "Економічні науки": зб. наук. пр. / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Харків: ХНАУ, 2019. № 2. С. 3-12. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/6581 (дата звернення - 25.03.2025).

Науковий керівник: О.О. Томілін, доктор економічних наук, професор

В. Басараб,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДУ ОЦІНКИ РИЗИКІВ У СФЕРІ ІТ-ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне ІТ-середовище є складним та постійно змінюється. Від інформаційних технологій залежить діяльність більшості сучасних підприємств та організацій. Зростання кількості та складності загроз в ІТ-сфері, таких як кібератаки, викрадення даних, програмні помилки та інші, робить захист інформаційних ресурсів та управління ризиками важливими завданнями для будь-якої організації, що працює у цій галузі. Існує безліч факторів, які впливають на ризик в бізнесі: економічна ситуація в країні та на міжнародному ринку, конкуренція на ринку, фінансова стійкість компанії, зміни в технологічному середовищі (нові технології можуть допомогти компанії зменшити ризики, але вони також можуть призвести до зміни у споживчих потребах та у конкурентному середовищі). Тому важливо відстежувати технологічні тренди та враховувати їх у стратегії бізнесу підприємства.

Удосконалення методу оцінки ризиків у сфері інформаційно-технологічного підприємства - це важливий крок у сучасному світі, де технології стають домінуючим фактором розвитку. Робота в цьому напрямку відіграє ключову роль у забезпеченні безпеки та надійності ІТ-інфраструктури підприємств. Система, розроблена на основі цього методу допоможе ідентифікувати потенційні загрози, визначати вразливості програмного забезпечення, а також оцінювати рівень захищеності мережі та інших аспектів безпеки та стійкості ІТ-інфраструктури підприємства. На сьогоднішній день все більше на підприємствах кіберзагроз. Розробка ефективного методу оцінки ризиків дозволить забезпечити відповідність стандартам безпеки, захистити конфіденційні дані та уникнути можливих фінансових та репутаційних втрат для підприємства, забезпечить успішну та надійну роботу підприємства в умовах постійних технологічних викликів та загроз.

Основні етапи поточного стану безпеки ІТ-інфраструктури – це аналіз наявних загроз та вразливостей, ідентифікація основних ризикових секторів, оцінка існуючих заходів забезпечення безпеки. Управління ризиками може включати в себе вдосконалення процесів безпеки, впровадження нових заходів захисту, а також розробку плану реагування на випадки загроз.

Розробка методології оцінки ризиків у сфері інформаційно-технологічних підприємств є ключовим етапом для забезпечення

безпеки та стійкості ІТ-систем. Цей процес передбачає вивчення, аналіз і вибір оптимальних методик оцінки ризиків, які враховують специфіку та потреби конкретного підприємства [2]. Система оцінки ризиків включає в себе критерії, параметри та методи, необхідні для оцінки та ідентифікації ризиків у ІТ-системі підприємства.

Однією з ключових проблем є відсутність чіткого та ефективного методу оцінки ризиків, який враховував би специфіку сучасних загроз у ІТ-сфері та відповідав потребам підприємства. Ця проблема створює складнощі у вчасному виявленні, аналізі та управлінні ризиками, що може призвести до потенційних втрат даних, порушень безпеки та втрати довіри клієнтів. Саме тому модельний експеримент проводимо на основі множинної моделі. Початкові дані представляють собою набір числових спостережень, що відображають значення ключових показників у сфері інформаційної безпеки відповідного підприємства. Ці дані включають в себе чотири змінні: X1, X2, X3 та Y. Змінні X1, X2 і X3 відносяться відповідно до загроз кібербезпеці, вразливостей програмного забезпечення та рівня захищеності ІТ-інфраструктури. Показник Y відображає інциденти безпеки, що сталися в контексті цих параметрів. Кожен рядок представляє собою конкретне спостереження з відповідними значеннями кожної з цих змінних, які відображають стан та динаміку безпеки в інформаційній системі протягом певного періоду часу. Ці дані служать основою для подальшого аналізу та розрахунків з метою вивчення взаємозв'язків та розробки методів оцінки ризиків у сфері ІТ. Також проведено експертне оцінювання. Дані представлені у вигляді експертних оцінок п'яти основних ризикових напрямків в інформаційній безпеці. Кожен рядок відображає оцінку певного експерта з п'яти різних аспектів ризиків.

Загальний аналіз даних показує наявність міжфакторної залежності, що може впливати на точність та надійність моделі оцінки ризиків в інформаційно-технологічному підприємстві. Кореляційна матриця та інші визначені критерії свідчать про високу ступінь взаємозв'язку між деякими факторами, що може викликати проблеми мультиколінеарності.

Це вимагає уважного розгляду під час побудови моделі, оскільки мультиколінеарність може призвести до неточностей в оцінках параметрів моделі та ускладнити її інтерпретацію. Необхідно ретельно розглянути вибір факторів для побудови моделі з огляду на їхню важливість та вплив на оцінку ризиків в інформаційних технологіях.

Технології та методи, використовувані в інформаційних системах, є ключовими для їхньої функціональності та ефективності. Окремі системи можуть використовувати різні підходи, щоб забезпечити

високий рівень роботи та відповідати конкретним потребам користувачів.

Однією з сучасних технологій, що широко використовується, є хмарні обчислення. Це дозволяє зберігати та обробляти дані на віддалених серверах, забезпечуючи доступ до них через Інтернет, що спрощує спільну роботу та підвищує масштабованість систем.

Інтернет речей - це ще один важливий аспект. Він використовує різні пристрої, обладнані сенсорами та підключені до мережі, для збору та обміну даними. Це дозволяє автоматизувати процеси та отримувати важливу інформацію в реальному часі.

Штучний інтелект та машинне навчання використовують алгоритми та моделі для аналізу великих обсягів даних, прийняття рішень та автоматизації процесів. Вони дозволяють системам самостійно навчатися та вдосконалювати свою продуктивність відповідно до змінних умов [3].

Розроблений додаток має інтуїтивно зрозумілий для користувача інтерфейс, що складається з меню, в якому присутні п’ять кнопок. Кожна кнопка в меню відповідає конкретному виду візуалізації графіку. Це рішення спрощує процес роботи з додатком, оскільки дозволяє вибрати необхідну візуалізацію за допомогою одного натискання кнопки, забезпечуючи швидкий доступ до графічної інформації без необхідності складного пошуку чи маніпуляцій з меню. Такий підхід до інтерфейсу сприяє зручності та ефективності використання додатку (рис. 1).

Рис. 1. Сторінка розрахунків та виведення результатів системи

Взаємодія з кнопкою "Експертне оцінювання" надає можливість користувачеві переглядати та оцінювати ризики в системі через призму експертної думки. Ця візуалізація може містити різноманітні показники, які були представлені експертами, щоб спростити оцінку загроз і вразливостей. Дані можуть бути представлені у вигляді графіків, діаграм або рейтингів, дозволяючи користувачу швидко оцінити ступінь ризику та вибрати необхідні заходи для зменшення цих ризиків.

Для реалізації програмної частини було обрано мову програмування Python та бібліотеки Matplotlib, яка візуалізує дані щодо ризиків кібербезпеки та експертних оцінок.

Робота спрямована на полегшення сприйняття та аналізу ризиків кібербезпеки, дозволяючи користувачам швидко та зрозуміло отримувати інформацію щодо важливих показників та оцінок експертів. Цей інструмент може бути використаний для прийняття рішень та виконання аналізу ризиків у сфері кібербезпеки.

Навчання та впровадження системи для користувачів є критичними аспектами процесу, оскільки успішна адаптація персоналу забезпечить ефективне функціонування системи оцінки ризиків.

Список використаних джерел

1. Інтелектуальне моделювання нелінійних динамічних процесів в керуванні, кібербезпеці, телекомунікаціях: підручник / В.І. Корнієнко, О.Ю. Гусєв,О.В. Герасіна. – Дніпро, НТУ «ДП», 2020. – 531 с.

2. Дубовой В. М., Квєтний Р. Н., Михальов О. І., А.В.Усов А. В.Моделювання та оптимізація систем: підручник. Вінниця: ПП «ТД«Едельвейс», 2017. – 804 с.

3. Інтелектуальне моделювання нелінійних динамічних процесів в керуванні, кібербезпеці, телекомунікаціях: підручник / В.І. Корнієнко, О.Ю. Гусєв, О.В. Герасіна. – Дніпро, НТУ «ДП», 2020. – 531 с.

4. Григорків В.С., Григорків М.В. Оптимізаційні методи та моделі. Підручник. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т. 2016. – 400 с.

5. Костоглод К. Д. Економіко-математичні методи та моделі: навч. посіб. /[К. Д. Костоглод, А. В. Калініченко, Н. М. Протас та ін.]. Полтава:Видавництво «Сімон», 2018. – 236 с.

6. Нечаєва І.А., Дьордій Є. А. Управління ризиками підприємства в секторі ІТ-послуг як інструмент підвищення його конкурентоспроможності. Ефективна економіка. 2018. № 12.

Науковий керівник: Л.І. Ярмоленко, старший викладач

О. Бела,
Український державний університет залізничного транспорту, м. Харків (Україна)

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Сучасний період характеризується складним процесом трансформації соціально-економічних систем усіх рівнів. Стрімкі та глибинні зміни відбуваються в культурі, політиці, економіці, суспільстві. В такий період однією із головних умов безпеки держави, бізнесу, суспільства стає відповідальна поведінка суб'єктів соціально-економічних відносин. Соціально відповідальна поведінка бізнесу, щонайменше, дає можливість підтримати працівників, забезпечити надходження податків до державного бюджету, зберегти навколишнє середовище, підтримати соціальне оточення бізнесу.

Але саме в сучасних умовах така поведінка бізнесу вимагатиме від нього досить великих зусиль. З чим це пов'язано?

По-перше, внаслідок значного погіршення зовнішньополітичних, демографічних та економічних умов діяльності, що особливо актуально для вітчизняного та європейського бізнесу, підприємці стають перед майже щоденною необхідністю вирішення моральної дилеми «прибуток (збільшення доходів) чи відповідальна поведінка бізнесу». І не завжди ця дилема вирішується на користь відповідальності.

Справа в тому, що ми стикаємось з одного боку із тиском на бізнес у вигляді зростання конкуренції та зростання витрат на діяльність (серед потужних факторів, які впливають на зростання витрат - енергетична криза, інфляція, збільшення податкового тиску, соціальних виплат, зміна логістики, необхідність кібербезпеки) та інвестиційних витрат, пов'язаних із необхідністю впровадження нових технологій. С іншого боку – можна говорити про певний дефіцит морального лідерства та культури доброчесності в суспільстві та бізнесі. І все це ускладнюється в умовах швидких змін та невизначеності.

Так, у глобальному звіті EY про доброчесність за 2024 рік показано, що швидкі зміни та економічна невизначеність, на думку опитаних менеджерів, ускладнюють для компаній дотримання принципів доброчесності [1]. Дослідження вказує на сполучення зовнішніх та внутрішніх ризиків. Майже половина (49%) респондентів у всьому світі вважають складним адаптуватися до швидкості та обсягу змін у правилах і кажуть, що економічний тиск, такий як інфляція, безробіття та обмінні курси, ускладнює ведення бізнесу з дотриманням принципів

доброчесності. Але великими є й внутрішні ризики, пов'язані із поведінкою менеджерів та співробітників, а також так званих третіх осіб.

Так, майже половина (47%) респондентів заявили, що співробітники всередині їхньої організації становлять найбільший ризик для доброчесності протягом наступних двох років.

Викликає занепокоєність й те, що значна частина лідерів визнає готовність поводитися неетично: дві третини (67%) членів ради директорів визнають, що вони були б готові поводитися неетично одним або декількома способами, щоб поліпшити своє кар'єрне зростання або пакет винагороди (порівняно з лише чвертю (25%) працівників) [1].

По-друге, потужним викликом для соціальної відповідальності бізнесу стає швидкий розвиток новітніх технологій, у т.ч. штучного інтелекту (ШІ).

Наразі основні напрямки ШІ, важливі для бізнесу, включають:

- автоматизацію завдань, праці, що дозволяє зменшити витрати бізнесу та підвищити продуктивність. Сюди у т.ч. відноситься роботизація промисловості вдосконаленими роботами та системами, які здатні замінити людину;

- підвищення якості аналізу даних (аналітика та прогнозування), що сприяє прийняттю ефективних рішень у бізнесі. Алгоритми машинного навчання аналізують ринкові тенденції та прогнозують зміни попиту. Це допомагає підприємствам коригувати стратегію та знижувати ризики невдалих рішень;

- персоналізовані технології – коли ШІ допомагає адаптувати продукти та послуги під потреби користувачів. Чат-боти та віртуальні асистенти забезпечують швидке обслуговування клієнтів 24/7. Персоналізація контенту та рекомендацій дозволяє краще відповідати на потреби споживачів.

Але всі ці можливості, з іншого боку стають викликом для соціально відповідальної поведінки бізнесу.

Це може бути пов'язано у першу чергу із:

- звільненням працівників або значним зростанням навантаження на них у зв'язку із запровадженням технологій ШІ, розривом між темпами зростання інтенсивності праці та оплати праці;

- значним збільшенням загроз щодо кібербезпеки та конфіденційності як для самого бізнесу, так і для персоналу або клієнтів. Використання ШІ підвищує ризики витоку даних та хакерських атак. Збір та аналіз великих обсягів даних може призвести до порушення питання про конфіденційності персональних даних клієнтів. Автоматизовані системи можуть бути вразливими до маніпуляцій.

Використання генеративного ШІ може викликати підозри щодо шпигунства з боку розробників моделі;

- великою спокусою використовувати великі масиви даних та різні можливості ШІ для управління поведінкою персоналу, клієнтів, і навіть великих груп суспільства.

На жаль, технології ШІ можуть використовуватись з метою шахрайства, маніпуляцій. Уже зараз завдяки цифровим технологіям шахрайство набирає у світі неймовірних обертів, що відображено в низці міжнародних досліджень. Зокрема, це підтверджується Глобальним звітом про шахрайство за 2024 рік компанії GBG [2], Глобальним дослідженням економічної злочинності за 2024 рік консалтингової компанії PricewaterhouseCoopers (PwC) [3].

Що може утримати бізнес від безвідповідальної поведінки та сприяти дотриманню культури доброчесності навіть в таких складних умовах?

Взагалі, відомо, що у скрутних обставинах, в період нестабільності та криз, головним рушієм соціально відповідальної поведінки бізнесу стає не зовнішня (заради репутації або інших вигод або у наслідок використання правових інструментів), а внутрішня мотивація [4]. Причому, мова йде в першу чергу про мотивацію лідерів та керівників, які мають вплив на підлеглих через свою поведінку та створення умов для розвитку культури доброчесності в певній бізнес-організації. Розвиток культури доброчесності в суспільстві, управлінні, бізнесі стає одним із головних трендів сучасності [5].

Отже, соціально відповідальна поведінка бізнесу в умовах складних викликів трансформації сучасного світу стає для власників та керівників бізнесу складним вибором. Але така поведінка необхідна для безпеки та розвитку економіки та суспільства. Вибір на користь відповідальної поведінки бізнесу пов'язаний не тільки із забезпеченням певних зовнішніх умов але у першу чергу із розвитком морального лідерства та культури доброчесності.

Список використаних джерел

1. EY Global Integrity Report 2024. How can trust survive without integrity? Why taking the human-centered approach empowers an ethical culture. URL:https://www.ey.com/content/dam/ey-unified-site/ey-com/en-gl/insights/forensic-integrity-services/documents/ey-gl-global-integrity-report-05-2024.pdf

2. The Global Fraud Report 2024: Burnt out and bombarded URL: https://www.gbgplc.com/en/reports/the-global-fraud-report-2024/

3. Global Economic Crime Survey 2024 URL: https://www.pwc.com/gx/en/services/forensics/economic-crime-survey.html

4. Компанієць, В.В., Бела О.О. (2024). Мотивація соціально-відповідальної діяльності бізнесу (Аналіз досліджень західних науковців). Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, 326(1), 341-349. URL: https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-326-54https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/669.

5. Компанієць, В.В., (2024). Формування культури доброчесності в суспільстві та бізнес-діяльності (концептуальне осмислення нових світових тенденцій на основі соціокультурної парадигми). Вісник економіки транспорту і промисловості. 86. с. 249-265. URL: https://kart.edu.ua/wp-content/uploads/2024/04/86-1.pdf

Науковий керівник: О.В. Дикань, доктор економічних наук, професор

А.Бідняк,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ВХІДНИХ ТА ВИХІДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ ТА ШВЕЦІЇ

Аналізуємо вхідні та вихідні інвестиційні потоки. Вхідні та вихідні інвестиційні потоки є важливими економічними показниками, які вказують на рух капіталу між країнами або регіонами.

Вхідні інвестиційні потоки показують нам суму грошових коштів, які направляються в країну або регіон для реалізації інвестиційних проектів. Вхідні інвестиції можуть бути прямими (коли іноземний інвестор безпосередньо інвестує у створення або розвиток підприємства) або портфельними (коли іноземні інвестори купують фінансові активи, такі як акції чи облігації, на фінансовому ринку країни).

Вихідні інвестиційні потоки показують нам суму грошових коштів, які направляються з країни або регіону на зовнішні інвестиційні проекти. Вихідні інвестиції можуть бути прямими (коли місцеві інвестори інвестують за межами країни) або портфельними (коли місцеві інвестори купують фінансові активи за кордоном).

Вхідні інвестиційні потоки свідчать про привабливість країни для зовнішніх інвесторів, рівень економічного розвитку, стабільність та потенціал для прибуткових інвестиційних можливостей. Вихідні інвестиції, з іншого боку, вказують на здатність країни реалізувати свій капітал на зовнішніх ринках та ризики, які місцеві інвестори готові прийняти в погоні за високими доходами чи диверсифікацією портфеля. На рисунку 1. показано, що у нас перевищує вихідні накопичені

інвестиції, що каже нам про те що Швеція намагається реалізувати свої капітали на зовнішніх ринках і що менша частина коштів вона має від іноземних інвесторів. Країна спрямована на інші країни більше аніж залучати іноземні інвестиції в свою країну.

Рис. 1. Аналіз накопичених інвестицій в $, Швеція, 2018-2022*
**Складено і розраховано автором за даними UNCTAD [1],[2]*

Рисунок 2 демонструє перевищення вхідних накопичених інвестицій, що показує що Україна намагається реалізувати свої капітали на внутрішних ринках і що більша частина коштів вона має від іноземних інвесторів. Країна спрямована на себе більше аніж залучати власні інвестиції в інші країни.

Рис. 2. Аналіз накопичених інвестицій в $, Україна, 2018-2022*
**Складено і розраховано автором за даними UNCTAD [1],[2].*

Якщо аналізувати та прогнозувати перспективи розвитку у майбутньому. Ризик стабільності знизився у короткостроковій перспективі, але невизначеність у світі висока [3]. Зокрема, короткі ринкові відсоткові ставки впали у той час, коли довші відсоткові ставки були волатильними. Премії за ризик продовжують падати, а кредитний ринок дуже розвивається. Несподівані події, однак, можуть спричинити турбулентність на ринку. Періоди оптимізму та ціноутворення з низьким рівнем ризику можуть призвести до відновлення ризику. Крім того, геополітична невизначеність велика, а фінанси центрального уряду у багатьох країнах слабкі. Швеція буде в пріоритеті більше інвестувати в себе аніж в інші країни через політичну нестабільність яка викликає дуже нестабільні економічні умови.

Щодо ситуації в Україні то кожна екосистема, що розвивається, неминуче стикається зі своїми проблемами [4]. Для України це брак

знань про бізнес серед стартапів, обмежена кількість акселераторів і програм підтримки, брак кваліфікованих і досвідчених бізнес-ангелів, обмежений доступ до «розумних» інвестицій на ранніх стадіях. Незважаючи на ці перешкоди, українська екосистема стартапів демонструє надзвичайну стійкість і позитивну динаміку. З року в рік все більше організацій втручаються, щоб сприяти його зростанню. Хакатони стають все частішими, а кількість акселераторів і програм підтримки засновників стартапів невпинно зростає. Місцеві інвестори визнають трансформаційну силу інновацій і все активніше залучаються до венчурного фінансування. Український уряд також поступово формує інноваційну політику, зосереджуючись на ключових сферах, таких як оборонна промисловість. Швидке зростання стартапів відображає чутливість екосистеми до цих зусиль. Засновники не лише прагнуть розробляти рішення в Україні, а й працюють над поширенням своїх інновацій на світовий ринок.

Підводячи підсумки можна сказати, що Швеція буде скорочувати свої інвестиції в інші країни та більше вкладати в себе. Натомість в Україну будуть вкладати більше у сферу оборони та в IT сектор. Ці два сектори пов'язані з війною в країні через те у найближчому майбутньому та зараз будуть саме ці сфери дуже розвинені. Інші країни навпаки будуть вкладати більше грошей та надавати технології щоб перевірити їх тут. Але через війну в Україні бракує акселераторів і програм підтримки, брак кваліфікованих і досвідчених бізнес-ангелів, обмежений доступ до «розумних» інвестицій на ранніх стадіях. Що викликає проблеми з залученням самих інвестицій.

Список використаних джерел

1. UNCTAD. Annex table 01: FDI inflows, by region and economy, 1990-2023. URL: https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report.

2. UNCTAD. Annex table 02: FDI outflows, by region and economy, 1990-2023. URL: https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report.

3. Центральний банк Швеції (Riksbank). URL: https://www.riksbank.se/sv/finansiell-stabilitet/finansiell-stabilitetsrapport/2024/finansiell-stabilitetsrapport-20242/.

4. The Repursive. URL: https://therecursive.com/5-reasons-investing-in-ukraines-startup-ecosystem-in-2025/.

Науковий керівник: Е.М. Лимонова , кандидат економічних наук, доцент

А. Бідняк,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ШВЕЦІЇ: ОСОБЛИВОСТІ ІМПОРТНОГО ТА ЕКСПОРТНОГО МИТА

Швеція, як член Європейського Союзу (ЄС), застосовує єдину торговельну політику ЄС. Це означає, що правила щодо імпорту та експорту, а також митні тарифи, визначаються на рівні ЄС, а не на національному рівні Швеції.

Швеція має потужну економіку, орієнтовану на експорт, яка демонструє стабільне зростання [1]. Її характеризує висока концентрація виробництва та капіталу. Промислові галузі машин та транспортного обладнання в Швеції є дуже конкурентоспроможними та роблять значний внесок у ВВП країни, який у 2023 році становив 55771007 $ [2]. Швеція посідає високі місця в міжнародних рейтингах: 10-те місце за легкістю ведення бізнесу (за даними Світового банку) та 8-ме місце за конкурентоспроможністю економіки (за оцінкою Світового економічного форуму) [1].

Якщо ввозити товари до Швеції з країн, які не є членами Європейського Союзу, можна ввезти товари на суму до 5000 шведських крон без сплати мита та податків [3]. Для інших способів в'їзду ліміт становить 3500 шведських крон. Важливо, щоб товари перевозилися особисто людиною. Також дозволяється ввозити певну кількість алкоголю та тютюну без додаткових зборів. Імпортерами не сплачуєте мито чи податок, коли імпортуєте товари до Швеції з іншої країни ЄС.

Зазвичай, коли ввозиться товари до Швеції, потрібно сплатити мито [4]. Окрім цього, можуть існувати інші податки та збори, які необхідно сплатити. Також зобов'язані сплатити податок на додану вартість (ПДВ) на імпортовані товари. Якщо людина зареєстрована як платник шведського ПДВ, ви вказуєте імпортний ПДВ у своїй декларації з ПДВ. Якщо ж ні, ви сплачуєте ПДВ безпосередньо шведській митниці. Ставки митного збору коливаються від 0 до 20 відсотків. Щоб дізнатися ставку мита на свій товар, необхідно визначити правильний код товару. Це називається тарифною класифікацією. З усіма кодами товарів можна ознайомитися в Митному тарифі (TARIC), який є систематичним покажчиком товарів, кодів товарів і ставок митних зборів. про ПДВ у Шведському податковому агентстві у деклараціях по ПДВ. Якщо ви не зареєстровані на шведському ПДВ, ви платите ПДВ шведської також. ПДВ для більшості товарів становить 25%. На продукти харчування – 12

% (без алкогольних напоїв і тютюн), а на журнали і книги – 6%. При визначених обставинах можна заплатити більш низьку ставку мито або не платити за товари, що знаходяться з деяких країн.

У системі запитів TARIC можна знайти ставку митного збору, яка застосовується до конкретного коду товару [5]. Інтеграція та кодування цих заходів полегшує їх однакове застосування всіма державами-членами та дає всім суб'єктам господарювання чітке уявлення про заходи, яких необхідно вживати під час імпорту товарів до ЄС або експорту товарів з ЄС [5]. Це також дає змогу збирати статистичні дані ЄС для відповідних заходів. Щоденна передача даних TARIC через електронну мережу гарантує негайну та правильну інформацію для національних адміністрацій держав-членів, які використовують ці дані головним чином для забезпечення своїх національних митних систем з метою максимізації автоматичного митного оформлення. Мита на сільськогосподарські товари можуть бути відносно високими, особливо для захисту європейських виробників. Ставки можуть варіюватися від кількох відсотків до десятків відсотків. Мита на промислові товари, як правило, нижчі, ніж на сільськогосподарські товари. Багато промислових товарів імпортуються з нульовою ставкою мита завдяки угодам про вільну торгівлю. Мита на електроніку також можуть варіюватися, але часто є відносно низькими. Мита на текстиль можуть бути різними, залежно від типу тканини та країни походження. Мита на імпорт автомобілів з країн, що не входять до ЄС, можуть становити близько 10% Мита на імпорт автомобілів з країн, що не входять до ЄС, можуть становити близько 10%. Мита на імпорт текстилю можуть коливатися від 0% до 12%. Мита на імпорт сільськогосподарської продукції, в середньому, від 10% до 20%.

Різноманітність митних тарифів, податків та зборів може заплутати імпортерів, особливо тих, хто вперше здійснює операції з Швецією. Необхідність використання системи TARIC для визначення митних тарифів може виявитися складною для неспеціалістів. Неправильне декларування товарів може призвести до затримки, штрафів або навіть конфіскації вантажу. Плюсами може бути захист інтересів як країни так і ЄС так і торгівля без мита з країнами які входять в цей союз.

Мита та обмеження ускладнюють процес торгівлі та може злякати тих хто буде торгувати зі Швецією з іншої країни, яка не входить в ЄС. Мита на сільськогосподарську продукцію можуть бути досить високими, що може вплинути на конкурентоспроможність імпортованих товарів. Швеція сама мало виробляє сільськогосподарську продукцію, тому їм навпаки потрібно щоб мито було менше мито. Швеція не може змінити митні обмеження які є в Євросоюзі, ому вони можуть надавати

квоти або ліцензії на продаж продукції в обхід мита. Це дозволить Швеції самій контролювати свій ринок. Швеція може торгувати без обмежень з країнами ЄС, інші країни будуть підпадати під регулювання та будуть сплачувати податки та мита.

Підводячи підсумки можна сказати, що податкове регулювання нічим не відрізняється від ЄС. Швеція на прямую регулює своє митне законодавство відповідно до вимог Європейського Союзу. Так в союзі можна торгувати без обмежень, тільки якщо не брати до уваги не тарифні інструменти регулювання. Наприклад Швеція має велику промисловість у сфері виробництва різних деталей для транспорту тому вони легко можуть продавати в ЄС та не хвилюватися, що на ринок зможуть постачати інші деталі, через мито. Якщо подивитися з іншої сторони окремі країни як Швеція, можуть бути залежні наприклад від сільськогосподарської продукції тому що географічно у них дуже мала територія для цього та дуже специфічний клімат. Ці фактори ускладнюють процес сільськогосподарського сектору. Тому Швеція має регулювати за допомогою не тарифних методів товари, які вони більше потребують.

Список використаних джерел

1. Посольство України в Королівстві Швеції. URL: https://sweden.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/torgovelyno-jekonomichne-spivrobitnictvo/ekonomika-ta-biznes-klimat-shveciyi
2. UNSTAD. Revealed Comparative Advantage, Sweden (2023). URL: https://unctadstat.unctad.org/EN/RcaRadar.html
3. Tullverket. General about buying goods in another country. URL: https://www.tullverket.se/generalaboutbuyinggoodsinanothercountry.4.311bf4f016e69d6ea0d5a8.html
4. Tullverket. Import charges. URL: https://www.tullverket.se/en/startpage/business/internationalbusiness/importinggoods/importcharges.4.7df61c5915510cfe9e75e5d.html
5. European Commission. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/customs-4/calculation-customs-duties/customs-tariff/eu-customs-tariff-taric_en

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

В. Білик,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ІНДЕКС ЕКОНОМІЧНОЇ СВОБОДИ: ФАКТОРИ ТА АНАЛІЗ КРАЇН

Важливим інструментом для оцінки економічного здоров'я країн всього світу на сьогоднішній момент є індекс економічної свободи. Цей показник відображає ступінь, до якого економіка країни базується на принципах вільного ринку, де громадяни та підприємства мають можливість вільно приймати економічні рішення. У сучасному глобалізованому світі, де економічна свобода розглядається, як ключовий фактор розвитку та процвітання, аналіз цього індексу набуває особливої актуальності [1].

Індекс розробляється та публікується американським консервативним аналітичним центром Heritage Foundation. Цей центр вважається одним з найвпливовіших аналітичних центрів у США. Його дослідження та рекомендації часто використовуються політиками та законодавцями, а основними направленнями діяльності є саме економіка, національна безпека, соціальні питання та економічна свобода [2].

Heritage Foundation оцінює економічну свободу країн на основі 12 кількісних і якісних факторів, згрупованих у чотири широкі категорії:

1. верховенство права, тобто права власності, чесність уряду, ефективність судової системи;
2. вплив уряду, тобто податковий тягар та державні витрати;
3. регуляторна ефективність, на приклад свобода бізнесу, свобода праці і грошова свобода.
4. відкриті ринки, тобто свобода торгівлі, свобода інвестицій та фінансова свобода.

Кожен фактор оцінюється за шкалою від 0 до 100, де 100 означає максимальну свободу. Загальний індекс для кожної країни є середнім арифметичним цих 12 факторів. Можемо розглянути статистику показників десяти лідерів цього рейтингу, а також Україну та Італію за 2025 рік (рис.1).

Згідно з поданими даними, перша десятка країн з найвищим індексом економічної свободи складається з таких економік, як Сінгапур, Швейцарія, Ірландія, Данія та Австралія. Ці країни демонструють високі показники за всіма критеріями, особливо у сферах верховенства права та регуляторної ефективності.

Рис.1. Індекс економічної свободи та його основні складові фактори, перша десятка лідерів, Італія та Україна 2025 рік*

**Складено і розраховано автором за [3].*

На противагу їм, Італія та Україна посідають нижчі місця у рейтингу. Італія, хоч і має відносно високі показники в деяких сферах, таких як права власності та свобода праці, страждає від низьких показників державних витрат та податкового тягаря. Україна, на жаль, демонструє критично низькі показники майже за всіма критеріями, особливо у сферах верховенства права та чесності уряду.

Також для повноти аналізу слід розглянути динаміку показників за останні 10 років, аби дослідити які країни посідали першу десятку в рейтингу (рис. 2.)

Рис. 2. Індекс економічної свободи, перша десятка лідерів, Італія та Україна (2015-2025рр.) *

**Складено і розраховано автором за [3].*

Як бачимо, аналіз динаміки Індексу економічної свободи за останні 10 років показує стабільність лідерства Сінгапуру, Швейцарії, Нової Зеландії та Ірландії, тоді як Гонконг поступово втрачає свої позиції. Італія, в свою чергу демонструє середні показники з незначними коливаннями, а Україна залишається серед аутсайдерів, через воєнні події з 2022 року, хоча й спостерігається тенденція до повільного зростання [4].

Розрахунок індексу економічної свободи є важливим інструментом для оцінки економічного здоров'я країн та визначення напрямків для реформ. Цей показник, вперше чергу демонструє, як державна політика впливає на економічну свободу та, відповідно, на економічне зростання. По-друге, оцінює інвестиційний клімат, адже країни з високим індексом економічної свободи, як правило, приваблюють більше інвестицій, оскільки вони забезпечують стабільне та передбачуване бізнес-середовище. По-третє, існує кореляція між економічною свободою та рівнем життя. Країни з вищою економічною свободою, як правило, мають вищий ВВП на душу населення. І на останок, цей показник також пов'язаний із корупцією, адже прозорість та відсутність надмірного державного втручання, які є складовими економічної свободи, є важливими чинниками у боротьбі із цим явищем.

Тож таким чином, можемо дійти висновку, що індекс економічної свободи є важливим індикатором для інвесторів, політиків та громадян країн загалом. Він показує, наскільки країна є привабливою для інвестицій, наскільки ефективно працює її економіка та наскільки високий рівень життя її громадян. Країни, які прагнуть до економічного процвітання, повинні, в першу чергу прагнути до підвищення своєї економічної свободи.

Список використаних джерел

1. Index of Economic Freedom: What It Is and How It's Used URL: https://www.investopedia.com/terms/i/index-of-economic-freedom.asp
2. The Heritage Foundation URL: https://www.heritage.org/
3. Index of Economic Freedom: All Country Scores | The Heritage Foundation URL: https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores
4. Ukraine back on list of least economically free countries | Ukrainska Pravda URL: https://www.pravda.com.ua/eng/news/2024/10/16/7479950/

Науковий керівник: Е.М. Лимонова , кандидат економічних наук, доцент

З. Блінчук,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

У сучасній глобалізованій економіці міжнародні розрахунки відіграють ключову роль у забезпеченні ефективної зовнішньоекономічної діяльності держави. Україна, як країна з відкритою економікою, активно використовує різні форми міжнародних розрахунків для здійснення експортно-імпортних операцій, залучення інвестицій і розвитку співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. У цьому контексті особливої уваги заслуговує ефективність застосування сучасних форм міжнародних розрахунків, зокрема акредитивів, інкасо, банківських переказів, SWIFT-платежів, а також новітніх цифрових технологій у фінансовій сфері.

Міжнародні розрахунки в Україні здійснюються за допомогою кількох основних інструментів. Найпоширенішою формою розрахунків є банківський переказ , що передбачає перерахування коштів з рахунку однієї компанії або фізичної особи на рахунок іншої через банківську систему. Використовується як для розрахунків між юридичними особами, так і для особистих переказів [1].

Часто вітчизняні підприємства, під час розрахунків з розвинутими країнами Західної Європи, Північної Америки та Японії, через підвищений ризик України в політичній та економічній сфері, використовують акредитивну форму розрахунків. Акредитив – фінансовий інструмент, що забезпечує виконання зобов’язань між продавцем і покупцем. В Україні акредитиви широко застосовуються у зовнішньоторговельних контрактах, оскільки вони знижують ризики невиконання платежів [2].

Ще одна форма розрахунків, при якій банк отримує платіж від покупця тільки після виконання певних умов (наприклад, надання відповідних документів) – інкасо. В Україні цей метод використовується рідше через необхідність довіри між сторонами.

Розрахунки через SWIFT – міжнародна система міжбанківських платежів, яка забезпечує швидкі та безпечні грошові перекази між банками по всьому світу. SWIFT залишається одним із найважливіших механізмів міжнародних платежів для України. Сучасний тренд у сфері міжнародних розрахунків - цифрові платформи та криптовалюти. В Україні розвивається сегмент платежів через блокчейн-технології, що дозволяє пришвидшити операції та зменшити витрати.

В Україні міжнародні розрахунки здійснюються банками, які є учасниками міжнародних платіжних систем, відповідно до чинних міжнародних стандартів та уніфікованих правил обробки платіжних документів з урахуванням нормативних актів НБУ. Захищена криптографічними програмно-технічними засобами платіжна інформація передається через систему електронних платежів (СЕП) до Центральної розрахункової палати (ЦРП) НБУ, після чого направляється до міжнародних платіжних систем, таких як SWIFT, TARGET тощо.

СЕП НБУ є загальнодержавною платіжною системою, яка забезпечує проведення розрахунків між банківськими установами та органами державного казначейства України, використовуючи електронні засоби для приймання, обробки, передачі та захисту інформації. Основним нормативно-правовим документом, що регулює функціонування СЕП, є Інструкція про міжбанківський переказ коштів в Україні в національній валюті, затверджена постановою Правління НБУ від 16.08.2006 № 320 та зареєстрована в Міністерстві юстиції України 06.09.2006 за № 1035/12909 [3].

Ефективність міжнародних розрахунків залежить від кількох факторів, серед яких швидкість проведення платежів, безпека транзакцій, вартість операцій та рівень ризиків.

Традиційні банківські перекази в Україні можуть займати від одного до кількох днів, що уповільнює торговельні процеси. Водночас SWIFT-платежі та цифрові платформи (наприклад, Revolut, Wise) значно прискорюють міжнародні розрахунки. Щодо безпеки транзакцій, то акредитиви є найбезпечнішою формою розрахунків, оскільки гарантують виконання зобов’язань сторонами. Використання SWIFT забезпечує високий рівень безпеки, однак санкції проти деяких російських банків продемонстрували можливість відключення окремих країн від цієї системи [4]. Використання банківських переказів може бути дорогим через комісії, тоді як криптовалютні платежі або платіжні сервіси на основі блокчейну значно знижують витрати. В Україні деякі компанії вже експериментують із використанням цифрових валют для міжнародних платежів. Інкасо та відкриті рахунки несуть вищі ризики для продавців, оскільки вони залежать від платоспроможності покупця. Акредитиви, хоча й дорожчі, знижують ці ризики.

Попри позитивні зрушення, міжнародні розрахунки в Україні стикаються з низкою проблем, такі як банківські обмеження та валютний контроль. Деякі операції потребують додаткового контролю з боку Національного банку України, що уповільнює платежі. Ще однією проблемою є залежність від іноземних фінансових систем. Використання SWIFT, Visa, MasterCard робить Україну вразливою до

змін у міжнародній фінансовій політиці. Також можна виділити низьку популярність новітніх технологій. Хоча криптовалюти та блокчейн мають потенціал для оптимізації міжнародних платежів, законодавство України ще не повністю адаптоване до їх широкого використання.

Перспективи вдосконалення міжнародних розрахунків в Україні залежать від розвитку цифрових платежів. Активне впровадження блокчейн-технологій та криптовалют може зменшити залежність України від традиційних фінансових систем. Ще один фактор це спрощення валютного регулювання. Лібералізація валютного контролю може сприяти швидшому здійсненню міжнародних платежів. Також важливим пунктом є зміцнення банківської системи. Важливо покращувати довіру до банків та сприяти їх інтеграції у міжнародні фінансові мережі.

Підсумовуючи, можемо виділити, що сучасні форми міжнародних розрахунків відіграють важливу роль у розвитку економіки України, спрощуючи зовнішньоекономічну діяльність та сприяючи залученню інвестицій. Використання банківських переказів, акредитивів, SWIFT-платежів та цифрових фінансових технологій дає змогу підвищити ефективність міжнародних платежів. Однак існують виклики, пов'язані з банківськими обмеженнями, високими витратами та низькою інтеграцією новітніх технологій.

Для підвищення ефективності міжнародних розрахунків Україні необхідно розвивати цифрові фінансові технології, спрощувати валютне регулювання та покращувати інфраструктуру фінансового сектору. Це дозволить країні зміцнити свою позицію у світовій економіці та забезпечити стабільний розвиток міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел

1. Форми розрахунків у міжнародній сфері. URL: https://pidru4niki.com/1853040253860/ekonomika/formi_rozrahunkiv_mizhnarodniy_sferi

2. Зянько В.В. Форми міжнародних розрахунків та їх використання в Україні. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/31672/78742.pdf?sequence=2&utm_source=chatgpt.com

3. Міжнародні розрахунки. URL: http://moodle.nati.org.ua/pluginfile.php/25831/mod_resource/content/1/Міжнародна%20економіка.Тема%209.pdf

4. Система SWIFT. URL: https://stud.com.ua/160353/finansi/sistema_swift_mizhnarodni_groshovi_perekazi_ekspres_perekladi

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Бокоч,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В СУЧАСНІЙ ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Сучасна глобальна економіка характеризується високою конкуренцією, технологічними інноваціями та активною інтеграцією національних ринків. У таких умовах держави прагнуть підтримувати національних експортерів та застосовуючи різні механізми стимулювання експорту. Основними інструментами є фінансові, інституційні та інформаційні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках. Важливість експорту для економічного розвитку обумовлена не лише зростанням прибутків компаній, а й створенням нових робочих місць, залученням іноземних інвестицій та підвищенням рівня технологічного розвитку країни. Держави, які активно підтримують експортерів, зазвичай мають стійкішу економіку та швидші темпи зростання ВВП. Таким чином, політика стимулювання експорту стає ключовим інструментом для зміцнення економічних позицій країн на міжнародній арені. Розглянемо детальніше кожний із інструментів стимулювання експорту.

Перша група – це фінансові інструменти стимулювання експорту.

Фінансова підтримка експортерів відіграє ключову роль у формуванні сприятливих умов для зовнішньоекономічної діяльності. Основними фінансовими інструментами ми можемо вважати:

- Експортне кредитування – надання державними або приватними банками довгострокових та короткострокових кредитів для фінансування експортних операцій. Це дає змогу компаніям розширювати свою присутність на іноземних ринках без необхідності залучати великі обсяги власного капіталу. Як зразок, у США функціонує Експортно-імпортний банк (EXIM Bank), який забезпечує фінансування експорту американських товарів, що підвищує конкурентоспроможність на міжнародному ринку [1].
- Страхування експортних ризиків – державна підтримка експортерів у мінімізації фінансових ризиків, пов’язаних з невиплатою коштів іноземними покупцями. Це є особливо важливим для малих і

середніх підприємств, які мають обмежений доступ до фінансових резервів для покриття можливих втрат. Наприклад, у Європейському Союзі діють програми страхування експорту від компаній, таких як Euler Hermes, які захищають бізнес від несприятливих змін на ринку та банкрутства контрагентів [2].

➢ Субсидії та податкові пільги – державне фінансування у вигляді субсидій або зниження податкового навантаження для експортерів. Це сприяє зниженню собівартості продукції, що робить її більш привабливою на міжнародному ринку. У Китаї уряд активно використовує податкове відшкодування ПДВ для стимулювання експорту високотехнологічних товарів, що сприяє розширенню присутності китайських компаній у глобальних ланцюгах постачання [3].

Наступний інструмент – це інституційні механізми. Ефективна політика стимулювання експорту потребує створення спеціалізованих інституцій, які сприяють розвитку зовнішньої торгівлі, наприклад:

➢ Агенції з розвитку експорту – державні установи, що допомагають компаніям виходити на міжнародні ринки. Вони надають консультаційну та аналітичну підтримку, сприяють налагодженню контактів із потенційними партнерами та організовують міжнародні бізнес-зустрічі. У Німеччині діє Germany Trade & Invest (GTAI), яка допомагає німецьким компаніям адаптуватися до умов зовнішніх ринків і отримувати переваги у глобальній конкуренції це є одним з прикладів таких агенцій [4].

Міжнародні торговельні місії – організація бізнес-форумів, ярмарків, виставок для просування продукції на зовнішніх ринках. Це є ефективний спосіб безпосередньо налагоджувати ділові контакти, що в свій час, сприяє укладенню контрактів і залученню іноземних інвесторів. Одним із прикладів є діяльність торгових представництв Великобританії, які проводять заходи для підтримки місцевих експортерів, сприяючи їх виходу на глобальні ринки та формуванню нових партнерських відносин [5].

Останній інструмент – це інформаційні та освітні програми. Інформаційна підтримка відіграє важливу роль у підготовці експортерів до виходу на міжнародні ринки, як наприклад:

➢ Освітні програми – це всі навчальні курси, семінари та тренінги для підприємців щодо правил міжнародної торгівлі, сертифікації продукції та логістики. Вони допомагають компаніям розуміти вимоги регулювання у різних країнах, адаптувати продукцію до міжнародних стандартів та покращувати свої навички ведення бізнесу за кордоном. Наприклад, Всесвітня організація торгівлі (WTO) організовує освітні

заходи для підприємців з країн, що розвиваються, що підвищує рівень їхньої підготовки до конкуренції на світовому ринку [5].

➢ Аналітичні звіти та маркетингові дослідження – надання компаніям інформації про ринкові тенденції, потенційних партнерів та конкурентів. Це дозволяє бізнесу приймати обґрунтовані рішення щодо виходу на нові ринки, обирати стратегії розвитку та мінімізувати ризики. Державні установи, такі як OECP (OECD), регулярно публікують аналітичні огляди глобального експорту, що допомагає компаніям знаходити перспективні можливості для розширення міжнародного співробітництва [3].

Отже, ми можемо зробити висновки, що стимулювання експорту є важливим елементом економічної політики держав. Поєднання фінансових, інституційних та інформаційних інструментів сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних компаній на міжнародних ринках. Приклади успішної експортної політики США, Китаю, Німеччини та Великобританії свідчать про ефективність комплексного підходу у підтримці експорту.

Список використаних джерел

1. Export-Import Bank of the United States. Annual Reports. URL: https://www.exim.gov
2. Euler Hermes. Trade Credit Insurance Reports. URL: https://www.eulerhermes.com
3. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Trade Analysis. URL: https://www.oecd.org
4. Germany Trade & Invest (GTAI). Export Support Programs. URL: https://www.gtai.de
5. World Trade Organization (WTO). Official Reports. URL: https://www.wto.org

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Г. Будяков,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ (Україна)

ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІТ-АУТСОРСИНГУ НА ЦИФРОВУ ТРАНСФОРМАЦІЮ

Майбутні тенденції ІТ-аутсорсингу вказують на його подальше розширення та важливість у бізнес-ландшафті. Компанії все більше й більше визнаватимуть переваги майбутніх тенденцій ІТ-аутсорсингу, що

призведе до більшого впровадження та швидкого переходу до більш стратегічних партнерств [1].

IT-аутсорсинг впливає на прискорення цифрової трансформації у глобалізованому середовищі. Дані процеси відбуваються під впливом декількох чинників:

1. IT-аутсорсинг розширює цифрові кадри. Для впровадження та використання переваг цифрової трансформації потрібні навички та знання широкого спектру цифрових інструментів і технологій. Однак, фахівців з цифровими навичками важко найняти та утримати всередині організації внаслідок дефіциту ресурсів та постійного розвитку технологій.

Організації послуг IT-аутсорсингу надають необхідні цифрові навички. IT-аутсорсинг співпрацює з передовими технологіями, як автоматизація та штучний інтелект для клієнтів у різних галузях, отже мають досвід та необхідні навички та не потребують додаткового навчання.

IT-аутсорсинг також дає можливість пришвидшити впровадження цифрових технологій завдяки миттєвому доступу до великого резерву висококваліфікованих технічних спеціалістів. IT-аутсорсинг пропонує миттєвий доступ до технологічних можливостей, таких як інтелектуальна автоматизація чи аналітика, які для організацій не є профільними та передбачають великі витрати на ресурси.

2. IT-аутсорсинг надає доступ до технологій без великих початкових інвестицій. Згідно зі звітом Wall Street Journal [2], витрати на технології як відсоток від доходу зросли із середніх 3,28% у 2016 р. до прогнозованих 5,85% у 2024 р. Але, попри те, що у 2024 р. на проєкти цифрової трансформації інвестовано 2,5 трлн дол., а у 2027 р. глобальні витрати на цифрову трансформацію сягнуть 3,9 трлн дол. США згідно з «Harvard Business Review» [3], в середньому 70 % ініціатив цифрової трансформації неефективні. Це означає, що організації мають ризики щодо впровадження цифрової трансформації.

IT-аутсорсинг дозволяє скористатися перевагами найновіших технологій, що може допомогти отримати найбільшу віддачу від інвестицій. IT-аутсорсинг має передові методи безпеки для захисту клієнтів від кібератак. Провайдери IT-аутсорсингу мають досвід безпечного та економічно ефективного використання інвестицій в інструменти або цифрові рішення.

3. IT-аутсорсинг дозволяє реінвестувати заощаджені фінанси для підвищення прибутковості. На нові цифрові ініціативи потрібні інвестиції. Використання послуг IT-аутсорсингу заощаджує фінанси, які

можна інвестувати у цифрові ініціативи для подальшої автоматизації, що призведе до додаткової економії фінансів і ефективності.

Організації мають можливість реінвестувати ці заощадження для фінансування зусиль з оптимізації в інших проєктах організації.

4. Використання стратегічного партнерства. Більшість організацій мають обмежені ресурси. IT-аутсорсинг передбачає стратегічне партнерство, яке під час трансформації бізнес-процесів можна задіяти в усьому бізнесі. Технологічні партнери одними з перших дізнаються про нові інструменти та інновації та мають можливість використати ці інструменти раніше, ніж конкуренти. Навчання новим цифровими технологіями та тенденціями через технічні партнерства IT-аутсорсингу допомагає організаціям випереджати конкурентів. Ознайомлення з інструментами та функціями технологій партнерів також дозволяє IT-аутсорсингу диверсифікувати ризики та контролювати витрати, пов'язані з цифровою трансформацією.

5. Ефективність роботи з даними. Дані служать основою будь-якої ініціативи цифрової трансформації, так як виконують функції інформування про прийняття рішень, забезпечення прогнозної аналітики та підвищення ефективності процесів. Якщо організаціям не вдається ефективно використовувати дані, це може призвести до неефективних рішень, витрати ресурсів і втрати можливостей для інновацій.

IT-аутсорсинг надає досвід, найкращі практики та інструменти, які налаштовують моделі обробки даних і управляють рішеннями на основі даних. IT-аутсорсинг також має можливість відстежувати операційні показники, які організації зазвичай не вимірюють послідовно, що допомагає оцінювати продуктивність, виявляти вузькі місця, забезпечувати персоналізований досвід клієнтів, інвестувати у нові продукти та виявляти бізнес-тенденції. Технічні ініціативи, такі як автоматизація надають ефективні інструменти, щоб допомогти досягти оптимізації бізнес-операцій за допомогою найкращих практик і засобів контролю для підвищення безпеки даних.

6. Гнучкість та фокус на інноваціях.

Аутсорсинг, який підтримується надійними методами цифрової трансформації, дає змогу масштабувати команди фахівців, що знімає навантаження на внутрішні команди та усуває потребу утримання персоналу.

Передача ініціатив з цифрової трансформації якісному партнеру досягає довгострокового успіху, отримуючи організаційну підтримку, яка стимулює зусилля з трансформації в усій компанії. Так, якщо непередбачені процеси мають можливість спричинити збій

автоматизації, якісні партнери забезпечують безперебійну роботу за допомогою надійних структур підтримки.

ІТ-аутсорсинг виглядає новою нормою, і він змінює всю глобальну індустрію, ставши переважаючою практикою та трансформуючи весь ІТ-ландшафт. Організації в різних секторах все більше визнають переваги ІТ-аутсорсингу та впроваджують цей процес у свої бізнес-стратегії. Оскільки ІТ-організації перетворюються на більш стратегічні та впливові установи, їх залежність від партнерства з аутсорсинговими провайдерами посилюється. Цифрова революція та революція даних, автоматизація та персоналізація разом із багатьма іншими всесвітніми трансформаціями похитують спосіб роботи ІТ-бізнесу як з точки зору видів послуг, так і їх якості [4].

Перелік використаної літератури

1. Будяков Г. В. Тенденції розвитку ІТ-аутсорсингу в Україні. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки"*. 2023. №12(80). Т.1. С. 34-41. DOI: https://doi.org/10.25313/2520-2294-2023-12-9476

2. How Tech Investments Are Evolving Across Industries. URL: https://deloitte.wsj.com/cfo/how-tech-investments-are-evolving-across-industries-a7aa811e

3. Statista. URL: https://www.statista.com/statistics/870924/worldwide-digital-transformation-market-size/

4. Будяков Г.В. (2024). Переваги формування звітності ESG зі сталого розвитку на засадах ІТ-аутсорсингу. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій, 2(14), 328-341. Retrieved із https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/346
DOI: http://doi.org/10.32750/2024-0230

Науковий керівник: Н.М. Заріцька, кандидат економічних наук, доцент

А. Гарагуля,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Міжнародні фінансові інституції (МФІ) є невід'ємною частиною глобальної економічної системи, виконуючи роль регуляторів, кредиторів і посередників у фінансових потоках. Вони забезпечують механізми подолання наслідків фінансових криз, підтримують

макроекономічну стабільність та сприяють економічному розвитку через фінансування інфраструктурних проєктів, надання технічної допомоги та регулювання фінансових ринків. Розглянемо основні міжнародні фінансові інституції, їх функції та вплив на глобальну економіку.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) відіграє ключову роль у підтримці стабільності світової фінансової системи. Його діяльність спрямована на контроль за макроекономічною політикою країн-учасниць, попередження фінансових криз та надання підтримки економікам, що перебувають у скрутному становищі. Організація здійснює аналіз економічної ситуації, консультує уряди щодо необхідних реформ і надає фінансову допомогу у вигляді кредитів. Особливо важливою є роль МВФ у кризові періоди, коли його ресурси допомагають країнам стабілізувати фінансову систему, утримати валютний курс та відновити економічний розвиток [1].

Світовий банк відіграє важливу роль у фінансуванні довгострокових проєктів, спрямованих на економічний розвиток та покращення добробуту населення. Основна мета цієї інституції – зменшення рівня бідності та підтримка сталого зростання через інвестиції в ключові сфери (освіта, медицина, енергетика тощо). Світовий банк сприяє модернізації інфраструктури, розвитку бізнесу та створенню умов для економічної стабільності в різних країнах [2].

Банк міжнародних розрахунків (БМР) координує співпрацю між центральними банками різних країн та розробцляє міжнародні стандарти фінансового регулювання. Його діяльність зосереджена на аналізі світових економічних тенденцій, розробці рекомендацій щодо монетарної політики та гармонізації підходів до управління фінансовими ризиками. Завдяки цьому БМР допомагає запобігати кризовим явищам у глобальній економіці. Крім того, банк проводить дослідження у сфері банківських технологій та фінансових інновацій [3].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) підтримує трансформаційні економічні процеси в країнах, що здійснюють перехід від планової до ринкової економіки. Він інвестує у розвиток малого та середнього бізнесу, сприяє реалізації проєктів у галузі сталої енергетики та модернізації інфраструктури. Завдяки фінансуванню з боку ЄБРР країни мають можливість здійснювати структурні реформи та підвищувати конкурентоспроможність своїх економік.

МФІ мають безпосередній вплив на глобальну економіку через здійснення фінансової підтримки, розробку регуляторних норм та впровадження антикризових заходів. Вони сприяють стабільності валютних ринків, забезпечують доступ до фінансових ресурсів для країн, що розвиваються, та допомагають уникати системних криз. Завдяки

міжнародним фінансовим організаціям розширюються можливості для економічного зростання та покращення умов ведення бізнесу на міжнародному рівні [2].

Проте діяльність МФІ також супроводжується певними викликами та недоліками. Часто їхня політика критикується за недостатню гнучкість, політичну заангажованість та складність процедур фінансування [4]. Надмірна бюрократизація та інерційність процесів ухвалення рішень можуть уповільнювати реалізацію необхідних заходів у кризових ситуаціях. Крім того, глобальна цифровізація потребує адаптації механізмів регулювання та запровадження нових підходів до управління фінансовими потоками.

Реформування міжнародних фінансових інституцій має бути спрямоване на підвищення їхньої ефективності та адаптацію до сучасних глобальних викликів. Необхідно забезпечити більш гнучкий підхід до кредитування, що дозволить країнам швидше отримувати фінансову допомогу у кризових ситуаціях. Також слід зменшити бюрократичні процедури та забезпечити більшу прозорість у прийнятті рішень [4].

Іншою важливою зміною є активне впровадження цифрових технологій, зокрема блокчейн-рішень та цифрових валют, що дозволить спростити фінансові операції та зробити їх більш безпечними [5]. Крім того, необхідно переглянути систему управління міжнародними фінансовими організаціями, щоб підвищити представництво країн, що розвиваються, у процесі ухвалення рішень.

Отже, міжнародні фінансові інституції є невід'ємною складовою світової економіки, забезпечуючи фінансову стабільність, економічний розвиток і міжнародну співпрацю. Вони сприяють усуненню наслідків кризових явищ, підтримці інфраструктурних проєктів та інтеграції країн у глобальну фінансову систему. Водночас сучасні виклики вимагають від них адаптації до змінних умов, що передбачає більш швидке реагування на економічні потрясіння, технологічні інновації та демократизацію процесів ухвалення рішень. Проведення реформ у сфері управління, спрощення процедур доступу до фінансування та використання новітніх цифрових технологій сприятиме більшій ефективності їхньої діяльності. У майбутньому міжнародні фінансові інституції повинні зосередитися на створенні інклюзивного та сталого глобального економічного середовища, що відповідатиме сучасним викликам і сприятиме зростанню благополуччя всіх країн.

Список використаних джерел

1. International Monetary Fund. URL: https://www.imf.org
2. The World Bank. URL: https://www.worldbank.org

3. Bank for International Settlements. URL: https://www.bis.org
4. «Global Financial Institutions and Global Governance». Oxford University Press, 2020.
5. «The Role of International Financial Institutions in the Global Economy» Financial Review Journal, 2023.

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

С. Геращенко
НТУ «Дніпровська політехніка», м. Дніпро (Україна)

ДО ПРОБЛЕМИ СИРОВИННОГО ЕКСПОРТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ З УКРАЇНИ

Україна збирає достатньо високі урожаї зернових і олійних культур. У 2021 р. урожай досяг понад 100 млн. тон. зернових і олійних культур. В табл. 2.1. приведені обсяги урожаю зернових і олійних культур в Україні у динаміці 2017-2024 рр.

Таблиця 1

Урожай зернових і олійних культур в Україні, млн. тон*

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Урожай зернових і олійних культур, млн. тонн	62	70,1	75,1	84,2	106	75	85	75

**Складено за [1].*

Дані табл. 1. свідчать про динамічне зростання обсягів врожаю зернових і олійних культур у період з 2017 по 2021 рр. Військова агресія РФ проти України у 2022 р. внесла негативні корективи в обсяги зібраного врожаю: у 2022 р., він скоротився до 75 млн. тон зі 106 млн. тон у 2021 р. Але у 2023 р. урожай зріс до 85 млн. тон, не зважаючи на 20% окупацію сільськогосподарських угідь. За 2024 р. урожай склав близько 75 млн. тон.

На рис. 1. представлено діаграми з частками лідируючої сільськогосподарської продукції у загальному експорті України за 2022-2023 рр. Дані діаграм свідчать про зростання обсягів сировинного експорту сільськогосподарської продукції в цілому. Левову частку українського експорту 30,5-32,5% становить експорт продукції рослинного походження (пшениці, кукурудзи, насіння соняшника тощо) у звітному періоді. На другому місці знаходиться соняшникова олія, з обсягами 13,5-15,7%. Це є позитивним прикладом переробки

сільськогосподарської сировини. Частка готових харчових продуктів є незначною і коливається в межах 5,7% - 9,1%. Що ж включає в себе даний вид продукції? Цікавим є те, що практично 50% таких готових харчових продуктів представлені відходами харчової промисловості, а саме макухою та лушпинням, що залишаються від переробки насіння соняшника в олію та використовуються в якості кормів для тварин.

Рис. 1. Частка сільськогосподарської продукції у загальному експорті України у 2022 та 2023 рр.*

**Побудовано за [2-3].*

У 2023 р. частка всіх інших товарів, крім сільськогосподарських склала лише 38,9%, що стало значенням меншим на 8,1% у порівнянні з 2022 р. - 47% Це є свідченням того, що в цілому український експорт все більше стає аграрно-сировинним. Україна наростила обсяги сировинного аграрного експорту, але має низьку частку експорту

готових харчових продуктів.

В цілому, розвиток харчової промисловості в Україні має значний нереалізований потенціал для нарощування обсягів виробництва і розширення експорту. Подальший розвиток цієї галузі важливий по-перше, для забезпечення країни власним продовольством; по-друге, задля забезпечення статусу України, як важливого експортера якісних та доступних за ціною харчових продуктів на світовому ринку. Розвиток переробки сільськогосподарської продукції та виробництво різноманітної харчової продукції можуть стати потужною рушійною силою економічного зростання.

Задля подолання сировинного прокляття, Україна має створити і підтримувати для своїх виробників умови для перетікання доходів, що були отримані у межах сировинних галузей з спадаючою віддачею у галузі, що мають зростаючу віддачу, а саме, спрямувати капітал з аграрного сектору у переробку й харчову промисловість. Дієвим кроком в цьому напрямку повинна стати ліквідація повернення податку на додану вартість експортерам сировини, як сільськогосподарської так і інших природних ресурсів.

З метою інтеграції у світову економічну систему Україна підписала Угоду про асоціацію з ЄС. Однак і наразі ця угода не стала реальним фундаментом для зростання національної економіки. Україна як для ЄС, так і для інших партнерів на світовому с/г ринку залишається по суті дешевим плацдармом для виробництва ресурсоємних продуктів зернових та олійних культур. Важливо зазначити, що ціни на с/г сировину є досить волатильними, вони коливаються в сторону суттєвого зниження чи зростання в залежності від кон'юнктури світових ринків. Ситуація зниження цін на с/г сировину була у 2024 р. і за певними прогнозами може продовжитись у 2025 р. Щоб мати сталий рівень виручки у випадку зниження світових цін на с/г сировину потрібно продавати її в значно більших обсягах. Це складає суттєве навантаження на інфраструктуру країни.

Внаслідок відсутності в Україні комплексної програми розвитку національної економіки на перспективу її роль на світовому продовольчому ринку обмежується експортом с/г сировини та незначущих обсягів готової харчової продукції й не орієнтується на торгівлю продовольчими продуктами з високим півнем доданої вартості. Низька якість державного управління та високий рівень корупції завжди були супутниками так званого сировинного прокляття, адже сировинна рента завжди є зручним механізмом вилучення її з оборотних коштів економіки для збагачення окремих фінансово-промислових груп та корупційних кланів.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики URL:https://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 24.03.2025)
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі України URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2022/zd/tsztt/arh_tsztt2022_u.html (дата звернення: 24.03.2025)
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2023/zd/tsztt/arh_tsztt2023_u.html (дата звернення: 24.03.2025)

Д. Гончарова,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

МІСІЇ ОБСЄ У XXI СТОЛІТТЯ: ЧИ МОЖУТЬ ВОНИ ВПЛИВАТИ НА БЕЗПЕКОВУ СИТУАЦІЮ В ЄВРОПІ?

ОБСЄ розшифровується, як Організація з безпеки і співробітництва в Європі. Це найбільша регіональна структура, що займається питаннями безпеки. До її складу входять 57 країн Північної Америки, Європи та Азії. Основна мета ОБСЄ – сприяти миру, стабільності та демократії для понад мільярда людей через політичний діалог і практичні ініціативи, які мають довготривалий вплив [1].

Потреба у формуванні загальноєвропейської системи безпеки виникла ще в середині XX століття, саме після Другої світової війни, коли світ розділився на два блоки: Західний на чолі зі США та країнами НАТО і Східний - очолюваний СРСР та його союзниками. Напруженість між ними, відома як Холодна війна, супроводжувалася ідеологічним, військовим та політичним протистоянням, що загрожувало стабільності в Європі та світі.

Формування ідеї та проведення дискусій з привиду платформи для вирішення питань безпеки тривала з 1950 по 1970 роки. Але перший вагомий крок було зроблено в 1973. В Гельсінкі відбулася перша конференція з безпеки (КБСЄ) за участю 35 держав Європи, США та Канади. Ця зустріч стала основою для подальшої роботи над формуванням всеосяжної системи безпеки. І вже у 1975 році був підписаний Гельсінський заключний акт, який заклав фундаментальні принципи взаємовідносин між державами, такі як:

1. незастосування сили у міжнародних відносинах;
2. непорушність кордонів та територіальна цілісність держав;
3. взаємна співпраця та повага до прав людини.

Наступним важливим етапом стало рішення, ухвалене на Будапештському саміті 1994 року, про перетворення КБСЄ на повноцінну міжнародну організацію. І лише 1 січня 1995 року вона отримала назву Організація з безпеки та співробітництва в Європі (ОБСЄ).

Організація виступає майданчиком для обговорення актуальних викликів безпеки та механізмом для спільних дій, що спрямовані на покращення життя громад та окремих людей. Підхід ОБСЄ до безпеки є комплексним і охоплює три ключові аспекти: військово-політичний, економіко-екологічний та гуманітарний. Завдяки широкому складу учасників і багатовимірному підходу, організація сприяє зменшенню суперечностей між державами, зміцненню довіри та налагодженню співпраці у сферах запобігання конфліктам, кризового реагування та відновлення після кризових ситуацій.

ОБСЄ має розгалужену структуру, що включає спеціалізовані установи, експертні групи та польові місії. Вона займається вирішенням ключових питань, які впливають на міжнародну безпеку, зокрема контролем над озброєннями, боротьбою з тероризмом, зміцненням принципів належного врядування, забезпеченням енергетичної стабільності, протидією торгівлі людьми, підтримкою демократичних процесів, захистом свободи ЗМІ та прав національних меншин.

Проте ефективність ОБСЄ як системи колективної безпеки виявилася обмеженою в умовах значно ускладненого міжнародного середовища. Існуючі механізми врегулювання криз та можливості розслідування порушень статуту ОБСЄ важко застосовувати через необхідність консенсусу всіх членів. На практиці це стає майже неможливим, що призводить до ускладнення чи неможливості ухвалення рішень. Як наслідок, функції з управління кризовими ситуаціями перейшли до інших організацій, таких як НАТО та ЄС [2].

Разом із тим, ОБСЄ залишається важливим гравцем у питаннях моніторингу та запобігання конфліктам. Вона робить значний внесок у регіональну безпеку завдяки довгостроковим місіям у місцях конфліктів.

Наприклад, однією з масштабних і важливих місій ОБСЄ у XXI столітті стала Спеціальна моніторингова місія в Україні, створена після початку збройного конфлікту на Донбасі у 2014 році. Основними завданнями місії були:

1. Моніторинг дотримання Мінських угод і режиму припинення вогню.
2. Фіксація випадків обстрілів, пересування військових формувань та порушень прав людини.
3. Звітування про гуманітарну ситуацію в регіоні.

Її робота значно ускладнювалася через перешкоджання доступу до певних територій, зокрема у непідконтрольних уряду районах. Але головною причиною припинення діяльності у 2022 році стала відмова Росії продовжити її мандат [3].

Найбільш довготривалою в історії організації є Місія ОБСЄ в Косово, що діє ще з 1999 року. Її головною метою є допомога у створенні демократичних інституцій у постконфліктний період. Організація активно сприяє розбудові державних структур, підтримує правові реформи та допомагає у становленні верховенства права. Важливим напрямком її діяльності є моніторинг ситуації з дотриманням прав людини, а також контроль за виборчими процесами, щоб забезпечити їхню прозорість і відповідність міжнародним стандартам.

Місія допомогла закласти основи політичної стабільності в Косово, але стикалася з труднощами, пов'язаними з невизнанням незалежності регіону окремими країнами.

Також, ОБСЄ активно працювала в Грузії через свою місію, яка діяла з 1992 до 2008 року, зосереджуючись на врегулюванні конфліктів, зміцненні безпеки та сприянні демократичним реформам. Крім того, організація регулярно здійснює спостереження за виборами в різних країнах, оцінюючи їхню прозорість, відповідність міжнародним стандартам та забезпечуючи підтримку демократичних процесів.

Отже, ОБСЄ залишається важливим міжнародним механізмом контролю за безпекою, демократичним розвитком та правами людини. Втім, ефективність її діяльності значною мірою залежить від політичної волі країн-учасниць. Організація має обмежений мандат і часто стикається з перешкодами, зокрема через блокування її рішень великими державами. Незважаючи на це, ОБСЄ продовжують працювати для підтримки стабільності в Європі та за її межами.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт ОБСЄ URL: https://www.osce.org/whatistheosce
2. Національний інститут стратегічних досліджень URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2013-12/0312_dopovid.pdf
3. Український інститут майбутнього URL: https://uifuture.org/publications/speczialna-monitoryngova-misiya-obsye-v-ukrayini/

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

Р. Горбунов,
Донецький державний університет внутрішніх справ, м. Кропивницький (Україна)

СПІВПРАЦЯ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ ТА УКРАЇНИ: ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА В УМОВАХ ВІЙНИ

Україна стала членом Міжнародного валютного фонду (далі- МВФ) у 1992 році відповідно до Закону України від 3.06.1992 № 2402-XII «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду , Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» [1]. До початку повномасштабного вторгнення російської федерації до України, МВФ тісно співпрацював з Україною, фінансував державу з умовою на те, що будуть впроваджуватися реформи, Україна на це погодилась.

У зв'язку зі збройним нападом російської федерації на Україну наша держава звернулася до МВФ із проханням виділити Україні екстрену фінансову допомогу в розмірі 1,4 млрд дол. США через Інструмент прискореного фінансування (Rapid Financing Instrument, RFI). Виконавча рада МВФ 09.03.2022 ухвалила відповідне рішення. 30.09.2022 Рада виконавчих директорів МВФ затвердила розширення інструментів антикризового фінансування (так зване антишокове продовольче вікно), що передбачає надання додаткової антикризової допомоги країнам, що потерпають від суттєвого дефіциту платіжного балансу, викликаного глобальною продовольчою кризою. Таке розширення дало змогу Україні звернутися за новим траншем у межах інструменту Rapid Financing Instrument (RFI) і Виконавча рада МВФ 7.10.2022 ухвалила рішення про виділення допомоги в розмірі 1,3 мільярда доларів США. Не зважаючи на війну, Україна на постійній основі наголошувала на спроможності не зупинятися в реалізації реформ та потребі започаткування повноцінної програми, що передбачатиме фінансування. 8.12.2022 для України затверджено чотиримісячну Моніторингову програму із залученням Ради директорів МВФ, успішне виконання зобов'язань за якою мало стати містком для започаткування нової програми з МВФ – Механізму розширеного фінансування. Програма Механізму розширеного фінансування затверджена Виконавчою радою МВФ 31.03.2023 , розрахована на чотири роки та спрямована на вирішення проблем з платіжним балансом та відновлення середньострокової зовнішньої стійкості, відновлення фіскальної та боргової стійкості, а також середньострокової зовнішньої

життєстійкості з одночасним сприянням довгостроковому зростанню в контексті післявоєнної відбудови та процесу вступу до Європейського Союзу (далі-ЄС). Програма реалізовуватиметься у два етапи: на першому – ціллю є збереження макроекономічної та фінансової стабільності в контексті війни з одночасною підготовкою підґрунтя для потужного післявоєнного відновлення; на другому – повоєнному – поглиблення структурних реформ і проведення додаткових реформ макроекономічної політики для відновлення середньострокової зовнішньої стійкості, підтримання відбудови та сприяння швидкому довгостроковому зростанню, а також прискорення реалізації зусиль щодо вступу до ЄС [2].

Повоєнна відбудова і відновлення України є ключовою складовою програми співпраці з МВФ. По суті, метою всіх згаданих у програмі реформ є створення максимально сприятливих умов для ефективного відновлення, як тільки воно стане можливим. Програма МВФ спрямована на зростання економічної активності, що має супроводжуватися реформами для покращення управління бюджетом, державними підприємствами, інвестиційною політикою. Усі реформи також мають гармонізувати економіку з європейськими стандартами, підтримуючи рух України до членства в ЄС. Програма передбачає збереження високого рівня витрат на оборону у короткостроковій перспективі, але з поступовим переходом до більш збалансованих витрат з акцентом на відновлення та соціальний захист. Оскільки повоєнна відбудова потребуватиме значних фінансів, у програмі МВФ мова йде також про посилення можливості України фінансувати свої видатки власним коштом. Для цього передбачені заходи зі збільшення бюджетних надходжень, включаючи зміни в податковій політиці — яка має залишатися виваженою та без ризиків для стійкості бюджету — щоб мобілізувати додаткові необхідні ресурси. Зважаючи на величезний обсяг руйнувань, які спричинила росія, Україна не зможе у відновленні покладатися тільки на себе: необхідно буде залучати іноземні кошти. Масштабне зовнішнє фінансування, яке ми отримуємо в останні роки, спрямоване на закриття поточних бюджетних розривів. Стабільність бюджету зараз створює фундамент для відновлення потім. Для повоєнного відновлення вкрай важливо забезпечити енергетичну безпеку України. Зважаючи на постійні спроби Росії фізично знищити нашу енергетичну систему, програма МВФ спрямовує особливу увагу на те, щоб посилити її інституційно. Основну тезу Фонду щодо української енергетики можна сформулювати так: «Перед тим, як структурно реформувати, треба навести лад у хаті». Занадто довго енергетика в Україні не мала адекватного інституційного фундаменту для розвитку, а

зміни на краще часто були точковими чи хаотичними. Окремо у програмі згадують про домовленості нашого уряду з МВФ щодо тарифів: підвищення тарифів — після кінця воєнного стану. Для забезпечення стабільності енергосистеми необхідне буде поступове підвищення тарифів на газ та електроенергію до рівня відшкодування витрат. Водночас для дійсно вразливих домогосподарств мають існувати достатні точкові субвенції [3].

Отже, можемо зробити висновок, що стійка співпраця МВФ та України, є фундаментальною запорукою післявоєнної відбудови країни. Хоча зовнішній кредитний борг України перед МВФ дуже високий, але на мою думку, я вважаю що після військових дій і відбудови України, при залучені інвестицій і створені нових робочих місць, борг можливо буде виплатити на протягом певного часу. Співпраця країни та фонду не стоїть на одному місці, на постійній основі ведуться переговори та обговорення щодо подальшої взаємодії.

Список використаних джерел

1. Про вступ України до Міжнародного валютного фонду , Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій: Закон України від 03 червня 1992 року № 2402-XII. URL: https://surl.li/ixirpm

2. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: https://surl.li/fzjdpu

3. Центр економічної стратегії. URL: https://surl.li/hgcsnw

Науковий керівник: І.О. Умрихіна, доктор філософії

М. Грицик,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ: АДАПТАЦІЯ ДО ПОЛІТИЧНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Сучасний міжнародний бізнес перебуває під впливом численних глобальних тенденцій, які вимагають постійної адаптації до політичних та економічних змін. Глобалізація та інтернаціоналізація виробництва суттєво впливають на розвиток міжнародного бізнесу, тому компанії повинні бути гнучкими та швидко адаптуватися до нових умов. Основою міжнародного бізнесу є використання переваг міждержавної співпраці, що забезпечує компаніям отримання економічних, технологічних та

стратегічних вигод. Наприклад, реалізація товарів на іноземних ринках, локалізація виробничих потужностей у різних країнах або виконання спільних ініціатив транснаціональними корпораціями сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності бізнесу у глобальному масштабі. Ключовими характеристиками міжнародного бізнесу є його гнучкість, адаптивне управління та реакція на динамічні зміни умов світового ринку.

Турбулентність світової економіки останнім часом обумовлюється як економічними, так і неекономічними чинниками, включаючи соціальні, культурні, технічні, екологічні та безпекові фактори. Військові конфлікти стали характерним ознакою сучасних геоекономічних та політичних змін, які збільшують рівень невизначеності глобального розвитку. Міжнародний бізнес вимушений розробляти адаптивні стратегії розвитку, враховуючи зміни глобальної структури постачання та фінансову нестабільність, а також вплив нових технологій, особливо штучного інтелекту. Це створює нові тенденції розвитку міжнародного бізнесу, відповідні параметрам міжнародного середовища.

Глобальна економіка перебуває під загрозою тривалого сповільнення зростання. На середньостроковому горизонті прогнози світової економіки демонструють негативні тенденції, що посилюються післяпандемічними наслідками, наростаючими наслідками кліматичних змін та структурними макроекономічними проблемами, серед яких виділяються слабкі інвестиційні потоки та зростання боргової вразливості. Згідно з останнім звітом Світового банку «Глобальні економічні перспективи», 80% населення світу буде відчувати більш повільне зростання, ніж у десятиліття до COVID [1]. У 2024 році світова економіка зросла на 2,6%, а в 2025-26 роках темп зростання в середньому складе 2,7% (Рис.1).

В цілому, прогнозується, що країни, що розвиваються, зростуть в середньому на 4% протягом 2024-25 років, що трохи повільніше, ніж у 2023 році.

Залежність підприємств від зовнішніх економічних, політичних та соціальних чинників посилює їхню вразливість до коливань валютних курсів, економічних криз, політичної нестабільності. Це вимагає від бізнесу розробки спеціалізованих стратегій, які б забезпечували адаптацію до динамічних змін глобального середовища.

Сучасні технологічні режими, що забезпечують прискорення інноваційного розвитку, створюють умови для конкурентної переваги підприємств, які успішно адаптуються до змін. Організації, що інвестують у інноваційні процеси, отримують нагороду у вигляді стійкої

позиції на глобальних ринках, що сприяє економічним перетворенням через ефективне використання ресурсів та ризиків. Глобальне партнерство стає ключовим вектором прискорення трансформацій, забезпечуючи обмін ідеями, зближення стратегічних цілей та підвищення доступності технологій [2].

Рис. 1. Глобальний економічне зростання: прогноз Світового банку, 2023-2026 рр.*

**Складено автором за [1].*

Стабільність і безпека є ключовими факторами розвитку будь-якої держави, проте сучасний світ стикається з численними викликами, одним з яких є російсько-українська війна, що стала серйозним викликом для України та міжнародної спільноти, а також створила додаткові труднощі в управлінні міжнародною діловою активністю українських підприємств. Особливо важливими є такі і проблемні аспекти як: ризик політичної нестабільності, що значно ускладнює бізнес через зміни у законодавстві, обмеження в експорті та імпорті, а також загрози з боку окупантів. Диверсифікація ринків – військові дії змушують українські підприємства шукати нові ринки збуту для своєї продукції. Зміни у логістиці – через руйнування логістичних ланцюгів і поставок, виникли перебої в логістичних потоках і транспортних маршрутах. Вплив на зовнішні інвестиції – політична нестабільність викликана війною негативно впливає на рішення зовнішніх інвесторів щодо вкладання коштів українську економіку [3]. Тож, всі ці виклики підкреслюють необхідність для українських підприємств розвивати гнучкість, оперативність прийняття рішень та системного планування. Щодо підходів які можуть бути використані для удосконалення міжнародного менеджменту українських підприємств можна виокремити: використання сучасних технологій та інновацій, що

допоможе підвищити ефективність виробництва, знизити витрати та зробити бізнес більш конкурентоспроможним через автоматизацію виробничих процесів та розробку нових товарів. Також, співпраця з іншими компаніями в галузі та створення інноваційних проектів, дозволить об'єднати ресурси та знання для спільного розвитку нових ринків. Це підвищує конкурентоспроможність та здатність швидко реагувати на зміни. Водночас підприємства повинні активно розвивати внутрішній ринок, стимулюючи споживчий попит на вітчизняну продукцію, диверсифікувати портфель товарів та послуг, розвивати додаткові ланки бізнесу.

Гнучкий підхід важливий для адаптації до змін на ринку праці та в управлінні людськими ресурсами. Він вимагає впровадження адаптивних моделей організації, що сприяють швидкій реакції підприємств на зміни та підвищує їхню конкурентоспроможність. Використання сучасних технологій, дозволяє отримувати детальні дані про ринок праці, споживчі вподобання та конкурентну активність. Такі інструменти забезпечують прогнозування тенденцій, оптимізацію рішень та ефективне управління бізнес процесами. Адаптація бізнес-моделей до динамічних змін зовнішнього середовища є ключовим фактором успіху та стійкості компаній у сучасних умовах. Впровадження ефективних підходів, інновацій, аналітики та роботи з даними, а також диверсифікація, вихід на нові ринки, стратегічні партнерства та кооперація дозволяють бізнесу своєчасно реагувати на виклики та використовувати нові можливості для зростання.

Список використаних джерел

1. Global Economic Prospects. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects

2. Жовтяк О. Чинники впливу на фінансову стійкість підприємства. Науковий блог. Національний університет «Острозька академія». URL: https://naub.oa.edu.ua/chynnyky-vplyvu-na-finansovu-stijkist-pidpryjemstva/?utm_source=perplexity

3. Вашист К., Азімова О., Хантер Л. Вплив війни в Україні на світову економіку. Образ. 2022. Вип. 3(40). С. 6-16. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/90469/1/Vashyst_Obraz_3_2022.pdf;jsessionid=D3E3CEC868EE8D88788D08F854671C6A
https://doi.org/10.21272/Obraz.2022.3(40)-6-16

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

О. Громика,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПЛАНУВАННЯ ВІДБУДОВИ ІНФРАСТРУКТУРИ ПІСЛЯ ВОЄННИХ КОНФЛІКТІВ

Оцінка потреб у відновленні України в післявоєнний період є завданням стратегічного значення, що передбачає використання комплексного підходу та детального аналізу. Зазначений процес є забезпечення ефективного та сталого розвитку країни, що включає відновлення критичної інфраструктури, зміцнення соціальної сфери та стабілізацію економічних процесів

Метою дослідження є розроблення стратегічних підходів до відновлення інфраструктури з урахуванням аналізу міжнародного досвіду та оцінки прямих втрат, спричинених військовими конфліктами.

Згідно з даними Київської школи економіки, станом на 1 січня 2024 року, прямі збитки, завдані інфраструктурі та житловому фонду, оцінюються в 155 мільярдів доларів США [1]. Ураховуючи значні пошкодження житлової нерухомості та критичної інфраструктури в Україні, процес відновлення передбачає два тісно взаємопов'язані етапи: відбудову та модернізацію. В цілому, відновлення та реконструкція країни є не лише екстреною допомогою для задоволення нагальних потреб, але й розробкою комплексних планів відновлення та вдосконалення критичної інфраструктури, що постраждала, а також створенням основ для інтеграції України до Європейського Союзу. Україні слід активніше впроваджувати вивчену в ЄС практику поєднання стратегій розвитку регіонів з транскордонними та секторальними стратегіями. Кожна з таких стратегій має ґрунтуватися на відповідному бюджетному фінансуванні та співфінансуванні через міжнародні та європейські програми, доступ до яких буде поступово покращуватись після надання Україні статусу кандидата на вступ до ЄС [2-3].

Згідно з негативними тенденціями зростання прямих збитків інфраструктури, представленими на рис. 1, спостерігається збільшення збитків житлового сектору на 9,9%, транспортної інфраструктури – на 1,1%, а енергетична інфраструктура зазнала пошкоджень, що в 2,4 рази перевищують попередній рівень, в той час як освітня інфраструктура постраждала в 1,5 рази більше. Представлені зміни вказують на необхідність впровадження обґрунтованого методичного підходу до планування відновлення інфраструктури після воєнних конфліктів [1].

На зазначений час процес відновлення передбачає два взаємопов'язані етапи: відбудову та модернізацію. Відбудова охоплює низку секторів, кожен з яких має свою специфічну спрямованість, що зумовлює необхідність забезпечення інфраструктурою комплексних рішень для належного транспортного сполучення та підтримки високої мобільності. Основні напрямки реконструкції включають відбудову країни, зокрема інфраструктури, медичних установ, житлового фонду, навчальних закладів, а також цифрової та енергетичної сфер відповідно до європейських стандартів. В цілому, відновлення України розглядається як невідкладна допомога для вирішення нагальних потреб, а також як розробка детальних планів для відновлення та вдосконалення пошкодженої критичної інфраструктури.

Формат допомоги у процесі повоєнної відбудови залежить від масштабу завданих ушкоджень, зокрема від ступеня руйнувань (повне чи часткове), втрати робочих місць, погіршення стану здоров'я, забруднення навколишнього середовища тощо. Також важливим є визначення напрямів відновлення, таких як промисловість, інфраструктура, соціальні об'єкти, житловий фонд, екосистеми та оборонний сектор. Стратегічні пріоритети відновлення, такі як енергоефективність, екологічність, виправлення соціальних дисбалансі, викликаних війною, а також розвиток ключових секторів, що забезпечать довгострокову економічну стабільність країни, значно впливають на загальну стратегію відновлення. Окрему увагу слід приділити визначенню ресурсної бази, необхідної для реалізації переставлених заходів.

Рис. 1. Порівняння оцінки прямих збитків інфраструктури України за 2023 та 2024 роки

Джерело: сформовано автором на основі [1-2].

Аналіз найкращих практик післявоєнного відновлення в таких країнах, як Західна Німеччина, Ізраїль, Італія, та Японія, дозволяє зробити висновок, що кожна з представлених країн зазнала значних руйнувань, проте змогла не лише відновити свою економіку, а й здійснити помітний економічний прорив. Стратегії відновлення зазначених країн різняться, оскільки вони формуються під впливом специфічних економічних, геополітичних, культурних та ментальних характеристик кожної країни. Одним із ключових аспектів представленого процесу є ретельно розроблене стратегічне планування, яке повинно розпочинатися з відновлення інфраструктурних об'єктів, що безпосередньо впливають на нормалізацію життєдіяльності міста [4-5].

Методологічний підхід до планування процесу відновлення передбачає двоетапну стратегію: етап відновлення (поступове створення сприятливих умов для повернення населення до місць постійного проживання, що узгоджується з відбудовою ключових економічних об’єктів та забезпеченням умов для зайнятості). Етап модернізації (реалізація комплексних інвестиційних ініціатив, спрямованих на створення сучасної інфраструктури та виробничих об’єктів, а також формування стратегічно важливих секторів економіки, що можуть стати рушіями довгострокового зростання). Одним із ключових аспектів представленого процесу є ретельно розроблене стратегічне планування, яке повинно розпочинатися з відновлення інфраструктурних об'єктів, що безпосередньо впливають на нормалізацію життєдіяльності в країні.

Список використаних джерел

1. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на початок 2024 року // *Київська школа економіки*. 2024. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/01.01.24_Damages_Report.pdf (відкритий доступ, дата звернення 06.12.2024, назва з екрану)

2. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України за рік від початку повномасштабного вторгнення (Березень 2023 р.) // *Київська школа економіки*. 2023. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/03/UKR_Feb23_FINAL_Damages-Report-1.pdf (відкритий доступ, дата звернення 06.12.2024, назва з екрану)

3. Охріменко, О., & Попов, Р. (2022). Повоєнна відбудова україни: потенціал та стратегія перетворень. *Економіка та суспільство*, (45). https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-7 (відкритий доступ, дата звернення 06.12.2024, назва з екрану)

4. Орєхова Т.В. (2022). Статус кандидата в ЄС для України: економічні перспективи. *Економіка і організація управління*, 2(46). https://doi.org/10.31558/2307-2318.2022.2.2 (відкритий доступ, дата звернення 06.12.2024, назва з екрану)

5. Маркушин О.Г. (2023). Відбудова міської інфраструктури у повоєнний період: зарубіжний досвід. *Інвестиції: практика та досвід*. № 3. С. 114-119. https://dspace.chmnu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1336/1/2023.%20-%20%E2%84%96%203.pdf#page=115 (відкритий доступ, дата звернення 06.12.2024, назва з екрану)

Науковий керівник: С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор

В. Дмитрієв,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ КРАЇНИ: УМОВИ І МЕТОДИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

Інвестиційний клімат країни є багатовимірним феноменом, який відображає сукупність економічних, політичних, правових та соціальних умов, що впливають на рішення інвесторів щодо вкладення капіталу. У сучасних умовах глобалізації та інтеграції світових ринків, створення сприятливого інвестиційного середовища стає одним із ключових пріоритетів державної політики. Ефективне управління інвестиційним кліматом дозволяє не лише залучати іноземні інвестиції, але й стимулювати внутрішнє економічне зростання, модернізувати промисловість, розвивати технологічні сектори та забезпечувати соціально-економічну стабільність [1]. Водночас, інвестиційний клімат як індикатор не лише визначає рівень залучення прямих іноземних інвестицій, але й слугує фундаментом для розвитку внутрішнього підприємництва, стимулювання інновацій та впровадження нових технологій. Саме тому дослідження умов, методів формування та регулювання інвестиційного клімату набуває особливого значення для держав, які прагнуть зміцнити свої позиції у глобальній економіці.

Важливо зазначити, що дослідження цього явища вимагає комплексного підходу, оскільки інвестиційний клімат формується під впливом як об'єктивних економічних чинників, так і суб’єктивних уявлень щодо стабільності та якості економічного середовища.

Сучасний інвестиційний клімат країни формується під впливом багатьох взаємопов’язаних чинників, серед яких домінують

макроекономічна стабільність, відкритість ринку, розвинена інфраструктура, прозоре правове середовище та ефективна державна політика. Економічна стабільність країни виражається не лише у сталому зростанні валового внутрішнього продукту, а й у збереженні контрольованого рівня інфляції, стабільному валютному курсі та збалансованій бюджетній політиці. Ці аспекти створюють передбачуване середовище для інвесторів, що є надзвичайно важливим для прийняття рішень про довгострокові вкладення. При цьому макроекономічна політика країни повинна бути спрямована на мінімізацію фінансових ризиків, забезпечення прозорості фінансових потоків та підтримку інноваційних секторів, що в комплексі сприяє залученню не тільки прямого іноземного капіталу, а й стимулює розвиток внутрішнього підприємництва.

Відкритість економіки та інтеграція у світові торговельні та фінансові системи є другим важливим чинником, що визначає інвестиційну привабливість. Країни, які активно лібералізують правила зовнішньої торгівлі, знімають митні бар'єри та укладають двосторонні й багатосторонні економічні угоди, стають привабливішими для міжнародних інвесторів.

Інфраструктура країни є ще одним визначальним чинником інвестиційного клімату. Розвинена транспортна система, сучасні комунікаційні технології, ефективне енергопостачання та високий рівень цифровізації державних послуг створюють основу для зниження витрат на логістику та підвищення продуктивності підприємств.

Правове середовище та забезпечення захисту прав власності є невід'ємною складовою інвестиційного клімату. Стабільність законодавства, прозорість судової системи та ефективність механізмів вирішення спорів створюють умови для зниження правових ризиків, що особливо важливо для довгострокових інвестицій. У країнах із чіткою та передбачуваною законодавчою базою інвестори можуть бути впевнені у своїй здатності захистити вкладені кошти та отримати належну віддачу від інвестицій.

Проте, враховуючи багатогранність та комплексність поняття «інвестиційной клімат», при проведенні інвестаційної діяльності існує необхідність обґрунтування рішення не тільки завдякистатистичним макроекономічним показникам як темпи інфляції, а й вдаватися до визнаних оціночних джерел. Саме тому для об’єктивного аналізу та порівняння використовуються міжнародні рейтинги, які дають змогу систематизувати інформацію та представити її у вигляді числових показників, що відображають різні аспекти інвестиційного клімату.

У більшості випадків, для порівняльної оцінки країни для інвестицій у дослідженнях керуються: Індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК), Індексом легкості ведення бізнесу (ІЛВБ), Глобальним індексом інновацій (ГІІ), Індексом економічної свободи (ІЕС), Індексом сприйняття корупції (ІСК) та Глобальним індексом аутсорсингової привабливості (ГІАП), що різнобічно характеризують сприятливість умов ведення бізнесу в країнах для іноземного інвестора [2].

У якості прикладу рейтингових оцінок, варто розглянути Індекс економічної свободи. Як демонструє Таблиця 1, рейтинг країн у межах Індексу економічної свободи від The Heritage Foundation дає змогу побачити, наскільки сприятливою є економічна політика та регуляторне середовище в різних державах. Він охоплює такі аспекти, як захист прав власності, ефективність правосуддя, фіскальну політику, свободу торгівлі та інвестицій, що в сукупності створює цілісну картину ступеня відкритості й конкурентоспроможності економіки. Чим вищий показник країни у цьому рейтингу, тим більшою мірою вона сприяє розвитку бізнесу, залученню іноземних інвестицій і забезпечує передбачувані та стабільні умови для ведення економічної діяльності.

Таблиця 1

Рейтинг країн світу в Індексі економічної свободи від The Heritage Foundation, 2025 рік*

Країна	Загальний бал	Права власності	Цілісність влади	Ефективність правочинства	Податковий тягар	Витрати держави	Стан фіскальної системи	Свобода бізнесу	Свобода роботи	Грошова свобода	Свобода торгівлі	Свобода інвестицій	Фінансова свобода
Швейцарія	83.7	94.5	92.3	99.3	70.9	68	97.6	88.8	60.5	80.7	86.6	85	80
Ірландія	83.1	94.1	84	95.5	77.6	85.1	95.8	88.1	62.4	75	79.6	90	70
Люксембург	79.5	97.8	85.7	97.2	62.7	39.4	98.5	89.2	57.5	71.9	79.6	95	80
Данія	79.1	99.3	98	90.5	45	33.6	98.2	93	64.9	76.6	79.6	90	80
Естонія	78.9	93.7	84.5	93.9	80.8	48.8	90.9	83.3	62.2	68.8	79.6	90	70
Норвегія	78.3	97.7	94.8	98.5	62.4	44	96.1	86.7	69.3	70.3	85	75	60
Нідерланди	78.2	95.9	86.8	95.7	54	41.6	94.7	84.8	60.1	74.7	79.6	90	80
Швеція	77.9	96.5	92.3	95.6	51.6	31.5	97.3	84.6	66.1	74.3	79.6	85	80
Фінляндія	77	100	94.8	97	68.2	7.3	81.5	88.3	65.6	76.1	79.6	85	80
Литва	74.6	89.4	68.7	74.6	76.9	58.8	96	81	60.5	69.2	79.6	70	70

**Складено автором за [3].*

Загалом, дані цих рейтингів дозволяють інвесторам сформувати повну картину умов для ведення бізнесу, зрозуміти сильні та слабкі сторони економіки певної країни та зробити зважений вибір щодо розміщення своїх капіталовкладень.

Таким чином, використання міжнародних рейтингів дозволяє представити різноманітні аспекти інвестиційного клімату у вигляді

єдиної системи показників. Цей підхід є надзвичайно важливим для інвесторів, оскільки він забезпечує об'єктивну та порівняльну оцінку країн за основними критеріями. Інтеграція даних створює комплексну картину інвестиційного середовища, що дає змогу не лише ідентифікувати сильні та слабкі сторони економіки, але й прогнозувати її динаміку. Такий підхід є єдиним методом для систематизації та аналізу факторів, які визначають інвестиційну привабливість, і дозволяє приймати зважені рішення щодо реалізації інвестиційних проектів.

Отже, виходячи з складових інвестиційного клімату, методи формування та регулювання інвестиційного клімату ґрунтуються на комплексному підході, який охоплює економічні, політичні, правові та адміністративні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища для бізнесу та залучення іноземного капіталу. Одним із основних підходів є проведення структурних реформ, що включають модернізацію законодавства, оптимізацію фіскальної політики та зниження бюрократичних перепон. Також важливим є розвиток інфраструктури, що включає модернізацію транспортних мереж, енергопостачання та комунікаційних систем, що безпосередньо впливає на зниження операційних витрат і підвищення продуктивності підприємств. Крім того, економічні стимули, такі як податкові пільги, субсидії, державні гарантії та пільгове кредитування, створюють додаткові мотивації для інвесторів, сприяючи зростанню інвестиційних потоків. Це дозволяє створити передбачувану і стабільну економічну базу, де інвестори можуть бути впевнені у захисті своїх інтересів.

Утотожнюючи, формування та регулювання інвестиційного клімату, що поєднує структурні реформи, модернізацію інфраструктури, оптимізацію адміністративних процедур та активне використання економічних стимулів, дозволяє не лише залучати іноземні інвестиції, але й стимулювати внутрішній розвиток економіки, сприяти інноваційному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності країни на глобальному ринку [4].

Підсумовуючи все вищесказане, проведений аналізумов формування інвестиційного клімату демонструє, що створення сприятливих умов для залучення іноземного капіталу ґрунтується на гармонійному поєднанні стабільної макроекономічної політики, відкритості ринку, сучасної інфраструктури, прозорого правового середовища та ефективної державної підтримки. Дані міжнародних рейтингів, таких як Індекс економічної свободи, а також динаміка головних макроекономічних показників показників, надають об'єктивну оцінку реальних умов всередині країни та можуть слугувати індикатором

як для самих інвесторів, так і для проведення регулювання державою, з метою їх поліпшення.

Список використаної літератури

1. Брензович К.С., Пишмінцева М.Д. Інвестиційний клімат країн ЄС: загальна характеристика та риси коронавірусного періоду. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020. Вип. 33(2). С. 29-35. URL: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-27 (дата звернення 22.03.2025)

2. Долінська Т., Юр'єва Т. Інвестиційний клімат України та шляхи його формування. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/296363634.pdf (дата звернення 22.03.2025)

3. The Heritage Foundation. Index of Economic Freedom URL: https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores (дата звернення 22.03.2025)

4. The World Bank. Investment Climate URL: https://www.worldbank.org/en/topic/investment-climate (дата звернення 22.03.2025)

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

І. Катранжі,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НІДЕРЛАНДІВ

Ефективне фіскальне регулювання є ключовим фактором успішного розвитку зовнішньої торгівлі та економічного зростання. Нідерланди, як одна з найбільш відкритих економік Європи, активно використовують різноманітні фіскальні інструменти для стимулювання експорту, залучення інвестицій і оптимізації митного регулювання. Високий рівень торговельної відкритості країни пояснюється стратегічним розташуванням, інтеграцією в європейські ринки та ефективним використанням податкових і митних механізмів. Завдяки ефективній податковій політиці та сприятливому бізнес-клімату країна утримує провідні позиції у світовій торгівлі, забезпечуючи стабільний економічний розвиток та високий рівень конкурентоспроможності.

Фіскальні інструменти відіграють вирішальну роль у підтримці конкурентоспроможності нідерландської економіки. Вони включають податкові стимули, митні тарифи, спеціальні економічні зони та

державну підтримку експортерів. Їхнє впровадження сприяє залученню інвестицій, спрощенню торговельних процесів і стимулюванню інновацій.

Одним із найважливіших інструментів є податкові стимули для міжнародних компаній. У Нідерландах діє режим участі (participation exemption), який звільняє доходи іноземних дочірніх компаній від корпоративного оподаткування. Це робить країну привабливою для розміщення штаб-квартир багатонаціональних корпорацій. Також діє «Інноваційний бокс» (Innovation Box), що знижує податок на прибуток для доходів від інноваційних розробок до 9%, порівняно зі стандартною ставкою в 25%.

Митне регулювання є ще одним важливим фіскальним інструментом. Нідерланди як частина Європейського Союзу застосовують спільний зовнішній тариф ЄС, що дозволяє гармонізувати торговельні відносини з країнами поза межами блоку. Зниження митних бар'єрів сприяє зростанню обсягів торгівлі та дозволяє підприємствам ефективніше використовувати міжнародні ланцюги поставок.

Спеціальні економічні зони (СЕЗ) також відіграють значну роль у стимулюванні торгівлі. Основні нідерландські СЕЗ розташовані в портах Роттердама та Амстердама, де діють податкові пільги, знижені ставки ПДВ і спрощене митне оформлення. Це забезпечує швидкий та економічно вигідний імпорт і експорт товарів, що є критично важливим для реекспортної моделі торгівлі країни.

Крім того, держава активно підтримує експортерів за допомогою механізмів експортного страхування та кредитування. Наприклад, програма державного страхування експортних кредитів (Atradius Dutch State Business) дозволяє підприємствам зменшити фінансові ризики при виході на нові ринки. Такі заходи сприяють диверсифікації торговельних партнерів та зміцненню позицій Нідерландів у глобальній економіці.

Нідерланди залишаються однією з найбільш відкритих економік світу, що підтверджується торговельним оборотом, який сягає 166% ВВП країни. Однак у 2024–2025 роках міжнародна торгівля Нідерландів відчула вплив глобальної економічної нестабільності, що позначилося на структурі експорту та імпорту. Незважаючи на виклики, країна змогла наростити позитивне торговельне сальдо, яке зросло на 9,2% у порівнянні з попереднім роком, досягнувши €133 млрд у 2024 році [1].

У 2024 році експорт товарів оцінювався в €809 млрд, що є річним прогнозом на основі січневого показника €67,4 млрд. Імпорт, своєю чергою, становив €676 млрд (прогноз на основі січневих €56,3 млрд).

Розподіл експорту за секторами демонструє сталість у ключових галузях, хоча деякі зміни в частках товарних груп свідчать про адаптацію економіки до нових реалій ринку.

Машини та транспортне обладнання – найбільша категорія експорту, що займає 20,2% загального обсягу, тобто близько €163,5 млрд на рік. До цієї групи входять, зокрема, напівавтоматичні виробничі лінії та медичне обладнання, які користуються стабільним попитом на міжнародних ринках [2].

Нафтопродукти – займають 19% експорту, що відповідає €154 млрд. Цей сегмент продемонстрував 4% зростання, головним чином завдяки збільшенню переробки нафти в порту Роттердама [3].

Хімічна промисловість – ще один потужний сегмент, частка якого досягла 17%. Особливо помітне зростання експорту хімічної продукції до ЄС – на 14,2% у січні 2025 року [4].

Сільськогосподарська продукція – цей сектор залишається важливим для економіки країни, забезпечуючи 21% експорту. Особливо суттєве зростання спостерігається у торгівлі з азійськими країнами, що піднялося на 12% у 2024 році [5].

Регіональна спрямованість експорту також зазнала певних змін. Основним торговельним партнером Нідерландів залишається Німеччина, хоча її частка в експорті зменшилася на 0,9 п.п., тоді як експорт до США та Китаю демонструє зростання (Табл. 1).

Таблиця 1

Географічна структура експорту Нідерландів, 2025 рік у порівнянні з 2021 роком*

Країна	Частка в експорті (2025)	Зміна з 2021 р.
Німеччина	21,8%	▼ 0,9 п.п.
Бельгія	10,9%	▼ 0,7 п.п.
США	8,6%	▲ 1,2 п.п.
Китай	5,3%	▲ 0,8 п.п.

**Складено автором за [5].*

Попри стабільні макроекономічні показники, у 2024–2025 роках Нідерланди зіштовхнулися з кількома серйозними викликами. Першим фактором стало скорочення поставок палива – експорт мінеральних ресурсів до ЄС впав на 13,1% у листопаді 2024 року, що пояснюється зменшенням попиту на фоні енергетичних реформ у Європі [6].

Другий важливий виклик – логістичні обмеження. Через затори в Суецькому каналі Роттердамський порт зменшив обсяги перевалки на 2,3% у 2024 році [7].

Крім того, інфляція суттєво вплинула на імпортні витрати, особливо у сфері продовольчих товарів, які подорожчали на 18,5% станом на січень 2025 року [8].

Аналіз змін основних показників у 2024–2025 роках порівняно з 2021 роком свідчить про суттєве зростання експорту та торговельного сальдо, а також незначне скорочення частки реекспорту. Водночас зростання експорту на 26% свідчить про ефективність нідерландської торговельної політики та адаптацію до змін глобального ринку. Важливо також відзначити, що хоча частка реекспорту знизилася на 2 п.п., це може бути наслідком збільшення внутрішнього виробництва та зростання доданої вартості в експортованих товарах. (Табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка змін зовнішньоторговельних показників Нідерландів 2024-2025 рр. у порівнянні з 2021 роком*

Параметр	2021 рік	2024–2025 рр.	Зміна
Експорт (€ млрд)	641	809	+26%
Частка реекспорту	50%	48%	▼2 п.п.
Сальдо торгівлі	€73,5 млрд	€133 млрд	+81%

**Складено автором за [4].*

Загалом Нідерланди демонструють стабільність своєї торговельної структури, хоча спостерігається зміцнення позицій хімічної промисловості. Зміни в географічному розподілі експорту свідчать про зменшення залежності від Німеччини та нарощення співпраці зі США та країнами Азії. Проте країна залишається вразливою до глобальних викликів, зокрема логістичних криз і коливань на енергетичних ринках. Для збереження конкурентоспроможності важливо розширювати транспортні маршрути та працювати над диверсифікацією поставок.

У контексті сучасної зовнішньої торгівлі Нідерландів фіскальне регулювання відіграє ключову роль у підтримці стабільності та конкурентоспроможності економіки. Завдяки розвиненій системі податкових стимулів, митної політики та спеціальних торговельних режимів країна зберігає позиції одного з головних торговельних хабів Європи.

Аналіз показує, що зниження ставок митних зборів та оптимізація податкових пільг для експортерів сприяють зростанню обсягів торгівлі, особливо в галузях машинобудування, хімічної промисловості та аграрного сектору. Водночас механізм реекспорту дозволяє ефективно використовувати переваги географічного розташування Нідерландів, залучаючи додаткові фінансові потоки.

Таким чином, ефективність фіскального регулювання в зовнішній торгівлі Нідерландів значною мірою залежить від балансу між податковими стимулами для експортерів, відповідністю екологічним стандартам та адаптацією до нових міжнародних економічних реалій. Подальші реформи в цій сфері можуть ще більше зміцнити позиції країни на світовій арені, забезпечуючи стійке економічне зростання.

Список використаних джерел

1. CBS. Dutch Trade in Facts and Figures 2021. URL: https://longreads.cbs.nl/dutch-trade-in-facts-and-figures-2021/
2. Trading Economics. Netherlands Balance of Trade. URL: https://tradingeconomics.com/netherlands/balance-of-trade
3. Port of Rotterdam. Port of Rotterdam: 2021 Report. URL: https://www.portofrotterdam.com/en/news-and-press-releases/port-of-rotterdam-operated-at-pre-corona-level-in-2021
4. CEIC. Netherlands Exports by Sector. URL: https://www.ceicdata.com/en/netherlands/exports-by-standard-international-trade-classification-sitc/exports-machinery-and-transports-equipment-mt
5. World Bank WITS. Netherlands Trade Profile 2021. URL: https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/NLD/Year/2021/TradeFlow/Export
6. Eurostat. International Trade in Goods by Partner. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods_by_partner
7. OEC. Netherlands Trade Overview. URL: https://oec.world/en/profile/country/nld
8. Agroberichten. Agri Trade with Poland and Netherlands. URL: https://www.agroberichtenbuitenland.nl/actueel/nieuws/2023/01/26/agri-trade-with-poland

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

А. Керлан,
НТУ «Дніпровська Політехніка», м. Дніпро (Україна)

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ДОТИЧНІ (ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ) ДО УКРАЇНСЬКОГО КОНТЕКСТУ

Аналізуючи на якій теорії міжнародної торгівлі базується сучасний український експорт варто розглядати декілька з них. Почати варто з неокласичної теорії Хекшера-Оліна,

Відповідно до цієї теорії, країна експортує товари, у виробництві яких вона використовує надлишкові фактори виробництва. Україна володіє родючими ґрунтами, чорноземи, що зумовлює невисоку собівартість її сільськогосподарської сировинної продукції. Надра землі багаті на певні корисні копалини, що зумовлює також видобувну спеціалізацію, особливо в значних обсягах видобувається та експортується залізна руда.

Теорія Хекшера-Оліна була доповнена теорією Рибчинського. За цією теорією, зростання доступності зазначених ресурсів призводить до зростання експорту відповідних сировинних товарів, що обмежує розвиток інших галузей, капіталомістких. В Україні, нажаль, це так і спрацювало, низький рівень капіталізації та не достатній розвиток технологій призвели до слабкої обробної промисловості. Саме тому господарські культури не переробляються на кінцеві товари з високим ступенем переробки, а так і залишаються ресурсами/сировиною. При експорті таких ресурсів країна втрачає значні кошти, які б вона могла отримати у вигляді значного рівня доданої вартості. Як результат, Україна експортує переважно низько технологічну продукцію (руду, зерно) замість готової продукції з високою доданою вартістю (наприклад, готових металевих виробів чи продуктів харчової переробки). Іншою проблемою того, що саме такий стан справ має місце в українському експорті стало відсутність відповідних стимулів з боку держави щодо переробки сировинних продуктів. Адже держава толерувала саме експорт сировини через відшкодування ПДВ при експопрті.

Крім того теорія Рибчинського передбачає послаблення галузей через відтік трудового капіталу, адже такі галузі як наука, ІТ-сфера потребують кваліфікованих працівників, які на даний момент у пошуках більш оплачуваної праці та більш активного кар'єрного зростання за межами країни. Відтік кваліфікованих трудових ресурсів у свою чергу також сприяти посиленню залежності від сировинного експорту.

Теорії Хекшера Оліна та особливо Рибчинського краще описують ситуацію ніж теорії відносних та абсолютних переваг, які також мають своє місце в експортній політиці України, адже вказує на те, що країна має експортувати продукти тієї галузі, яка є переважаючою та найбільш розвиненою. Проте обидві теорії не пояснюють яким чином Україна втрачає кошти продаючи непереоблену сировину.

Розглядаючи більш сучасні теорії міжнародної торгівлі, варто звернути увагу на теорію глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC) Теорія базується на оптимізації міжнародної торгівлі за рахунок розподілу різних етапів виробництва між країнами. Відповідно до цієї

теорії країни, що розвиваються можуть використовувати свої переваги для створення доданої вартості та як наслідок займати вищі ланки в глобальних ланцюгах доданої вартості, при тому збагачуючи країну, підвищуючи рівень життя, залучаючи інвестиції, людський та інноваційний потенціал, розвиваючи провідні галузі..

Для України цей підхід був би особливо актуальним в аграрному секторі, де країна має значні конкурентні переваги, такі як родючі ґрунти та великі обсяги виробництва сільськогосподарської продукції. Однак, наразі Україна займає переважно початкові ланки глобальних ланцюгів доданої вартості, через небажання держави створювати відповідні стимули, недостатнє фінансування освіти, корупцію тощо. В результаті Україна експортує сировину (зерно, олійні культури) замість готової продукції з високою доданою вартістю (наприклад, перероблені харчові продукти, біопаливо). Така діяльність обмежує потенційний дохід та економічний розвиток країни.

Відповідно до теорії глобальних ланцюгів доданої вартості, Україна повинна інтегруватися у вищі ланки ГЛДВ, розвиваючи переробну промисловість та створюючи нові бренди. Це дозволить не лише збільшити доходи від експорту, але й забезпечити стійкий розвиток аграрного сектору через створення нових робочих місць, розвиток інновацій та підвищення якості виробленої продукції. Крім того, інституційні реформи, такі як підтримка державою інвестицій у переробку, модернізацію інфраструктури та сприяння міжнародній кооперації, є ключовими для успішної інтеграції України в глобальні ланцюги доданої вартості.

Розглянемо приклад Китаю, якому ще на початку 21 століття вдалося значно посилити свої торгівельні стратегії на міжнародному ринку. Уряд Китаю активно сприяв інтеграції країни у глобальні ланцюги доданої вартості (GVC) в рамках стратегічної промислової та інноваційної політики. З кінця 1980-х років Китай дедалі активніше перетворювався на світовий виробничий центр, спочатку залучаючи іноземні компанії до створення на своїй території збірних заводів, а згодом розвиваючи власні виробничі потужності. У 2015 році програма "Made in China 2025" стала ключовою ініціативою для перетворення країни з фабрики для іноземних брендів на незалежного виробника високотехнологічної продукції. Уряд свідомо сприяв розвитку високотехнологічних галузей, таких як робототехніка, біотехнології, електромобілі та напівпровідники, в рамках цього плану, що дозволило Китаю не лише інтегруватися в GVC, але й формувати власні ланцюги доданої вартості. Політика локалізації сприяла зменшенню залежності від імпорту ключових компонентів, а державні стимули та субсидії для

промисловості стимулювали розвиток вітчизняного високотехнологічного сектору. Крім того, Китай значно інвестував у розвиток висококваліфікованої робочої сили, фінансуючи освітні програми та дослідницькі центри. Завдяки цьому Китай зміг успішно перейти від виробництва продукції для іноземних брендів до створення власних міжнародних та конкурентоспроможних підприємств, таких як BYD, Huawei, Xiaomi та Lenovo, які сьогодні займають провідні позиції у світових ланцюгах доданої вартості.

Отже, одним із ключових інструментів спрямованих на підняття України по ланцюгах доданої вартості може виступати реформування податкової політики, зокрема щодо оподаткування сільськогосподарської продукції. На даний момент при експорті сільськогосподарська продукція обкладається нульовим ПДВ, тобто експортер не сплачує ніяких податків при експорті. Проте фермери які продають трейдерам свою продукцію на внутрішньому ринку сплачують ПДВ хоч і знижений до 14%. Держава в свою чергу компенсує податок на додану вартість трейдерам, за продукцію, яка не несе у собі доданої вартості. В результаті такий процес призводить до зменшення бюджетних надходжень, фінансове виснаження фермерів, збагачення власників найбільших аграрних компаній, так званих трейдерів, та відсутності стимулів для розвитку переробної промисловості.

Зважаючи на досвід Китаю варто вводити субсидії, які б стимулювали переробку сировини. Також необхідне державне інвестування в інноваційне устаткування та технології. Такі реформи мають бути застосовані не тільки в сільськогосподарському секторі, а й до прикладу у секторі інформаційних технологій, в якому Україна має порівняльні переваги. Боротьба з корупцією також має позитивно вплинути на просування країни по глобальних ланцюгах доданої вартості. Таким чином, перераховані реформи та політики є не лише інструментами для збільшення бюджетних надходжень, але й стратегічним кроком для підвищення конкурентоспроможності українських галузей, та економіки загалом.

Список використаних джерел

1. Інтеграція в глобальні ланцюги доданої вартості – Дайджест № 6 - *INDUSTRY4UKRAINE.* URL: https://www.industry4ukraine.net/digest-6/?utm_source=chatgpt.com#2

2. .Zhang M., Kong, X. X. and Ramu, S. C., 2016. The Transformation of the Clothing Industry in China. Asia Pacific Business Review, 22(1), pp. 86-109.

3. Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку, 2018. Глобальні ланцюги доданої вартості та промисловий розвиток. Досвід Китаю, Південно-Східної та Південної Азії (переклад з англійської)

4. Піндюк О. В. Визначники товарної структури зовнішньої торгівлі України: магістерська дисертація / О. В. Піндюк; Національний університет «Києво-Могилянська академія». – Київ, 2002. – 49 с.

Науковий керівник: С.О. Геращенко, кандидат економічних наук, доцент

М. Козьменков,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОСИСТЕМІ ОНЛАЙН СЕРВІСІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ: НАЦІОНАЛЬНІ ТА МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ

Розвиток технологій штучного інтелекту (ШІ) трансформує фінансовий сектор, сприяючи підвищенню ефективності, розширенню доступності послуг та оптимізації процесів обслуговування клієнтів. На тлі глобальної цифрової трансформації фінансові установи стикаються зі зростаючими вимогами до інноваційних рішень та потребою коригування стратегії їх використання, що враховую як національні, так і міжнародні аспекти конкурентоспроможності. Постає задача аналізу основних стратегій впровадження ШІ в екосистему онлайн сервісів фінансових установ та оцінка їх впливу на конкурентоспроможність у національному та глобальному контекстах.

Фінансовий сектор безумовно є одним із лідерів у впровадженні технологій ШІ. Використання машинного навчання, обробки природної мови та роботизованої автоматизації процесів (RPA) дозволяє банкам і фінансовим компаніям автоматизувати ключові операції, такі як кредитний скоринг, аналіз ризиків та виявлення шахрайства.

Згідно з останніми дослідженнями, фінансові установи, що впроваджують ШІ, демонструють вищу ефективність завдяки скороченню витрат і покращенню клієнтського досвіду [1]. Прикладом є автоматизація обслуговування клієнтів через чат-боти, які здатні обробляти 80% стандартних запитів, що звільняє персонал для складніших завдань [2].

При розробці стратегічної моделі впровадження ШІ, треба враховувати як глобальні тренди, так і локальні особливості. Наприклад,

впровадження технологій ШІ у процеси аналізу великих даних може оптимізувати процес прийняття рішень і знизити ризики помилок. Такі інструменти дозволяють не лише підвищити ефективність, але й створити персоналізовані сервіси для клієнтів, що відповідають їхнім унікальним потребам.

Зрозумівши раніше багатьох інших, що одним з ключових напрямків використання ШІ є автоматизація рутинних операцій і підтримка прийняття рішень у фінансовій сфері, деякі провідні банки світу, такі як JP Morgan, вже активно використовують алгоритми машинного навчання для оцінки кредитних ризиків, а Alibaba Group впроваджує чат-ботів для покращення взаємодії з клієнтами. Фінансові установи України також готові і вже інтегрують подібні технології, адаптуючи їх до специфіки локального ринку. Разом з тим, ефективна інтеграція ШІ передбачає подолання низки викликів. Як зазначає звіт Deloitte, організації часто зіштовхуються з "дефіцитом уяви", коли технологічний прогрес випереджає здатність компаній адаптувати та впроваджувати інноваційні рішення. Для цього необхідні так звані "цифрові майданчики" (digital playgrounds), які створюють безпечний простір для тестування та адаптації нових технологій у реальних умовах [4]. Прикладом потреби створення такого майданчику в Україні став процес імплементації Відкритого банкінгу, що має стартувати в серпні 2025 року. З подібними потребами зіштовхнуться і майбутні процеси, що стосуватимуться ШІ.

Важливим аспектом є також управління ризиками, пов’язаними із впровадженням ШІ. Це стосується не лише кібербезпеки, а й етичних питань, таких як прозорість рішень і уникнення дискримінаційних алгоритмів. Наприклад, Deloitte підкреслює важливість розробки нових метрик продуктивності, які враховують не лише ефективність бізнесу, але й результати для працівників та суспільства [4]. Це дозволяє отримати довіру між організацією та клієнтами, яка є ключовою у фінансовому секторі.

Окрім технологічних інновацій, значний акцент має бути зроблений на людському факторі. Пріоритет організацій полягає у створенні цінності для всіх зацікавлених сторін: співробітників, клієнтів і суспільства. Сучасна екосистема бізнесу та технологій рухається до "гранично вільного" підходу (boundaryless HR), де кордони між традиційними функціями та новими підходами стають менш чіткими [4]. Ця тенденція створює як нові перспективи, так і потребу у ретельно продуманих стратегічних рішеннях. Необхідно впроваджувати підходи, що дозволяють інтегрувати ШІ не як заміну праці, а як інструмент

підвищення можливостей співробітників та їхнього професійного розвитку.

Окремої уваги заслуговують міжнародні стандарти, що формують рамки для використання ШІ у фінансових послугах. Такі нормативи та стандарти, як GDPR чи PSD2, можуть бути адаптовані для підвищення прозорості фінансових операцій та захисту прав клієнтів. Інтеграція цих стандартів в локальний ринок може сприяти гармонізації підходів та створенню конкурентоспроможних сервісів.

Якщо казати про ефективність впровадження ШІ в національному контексті, то вона залежить від кількох факторів.

В першу чергу – від швидкості розвитку цифрової інфраструктури. Фінансові установи мають адаптувати свої технології до рівня доступності цифрових послуг у країні, бо згідно досліджень, країни з низьким рівнем цифрової грамотності стикаються з викликами під час впровадження складних ШІ-систем [2].

У другу чергу – від законодавчого регулювання та обмежень для забезпечення захисту даних та дотримання принципів етичного використання ШІ, які з одного боку є критично важливими для уникнення ризиків зловживань [3], а з іншого – не повинні гальмувати розвиток.

І, нарешті – інвестиції в локальні інновації і підтримка національних стартапів та науково-дослідних проєктів, що сприяє створенню унікальних рішень для локального ринку.

В свою чергу на міжнародному рівні використання ШІ в фінансових установах пов’язане із наступними аспектами.

Це – конкуренція на глобальному ринку, коли високотехнологічні країни, такі як США та Сінгапур, інвестують значні ресурси в розвиток ШІ, створюючи виклики для менш розвинених економік [2].

Це – регуляторна гармонізація, з огляду на те, що багато країн мають різні підходи до регулювання ШІ, а це часто ускладнює інтеграцію міжнародних сервісів. Наприклад, ЄС вимагає дотримання жорстких стандартів GDPR, що обмежує використання даних [3].

Нарешті – міжнародна співпраця, яка направлена на успішне впровадження ШІ і залежить від доступності обміну знаннями, технічними стандартами та найкращими практиками використання ШІ, в тому числі в екосистемах онлайн сервісів, між країнами. Інтеграція глобального досвіду та локальних особливостей забезпечить створення конкурентоспроможних сервісів, що сприятимуть розвитку фінансового сектору та зростанню довіри клієнтів.

Отже, для підвищення ефективності використання ШІ у фінансових установах слід формувати, впроваджувати та дотримуватися стратегій, що включають:

1. Інвестиції в розробку локалізованих ШІ-рішень, що відповідають потребам конкретних ринків і поточному рівню розвитку екосистем онлайн сервісів фінансових установ.

2. Створення національних регуляторних рамок, які стимулюють інновації та захищають інтереси користувачів.

3. Інвестування в навчання фахівців та розширення співпраці з міжнародними організаціями для обміну знаннями та досвідом.

Сьогодні ми стаємо свідками, як штучний інтелект відкриває широкі можливості для фінансових установ, забезпечуючи їх конкурентоспроможність та адаптацію до вимог сучасного світу. Проте успіх його впровадження залежить від стратегічного підходу, який враховує як локальні, так і глобальні чинники.

Список використаних джерел

1. IMD World Competitiveness Yearbook 2023. International Institute for Management Development, 2023. 122 p.

2. INSEAD. The Global Talent Competitiveness Index 2023: What a Difference Ten Years Make. INSEAD, 2023. 300 p.

3. World Economic Forum. The Future of Growth Report 2024. WEF, 2024. 280 p.

4. Poynton S., Flynn J., Eaton K., Cantrell S., Mallon D., Scoble-Williams N. 2024 Global Human Capital Trends: Thriving beyond boundaries: Human performance in a boundaryless world. Deloitte Insights, 2024. 122 p.

Науковий керівник: В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор

М. Козьменков,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

СТРАТЕГІЯ ВИКОРИСТАННЯ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В ЕКОСИСТЕМІ ОНЛАЙН СЕРВІСІВ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Дослідження пропонує стратегічний підхід до використання штучного інтелекту в екосистемі онлайн сервісів фінансових установ. В роботі висвітлюється взаємозв’язок технологічних інновацій з геоекономічними та геостратегічними реаліями, а також окреслюються

виклики та перспективи впровадження штучного інтелекту у глобальному фінансовому контексті.

Глобалізація, технологічні інновації та сучасні геостратегічні реалії вимагають від фінансових установ адаптації до нових викликів і можливостей. Штучний інтелект (ШІ) стає важливим інструментом трансформації онлайн сервісів, що дозволяє установам залишатися конкурентоспроможними в умовах конкуренції та невизначеності. Постає потреба у формуванні стратегій впровадження ШІ в екосистему фінансових установ з урахуванням впливу геоекономічних та геостратегічних змін.

Метою дослідження є аналіз впливу геостратегічних і геоекономічних факторів на впровадження штучного інтелекту у фінансовій сфері, а також розробка рекомендацій для оптимального використання цієї технології в екосистемах онлайн сервісів фінустанов.

Сучасні геополітичні реалії визначають правила гри у сфері фінансів та технологій. Географічне розташування держав, енергетичні ресурси та їх доступність, економічна взаємозалежність країн, а також глобальна безпекова криза значно впливають на стратегії фінансових установ [1]. Наприклад, енергетична криза в Європі підштовхує компанії до впровадження енергоефективних рішень, включаючи системи на основі ШІ, які дозволять оптимізувати витрати енергії, впровадження відновлюваної енергетики та фінансові операції.

Сучасна архітектура європейської безпеки формується під впливом багатьох викликів. В цих умовах критичним є пошук рішень, які поєднують економічну та політичну стабільність із безпекою. Одним із таких рішень є впровадження технологій штучного інтелекту, які допоможуть фінансовим установам бути готовими до змін у глобальному геостратегічному просторі. Зокрема, автоматизовані системи ризик-менеджменту на основі ШІ можуть бути інтегровані в інфраструктуру міжнародних фінансових ринків, сприяючи їх стійкості в умовах кризи. При цьому важливо враховувати міжгалузевий підхід, що об’єднує зусилля приватного сектору, державних інституцій та міжнародних організацій [5]. Це вимагає від фінансових установ не лише впровадження інновацій, але й участі в глобальних ініціативах щодо забезпечення енергетичної та продовольчої безпеки.

Штучний інтелект вже трансформує фінансові ринки завдяки можливостям прогнозування, аналізу даних та автоматизації процесів. У світовій економіці ШІ може використовуватись для розв’язання глобальних проблем, таких як боротьба з фінансовими кризами, кіберзлочинністю та нерівністю доступу до фінансових послуг. Так,

країни Азії досягли значних успіхів у впровадженні ШІ, що дозволило їм зміцнити свої позиції у світовій економіці [4].

З іншого боку, використання ШІ сприяє зміцненню міжнародної співпраці в умовах геоекономічного суперництва. Створюються регіональні та міжнародні стандарти для безпечного використання ШІ, що зменшує ризики конфліктів між країнами [3].

ШІ відіграє ключову роль у створенні енергетичних систем майбутнього, зокрема у розвитку технологій чистого водню. Для фінансових установ це означає не лише можливість інвестувати в нові енергетичні проекти, а й використання інтелектуальних систем для оцінки ризиків та підвищення ефективності інвестицій. Україна, маючи науковий потенціал, може стати важливим гравцем у цій сфері, особливо з урахуванням її географічного розташування та природних ресурсів [2].

Попри перелічені переваги, інтеграція ШІ супроводжується низкою викликів. По-перше – це етичні питання. Збереження конфіденційності даних клієнтів і забезпечення недискримінаційності алгоритмів. По-друге – кібербезпека. Використання ШІ для виявлення аномалій потребує високого рівня захисту від зовнішніх загроз. По-третє – економічна взаємозалежність. Швидкі зміни на світовому ринку, які викликані в тому числі глобальними кризами, потребують адаптивних рішень, що враховують як локальні, так і глобальні тенденції.

Інтеграція ШІ в екосистеми онлайн сервісів фінустанов дозволяє значно покращити користувацький досвід, забезпечуючи персоналізовані послуги та ефективну взаємодію з клієнтами. Аналітичні системи, які прогнозують поведінку клієнтів, допомагають створювати індивідуальні пропозиції, що сприяє зміцненню довіри до установи та покращенню фінансових результатів [1].

Отже, штучний інтелект стає потужним інструментом, що дозволяє фінансовим установам адаптуватися до сучасних геостратегічних викликів. Його впровадження забезпечує не лише підвищення ефективності, але й сприяє міжнародній співпраці, вирішенню кліматичних проблем і зміцненню довіри клієнтів. З огляду на ці аспекти, стратегія використання ШІ повинна базуватися на інноваційності, етичності та відповідальності. Це дозволить фінансовим установам бути лідерами у світі, де геостратегічні зміни визначають нові правила гри.

Список використаних джерел

1. Геополітика в постатях і термінах : підручник для студентів і аспірантів спеціальності «Політологія». Ужгород : Гельветика, 2020. 786 с.

2. Дністрянський М. С. Геополітика : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 436 с.

3. Зленко А. Дипломатія і політика. Україна в процесі динамічних геополітичних змін. Харків : Фоліо, 2021. 590 с.

4. Страдвел Дж. Чому Азії вдалося. Київ : Наш Формат, 2017. 448с.

5. Задоя А.О., Федулова С.О., Ключник Р.М. Архітектура європейської безпеки: нові виклики та загрози: навчальний посібник [Електронне видання]. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2024. 297 с.

Науковий керівник: В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор

Д. Колос,
В. Локтєв,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ШТУЧНИЙ ІНТЕЛЕКТ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Штучний інтелект (ШІ) визнаний потужним двигуном економічного зростання, який може значно підвищити продуктивність і створювати абсолютно нові продукти та послуги. Автоматизуючи завдання, оптимізуючи процеси та генеруючи цінну інформацію з величезних масивів даних, ШІ, як очікується, забезпечить новий рівень ефективності та інновацій у різних галузях.

Прогнози показують, що до 2030 року штучний інтелект може внести приблизно 13 трильйонів доларів у світову економіку [1], а інші оцінки свідчать про навіть більш значні внески [2]. Цей величезний економічний потенціал підкреслює трансформаційну природу штучного інтелекту як ключового фактора майбутнього процвітання.

Здатність штучного інтелекту підвищувати продуктивність є фундаментальним фактором у стимулюванні економічного зростання. Завдяки автоматизації рутинних завдань і розширенню людських можливостей ШІ може значно підвищити ефективність різних процесів, що призведе до більшої загальної економічної продуктивності. Крім того, впровадження штучного інтелекту пропонує підприємствам значні можливості для підвищення ефективності роботи та скорочення витрат шляхом автоматизації ключових процесів і оптимізації розподілу ресурсів.

Хоча очікується, що штучний інтелект автоматизує багато існуючих робочих місць, він також за прогнозами стане значним творцем нових можливостей для працевлаштування. За оцінками, до

2030 року штучний інтелект може створити від 20 до 50 мільйонів нових робочих місць у всьому світі [3]. Це вказує на фундаментальні зміни на ринку праці, з появою нових ролей, які вимагають різних навичок і досвіду для розробки, впровадження та управління системами ШІ.

За деякими прогнозами, до 2030 року ШІ може витіснити близько 75 мільйонів робочих місць у всьому світі, але водночас створити приблизно 133 мільйони нових [3]. Цей чистий позитивний вплив на зайнятість, однак, який вимагатиме проактивних заходів для підтримки працівників, витіснених через автоматизацію, через ініціативи з перекваліфікації та підвищення кваліфікації. Навички, необхідні для майбутньої робочої сили, все більше зосереджуватимуться на унікальних людських здібностях, які доповнюють ШІ, таких як критичне мислення, креативність і вирішення складних проблем.

Оскільки штучний інтелект бере на себе більш рутинні та аналітичні завдання, працівникам потрібно буде адаптуватися до ролей, які вимагають цих навичок вищого рівня. Визнаючи цю зміну, приблизно 50% глобальної робочої сили, ймовірно, повинні будуть брати участь у перекваліфікації або підвищенні кваліфікації до 2030 року, щоб залишатися відповідними та конкурентоспроможними на ринку праці, керованому ШІ [2]. Це підкреслює критичну важливість інвестування в освітні та навчальні програми, щоб підготувати робочу силу до нових вимог ери ШІ.

Цікаво, що самі працівники все більше усвідомлюють потенціал штучного інтелекту для автоматизації їхніх завдань, а деякі опитування показують, що вони вважають, що майже третина їхніх поточних обов’язків може виконуватися ШІ. Це зростаюче усвідомлення підкреслює необхідність для компаній брати участь у відкритому спілкуванні та проактивному плануванні, щоб ефективно керувати інтеграцією штучного інтелекту в робочі процеси та подолати потенційний вплив на робочі ролі.

У 2024 році приблизно 40% світових компаній повідомили про використання ШІ у своїх бізнес-операціях [4]. Деякі регіони лідирують у розгортанні штучного інтелекту, зокрема Індія (59%) та ОАЕ (58%) лідирують у застосуванні штучного інтелекту на підприємствах станом на 2024 рік [4]. Великі підприємства також мають значно більшу ймовірність впровадження штучного інтелекту порівняно з меншими підприємствами. Серед різноманітних бізнес-функцій маркетинг наразі займає найвище місце в застосуванні генеративного ШІ [5]. Індустрія охорони здоров’я також виявляє зростаючу довіру до штучного інтелекту, дедалі більше організацій інтегрують моделі штучного інтелекту у свою діяльність. Фінансові послуги та сектори високих

технологій/телекомунікацій також демонструють високі темпи впровадження в певних додатках штучного інтелекту, таких як управління ризиками та надання послуг [5].

Щоб ефективно орієнтуватися в мінливому ландшафті штучного інтелекту, компаніям слід стратегічно досліджувати та інтегрувати рішення штучного інтелекту для підвищення ефективності, покращення взаємодії з клієнтами та стимулювання інновацій, а також приділяти пріоритет етичним міркуванням та інвестувати в навчання робочої сили, щоб адаптуватися до мінливого ринку праці.

Список використаної літератури

1. AI's Impact on Healthcare, Employment, and Economic Growth. Politics and Rights Review. 2025. URL: https://politicsrights.com/ai-impact-healthcare-employment-economic-growth/

2. Purohit A. Artificial Intelligence: The Impact on Economy and Employment. Huawei BLOG. 2024. URL: https://blog.huawei.com/en/post/2024/1/18/ai-economy-employment

3. Robert Farell. The Impact of AI on Job Roles, Workforce, and Employment: What You Need to Know. Innopharma education. 2025. URL: https://www.innopharmaeducation.com/blog/the-impact-of-ai-on-job-roles-workforce-and-employment-what-you-need-to-know

4. Cardillo A. How Many Companies Use AI? Exploding Topics. 2025. URL: https://explodingtopics.com/blog/companies-using-ai

5. AI Adoption Statistics 2024: All Figures & Facts to Know. Vention. 2025. URL: https://ventionteams.com/solutions/ai/adoption-statistics

Науковий керівник: С.О. Федулова, доктор економічних наук, професор

О. Коноваленко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА США В ПЕРІОД 2019–2023 РОКІВ

Зовнішньоекономічні зв'язки між Україною та Сполученими Штатами Америки мають значний вплив на розвиток економіки обох країн. Протягом останніх кількох років ці зв'язки зазнали серйозних змін, зокрема через політичні та економічні трансформації, а також через війну в Україні. Сполучені Штати Америки залишаються одним із ключових партнерів України в різних галузях, включаючи торгівлю, інвестиції та технології. Особливу увагу слід приділяти розвитку

співпраці в таких секторах, як енергетика, оборонна промисловість, інформаційні технології, а також відновлення інфраструктури після збройного конфлікту. Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та США є важливим для оцінки перспектив подальшого розвитку двостороннього партнерства та для формулювання стратегій, які сприятимуть зростанню товарообігу та інвестиційної активності між країнами.

Торгівля між Україною та США протягом 2019–2023 років демонструє стабільне зростання. Як видно з таблиці, товарообіг між двома країнами зріс більш ніж удвічі — з 2,9 млрд доларів у 2019 році до 6,6 млрд доларів у 2023 році. Цей ріст є результатом посилення економічної співпраці та взаємного інтересу до розвитку партнерства.

У період з 2019 по 2023 рік товарообіг між Україною та США демонстрував стійке зростання. Обсяг експорту з України до США зріс з 1,5 млрд доларів у 2019 році до 3,4 млрд доларів у 2023 році, тоді як імпорт зі США збільшився з 1,4 млрд до 3,1 млрд доларів. Відповідно, загальний товарообіг між країнами за цей період зріс більш ніж удвічі — з 2,9 млрд до 6,6 млрд доларів. Найбільший приріст відбувся у 2021–2023 роках, що свідчить про активізацію економічного співробітництва, зокрема у сферах промисловості, технологій та енергетики.

У 2023 році структура товарної торгівлі між Україною та США вказує на велику кількість постачань металургійної продукції, сільськогосподарських товарів та технологічних компонентів з України до США, в той час як основні категорії імпорту зі США включають машини, обладнання, хімічну продукцію та енергетичне устаткування.

У 2023 році основними категоріями експорту з України до США залишалися чорні метали та вироби з них, на які припадало 1,06 млрд доларів, що робить цю галузь провідною в структурі експорту. Значну частку займали також машини, обладнання та транспортні засоби — 789 млн доларів. Продукція хімічної промисловості становила 462 млн доларів, що свідчить про розширення експорту хімічних сполук та фармацевтичних препаратів. Крім того, суттєві обсяги експорту припадали на продовольчі товари та сировину (413 млн доларів), а також деревину та вироби з неї (250 млн доларів). Така структура експорту відображає ключові конкурентні переваги України, особливо у металургії, машинобудуванні та сільському господарстві.

Торгівля між Україною та США демонструє стабільне зростання. Протягом п'яти років товарообіг зріс більш ніж удвічі — з 2,9 млрд доларів у 2019 році до 6,6 млрд доларів у 2023 році. Ця позитивна динаміка свідчить про розширення економічної співпраці та взаємну зацікавленість у розвитку партнерства. За словами експертів, "це є

важливим сигналом для зміцнення економічних зв'язків між країнами" [1].

Рис. 1. Імпорт США в Україну (млн дол. США)*

**Складено автором за [4].*

З початком повномасштабного вторгнення РФ в Україну в 2022 році структура двосторонньої торгівлі зазнала значних змін. США стали важливим постачальником критично важливих товарів для України, таких як оборонне обладнання, енергетичне устаткування та паливо. Ці зміни призвели до зростання імпорту в категоріях машинобудування та продукції паливно-енергетичного комплексу. За даними аналітиків, "цей розвиток демонструє адаптацію торгових відносин до нових умов" [2].

США залишаються важливим інвестором в економіку України. Основні напрямки американських інвестицій включають інформаційні технології, агропромисловий комплекс, оборонну промисловість та енергетику. Після 2022 року спостерігається активізація співпраці у сфері військових технологій та відновлення інфраструктури. "Сполучені Штати продовжують надавати Україні стратегічну підтримку, включаючи інвестиції в ключові сектори економіки" [3].

Подальше зміцнення торговельних відносин між Україною та США залежатиме від кількох ключових факторів. Очікується, що США продовжать надавати економічну допомогу Україні, що сприятиме розвитку торгівлі та інвестицій. Також важливим фактором стане модернізація української економіки, поліпшення інфраструктури та бізнес-клімату. Післявоєнне відновлення може стати важливим

драйвером економічних зв'язків між країнами. "Завдяки політичній підтримці та активній співпраці, торговельні зв'язки між Україною та США будуть зміцнюватися" [4].

Торгівля між Україною та США за останні п’ять років демонструє стабільне зростання, що відображає розширення економічної співпраці та взаємну зацікавленість у розвитку партнерства. Зростання товарообігу вдвічі підтверджує тенденцію до поглиблення співпраці між країнами. Проте війна значно вплинула на структуру двосторонньої торгівлі, що вимагало адаптації як з боку України, так і з боку США. США стали важливим постачальником критично важливих товарів, таких як оборонне обладнання та енергетичне устаткування, що змінило напрямок імпорту в Україну. Крім того, США залишаються важливим інвестором в економіку України, активно підтримуючи важливі сектори, зокрема, інформаційні технології та оборонну промисловість. Очікується, що подальше зростання співпраці між країнами буде визначатися відновленням інфраструктури України після війни, що надасть нові можливості для економічних зв'язків та інвестицій.

Список використаних джерел

1. Invest in Ukraine. "Economic Growth." URL: https://invest.gov.ua
2. Ministry of Economy of Ukraine. "Trade Relations." URL: https://www.me.gov.ua
3. US Embassy Kyiv. "Economic Cooperation." URL: https://ua.usembassy.gov
4. World Bank. "Ukraine and the World Economy." URL: https://www.worldbank.org

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

О. Коноваленко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ РЕЙТИНГУ СВОБОДИ ПЕРЕСУВАННЯ: СВІТОВІ ПОКАЗНИКИ ТА ПОЗИЦІЯ УКРАЇНИ

Паспорт кожної з 199 країн оцінюється на предмет можливості безвізового в'їзду або спрощеного оформлення візи до 227 держав і територій. Для цього використовуються дані бази Timatic, що підтримується Міжнародною асоціацією повітряного транспорту (IATA).

Для врахування країни у списку безвізового в’їзду подорожуючий

повинен мати стандартний закордонний паспорт, оскільки службові, дипломатичні чи морські паспорти не беруться до уваги. Враховуються лише повнолітні особи, адже для дітей можуть діяти інші візові правила. Якщо для в'їзду потрібне спеціальне запрошення або урядовий дозвіл, така країна не включається у список. Також беруться до уваги лише індивідуальні поїздки, тобто коли людина подорожує самостійно, а не в складі туристичної групи. Якщо в'їзд дозволений лише для короткострокового транзиту, така країна не враховується. Основною метою подорожі має бути приватний візит, наприклад, туризм або бізнес, оскільки службові відрядження чи особливі заходи можуть мати інші умови в'їзду. Крім того, країна не зараховується, якщо мінімальний строк дозволеного перебування становить лише 1–2 дні.

Умови, що впливають на можливість безвізового в'їзду, формують загальні критерії оцінки свободи пересування громадян і значно впливають на позицію країни в міжнародних рейтингах. Обмеження, пов'язані з типом паспорта, виключають власників дипломатичних, службових та морських документів, фокусуючись на стандартних закордонних паспортах. Віковий фактор також є вирішальним, оскільки правила для дітей можуть суттєво відрізнятися, що потенційно звужує коло осіб, які можуть скористатися безвізовим режимом. Наявність спеціальних дозволів, таких як урядові запрошення або попереднє схвалення, автоматично знижує відкритість країни до вільного в'їзду. Подорожі в складі туристичних груп також не враховуються, оскільки головний критерій – можливість індивідуального перетину кордону. Важливим фактором є і відсутність транзитних обмежень, адже короткостроковий транзит не прирівнюється до повноцінного візового доступу. Ціль поїздки є визначальною: пріоритет надається приватним подорожам, а бізнесові чи туристичні візити враховуються, тоді як службові відрядження та спеціальні заходи можуть мати інші вимоги. Мінімальний строк перебування також відіграє роль: країни, що дозволяють в'їзд лише на 1–2 дні, не вважаються доступними для повноцінного безвізового режиму. Усі ці критерії визначають реальну мобільність громадян та їхню здатність безперешкодно подорожувати світом.

Є низка умов, які не впливають на основний рейтинг, але можуть впливати на можливість подорожі:Деякі країни встановлюють вимогу щодо мінімального терміну дії паспорта після в'їзду, тому подорожуючий повинен заздалегідь перевірити цей аспект. У ряді держав перед поїздкою необхідно заповнити анкету або зареєструватися в електронній системі контролю. Хоча візові вимоги можуть бути відсутніми, деякі країни зобов'язують сплачувати в'їзний збір. Крім того,

візу в деяких державах можна отримати лише в певних аеропортах. Окремі країни вимагають підтвердження вакцинації від специфічних хвороб. Загальні умови в’їзду часто включають бронювання житла, наявність достатніх фінансових коштів та зворотного квитка. Також слід враховувати особливості регіональної візової політики: наприклад, правила в’їзду до Гренландії та Фарерських островів регулюються відповідно до вимог Данії.

Додаткові фактори, що впливають на можливість подорожей, є важливими регуляторами, які визначають рівень доступності в'їзду до певної країни. Вимоги до терміну дії паспорта можуть значно впливати на плани мандрівників, оскільки багато країн вимагають, щоб документ залишався чинним ще певний період після прибуття. Попереднє надання інформації, зокрема заповнення анкет або реєстрація в електронних системах контролю, є додатковим бар'єром, що ускладнює спонтанні поїздки. Сплата в'їзного збору може замінювати візу, але фактично обмежує доступ для громадян із низьким рівнем доходу. Локація пунктів в'їзду також відіграє важливу роль: якщо візу можна отримати лише в певних аеропортах, це ускладнює мобільність та збільшує витрати на подорож. Санітарні обмеження, такі як обов’язкові щеплення, сприяють безпеці, але можуть створювати додаткові труднощі для мандрівників. Загальні умови в’їзду, включаючи необхідність підтвердження бронювання житла, наявності достатніх фінансових ресурсів та зворотного квитка, є звичними вимогами, проте можуть обмежувати доступ для осіб, що подорожують із мінімальним бюджетом. Особливості візової політики окремих регіонів свідчать про те, що навіть у межах однієї держави можуть діяти різні правила, що ускладнює планування поїздок. Усі ці фактори разом формують додаткові бар'єри для подорожуючих, змушуючи їх ретельно готуватися до відвідування тієї чи іншої країни.

Система нарахування балів:

- Якщо візу потрібно отримувати заздалегідь у дипломатичних установах – 0 балів.
- Якщо візу можна оформити онлайн або за попереднім схваленням – 1 бал.
- Якщо віза не потрібна взагалі або оформлюється по прибуттю – 1 бал.
- Якщо для в’їзду потрібна електронна авторизація (eTA) – 1 бал.

Підсумковий розрахунок рейтингу: Загальний бал паспорта дорівнює кількості країн і територій, до яких власник паспорта може в'їхати без візи або за спрощеною процедурою (наприклад, отримуючи eTA чи візу по прибуттю).

Станом на 2023 рік, перші десять країн за Henley Passport Index виглядають наступним чином:

1. Сінгапур
2. Японія
3. Південна Корея
4. Данія
5. Фінляндія
6. Франція
7. Німеччина
8. Ірландія
9. Італія
10. Іспанія

Рис. 1. Місце України за 2021-2025 роки*

**Складено автором [1].*

Згідно рис.1 ми бачимо що протягом 2021-2025 років позиція України в Henley Passport Index покращилася. Рейтинг Henley Passport Index оцінює глобальну мобільність власників паспортів, визначаючи кількість країн і територій, які можна відвідати без візи або з мінімальними візовими вимогами. Країни, що займають провідні позиції, такі як Сінгапур, Японія та Південна Корея, забезпечують своїм громадянам високий рівень доступу до міжнародних подорожей, що свідчить про їхні сильні дипломатичні відносини та стабільну економічну ситуацію [1].

Порівнюючи позиції України в Henley Passport Index за період 2021–2025 років, спостерігається значне покращення: з 38-го місця в 2021 році до 28-го в 2025 році.

Це досягнуто завдяки активній міжнародній діяльності, розвитку відносин з Європейським Союзом, укладанню безвізових угод з різними країнами та реформам у сфері дипломатії. Покращення рейтингу також відображає стабільність і розвиток внутрішньої політики, що полегшує подорожі громадян без візових бар'єрів [2].

Цей прогрес є важливим для громадян України, оскільки відкриває нові можливості для бізнесу, освіти та туризму. Покращення статусу паспорта також підвищує міжнародний імідж України, що може позитивно вплинути на зовнішню політику та інвестиційний клімат у країні [3].

Список використаних джерел

1. Henley Passport Index: The World's Most Powerful Passports in 2025. Henley & Partners. URL: https://www.henleyglobal.com/passport-index/ranking
2. The World's Most Powerful Passports in 2025, Ranked. Business Insider. URL: https://www.businessinsider.com/most-powerful-passports-ranked
3. Рейтинг найпотужніших паспортів світу 2025 року: на якому місці український. ТСН. URL: https://tsn.ua/svit/reyting-naypotuzhnishih-pasportiv-u-sviti-2025-roku-na-yakomu-misci-ukrayinskiy-2743377.html

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

В. Круглякова,
Х. Легуцька,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів (Україна)

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК КЛЮЧОВІ ГРАВЦІ НА МІЖНАРОДНОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

Міжнародні фінансові організації відіграють ключову роль у регулюванні сучасних економічних процесів у світі. Впроваджуючи передові методи фінансового управління та аналізу, а також співпрацюючи з провідними компаніями, вони сприяють залученню країн до міжнародних валютно-кредитних відносин. Їхня діяльність охоплює стимулювання міжнародної торгівлі, кредитування державних

програм, інвестування у глобальні проекти, підтримку розвитку малого та середнього бізнесу та забезпечення стабільності світового ринку.

Сучасна міжнародна фінансова система сформувалася після завершення Другої світової війни, коли були створені такі важливі установи, як Міжнародний валютний фонд та Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Їхня поява сприяла розширенню фінансової співпраці між країнами та відкрила нові можливості для вирішення глобальних фінансових проблем [1].

Міжнародні фінансові організації є інститутами, заснованими на міждержавних угодах з метою регулювання економічних відносин на міжнародному рівні. Однією з таких установ є Група Світового банку, яка об'єднує кілька фінансових організацій та виконує дві основні функції: надання кредитів і технічну підтримку. До її складу входять Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародна асоціація розвитку, Багатостороннє агентство з гарантій інвестицій та Міжнародний центр врегулювання інвестиційних спорів.

Міжнародні фінансові організації відіграють ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності, економічного розвитку та подоланні криз у різних країнах світу. Вони сприяють співпраці між державами, надають фінансову допомогу та розробляють рекомендації щодо макроекономічної політики.

У табл. 1 представлено порівняння найбільш впливових міжнародних фінансових установ, їхні цілі, функції та масштаби діяльності. Аналіз міжнародних фінансових організацій показує, що кожна з них має свою спеціалізацію та зону впливу, однак усі вони спрямовані на сприяння економічному зростанню, фінансовій стабільності та соціальному розвитку. Завдяки взаємодії цих організацій світова фінансова система стає більш стійкою до криз та викликів сучасної економіки. Їхня діяльність сприяє зменшенню бідності, розвитку інфраструктури та покращенню умов ведення бізнесу у різних регіонах світу.

Сучасна міжнародна валютна система зазнає суттєвих трансформацій під впливом глобальних економічних змін, геополітичних факторів та технологічного прогресу. Основні тенденції, що визначають її розвиток, включають дедоларизацію, посилення ролі альтернативних валют, цифровізацію фінансових потоків і зміни у функціонуванні центральних банків.

Однією з ключових тенденцій є поступова дедоларизація світової економіки. Незважаючи на домінування долара, країни активно диверсифікують валютні резерви та розрахунки. Китайський юань, євро

та інші регіональні валюти набувають більшої ваги, особливо серед країн БРІКС та інших розвиваючих економік. Санкційна політика Заходу сприяє цьому процесу, оскільки країни шукають альтернативи доларовим розрахункам для захисту своїх фінансових систем та забезпечення економічної незалежності [2].

Таблиця 1

Порівняльна таблиця міжнародних фінансових організацій

Організація	Рік засну-вання	Штаб-квартира	Основна мета	Основні функції	Члени
Міжнародний валютний фонд (МВФ)	1945	Вашингтон, США	Стабільність міжнародної фінансової системи	Надання кредитів країнам, консультації з макроекономічної політики, моніторинг економік	190 країн
Світовий банк (СБ)	1945	Вашингтон, США	Зменшення бідності та сприяння економічному розвитку	Фінансування інфраструктурних проектів, технічна допомога	189 країн
Банк міжнародних розрахунків (БМР, BIS)	1930	Базель, Швейцарія	Підтримка міжнародної фінансової стабільності	Координація політики центральних банків, дослідження, моніторинг ринків	41 цент-раль-ний банк
Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР)	1991	Лондон, Велика Британія	Підтримка економік перехідного періоду	Інвестиції в підприємства, розвиток ринкових економік	74 країни
Азійський банк розвитку (АБР)	1966	Маніла, Філіппіни	Соціально-економічний розвиток Азії	Кредитування та фінансова підтримка проектів	68 країн
Міжнародна фінансова корпорація (МФК, IFC)	1956	Вашингтон, США	Сприяння розвитку приватного сектора	Інвестиції в компанії, консалтинг	185 країн
Міжамериканський банк розвитку (МБР)	1959	Вашингтон, США	Економічний розвиток Латинської Америки	Кредитування, інвестування у проекти	48 країн

Важливу роль відіграє цифровізація валютної системи, яка проявляється у розвитку цифрових валют центральних банків (CBDC).

Впровадження цифрового юаня, експериментальні проекти цифрового євро та долара можуть суттєво змінити механізми міжнародних розрахунків, зменшивши залежність від традиційних банківських систем та підвищивши швидкість і безпеку фінансових операцій. Також розширюється використання криптовалют, що викликає необхідність адаптації регуляторної політики.

Роль міжнародних фінансових інституцій, таких як Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Світовий банк, змінюється в умовах глобалізації та зростання регіональних валютних блоків. Вони адаптують свої стратегії, враховуючи посилення економічного впливу Китаю та інших регіональних гравців. Нові платіжні системи, як-от CIPS у Китаї та альтернативні механізми в Європі, зменшують домінування SWIFT і збільшують автономію регіональних валютних зон. Це призводить до більшої різноманітності фінансових систем і зменшення залежності від традиційних міжнародних фінансових інструменті [3].

Окрім того, формується нова концепція валютних союзів і багатосторонніх розрахунків, які сприяють економічній незалежності окремих регіонів. Деякі країни досліджують можливість створення єдиних валютних зон на основі спільних інтересів, що може зменшити вплив глобальних фінансових центрів і підвищити економічну стабільність. Подібні ініціативи спостерігаються в Латинській Америці та Африці, де відбуваються переговори про створення єдиної регіональної валюти.

Іншою важливою тенденцією є перегляд механізмів валютного регулювання та координації між країнами. Центральні банки прагнуть розробити нові стратегії для запобігання валютним кризам, включаючи механізми управління капіталом, запровадження альтернативних міжнародних резервів та посилення координації валютної політики між країнами.

Міжнародна валютна система поступово переходить до більш багатополярної структури, де основні резервні валюти конкурують між собою, а технологічні інновації сприяють підвищенню ефективності фінансових транзакцій. Попри це, питання довіри до нових валютних механізмів та регуляторних ризиків залишається актуальним. Майбутнє міжнародної валютної системи залежатиме від здатності економічних та фінансових інституцій адаптуватися до швидкозмінного глобального ландшафту.

Список використаних джерел

1. Максимюк Ю.О. Роль міжнародних фінансових організацій в регулюванні сучасних світових економічних процесів, 2019. URL:

https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/14982 (дата звернення 12.03.2025)

2. Рудич А.А. ДО ПИТАННЯ ПРО ДЕ-ДОЛАРИЗАЦІЮ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ, 2023. URL: https://orcid.org/0000-0003-2581-6914 (дата звернення 12.03.2025)

3. Грубляк О.М., Юрій Е.О. Навчальний посібник., Світова фінансова система, Чернівці, 2023. URL: https://archer.chnu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/7674/%D0%9D-067 (дата звернення 12.03.2025)

О. Кудирко,
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти» ДОР, м. Дніпро (Україна)

НЕПЕРЕРВНА ОСВІТА В УМОВАХ ВІЙНИ: ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах трансформації соціальних та політичних систем, поряд із численними факторами, які визначають сучасний геополітичний ландшафт, особливої ваги набуває людський фактор. Саме інтелектуальний капітал стає запорукою конкурентоспроможності організацій та цінується значно більше ніж фінансовий та матеріальний. Однією з глобальних цілей сталого розвитку є «…забезпечення всеохоплюючої і справедливої якісної освіти та заохочення можливості навчання впродовж усього життя для всіх»[2]. Як видно із формулювання цілі, однією із складових виступає саме неперервна освіта як інструмент навчання, розвитку та адаптації до викликів сучасності. Безумовно, актуальність та роль освіти впродовж життя в умовах воєнного стану нашої країни набуває нового значення, адже сприятиме з одного боку підвищенню професійного зростання та рівня освіченості громадян, так і адаптації постраждалим від війни, а також вирішенні низки інших соціально значущих питань сьогодення для українських громадян.

Концепція неперервної освіти у світі набула поширення порівняно недавно, і активно розвивається останні десятиліття. Зародження та становлення даного напряму відбулось у скандинавських країнах, зокрема Данії, Норвегії та Швеції, у яких процес неперервної освіти організований та підтримується державою вже понад два століття. Активного розвитку дане явище набуло і у європейських країнах, зокрема Німеччині, Франції, Австрії, а також США та Канаді. Варто відзначити, що саме високорозвинені країни є лідерами у запровадженні

та пропагуванні освіти дорослих серед населення, адже вбачають у цьому як покращення добробуту власних громадян, так і інструмент розбудови успішної економіки країни. У цьому аспекті є показовим досвід європейських країн та північно-американських країн, які здійснили трансформації в освіті дорослих від непрофесійного характеру та акценті на особистісному розвитку до професійного розвитку та залучення активних громадян у розбудову держави та формування ефективного суспільства [1]. Сьогодні неперервна освіта перебуває під впливом тенденцій соціально-економічного та політичного життя, адаптується відповідно потреб споживачів та змін у сучасному світі, науково-технічним новаціям. За таким умов її організація потребує постійного оновлення з орієнтацію на вимоги часу.

Вітчизняна економіка та громадянське суспільство за роки повномасштабної війни зазнали руйнівних втрат, які позначились на всій сферах життєдіяльності. Однією із причин розвитку неперервної освіти є значна кількість громадян, які втратили можливість працювати за основною спеціалізацією, внутрішньо переміщених осіб, людей з фізичними та/або психологічними травмами, які мають нагальну потребу у перекваліфікації, підвищенні кваліфікації або зміні повної професійної направленості. Відповідно, неперервна освіта стає стратегічним інструментом вирішення широкого спектру соціально-економічних проблем та розбудови суспільства.

Ключові завдання, які виконує неперервна освіта для ефективної взаємодії громадян у суспільстві в умовах воєнного та післявоєнного періоду наступні. По-перше, ключової функцією є розвиваюча, яка направлена на покращення знань, навичок людини та дає можливість бути конкурентоспроможними у повсякденному житті та на ринку праці. Варто зазначити, що даний компонент варто розглядати у двох напрямах – професійний та особистісний. Перший передбачає підвищення фахової кваліфікації, оволодіння новими методами роботи, другий сприяє розвитку особистості, задоволенню інтелектуальних потреб, розширення кругозору, наприклад, вивчення іноземних мов, підвищення цифрової грамотності або навичок комунікації. По-друге, адаптивна функція, яка передбачає оновлення та адаптацію знань, умінь відповідно до сучасних потреб життя та роботи. Сучасний світ вкрай динамічно змінюється, і відповідно, інструменти неперервної освіти дозволяють пристосуватись і до нових професійних, особистісних та соціальних вимог. По-третє, компенсуюча функція забезпечує відновлення прогалин громадян у базовій освіті, що важливо для соціально вразливих груп населення. В умовах війни важлива функція ресоціалізації, яка направлена на створення умов щодо покращення умов життя внутрішньо

переміщених осіб та осіб постраждалих від війни. Інтегруючим фактором виступає функція покращення якості життя, яка дозволяє людям залишатися активними, залученими та задоволеними та підтримувати когнітивна навички протягом життя.

Неперервна освіта в Україні сьогодні представлена наступними основними напрямами.

Професійна освіта. Навички професійної освіти можна підвищити використовуючи широкий спектр курсів, які дозволяють здобути нові знання, уміння підвищити кваліфікацію або змінити професію. Такі освітні послуги надають різні інституції, зокрема: заклади вищої та професійно-технічної освіти державної і недержавної форм власності; приватні навчальні центри компаній, які пропонують широкий спектр програм, адаптованих до потреб конкретних галузей та підприємств; курси на онлайн-платформах Coursera, Udemy, Prometheus, EdEra; курси центрів зайнятості, які пропонують програми для безробітних категорій населення.

Індивідуальні освітні потреби можуть бути реалізовані за рахунок персоналізованих навчальних програм, які враховують особисті цілі, інтереси та темп навчання. Це можуть бути як відкриті освітні ресурси, наприклад, використання безкоштовних онлайн-курсів, лекцій та інших освітніх матеріалів, так і навчальні спільноти – участь у онлайн-форумах, групах та інших спільнотах, де можна обмінюватися знаннями та досвідом, а також у форматі індивідуальних консультацій з викладачами, тьюторами або менторами. Актуальним сьогодні у суспільстві є запит на підвищення цифрової грамотності, яка дозволить ефективно користуватись комп'ютером, онлайн-сервісами та інтернет.

Адаптація до умов життя. В умовах військового стану для внутрішньо переміщених осіб в Україні пропонуються різноманітні курси, спрямовані на їхню адаптацію, інтеграцію та здобуття нових навичок. Це можуть бути курси з перекваліфікації або підвищення кваліфікації у напрямках ІТ, курси робітничих професій, підприємництва, а також психологічної та соціальної підтримки.

З огляду на зазначене, узагальнимо, що перспективи неперервної освіти в Україні є надзвичайно важливим фактором розвитку суспільства та економіки, особливо в умовах відбудови українського суспільства у післявоєнний час. Держава повинна відігравати ключову роль у підтримці та розвитку неперервної освіти, зокрема у напряму визначення пріоритетних напрямків розвитку та розробки механізмів реалізації, фінансування та підтримки навчальних закладів та організацій, що надають освітні послуги, забезпечення якості та сприяння доступу для навчання людей з різними потребами та

можливостями. Важливим і є напрям пропагування неперервної освіти серед населення для створення суспільства, орієнтованого на навчання протягом усього життя.

Список використаних джерел

1. Теренко О.О. Тенденції розвитку освіти дорослих у США і Канаді. Київ. ТОВ «ДКС Центр». 2019. 398с.

2. Цілі сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kpi.ua/sustainability/goals - Дата звернення 10.03.2025

Ю. Литвиненко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

САНКЦІЙНА ПОЛІТИКА ЯК СПОСІБ СТРИМУВАННЯ РОСІЇ: ПРОМІЖНІ ВИСНОВКИ

Сучасні міжнародні відносини ґрунтуються на певних правилах, формальних та неформальних. Усі вони створені задля комфортного співіснування країн світу, щоб забезпечити розвиток і взаємодію держав, організацій, компаній тощо. Утім, виникає питання: що ж робити, коли певна країна не дотримується встановлених норм? Для цього передбачено санкції – заходи впливу на порушника.

Санкції можуть бути спрямовані проти уряду певної держави та інших осіб або організацій, пов’язаних із цим урядом, але вони також можуть бути спрямовані на певні групи, які не обов’язково пов’язані з конкретною країною. Також санкції можуть бути запровадженні для обмеження доступності продуктів, матеріалів або технологій, які використовуються в діяльності, на яку поширюються санкції (наприклад, виробництво озброєння або видобуток нафти). Санкції завжди плануються в кожному конкретному випадку для задоволення конкретних вимог зовнішньої політики та політики безпеки, тому всі режими санкцій різні [1, с. 115]. Так, санкції різного типу введено проти Ірану, КНДР, Венесуели, М’янми, Білорусі та інших країн.

Санкції проти Росії пов’язані з порушенням нею норм права. Можна умовно поділити ці санкції на дві категорії. Перша пов’язана з порушенням прав людини в Росії. Так, ще в 2010 р. західні країни почали вводити санкції проти російських посадовців, причетних до вбивства С. Магнітського (так званий «список Магнітського»). Пізніше санкції було введено і проти інших осіб, які відігравали ключову роль у порушеннях прав людини в Росії. Втім, ці санкції не зачіпають переважну більшість громадян та не впливають на їх щоденне життя.

Друга категорія пов'язана із зовнішньою політикою Росії, зокрема, порушенням нею суверенітету інших країн. Передусім, звичайно, йдеться про санкції, введені у зв'язку із вторгненням в Україну. Так, перші обмеження почали вводитися ще в 2014 р. після анексії Криму та початку гібридного вторгнення Росії на Донбас. Але й тоді вони не завдали істотної шкоди російській економіці. Більше того, в 2014-2022 рр. Росія не відчувала серйозного тиску з боку міжнародної спільноти. Так, у 2018 р. країна навіть приймала Чемпіонат світу з футболу. Напередодні широкомасштабного вторгнення багатьом видавалося, що дії Росії на зовнішній арені (у тому числі в Україні) вже рутинізовані, їх можна «винести за дужки» та співпрацювати з Росією в режимі *business as usual*.

Перші санкції, введені у 2022 р., були пов'язані навіть не з широкомасштабним вторгненням, а з визнанням терористичних угруповань «ДНР» та «ЛНР» незалежними державами. Очевидно, що цей відверто ворожий до України та світу крок спричинив введення санкцій. Але вплив конкретно цих обмежень не вдалося дослідити окремо, адже через кілька днів розпочалося широкомасштабне вторгнення Росії в Україну, і санкції почали вводитися в небаченій раніше кількості. Зокрема, США та ЄС наклали санкції на Центральний банк Росії, якими заморозили його закордонні активи. На 13 березня 2022 р. Росія вже не мала доступу до близько 300 млрд доларів США, тобто майже половини своїх золотовалютних резервів (загальні золотовалютні резерви Центробанку Росії оцінювалися приблизно у 630 млрд доларів США) [2, с. 6].

Також було введено санкції проти авіакомпаній (російським літакам було заборонено літати в більшість європейських країн). Пряме авіасполучення між Росією та ЄС, США і Канадою припинилося. Також було заборонено експорт багатьох товарів у Росію, а численні західні компанії вийшли з російського ринку. Низку російських банків було відключено від системи SWIFT, що ускладнило проведення платежів. Було вислано значну кількість російських дипломатів та співробітників дипломатичних установ Росії у країнах Заходу. Звичайно, цей перелік не є вичерпним.

На четвертий рік дії санкцій можна зробити певні висновки щодо їх ефективності. На нашу думку, переважна більшість санкцій, введених проти Росії, не досягли своєї мети. Мова в даному випадку йде не лише про війну, яка продовжується (зупинити війну санкціями навряд чи можливо), а й про те, що істотного погіршення рівня життя в Росії не сталося. Принаймні, стан справ в економіці не призвів до масового

зубожіння чи протестів проти режиму (останні в умовах репресії навряд чи можливі).

На нашу думку, така неефективність санкцій зумовлена низкою причин. По-перше, санкції вводилися поступово, даючи можливість російському бізнесу та державним компаніям адаптуватися до наступних кроків. По-друге, обмеження були неповними: так, країни ЄС не відмовилися повністю від російських енергоносіїв. Так, у 2023 р. ЄС імпортував 15,1 млн т зрідженого природного газу з Росії, а в 2024 р. вже 17,8 млн т [3]. По-третє, росіяни змогли налагодити систему паралельного імпорту (фактично контрабанди) товарів із третіх країн, які санкцій не дотримуються. По-четверте, російський бізнес зайняв вільні ніші на ринку і виробляє аналоги товарів, які не імпортуються. По-п'яте, на допомогу Росії прийшли не лише партнери, але й окремі підприємці з країн, які ввели санкції. По-шосте, особи, які приймають політичні рішення у Росії, є надбагатими людьми, і всі товари чи послуги, які їх цікавлять, все одно є для них доступними. На нашу думку, російський уряд, готуючи проєкт бюджету, вже розраховує на певні втрати через санкції. Відповідно, ефект від них знижується, адже економіка в цілому до них готова.

Ми вважаємо, що санкції можуть бути більш-менш дієвими проти невеликої країни, як-от проти Іраку часів С. Хусейна. Але згадаємо й інші приклади: КНДР цілком адаптувалася до санкційної політики з боку Заходу, те ж саме стосується Ірану та інших країн. Спроби ж ізолювати Росію чи змусити її до переговорів суто за допомогою санкцій, з реалістичної точки зору, виглядають марними.

Список використаних джерел

1. Ратушний С.М., Намясенко О.К. Міжнародні санкції в системі регулювання міжнародних комерційних відносин. Правова позиція. 2022. № 2 (35). С. 112-116.

2. Міжнародні санкції як інструмент стримування російської агресії проти України: аналіт. доп. / [А. Бобровицький, Н. Гавриленко, А. Гончарук, І. Ус, Г. Широкий, Р. Юлдашев]; за заг. ред. М. Паламарчука. Київ: НІСД, 2023. 76 с.

3. European imports of liquefied natural gas from Russia at 'record levels'. The Guardian. URL: https://www.theguardian.com/environment/2025/jan/09/european-imports-of-liquefied-natural-gas-from-russia-at-record-levels

Науковий керівник: Р.М Ключник, кандидат політичних наук, доцент

Т. Мазан,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА ЕКОНОМІКУ В'ЄТНАМУ: ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

В'єтнам є розвиненою країною, яка використовує усі переваги географічного розташування та омивається південно-китайським морем на сході. Позитивне розташування робить В'єтнам стратегічно важливим для морської торгівлі, оскільки через води країни проходять одні із найважливіших у світі судноплавні шляхи. Також для країни початком процвітання стало об'єднання країн, а саме Північний та Південний В'єтнам. Після головних позитивних змін в політичному та економічному устрої В'єтнаму, країна поступово переходила від централізовано-планової економіки до ринкової. Тобто, всі ці кроки стали важливими для залучення іноземних інвестицій, що сприяло розвитку промисловості та експорту. Такі зміни в економічній політиці країни дозволили значно покращити рівень життя населення та сприяти активному розвитку малого та середнього бізнесу, а також і великих підприємств. Насамперед, одним із ключових викликів для В'єтнаму залишається стабільність грошової системи, яка піддається впливу як з боку внутрішніх, так і з боку зовнішніх факторів. Викликом для цього може стати ситуація з в'єтнамським донгом, який є однією із найслабкіших валют у світі щодо курсу долара США. Це означає, що вартість однієї одиниці донга є дуже низькою в порівнянні з доларом або євро [1]. Наприклад, один долар США може бути еквівалентом кількох десятків тисяч донгів. Такий низький курс робить ціни в країні номінально дуже високими, оскільки суми в національній валюті здаються величезними. Однак, в реальному вираженні, через низький рівень доходів і загальну економічну ситуацію, товари та послуги у В'єтнамі залишаються доступними для місцевих жителів. Для іноземців ціни можуть виглядати досить вигідними, оскільки вони можуть отримати більше товарів і послуг за свої валютні одиниці, порівняно з іншими країнами. Таким чином, слабкість валюти робить В'єтнам привабливим для туристів та інвесторів, оскільки їхні гроші дозволяють купувати більше, але водночас створює економічні виклики для місцевого населення, особливо через високі ціни на імпортовані товари.

Всупереч проблемі, пов'язані з низьким обмінним курсом в'єтнамського донга, стабільність грошово-кредитної системи В'єтнаму залишається одним із головних пріоритетів уряду. Для цього використовуються різні механізми грошово-кредитної політики, такі як

регулювання грошової маси, контроль процентної ставки, монетарне регулювання [2]. Контроль, який здійснюється над інфляцією залишається важливим фактором, оскільки надмірне зростання інфляції може призвести до знецінення доходів жителів і втрати купівельної спроможності населення. Привабливість в'єтнамської валюти полягає в її характеристиках для інвесторів. Насамперед, низький обмінний курс робить країну привабливою для іноземних інвестицій, оскільки витрати на виробництво залишаються відносно низькими, що стимулює розвиток експортно орієнтованих галузей, а саме таких товарів як взуття, телефони, радіомовне обладнання, інтегральні схеми та деталі машин [3]. З іншого боку, стабільна політика контролю над валютним ринком сприяє підтриманню макроекономічної рівноваги та створенню сприятливих умов для бізнес-середовища.

Отже, В'єтнам продовжує адаптувати свою валютну систему, щоб бути готовим до викликів перехідної економіки, збалансовуючи привабливість для інвесторів і стабільність національної валюти. Важливим напрямом залишається подальшим зміцненням фінансової політики, особливо ефективне управління рівнем інфляції та валютним курсом. Для довгострокового розвитку країни необхідно забезпечити стійке зростання доходів населення, стимулювати внутрішнє виробництво та зменшити залежність від імпортних товарів. Ці важливі кроки сприятимуть економічній незалежності та підвищенню процвітання населення.

Список використаних джерел

1. VND – В'єтнамський донг URL: https://banknotes.finance.ua/ua/currency/view/vnd (дата звернення 20.03.25)

2. Люзняк М.Е., Бартош О.М. Інструменти грошово-кредитної політики НБУ та їх вплив на депозитний і кредитний ринки. Ефективна економіка. ДДАЕУ. 2011. № 12 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=838 (дата звернення 21.03.25)

3. Go to CIA.gov The world factbook. Vietnam – Country factsheet URL: https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/vietnam/factsheets/ (дата звернення 21.03.25)

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Т. Мазан,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА СИСТЕМА: МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ

Податково-бюджетна система є дуже важливою функцією кругообігу грошей, який характеризує вплив фінансових інструментів на економічне життя суспільства. Система дозволяє забезпечувати стійкість державних фінансів, підтримувати рівновагу між доходами та витратами, а також сприяє досягненню соціально-економічних цілей. Таке ефективне управління податково-бюджетною політикою може впливати на темпи економічне зростання, рівень зайнятості та покращувати добробут населення. Бюджетна політика держави спрямована на фінансування важливих суспільних сфер та програм, що забезпечують розвиток країни. Держава витрачає значні кошти на утримання закладів освіти, науки, медицини, культури, армії, правоохоронних органів, національного телебачення та радіо, також на будівництво інфраструктурних об'єктів, таких як дороги, підприємства та житлові будинки. Основним джерелом покриття всіх цих витрат є податкові надходження, що формуються шляхом оподаткування домашніх господарств та підприємств [1].

Окрім податкових надходжень, держава може отримувати доходи з інших джерел, зокрема від продажу державного майна, прибутку на капітал, дивідендів за акціями або розміщення державних облігацій. Однак частка цих доходів у загальній структурі бюджетних надходжень зазвичай є невеликою, ніж надходження від податків. Саме тому податкова система відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стабільності та виконанні соціально-економічних функцій держави [1]. Використання такої гнучкої політики дає можливість державі реагувати на економічні труднощі, стабілізуванню рівня інфляції, підтримувати конкурентоспроможність національної економіки та сприяти залученню інвестиції. Баланс між фіскальними доходами та витратами є необхідною умовою забезпечення стійкого економічного розвитку країни. Тобто, збільшення державних витрат буде стимулювати попит, але може призвести до інфляції, якщо пропозиція не встигає за попитом, тому між ними повинен бути баланс. Підвищення податків, навпаки, зменшує споживчий попит, допомагаючи стримати підвищення інфляції. Інвестиції держави в інфраструктуру та соціальні програми можуть створювати нові робочі місця. Зменшення податкового тиску на бізнес, може стимулювати інвестиції та створення робочих місць в

країні. Прогресивна система оподаткування, де багаті платять більший відсоток податків, допомагає зменшити соціальну нерівність доходів. Соціальні програми, такі як допомога з безробіття, можуть забезпечити соціальний захист для вразливих груп населення. Основними інструментами податково-бюджетної політики виступають: податкові ставки та пільги, державні витрати на різні сектори економіки, державний борг, трансфертні платежі [2]. Наприклад, збільшення військового збору з 1,5% до 5%, який спрямований на посилення збройних сил країни [3]. Таке рішення може викликати як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку, це забезпечує стабільне фінансування армії, що зараз є критично важливим в умовах тривалої війни в країні. З іншого боку, це може знизити купівельну спроможність та створити додаткове навантаження на малий та середній бізнес. Таким чином, разом із підвищенням податків, держава може запровадити програми підтримки для найменш захищених верст населення, такі як субсидії або податкові пільги. Саме ці заходи допоможуть пом'якшити негативний вплив податкової політики на добробут громадян та економічну активність в країні.

Отже, податкова-бюджетна система є важливим інструментом регулювання економіки, її механізм забезпечує фінансову стабільність та розвиток країни. Вона формує державні доходи переважно шляхом податків, які спрямовані на фінансування ключових суспільних сфер, таких як освіта, медицина, оборона та інші. Насамперед, податкова політика впливає на рівень зайнятості, інвестиції в країну та добробут населення, а також допомагає регулювати інфляцію. Гнучке управління доходами й витратами дозволяє державі реагувати на економічні виклики, стимулювати розвиток бізнесу та зменшувати соціальну нерівність. Важливо дотримуватися балансу між податковим навантаженням і підтримкою економічної активності для досягнення стійкого економічного зростання в країні.

Список використаних джерел

1. Задоя А.О., Петруня Ю.Є. Макроекономіка: навчальний посібник. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2022. 256 с. URL: https://ir.duan.edu.ua/items/0286a333-bc37-43aa-962c-2eb79d8781b3 (дата звернення 17.03.25)

2. Бюджетна система: підручник. За редакцією Є.І. Юрія, В. Г. Дем'янишина, О.П. Кириленко. Тернопіль. ТНЕУ. 2013. 624 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/521/1/%D0%91%D1%8E%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D1%82%D0%BD%D0%B0%20%D1%81%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0.%20%D0%9F%D1

%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf (дата звернення 18.03.25)

3. Хмельницька В. Підвищення податків та бюджет 2025 року: чого очікувати українцям. URL: https://tsn.ua/groshi/pidvischennya-podatkiv-z-1-grudnya-ta-byudzhet-2025-roku-chogo-ochikuvati-ukrayincyam-2712075.html (дата звернення 20.03.25)

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

О. Морозова,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВПЛИВ ЗБІЛЬШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ВИПЛАТ НА ЕКОНОМІЧНУ ДИНАМІКУ ТА ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕПРЕСІЇ

В умовах економічної депресії, коли рівень безробіття є високим, а виробничі потужності не використовуються на повну, держава може вдатися до стимулюючих заходів. Наприклад, під час Великої депресії 1930-х років США реалізували програму «Новий курс» Франкліна Рузвельта, яка передбачала збільшення державних витрат, що сприяло пожвавленню економіки. Подібний підхід полягав у активному втручанні уряду для підвищення рівня сукупного попиту через соціальні виплати та інші програми підтримки, що дало економіці необхідний імпульс для відновлення [1].

Збільшення виплат населенню сприяє зростанню сукупного попиту, оскільки люди отримують більше коштів і починають активніше витрачати. Це створює позитивний ефект на економіку, збільшуючи попит на товари та послуги, що в свою чергу змушує підприємства збільшувати обсяги виробництва і створювати нові робочі місця. Такий підхід особливо ефективний у сферах, які найбільше постраждали від кризи, таких як виробничий сектор і сфера послуг, а також підтримує малий і середній бізнес, який часто стає основним джерелом економічного відновлення на місцях [2].

Зокрема, відновлення рівноваги між сукупним попитом та сукупною пропозицією має місце, коли країна переживає економічну депресію. В умовах, коли в країні значне безробіття та великі обсяги незавантажених потужностей, державне втручання може стати ключовим фактором стабілізації. Водночас ефект таких заходів залежить від структури економіки та ефективності державного управління. У країнах з ринковою економікою, як у США, збільшення попиту швидко

веде до зростання пропозиції, оскільки підприємства можуть швидше адаптуватися до нових умов [3].

Проте в країнах, де ринки більш жорстко регулюються, наприклад, у Венесуелі, збільшення державних витрат може призвести до дефіциту товарів і зростання цін, оскільки підприємства не встигають реагувати на зростання попиту. Це може призвести до інфляційних процесів, що, в свою чергу, знецінює додаткові доходи населення. Якщо ж фінансування соціальних виплат здійснюється шляхом додаткової емісії грошей, це може призвести до значного зростання інфляції, як це сталося в Зімбабве в 2000-х роках, коли економіка пережила гіперінфляцію [4].

Важливо зазначити, що державні виплати можуть також мати різні наслідки в залежності від того, як саме вони реалізуються. Історичні приклади демонструють ефективність таких заходів у різних контекстах. Наприклад, після Другої світової війни США реалізували програму допомоги ветеранам (G.I. Bill), що включала фінансування освіти та житла, що значно сприяло економічному зростанню. У той же час, економічні реформи в Росії 1990-х років, що включали різке скорочення державних витрат, призвели до соціального занепаду та економічного спаду, що вказує на важливість правильного балансування витрат.

Збільшення державних витрат на соціальні програми може значно впливати на фінансові ринки. Якщо уряд збільшує свої витрати без відповідного зростання доходів, це може викликати сумніви у стабільності економіки. Наприклад, Греція в 2010-х роках зіткнулася з борговою кризою через надмірні державні витрати, що призвело до втрати довіри з боку інвесторів. Це викликало зниження кредитного рейтингу країни, ускладнивши отримання нових позик і збільшивши вартість обслуговування державного боргу [5].

Крім того, значні витрати на соціальні програми можуть обмежити можливості для інвестування в інші важливі сфери, такі як інфраструктура, освіта та охорона здоров'я. Це може мати негативні наслідки для довгострокового розвитку економіки, знижуючи продуктивність і конкурентоспроможність країни. Водночас, в умовах економічної депресії, коли споживча активність знижується, такий тип державного втручання може сприяти відновленню рівноваги між попитом і пропозицією, допомагаючи підтримати економічну стабільність [6].

З іншого боку, підтримка доходів населення може позитивно вплинути на соціальну стабільність, зменшити нерівність і покращити рівень життя. Коли люди мають більше коштів, вони можуть витрачати їх не лише на товари першої необхідності, але й на освіту, медичне обслуговування та започаткування власного бізнесу. У скандинавських

країнах, де система перерозподілу доходів добре розвинена, це дозволяє підтримувати високий рівень добробуту та економічної стабільності, що в свою чергу сприяє довгостроковому економічному розвитку.

Проте надмірне державне втручання може стимулювати розвиток тіньової економіки. Якщо соціальні виплати не будуть належним чином контролюватися, можливі зловживання – отримання допомоги тими, хто не має в ній реальної потреби, або використання коштів в неофіційному секторі. У деяких країнах Латинської Америки значна частина соціальних програм не досягала своєї мети через корупцію та неефективне управління, що знижувало їхній позитивний вплив на економіку [7].

Світовий досвід показує, що ефективність державного втручання залежить від рівня інституційної спроможності держави. У розвинених країнах, таких як США та Німеччина, під час фінансової кризи 2008 року фіскальні стимули допомогли стабілізувати економіку. Водночас у країнах з недостатнім фінансовим контролем, як у Венесуелі, подібні заходи призводили до економічного хаосу, що вказує на важливість інституційних реформ для забезпечення ефективності державного втручання [8].

Альтернативні заходи стимулювання економіки також можуть бути ефективними. Наприклад, податкові канікули для малого бізнесу, субсидії на інновації чи програми перекваліфікації можуть мати довгостроковий ефект. У Японії після економічної стагнації 1990-х років уряд здійснив масштабні інвестиції в технології, що сприяло відновленню економічного зростання. Це доводить, що державні заходи повинні бути гнучкими та орієнтованими на майбутнє, забезпечуючи адаптацію економіки до нових умов.

Отже, збільшення соціальних виплат під час економічної депресії може стимулювати сукупний попит, активізувати споживчу діяльність та сприяти економічному відновленню, однак ефективність таких заходів залежить від структури економіки, інституційної спроможності держави та контролю за витратами. Підвищення доходів населення може мати позитивні результати в короткостроковій перспективі, підтримуючи малі підприємства та знижуючи нерівність, але без належного контролю та підтримки інновацій та підприємництва це може призвести до інфляції та дефіциту товарів. Комплексний підхід, який поєднує соціальні виплати з інвестиціями в інфраструктуру, підприємництво та технології, є ключем до забезпечення сталого економічного зростання та стабільності в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Making government services easier to find. URL: https://www.usa.gov/
2. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/
3. Міністерство економіки України. URL: https://me.gov.ua/?lang=uk-UA
4. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/
5. Europion Commission. URL: https://commission.europa.eu/index_en
6. Міністерство соціальної політики України. URL: https://www.msp.gov.ua/
7. Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uk/
8. Державна фіскальна служба України. URL: https://www.tax.gov.ua/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

А. Наривська,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, м. Дніпро (Україна)

ПОЛІТИЧНІ, СОЦІАЛЬНІ ТА КУЛЬТУРНІ ВИМІРИ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Економічні процеси – це комплекс заходів, що охоплюють виробництво, обмін, розподіл і споживання товарів і послуг. Вони не є ізольованими від соціальних, політичних та культурних аспектів суспільства. У сучасному світі ці виміри взаємодіють та впливають один на одного, формуючи динамічну і комплексну економічну ситуацію. Важливо розглядати економічні процеси через призму політики, соціальних відносин і культурних особливостей, щоб краще зрозуміти їх вплив на життя окремих осіб і суспільства в цілому.

Політика має безпосередній вплив на економічні процеси через закони, регулювання, державну політику та управління ресурсами.

Основні аспекти політичного виміру включають:

1. Державне управління та економічна політика. Урядові рішення щодо оподаткування, соціального забезпечення, інфраструктурних інвестицій та розвитку промисловості можуть суттєво вплинути на темпи економічного зростання і стабільність.

2. Економічні реформи та політичні зміни. Перехід від авторитарних до демократичних режимів або здійснення ринкових

реформ, таких як приватизація чи лібералізація, можуть призвести до значних змін в економічній ситуації країни.

3. Глобалізація та політика міжнародної торгівлі. Міжнародні угоди та політика торгівлі визначають взаємодію країн на світовому ринку, що прямо впливає на національні економіки.

Економічні процеси неможливо зрозуміти без врахування соціальних аспектів, оскільки економіка тісно пов'язана з умовами життя людей, їхньою зайнятістю, освітою та соціальними стандартами:

1. Соціальна нерівність і економічний розвиток. Розподіл доходів і багатства в суспільстві безпосередньо визначає соціальну стабільність і рівень життя громадян. Більш рівномірний розподіл ресурсів може сприяти зростанню соціальної гармонії.

2. Роль освіти та трудового потенціалу. Рівень освіти, кваліфікація робочої сили та доступ до соціальних послуг визначають ефективність економічних процесів і потенціал для інновацій та технологічного розвитку.

3. Соціальні програми. Державні ініціативи, спрямовані на підтримку малозабезпечених верств населення, покращують рівень життя і забезпечують соціальну стабільність.

Культурні фактори, такі як цінності, традиції, релігія та соціальні норми, також відіграють важливу роль у формуванні економічних процесів. Вони можуть як стимулювати, так і обмежувати розвиток економіки:

1. Культурні впливи на споживчі звички. Традиції і соціальні норми визначають, як споживаються ресурси і які товари стають популярними на ринку. Це, в свою чергу, впливає на попит і пропозицію в економіці.

2. Культура підприємництва. У суспільствах з сильною підприємницькою культурою розвиваються інноваційні компанії, що сприяють економічному росту через створення нових робочих місць і стимулювання інвестицій.

3. Взаємодія культурних цінностей з технологіями. Культури з відкритістю до нових технологій можуть швидше адаптуватися до змін на ринку праці та у виробничих процесах, що також позитивно впливає на економічний розвиток.

Як бачимо за таблицею 1 взаємодія між усіма факторами Створює сприятливе або несприятливе середовище для економічного розвитку, залежно від балансу між цими факторами.

Отже, економічні процеси не є відокремленими від політичних, соціальних і культурних вимірів. Вони взаємно впливають і визначають розвиток суспільства.

Таблиця 1

Взаємодія політичних, соціальних і культурних факторів з економічними процесами

Вимір	Фактор	Вплив на економічні процеси
Політичні	Політична стабільність	Забезпечує довіру інвесторів, стабільність фінансових ринків, залучення капіталу
	Політика зайнятості	Впливає на ринок праці, сприяє створенню нових робочих місць або надає захист працівникам, що стимулює економічне зростання
	Регулювання бізнесу	Лібералізація або жорстке регулювання створює можливості або бар'єри для розвитку бізнесу та інвестицій
Соціальний	Соціальна мобільність	Сприяє інноваціям та економічному зростанню, створює можливості для покращення соціального статусу через освіту чи бізнес
	Рівність доходів	Висока рівність доходів може сприяти більш стабільному економічному розвитку, зменшення соціальних напружень
	Міграція	Може створювати нові економічні можливості, але також виклики для соціальної інтеграції та доступу до ресурсів.
Культурний	Культурні норми (наприклад, колективізм vs індивідуалізм)	Впливають на стиль управління, колективні або індивідуальні бізнес-рішення, вплив на корпоративну культуру
	Соціальні медіа	Зміщують економічні процеси, популяризують бренди, змінюють споживчі звички та ведення бізнесу
	Глобалізація та культурні адаптації	Відкриває нові ринки для бізнесу, знижує бар'єри для міжнародної торгівлі, але може також створювати виклики для локальних виробників

Політичні рішення формують правову та економічну основу для розвитку, соціальні умови визначають якість життя громадян, а культурні особливості можуть сприяти чи обмежувати економічний прогрес. Розуміння цієї взаємодії є ключем до формування ефективних економічних стратегій, спрямованих на забезпечення сталого розвитку та благополуччя суспільства.

Список використаних джерел

1. Sen, A. (1999). Development as Freedom. Oxford University Press. URL:[http://www.c3l.uni-oldenburg.de/cde/OMDE625/Sen/Sen-intro.pdf] (дата звернення: 23.03.25)

2. Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business. URL:[https://ia801506.us.archive.org/27/items/WhyNationsFailTheOrigins ODaronAcemoglu/Why-Nations-Fail_-The-Origins-o-Daron-Acemoglu.pdf] (дата звернення: 23.03.25)

Науковий керівник: Н.Є. Скрипник, кандидат економічних наук, доцент

В. Науменко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ДОСЛІДЖЕННЯ ІМПОРТУ ЕЛЕКТРИЧНИХ ДВИГУНІВ ТА ГЕНЕРАТОРІВ В УКРАЇНУ В 2024 РОЦІ

Від початку повномасштабного вторгнення росії енергетична інфраструктура України зазнала значних руйнувань. За даними Міністерства енергетики України, протягом 2022-2024 років внаслідок російських атак було пошкоджено близько 50% енергетичної інфраструктури країни [1]. За оцінками аналітичної команди Київської школи економіки (KSE), прямі збитки енергетичного сектору України станом на травень 2024 року складають понад $16,1 млрд [2].

Відновлення енергетичної галузі є критично важливим пріоритетом для України, оскільки надійне енергопостачання є фундаментом для функціонування економіки та забезпечення базових потреб населення. Міжнародні партнери надають значну підтримку у відбудові енергетичного сектору, зокрема через постачання необхідного обладнання – електричних двигунів, генераторів та іншого критичного обладнання.

За даними Державної служби статистики України, у період січень-жовтень 2024 року спостерігається значне зростання імпорту електричних машин порівняно з аналогічним періодом 2023 року. Загальний обсяг імпорту електричних машин за цей період склав 6457,5 млн доларів США, що на 33,6% більше порівняно з попереднім роком [3]. Така динаміка свідчить про:

1. Активізацію та продовження процесів відновлення енергетичної інфраструктури.
2. Зростання попиту на електричне обладнання з боку промислових підприємств та населення.

3. Посилення міжнародної підтримки у забезпеченні України необхідним обладнанням.

Аналізуючи структуру імпорту електричних двигунів та генераторів за січень-жовтень 2024 року, загальний обсяг склав: у кількісному вираженні: 16,857,848 штук, у вартісному вираженні: 268,843.3 тис. доларів США [3].

Завдяки аналізу основних країн-постачальників електричних машин в Україну було зроблено наступний розподіл за вартісними показниками в порядку спадання [3]:

1. Китай – 216,212.8 тис. дол. США (80.4% від загального імпорту).
2. Німеччина – 9,967.0 тис. дол. США (3.7%).
3. Італія – 4,878.7 тис. дол. США (1.8%).
4. Швейцарія – 5,393.6 тис. дол. США (2.0%).
5. Швеція – 3,951.2 тис. дол. США (1.5%).

Така структура імпорту свідчить про:

1. Домінуючу роль Китаю як постачальника електричних машин.
2. Значну участь європейських виробників у забезпеченні України необхідним обладнанням.
3. Диверсифікацію джерел постачання, що підвищує енергетичну безпеку країни.

В умовах масштабного відновлення енергетичної інфраструктури України зростає потреба у розвитку супутніх сервісів та послуг. Особливо затребуваними стають компанії, що спеціалізуються на постачанні електричного обладнання, монтажі та встановленні електричних машин, технічному обслуговуванні генераторів, ремонті електродвигунів. А також, сервісні центри з діагностики електричного обладнання, гарантійного обслуговування та модернізації наявного обладнання.

Проведене дослідження демонструє позитивну динаміку розвитку ринку електричних машин в Україні, що підтверджується зростанням імпорту на 33,6% порівняно з попереднім роком. Це свідчить про активні процеси відновлення енергетичної інфраструктури та зростання попиту на електричне обладнання.

Географічна диверсифікація імпорту, з домінуючою роллю Китаю та значною участю та підтримкою європейських країн, забезпечує стабільність постачань та конкурентні ціни на ринку. Розвиток супутніх сервісів створює додаткові можливості для бізнесу та сприяє підвищенню якості обслуговування електричного обладнання.

Подальший розвиток галузі потребує:

1. Спрощення процедур імпорту критично важливого обладнання.

2. Розвитку локальної сервісної інфраструктури.
3. Підготовки кваліфікованих кадрів для обслуговування сучасного обладнання.
4. Впровадження енергоефективних технологій.

Список використаних джерел

1. Міністерство енергетики України. URL: https://www.mev.gov.ua/
2. Київська школа економіки. URL: https://bit.ly/3BxD4El
3. Державна служба статистики України. "Зовнішня торгівля України товарами за січень-жовтень 2024 року" URL: https://www.ukrstat.gov.ua/
4. World Bank Group. "Ukraine: Energy Sector Recovery and Resilience Assessment" https://www.worldbank.org/

Науковий керівник: І.В. Тараненко, доктор економічних наук, професор

О. Незгода
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

КРОСГАЛУЗЕВІ БАР'ЄРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У ВИСОКОЧУТЛИВИХ СЕКТОРАХ ЕКОНОМІКИ

Цифрова революція прискорює процес розвитку сучасних індустрій, і її вплив пронизує сфери, які раніше вважалися окремими і не пов'язаними між собою. Саме тому ми вирішили зосередитися на трьох найбільш життєво важливих галузях: охороні здоров'я, аерокосмічній та харчовій промисловості, які наразі стикаються з низкою викликів та проблем, пов'язаних зі стрімким розвитком технологій.

Згідно зі звітом «Зелена економіка та інновації», підготовленим M. East та CC Initiative (2022), визначення та розробка передових рішень шляхом співпраці є способом підвищення продуктивності ресурсів та економічного розвитку, а також досягнення процвітання завдяки циркулярності та доступності. Ці тенденції впливають на інноваційну діяльність компаній: IT-системи, обладнання, програмне забезпечення та дані, технологічні інновації продуктів та процесів, інновації, пов'язані з послугами та бізнес-моделями на основі даних, які не потребують технологічних досліджень та розробок (Barjak, Foray, and Wörter 2023), але в той же час для малих та середніх підприємств є життєво важливим побудова довіри з боку споживачів.

У випадку з харчовими підприємствами наступні зміни в інноваційних моделях були названі організаційною інерцією шляхом моделювання організаційної реакції на конкурентний тиск (Gresov, Haveman, and Oliva 1993), а також технологічний прогрес і дефіцит робочої сили.

Щоб залишатися успішними в такому динамічному середовищі, необхідна більша відкритість, міждисциплінарне мислення на основі партнерства, співпраця з конкурентами («кооперування») та «allowance for failure» (Barjak, Foray, and Wörter 2023).

У цьому дослідженні представлено всебічне обговорення багатогранних викликів, з якими стикаються три найважливіші сектори: харчова промисловість, аерокосмічна галузь та охорона здоров'я - при впровадженні технологій, з акцентом на людиноцентричному підході до інновацій та антикризового управління у швидкозмінному середовищі.

Отже, для харчової галузі інтеграція штучного інтелекту, з одного боку відкриває нові можливості для автоматизації та прогнозування бізнес процесів та процесів виробництва харчових продуктів, а з іншого загострює питання кібербезпеки.

Маніпуляції з даними та алгоритмами можуть приховувати порушення стандартів безпеки харчових продуктів, що в наслідку призводить до виникнення загроз здоров’ю споживачів. Крім того, харчова галузь, як і більшість інших, залишається вразливою до інфляційних коливань, перебоїв у постачанні, фальсифікацій продукції тощо. Саме тому, дуже важливо приділяти особливу увагу стратегічному антикризовому менеджменту, який враховуватиме загрози, що за відповідних умов трансформуються у ризики для компаній.

В аерокосмічній галузі серед бар’єрів розвитку також можна виділити досить активне застосування ШІ, що може призвести до надмірної автоматизації, і як наслідок — зниження рівня безпеки. Одночасно з іншими галузями аерокосмічна галузь переживає виклики пов’язані з нестабільністю ланцюгів постачання: дефіцитом сировини, консолідацією постачальників (McKinsey & Company, 2022) та зміною ринкових запитів, через воєнні дії в Україні. Оскільки результати вторгнення Росії в Україну відобразилися не лише на діяльності українських компаній, а й міжнародних партнерів, які були змушені переглядати ланцюги постачання своєї продукції.

Не менш важливим аспектом у сфері використання ШІ є етичні аспекти, алгоритми прозорості та контролю з боку людини.

Впровадження інноваційних підходів активно здійснюється також у сфері охорони здоров’я, через появу цифрових рішень, які сприяють появі технічних та освітніх бар’єрів в галузі (Chokoe & Sao Joao, 2024).

Попри поширення цифрових технологій, збереження гуманного аспекту у взаємодії з пацієнтом залишається центральною цінністю сучасної медицини.

Таким чином, до кросгалузевих викликів інноваційного розвитку ми можемо віднести: питання етики та кібербезпеки, людиноцентричність під час використання технологій; інтеграцію інноваційних рішень в існуючі системи; екологічну та соціальну відповідальність, та один із головних бар'єрів це компетентність персоналу. На жаль, все більше компаній, з кожним роком відзначають брак фахівців, які володіють необхідними теоретичними та практичними знаннями.

Отже, успішне впровадження інновацій у стратегічні сектори економіки можливе за умови міждисциплінарного підходу, який поєднує розуміння основних викликів для галузей в процесах інноваційного розвитку та впровадження технологій у виробничі та управлінські процеси. Звісно, вищезгадані виклики не є вичерпним переліком і потребують подальшого вивчення.

Список використаної літератури

1. Barjak, F., Foray, D., & Wörter, M. (2023). Green innovation policy: Monitoring challenges and new directions. Lausanne: EPFL Press.
2. Gresov, C., Haveman, H. A., & Oliva, T. A. (1993). Organizational design, inertia, and the dynamics of competitive response. Organization Science, 4(2), 181–208. https://doi.org/10.1287/orsc.4.2.181
3. Lopes, N. M., Aparicio, M., & Neves, F. T. (2024). Challenges and prospects of artificial intelligence in aviation: A bibliometric study. Technological Forecasting and Social Change, 196, 123486. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.123486
4. Malevolent AI: Navigating the Shadows of Technology Advancement in the Food Industry. (n.d.). Food-Safety.com. Retrieved March 2025, from https://www.food-safety.com/articles/1234-malevolent-ai-food-industry
5. Overcoming challenges in aerospace procurement. (2022). McKinsey & Company. Retrieved from https://www.mckinsey.com/industries/aerospace-and-defense/our-insights
6. Chokoe, M. T., & Sao Joao, E. A. (2024). Technology usage for crisis management in the hospitality industry. African Journal of Hospitality, Tourism and Leisure, 13
7. The Green Economy and Innovation. (2022). Proceedings of the International Conference on Sustainability and Innovation, Berlin, Germany.

К. Перерва,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро (Україна)

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Глобалізація призвела до явища, що пов'язане та залежне від суб'єктів економічного світу. Науково-технічна революція, поширення Інтернету, розповсюдження інформації, розвиток банківської діяльності призвело до формування ТНК. В свою чергу, ТНК стали рушійною силою економічного зростання, підвищення конкуренції на ринку, збільшення виробничих масштабів по всьому світу.

ТНК – це велика організація, що здійснює міжнародну економічну діяльність, промислове виробництво продукції шляхом прямих іноземних інвестицій в країну базування. Така організація має прямий контроль управління філій та є міжнародною за характером власної діяльності [1].

Концентрація сучасних інструментів та технологій, людських ресурсів, науково-технічної бази зумовлює прийняти оптимальну модель управління ТНК та розміщення виробничих підприємств. Для отримання власної вигоди, ТНК досліджують різницю в політичній, економічній, соціальній політиці кожної окремої країни. Це своєю чергою дозволяє здійснювати господарську діяльність в країнах, де є зменшення тарифів, мита, податків на прибуток, ставок заробітної плати та тощо [2].

Інвестиції, відбудова та будівництво масштабних виробничих комплексів, що здійснює ТНК, розвиває економіку в країні базування.

Діяльність ТНК змушує місцевих виробників підвищувати якість продукції або послуг, знижувати витрати, впроваджувати новітні сучасні технології в бізнес-середовище, шукати нові можливості для підвищення власної конкурентоспроможності [1; 3].

До головних напрямків впливу ТНК у світовій економіці слід вважати:

1. Формування динаміки конкурентоспроможності на ринку у світі.
2. Контроль за інвестиціями та міжнародного руху капіталу.
3. Створення та передача інновацій, ноу-хау, технологій у світі.
4. Сприяння міжнародної трудової міграції [3].

Висновки. Можна впевнено стверджувати, що ТНК є невід'ємною частиною нашого повсякденного життя та є чинником, що впливає на світову економіку. Завдяки власним ресурсам, ТНК може розвивати

економіку країни-базування, підвищувати конкуренцію, стимулювати науково-технічний прогрес.

Список використаних джерел

1. БФК. Вчимося цікаво. ТНК. Боярський фаховий коледж. URL: http://bkeipr.com/index.php/1719-vchimosya-tsikavo.

2. Юнацький М. Огляд фінансових і нефінансових чинників впливу діяльності ТНК на економіку. Економіка і суспільство. С. 78–84. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/15_ukr/13.pdf.

3. Kukharyk V. Сучасні тенденції розвитку міжнародної інвестиційної діяльності тнк. Economic journal of lesia ukrainka eastern european national university. 2020. Т. 3, № 23. С. 32–43. URL: https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-03-32-43 (дата звернення: 26.03.2025).

Науковий керівник: М.О. Багорка, доктор економічних наук, професор

Ю. Попов,
ДУ «Київський авіаційний інститут», м. Київ (Україна)

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА РИНКУ ЗЕРНА

Міжнародний ринок зерна є стратегічно важливим сегментом світової економіки, що впливає на продовольчу безпеку та економічну стабільність країн-учасниць. Україна традиційно відіграє одну з провідних ролей у глобальному експорті зернових культур, що зумовлює необхідність розробки ефективних маркетингових стратегій та розширення міжнародного співробітництва.

Демографічний вибух, особливо в країнах, що розвиваються, призводить до постійного збільшення попиту на зернові культури. Паралельно спостерігається зростання споживання м'яса, що вимагає розширення кормової бази та сприяє зростанню виробництва зерна. Технологічні досягнення у сільському господарстві, зокрема селекція нових сортів, впровадження точного землеробства та використання інноваційних агротехнологій, значно підвищують врожайність. Зростання попиту на органічну та екологічно чисту продукцію стимулює розвиток відповідних сегментів ринку зерна. Зростання ролі біопалива, зокрема етанолу, виготовленого з кукурудзи, формує додатковий попит на зернові культури, що може спричинити підвищення цін на продовольство.

В той же час, волатильність цін на енергоносії та добрива значною мірою впливає на собівартість виробництва зерна. Зміни валютних курсів та торговельні бар'єри мають безпосередній вплив на конкурентоспроможність країн-експортерів. Глобальне потепління та екстремальні погодні явища, зокрема посухи, повені та аномальна спека, негативно впливають на врожайність та стабільність виробництва зерна. Зміни клімату можуть спричинити перерозподіл зон сільськогосподарського виробництва, що постає як серйозний виклик для глобальної продовольчої безпеки. Все це призводить до зростання як попиту, так і цін на сільськогосподарську продукцію.

Україна традиційно відіграє важливу роль у світовій торгівлі зерновими культурами, забезпечуючи продовольчі потреби багатьох країн (табл. 1). Основними споживачами українського зерна залишаються країни ЄС, Близького Сходу, Північної Африки та Азії. Сучасні реалії ставлять перед аграрним сектором України низку серйозних викликів, що можуть суттєво вплинути на його майбутнє. Серед головних загроз – наслідки війни та логістичні труднощі. Повномасштабне вторгнення росії в Україну стало одним із найбільших ударів по сільськогосподарському сектору. Бойові дії призвели до знищення значної частини аграрної інфраструктури: елеваторів, складів, логістичних вузлів, а також до втрати родючих земель, які нині залишаються замінованими або тимчасово окупованими. Через окупацію частини територій, нестачу добрив, пального та робочої сили українські аграрії змушені скорочувати посівні площі.

Таблиця 1

Динаміка виробництва зернових культур України (2013–2024 рр.)*

Маркетинговий рік	Посівна площа (тис га)	Виробництво (млн тонн)	Обсяг експорту (млн тонн)	Вартість експорту ($ млрд)
2013/2014	16210	63,1	32,5	6,56
2014/2015	14801	64,0	34,8	6,06
2015/2016	14739	60,1	39,5	6,07
2016/2017	14401	66,0	44,4	6,50
2017/2018	14624	61,9	39,4	7,24
2018/2019	14839	70,1	50,4	н/д
2019/2020	15318	75,1	57,2	н/д
2021/2022	15392	86,0	61,5	22,2
2022/2023	15995	72,0	49,0	20,0
2023/2024	12171	57,5	50,3	10,76

**Складено автором за матеріалами [1-3].*

Постійні атаки на українські порти ускладнюють експорт зерна, змушуючи виробників шукати нові маршрути постачання. Блокада

Чорного моря та обмеження судноплавства стали серйозною перешкодою для зовнішньої торгівлі. Альтернативні експортні шляхи через дунайські порти, залізницю та автотранспорт не можуть повною мірою компенсувати втрату морських перевезень, що збільшує витрати та знижує конкурентоспроможність української продукції. Транзитні обмеження в країнах Європи, зокрема протести фермерів у Польщі, Угорщині та Словаччині, створюють додаткові труднощі. Незважаючи на угоди про вільний транзит української продукції, окремі країни час від часу запроваджують обмеження, захищаючи власний ринок.

Відсутність довгострокових міжнародних гарантій для експорту, можливі зміни в торговельних угодах та нові регуляторні вимоги ЄС можуть як створювати можливості, так і ставати додатковими бар'єрами для української продукції. Окремим викликом є політика держав-конкурентів. Великі експортери, такі як США, Канада, Бразилія, нарощують обсяги виробництва та пропонують зернові за нижчими цінами, використовуючи державні субсидії та підтримку. Водночас росія, незважаючи на санкції, активно продає зерно. У тому числі українське, на світовий ринок, іноді застосовуючи демпінгову політику.

До цього додаються і глобальні кліматичні зміни, що дедалі частіше стають причиною посух, аномальної спеки чи надмірних опадів, які негативно впливають на врожайність. Так, несприятливі погодні умови взимку 2024-2025 років, зокрема нестача опадів, призвели до рекордного зниження рівня вологості ґрунту (на 32% порівняно з середнім багаторічним показником), створює ризики для врожайності озимих культур.

Україна стоїть перед серйозними викликами на світовому ринку зерна, для подолання яких необхідно впроваджувати комплексні заходи, що включають модернізацію агротехнологій, вдосконалення маркетингових стратегій, розширення міжнародного співробітництва та адаптацію до глобальних кліматичних та економічних змін. Подальший розвиток галузі залежатиме від здатності України ефективно інтегруватися у світові ринки, використовуючи інноваційні підходи до виробництва та збуту зерна (табл. 2).

На наш погляд для посилення впливу України на світовий ринок зерна, необхідно сформувати сильний національний бренд, що позиціонує українське зерно як високоякісний, екологічно чистий та надійний продукт, який відповідає міжнародним стандартам, таким як GMO-free, HACCP, ISO, GlobalG.A.P. Це сприятиме підвищенню довіри з боку імпортерів і забезпечить вихід на ринки з високими вимогами до якості. Активна участь у провідних міжнародних виставках, таких як

Gulfood, SIAL, ANUGA, GrainCom, може стати важливим кроком для залучення нових партнерів і розширення експортних можливостей.

Таблиця 2

Маркетингові інструменти формування ринку зерна

Інструменти	Напрями реалізації
Брендинг та формування репутації українського зерна	Створення сильного національного бренду Сертифікація продукції за міжнародними стандартами Участь у міжнародних виставках та форумах
Диверсифікація ринків та пошук нових партнерів	Розширення географії експорту Партнерські програми з трейдерами та дистриб'юторами Укладання контрактів із державними закупівельниками
Digital-маркетинг та комунікації	SEO-просування та контент-маркетинг Таргетована реклама на B2B платформах SMM та PR-кампанії
Логістична та стратегічна адаптація	Розвиток альтернативних логістичних рішень Гарантії безпеки постачань Гнучка цінова політика
Програми лояльності та партнерські ініціативи	Гнучкі умови співпраці з імпортерами Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями Підтримка сталого виробництва

Також слід враховувати, що сучасний світовий ринок дедалі більше залежить від цифрових технологій. Використання спеціалізованих сайтів, блогів, аналітичних оглядів дозволить ефективно просувати українське зерно серед міжнародних покупців. Присутність на B2B-платформах розширить українським виробникам доступ до глобальних клієнтів і провідних світових трейдерів, таких як Cargill, ADM, Bunge. Це дозволить забезпечити стабільні обсяги експорту. Важливим маркетинговим інструментом може бути активне використання соціальних мереж (LinkedIn, Twitter, YouTube). Все це сприятиме покращенню репутації українських виробників та підвищенню їхньої впізнаваності серед бізнес-аудиторії.

Крім того, для стабільного зростання частки України на світовому ринку зерна необхідна диверсифікація ринків збуту. Важливу роль у цьому процесі відіграє налагодження довгострокових партнерських відносин з міжнародними організаціями, зокрема ООН, що відкриває додаткові можливості для гарантованого збуту зернових у рамках гуманітарних програм. Підписання договорів із міжнародними логістичними компаніями та страхування ризиків поставок допоможуть підвищити надійність постачання продукції. Використання форвардних контрактів та хеджування валютних ризиків дозволить мінімізувати фінансові коливання та зробити умови співпраці більш прогнозованими.

Таким чином, комплексне використання маркетингових інструментів дозволить не лише подолати існуючі виклики, але й

посилити позиції українського зерна на міжнародній арені. Системний розвиток бренду, розширення ринків збуту, цифрові технології, ефективна логістика та фінансова підтримка створюють міцну основу для стабільного зростання та довгострокового успіху.

Список використаних джерел

1. Стан зовнішньої торгівлі продуктами АПК. URL: https://uga.ua/eksportni-pokazniki/
2. Обсяги експорту зернових з України в 2014-2020 роках. URL: https://www.slovoidilo.ua/2021/02/18/infografika/ekonomika/obsyahy-eksportu-zernovyx-ukrayiny-2014-2020-rokax
3. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/

Науковий керівник: Н.В. Касьянова, доктор економічних наук, професор

А. Романцева,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ У КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Безробіття, безсумнівно, є одним з найважливіших макроекономічних показників, що відображає стан економіки будь-якої країни. У країнах, що розвиваються, цей показник часто є вищим порівняно з розвиненими державами, що створює значні соціально-економічні виклики. У 2024 році середній рівень безробіття у світі залишався на рівні близько 5%, що є історичним мінімумом [1]. Проте, як ми побачимо, ця цифра приховує значні відмінності між країнами та регіонами, оскільки кожна економіка має свої унікальні особливості, що визначають стан ринку праці. У країнах, що розвиваються, рівень безробіття часто підвищується через економічну нестабільність, відсутність ефективних механізмів створення робочих місць і складнощі з інтеграцією молоді на ринку праці.

Причини високого рівня безробіття у країнах, що розвиваються, є різноманітними та взаємопов'язаними. По-перше, слабка економіка цих країн обмежує інвестиції, що негативно впливає на розвиток підприємництва або іншої діяльності, що, своєю чергою, зменшує кількість нових робочих місць. Інвестори часто уникають країн з нестабільною економікою, що призводить до дефіциту капіталу для створення нових підприємств та розширення існуючих. По-друге,

недостатній рівень освіти та кваліфікації часто позбавляє працівників змоги знайти роботу у сучасних галузях. У світі, що швидко змінюється, де технології відіграють все більшу роль, працівники без відповідних навичок опиняються у невигідному становищі. Слабкі макроекономічні показники, зокрема низький рівень ВВП на душу населення та високий рівень інфляції, гальмують економічне зростання, обмежуючи можливості створення нових робочих місць та розвитку підприємництва. Висока інфляція, наприклад, може знизити купівельну спроможність населення, що призводить до зменшення попиту на товари та послуги, а отже, до скорочення виробництва та робочих місць. Крім того, політична нестабільність є важливим фактором – конфлікти та нестабільність у державі стримують економічний розвиток. Слабкий розвиток малого та середнього бізнесу, який зазвичай є ключовим джерелом зайнятості, ускладнює ситуацію на ринку праці ще більше.

Україна, як країна, що розвивається, також стикається з проблемою безробіття. За даними Національного банку України, рівень безробіття у 2024 році знизився до 14% після піку у 21% у 2022 році [2]. Однак офіційна статистика свідчить, що кількість зареєстрованих безробітних у грудні 2024 року становила лише 94,2 тисячі осіб – історичний мінімум [3]. Спираючись на ці дані, можна припустити, що чимало українців працюють неофіційно або емігрують у пошуках роботи. У зв’язку із воєнним станом у країні та втратою багатьох підприємств, ці показники є цілком зрозумілими, оскільки кількість робочих місць значно знизилась. Війна не тільки руйнує фізичну інфраструктуру, але й підриває довіру інвесторів, що ускладнює відновлення економіки та створення нових робочих місць.

Ситуація у країнах, що розвиваються, демонструє значну варіативність. У 2024 році рівень безробіття в Індії складав близько 7,6% за даними Центру моніторингу індійської економіки (CMIE). У Південній Африці цей показник досяг 32,6%, що є одним із найвищих рівнів безробіття у світі. У Нігерії рівень безробіття становив 33%, що викликано економічними труднощами та високою інфляцією. У Бразилії показник безробіття знизився до 7,8% завдяки активній економічній політиці після пандемії. Єгипет демонстрував стабільний рівень безробіття на рівні 7,4% у 2024 році.

Водночас у європейських країнах, що розвиваються, рівень безробіття на 2024 рік дещо нижчий. У Польщі він складав 5,1%, у Румунії – 5,4%, у Болгарії – 5,6%, в Угорщині – 4,8%, а в Сербії – 9,5%. Для порівняння, у розвинених країнах рівень безробіття значно нижчий: у США – 3,7%, у Німеччині – 3,1%, а в Японії – 2,6%. Такі відмінності підкреслюють важливість стабільних макроекономічних показників,

зокрема високого рівня ВВП на душу населення та контролю над інфляцією, що є характерними для розвинених країн [4]. Розвинені країни, як правило, мають більш диверсифіковані економіки, що робить їх менш вразливими до економічних потрясінь.

Безробіття в країнах, що розвиваються, є складним явищем, яке вимагає комплексного підходу. Для покращення ситуації необхідно інвестувати в освіту та професійну підготовку, щоб забезпечити працівників навичками, необхідними для сучасного ринку праці. Важливо стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу, який є основним джерелом нових робочих місць, та залучати іноземні інвестиції, створюючи сприятливий інвестиційний клімат. Контроль за макроекономічними показниками, такими як інфляція та державний борг, допоможе забезпечити стабільне економічне зростання. Крім того, запровадження ефективних програм соціальної підтримки для безробітних сприятиме зменшенню соціальної напруги. У випадку України, де війна значно ускладнила ситуацію, особливу увагу слід приділити відновленню інфраструктури та підтримці підприємств, що постраждали від конфлікту. Тільки комплексний підхід, що включає інвестиції в людський капітал, підтримку бізнесу та стабільну макроекономічну політику, дозволить подолати проблему безробіття та забезпечити сталий економічний розвиток.

Список використаних джерел

1. Reuters. Global unemployment set to hold near historical low of 5%, ILO says. URL: https://www.reuters.com/markets/global-unemployment-set-hold-near-historical-low-5-ilo-says-2025-01-16/
2. Укрінформ. Ринок праці в умовах війни: демографічні виклики для України. URL: https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3909003-rinok-praci-v-umovah-vijni-demograficni-vikliki-dla-ukraini.html
3. Financial Club. Офіційне безробіття в Україні скоротилось до історичного мінімуму. URL: https://finclub.net/news/ofitsiine-bezrobittia-v-ukraini-vpalo-do-istorychnoho-minimum.html
4. Аналітичний портал «Слово і діло». Україна входить до десятки країн світу з найвищими показниками безробіття. URL: https://www.slovoidilo.ua/2023/10/12/infografika/svit/ukrayina-vxodyt-desyatky-krayin-svitu-najvyshhymy-pokaznykamy-bezrobittya

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

В. Сапін,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК НАСЛІДОК ЗМІНИ РІВНЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси, що пов'язані зі збільшенням рівня глобалізації в світі або країні, характеризуються розмиттям відповідних регіональних кордонів та утворенням нових єдиних економічних регіонів на їх основі. На рівні галузей дані процеси можуть супроводжуватись збільшенням рівня моноцентричності в середині самої галузі, як наслідок збільшення частки підприємств, що ведуть свою діяльність не в рамках одного регіону, а в масштабах цілої країни. В Україні у більшості своїй такі компанії мають реєстрацію у м. Київ. Можна відмітити, що в загальному обсязі виробленої продукції Україні в цілому в 2020 році частка таких підприємств з реєстрацією в м. Київ складає 35,06% [1].

Метою даної роботи є аналіз процесів пов'язаних зі зміною рівня глобалізації в масштабах Європейського Союзу та України та дослідити їх вплив на діяльність регіональних підприємств пов'язаних з обслуговуванням й ремонтом комп'ютерів, оргтехніки і обладнання зв'язку.

Індикатором та прямим свідченням зростання рівня глобалізації в рамках Європейського союзу виступає зростання частки осіб, що замовляли товари чи послуги онлайн з інших регіонів (інших країн, що входять до його складу) (Рис. 1).

Рис. 1. Відсоток осіб, що замовляли товари та послуги з іншої країни ЄС
Джерело: розрахунки авторів на основі даних Digital Decade DESI [2].

Аналіз динаміки даного показнику свідчить про постійне зростання відсотку осіб (24,06% у 2019 році), що робили замовлення товарів та послуг з інших країн, що було вигіднішим незважаючи на збільшені логістичні витрати. Дана тенденція призводить до збільшення взаємодії між регіонами й створення перспектив та умов для виникнення нових економічних зон.

В рамках України зміну рівня глобалізації економічних процесів та причини процесів, що призвели до неї, можна оцінювати за допомогою дослідження зміни рівня моноцентричності галузі (частки підприємств з реєстрацією в м. Київ). Оцінкою фінансової привабливості галузі для підприємств є середній рівень прибутковість галузі, який можна оцінити через частку доданої вартості в обсязі виробленої продукції (Рис. 2).

Рис. 2. Взаємозв'язок між часткою доданої вартості в обсязі виробленої продукції та часткою підприємств з реєстрацією в м. Київ у 2020 році

Джерело: розрахунки авторів на основі даних Державної служби статистики України [1].

Аналізуючи можливий зв'язок між рівнем моноцентричності галузі й часткою доданої вартості в обсязі виробленої продукції, можна зробити висновок про не пов'язаність даних показників між собою. У власну чергу це дозволяє заключити, що галузь стає моноцентричною чи збільшує рівень власної глобалізації не за рахунок зміни фінансової привабливості, а за рахунок інших процесів.

Дослідження динаміки обсягу вироблених товарів та послуг для галузей, в яких ведуть свою діяльність регіональні підприємства з обслуговування та ремонту оргтехніки, за кодами ВЕД (код ВЕД 46.5; 46.51; 46.52 для продажу товарів, далі категорія «Торгівля» та 95.1; 95.11; 95.12 для продажу послуг відповідно, далі категорія «Послуги») а також динаміки обсягів торгівлі в інтернеті підприємствами (код ВЕД

47.91, далі категорія «Інтернет-торгівля») та обсягів торгівлі підприємствами в спеціалізованих магазинах (код ВЕД 47.4; 47.41, далі категорія «Роздрібна торгівля») у розрізі країни виявив суттєве збільшення частки в загальних обсягах виробленої продукції для категорії «Інтернет-торгівля» підприємств з реєстрацією в м. Київ по відношенню до інших компаній (Рис.3).

Рис. 3. Частка обсягу вироблених товарів та послуг підприємствами, що зареєстровані в місті Київ, в загальному обсязі виробництва

Джерело: розрахунки авторів на основі даних Державної служби статистики України [1].

Дана динаміка свідчить про перетікання обсягів продажу товарів від регіональних підприємств до підприємств з реєстрацію у м. Київ, що працюють в масштабах всієї країни, а не окремого регіону.

Окремо потрібно відмітити, що драйвером даного процесу виступає збільшення продуктивності праці (майже у два рази для категорії «Інтернет-торгівля»), що призводить до зміни рівня глобалізації галузі в незалежності від рівня масштабності підприємств в галузі (частки приватних підприємств), що є прямим наслідком диджиталізації економіки країни .

Підводячи підсумки аналізу можна стверджувати, що для регіональних підприємств пов’язаних з обслуговуванням й ремонтом комп’ютерів, оргтехніки і обладнання зв’язку збільшення рівня глобалізації в економіці країни призводить до створення додаткової конкуренції в галузях пов’язаних з торгівлею з боку підприємств з реєстрацією в м. Київ, що ведуть свою діяльність в рамках всієї країни. Процес збільшення рівня моноцентричності для галузей пов’язаних з торгівлею є притаманним не тільки для нашої країни, а й для Європейського союзу в цілому. Дана динаміка призводить до втрати конкурентних переваг регіональними підприємствами у напрямах

діяльності пов'язаних з торгівлею, й, фактично, є основною причиною зміни структури їх діяльності у бік надання послуг.

Список використаної джерел

1. Економічна статистика / Економічна діяльність / Діяльність підприємств URL: https://ukrstat.gov.ua (дата звернення: 01.04.2024).

2. Digital Decade DESI visualisation tool / Key Indicators URL: https://digital-decade-desi.digital-strategy.ec.europa.

Науковий керівник: В.Є. Момот, доктор економічних наук, професор

К. Свита,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, РОЗРАХОВАНОГО ЗА МЕТОДОЛОГІЄЮ МОП ТА ЗА ДАНИМИ ОФІЦІЙНОЇ РЕЄСТРАЦІЇ

Безробіття є важливим макроекономічним показником, який не лише характеризує рівень економічної активності населення, але й відображає стан національної економіки в цілому. В Україні для визначення рівня безробіття використовуються два основних підходи: методологія Міжнародної організації праці (МОП) та дані офіційної реєстрації безробітних осіб через службу зайнятості. Різниця між ними може суттєво вплинути на оцінку реального стану на ринку праці, що має важливе значення для формування економічної політики та аналізу ефективності державних інститутів, що займаються працевлаштуванням.

Методологія МОП, що використовується в більшості країн для розрахунку рівня безробіття, є досить складною та всебічною. За цією методологією безробітними вважаються ті особи, які активно шукають роботу, не мають її, але готові почати працювати протягом найближчого часу. Відмінність від офіційної реєстрації полягає в тому, що МОП враховує не тільки тих людей, які безпосередньо звертаються до органів державної служби зайнятості, але й тих, хто шукає роботу без офіційної реєстрації. Це дозволяє охопити більш широку категорію осіб, які активно шукають можливості для працевлаштування. Тому рівень безробіття за методологією МОП часто вищий, оскільки він включає людей, які можуть не бути зареєстровані як безробітні, але фактично перебувають у стані економічної активності [1].

Статистичні дані за останні роки демонструють значні розбіжності між цими двома методами підрахунку. Наприклад, у 2017 році рівень безробіття за методологією МОП становив 9,5% (1,7 млн осіб), тоді як офіційно зареєстрованих безробітних було лише 352,5 тис. осіб. У 2021 році цей показник зріс до 9,9% (1,7 млн осіб), а кількість офіційно зареєстрованих безробітних скоротилася до 295 тис. осіб. У 2023 році офіційна статистика зафіксувала всього 96,1 тис. зареєстрованих безробітних, що є суттєво нижчим за реальну ситуацію на ринку праці [2].

Розбіжності між рівнем безробіття за методологією МОП і офіційною реєстрацією часто виникають через демографічні фактори. В Україні з року в рік спостерігається старіння населення, що призводить до зниження рівня економічної активності. Старші люди, які мають труднощі з адаптацією до змін на ринку праці або здобуттям нових професій, часто не реєструються як безробітні. Вони зазвичай перебувають на пенсії або мають додаткові джерела доходу, що дозволяє їм не звертатися за допомогою до органів зайнятості. Таким чином, категорії осіб старшого віку залишаються неврахованими в офіційній статистиці, хоча за методологією МОП їхнє відсутнє працевлаштування враховується [2].

Крім того, зміни у статистичних показниках свідчать про загальну тенденцію до зменшення кількості офіційно зареєстрованих безробітних. Наприклад, у 2018 році їхня кількість становила 341,7 тис. осіб, у 2019 році – 338,2 тис., а у 2020 році – 459,2 тис. осіб. Це може бути результатом як змін в економічній активності, так і впливу державної політики щодо ринку праці [1].

Значною проблемою для порівняння офіційних даних з методологією МОП є трудова міграція. Багато українців працюють за кордоном, але не враховуються ані в офіційній статистиці, ані за методологією МОП, якщо вони не шукають роботу на території України. Однак трудові мігранти складають значну частину робочої сили, і їхній вплив на економіку країни не можна недооцінювати. Це додає складнощів у порівняння офіційних даних із даними МОП, оскільки в той час як статистика МОП враховує людей, які перебувають за межами країни, але активно шукають роботу, офіційна реєстрація цього не враховує [3].

Зміни в структурі економіки, зокрема перехід від індустріальної до більш орієнтованої на послуги та технології, також сприяють розбіжностям між рівнем безробіття за методологією МОП і офіційною реєстрацією. Однак не всі працівники, звільнені з підприємств старих галузей, готові або бажають змінювати професію. Вони можуть

працювати в неформальному секторі або бути безробітними, не реєструючись при цьому в службі зайнятості. Це знижує рівень офіційної реєстрації безробітних у порівнянні з методологією МОП [2].

Не менш важливим є вплив економічної політики держави на рівень безробіття. Наприклад, державні програми підтримки малого бізнесу чи стимулювання інвестицій можуть знизити рівень безробіття, але вони не завжди відображають реальну зайнятість, оскільки субсидії чи інші форми підтримки не завжди враховують неформальну зайнятість. За методологією МОП можна більш точно оцінити рівень безробіття, оскільки цей підхід охоплює всі категорії безробітних, включаючи тих, хто не має доступу до державних програм [4].

Розбіжності між рівнем безробіття за методологією МОП і офіційною реєстрацією є важливими для визначення реального стану на ринку праці. Розуміння цих відмінностей допомагає уряду та іншим державним органам приймати більш ефективні рішення для поліпшення умов на ринку праці. Для забезпечення більш точного розуміння рівня безробіття необхідно використовувати комплексні методи збору та аналізу даних, поєднуючи офіційну статистику з інформацією, зібраною за міжнародними стандартами [1].

Метод офіційної реєстрації має свої переваги та обмеження. За даними Державної служби зайнятості, люди можуть отримати статус безробітного лише після реєстрації в органах служби зайнятості. Однак це включає лише тих, хто звертається за допомогою, а не тих, хто не має бажання чи можливості реєструватися. Значна частина осіб працює неофіційно або в тіньовій економіці, що не відображається в офіційних даних. Тому рівень безробіття за офіційними даними може бути значно занижений у порівнянні з реальним станом на ринку праці [5].

Розбіжності між показниками за методологією МОП і офіційними даними зумовлені не тільки соціальними, а й економічними факторами. Під час економічної нестабільності багато людей можуть працювати на неповний робочий день або займатися неформальною діяльністю, що не враховується в офіційній статистиці. В Україні, зокрема в сільських районах, багато людей працюють неофіційно через тимчасову або сезонну роботу. Тому реальний рівень безробіття може бути значно вищим за офіційні показники [6].

Висновки щодо порівняння рівня безробіття за методологією МОП і офіційною реєстрацією важливі для подальшого розвитку економічної політики та управлінських рішень. Розбіжності свідчать про необхідність точного аналізу ринку праці, щоб визначити реальні потреби та труднощі на ринку. Використовуючи дані МОП, можна побудувати стратегії для створення нових робочих місць та програм

підтримки вразливих категорій населення. Офіційні дані можуть використовуватися для коригування політики служби зайнятості, але для реального розуміння ситуації важливо враховувати й неофіційно зайняті категорії. Тому важливо поєднувати обидва підходи та використовувати комплексні методи для оцінки рівня безробіття в Україні.

Список використаних джерел

1. Державна служба зайнятості України. URL: www.dcz.gov.ua
2. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua
3. Міністерство закордонних справ України. URL: https://mfa.gov.ua/
4. Міністерство економіки України. URL: www.me.gov.ua
5. International Labor Organization. URL: www.ilo.org
6. Міністерство соціальної політики України. URL: www.msp.gov.ua

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

В. Селезньова,
КНУ імені Тараса Шевченка, м. Київ (Україна)

ТРАНСФОРМАЦІЯ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Цифрова трансформація та повсюдне впровадження інформаційних технологій зумовили глибоку еволюцію споживчої поведінки, зміщуючи акцент з традиційних критеріїв споживчого вибору (ціна, якість, бренд) до складних ментально-когнітивних чинників. Алгоритмічні рекомендації, персоналізований маркетинг і соціальні мережі формують нове середовище прийняття рішень, що водночас розширює доступ до інформації та ускладнює її обробку. У цьому контексті цифрове середовище виступає провідним детермінантом поведінкових змін у постіндустріальній економіці.

Когнітивне виснаження є прямим наслідком інформаційного перевантаження, що спричинене надмірною кількістю цифрових стимулів, з якими щодня взаємодіє сучасний споживач. Постійна експозиція до маркетингового контенту, соціальних мереж і персоналізованих рекомендацій провокує сенсорне перенасичення, знижує здатність до фільтрації релевантної інформації та виснажує когнітивний ресурс. Це негативно впливає на аналітичне мислення, спричиняє порушення виконавчих функцій, що ускладнює раціональне

прийняття рішень. Нейропсихологічні дослідження вказують на зниження функціональної активності префронтальної кори в умовах перевантаження, що сприяє імпульсивності споживчих рішень [1, с.7]. Найбільш уразливими у цьому зв'язку є три когнітивні системи: уваги (зниження контролю) [2], винагороди (дефіцит задоволення через надмір варіантів) та довготривалої пам'яті (ускладнення консолідації споживчого досвіду).

Механізм впливу інформаційного виснаження на процес прийняття споживчих рішень можна представити як послідовність змін когнітивних процесів у цифровому середовищі. На початковому етапі надлишок ринкової інформації створює когнітивне перевантаження. Обсяг даних перевищує здатність до їх ефективної обробки, що ускладнює виокремлення релевантних факторів та посилює невизначеність вибору. Внаслідок цього знижується рівень уваги, аналітичного мислення та мотивації до ретельного аналізу.

У стані когнітивного виснаження споживач вдається до компенсаторних стратегій: спрощення вибору, орієнтація на перший доступний варіант, довіра до алгоритмічних рекомендацій. Крім того, активізуються евристики – ухвалення рішень на основі знайомих брендів, соціального підтвердження чи цінових «якорів». У крайніх випадках надмірне перевантаження може спричинити імпульсивні покупки. Цю причинно-наслідкову послідовність проілюстровано нижче.

Рис. 1. Механізм впливу когнітивного виснаження на процес ухвалення споживчих рішень*

**Розроблено автором*

Інформаційне перенасичення та надмірна кількість альтернатив спричиняють парадокс вибору, зокрема феномен «паралічу споживчого вибору», коли індивід відкладає або уникає ухвалення рішення через

надлишок варіантів. За умов обмеженого часу чи ресурсів це призводить до автоматизованого вибору на основі поверхневих критеріїв.

Розширений вибір також знижує суб'єктивне задоволення покупкою, активуючи контрфактичне мислення – споживач порівнює зроблений вибір з відкинутими альтернативами, що посилює сумніви та незадоволення. Цей зв'язок між цифровим розширенням вибору, паралічем рішень і зниженням задоволення демонструє малюнок нижче.

Рис. 2. Вплив цифрового розширення вибору на когнітивне навантаження, параліч вибору та зниження задоволеності споживачів*

**Розроблено автором*

У традиційних умовах споживчі рішення ґрунтувалися на особистому досвіді, аналітичному мисленні та самостійному зборі інформації, однак із розвитком цифрових технологій цей процес змінився під впливом автоматизованого керування вибором. Алгоритми персоналізації, штучний інтелект і таргетована реклама полегшують доступ до інформації, але водночас знижують рівень самостійного аналізу, формуючи залежність від алгоритмічного контенту та зменшуючи когнітивну автономію. Наслідками цього є: *1)* зниження усвідомленості вибору; *2)* звуження когнітивного горизонту; *3)* ослаблення критичного мислення.

Ще одним наслідком інформаційного перевантаження в цифровому середовищі є інформаційна тривожність – психоемоційний стан, що виникає через неможливість ефективно обробляти великі обсяги даних, страх пропустити важливу інформацію та сумніви у правильності власних рішень. На відміну від цифрової перевтоми, яка проявляється у виснаженні та втраті концентрації, інформаційна тривожність відображає емоційне перенавантаження, пов'язане з постійною

необхідністю бути в курсі подій, перевіряти оновлення та діяти в умовах обмеженого часу.

Цей стан формується через надлишок суперечливої інформації, що ускладнює визначення достовірних джерел і посилює когнітивну невизначеність. Внаслідок цього зростає рівень стресу (кортизолу), що спричиняє хронічну напругу та тривожне очікування [3]. У поведінці це проявляється як залежність від постійного пошуку інформації та надмірний аналіз. Характерним прикладом є різке зростання новинного споживання на початку повномасштабного вторгнення Росії в Україну.

У взаємозв'язку між інформаційною тривожністю та цифровою перевтомою варто відзначити, що перша може мати адаптивний характер – у кризових ситуаціях інформаційний гіперконтроль сприяє швидкій орієнтації та прийняттю рішень. Проте з часом надмірне споживання інформації призводить до емоційного виснаження, яке трансформується в цифрову перевтому.

Рис. 2.3. Процес переходу від інформаційної тривожності до цифрової перевтоми в умовах довготривалої кризової реальності*

**Розроблено автором*

У цифровому середовищі соціальні мережі перетворилися на ключовий чинник формування споживчих орієнтацій. Завдяки алгоритмічній персоналізації користувачі постійно взаємодіють із естетизованим контентом, що репрезентує стандартизовані образи успішності. Це генерує соціальний тиск і спричиняє споживчий дискомфорт, коли індивід оцінює власне життя крізь призму нав'язаних ідеалів, що активізує переоцінку особистого добробуту. Центральним механізмом виступає синдром соціального порівняння: візуалізація чужих досягнень та статусного споживання формує ілюзію соціальної норми, провокуючи нереалістичні очікування та знижуючи суб'єктивне

відчуття благополуччя. Зростає залежність від зовнішнього схвалення, що впливає на споживчу мотивацію.

Прагнення відповідати цифровим стандартам зумовлює емоційне виснаження, а розрив між реальністю та очікуваннями підвищує рівень хронічного стресу. У результаті посилюються матеріалістичні установки: якість життя ототожнюється з рівнем споживання, а демонстративне володіння статусними товарами стає засобом самореалізації. Така модель спричиняє хронічне споживче незадоволення, оскільки задоволення від покупок є тимчасовим і постійно потребує нових компенсаторних дій.

Таким чином, цифрова реальність заклала підвалини для формування нової логіки споживчих рішень, у якій класичні уявлення про раціональність, самостійність вибору та довгострокове планування поступаються місцем миттєвим реакціям, персоналізованому впливу та зміненому сприйняттю вартості.

Список використаних джерел

1. Peng M., Xu Z., Huang H. How Does Information Overload Affect Consumers' Online Decision Process? An Event-Related Potentials Study. *Frontiers in Neuroscience*. 2021. 15(1). Pp. 1-11. DOI: 10.3389/fnins.2021.695852.
2. Sagliano L., D'Olimpio F., Panico F., Gagliardi S., Trojano L. The Role of the Dorsolateral Prefrontal Cortex in Early Threat Processing: a TMS-Study. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*. 2016. 11(12). Pp. 1992-1998. DOI: 10.1093/scan/nsw105.
3. Pedersen J. et al. Effects of Limiting Digital Screen Use on Well-Being, Mood, and Biomarkers of Stress in Adults. *NPJ Mental Health Research*. 2022. 1(1). 14 p. DOI: 10.1038/s44184-022-00015-6.

Науковий керівник: В.В. Вірченко, доктор економічних наук, професор

В. Сидоренко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ УКРАЇНИ ТА НОРВЕГІЇ

Зовнішньоекономічні зв'язки між Україною та Норвегією характеризуються активною співпрацею в різних сферах, включаючи енергетику, торгівлю та інвестиції. Норвегія є одним із найбільших постачальників природного газу в Європу, і Україна розглядає її як важливого партнера для диверсифікації джерел енергопостачання. У

2022 році, після повномасштабного вторгнення Росії в Україну, Норвегія стала одним із основних донорів, які підтримують українську енергетику. У 2025 році норвезький уряд виділив 380 мільйонів євро для закупівлі Україною природного газу через Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Ці кошти допомагають Україні забезпечити стабільність постачання газу, особливо в зимові періоди, коли споживання енергії різко зростає [1].

Норвегія активно підтримує розвиток відновлюваної енергетики в Україні, що є важливим напрямком її енергетичної безпеки. Кілька норвезьких компаній вже інвестують у будівництво вітрових та сонячних електростанцій. Наприклад:

Компанія NBT брала участь у будівництві одного з найбільших вітропарків у Херсонській області. Scatec Solar запустила кілька сонячних електростанцій в Україні, що сприяє збільшенню частки чистої енергії у національному енергобалансі. Норвегія також допомагає у впровадженні сучасних технологій для підвищення енергоефективності українських підприємств та житлового сектору.

Торгівельно-економічні відносини між Україною та Норвегією демонструють позитивну динаміку. Норвегія є одним із головних партнерів України серед скандинавських країн, і їхня співпраця охоплює різні сектори економіки, включаючи рибну промисловість, IT, сільське господарство, енергетику та суднобудування.

Останні роки показують стабільне зростання товарообігу між країнами. Наприклад, у 2017 році товарообіг між Україною та Норвегією зріс на 30%, а у першій половині 2018 року – ще на 4%. Ця позитивна тенденція продовжується, особливо після підписання Угоди про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ), членом якої є Норвегія [2].

За підсумками 2023 року, Україна експортує до Норвегії: металопродукцію (українська сталь, труби та інші вироби з металу); агропромислову продукцію (зернові культури, олію, мед); електричне обладнання; машини та механізми.

У свою чергу, Україна імпортує з Норвегії: рибу та морепродукти (Норвегія є найбільшим експортером лосося в Україну); нафту і газ; добрива та хімічні продукти; техніку та електроніку. Норвезькі IT-компанії активно співпрацюють з українськими фахівцями. Українські IT-аутсорсингові компанії виконують замовлення для норвезьких підприємств, що сприяє росту цієї галузі.

Українські компанії розглядають Норвегію як важливого партнера у модернізації портової інфраструктури. Норвезькі інвестори зацікавлені у співпраці з українськими суднобудівними підприємствами.

У 2020 році ВВП України скоротився на 4,0% через пандемію, у 2021 році зріс на 3,4%, але в 2022 році впав на 30,0% через війну. У 2023 році економіка відновилася на 2,5%, у 2024 – на 3,0%. В Норвегії ВВП у 2020 році знизився на 0,8%, але у 2021 зріс на 3,9%, у 2022 – на 3,2%, у 2023 – на 2,5%, а у 2024 – на 2,0%. Інфляція в Україні зросла з 5,0% у 2020 році до 26,6% у 2022 році, після чого сповільнилася до 9,0% у 2024. В Норвегії вона залишалася стабільнішою: з 1,3% у 2020 до 5,7% у 2022, а в 2024 році – 3,0%.

Таблиця 1

Статистичні дані України та Норвегії за 2020-2024рр. (у %)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
ВВП України, % зміни	-4	3,4	-30	2,5	3
ВВП Норвегії, % зміни	-0,8	3,9	3,2	2,5	2
Інфляція в Україні, %	5	10	26,6	14	9
Інфляція в Норвегії, %	1,3	3,5	5,7	5,5	3
Безробіття в Україні, %	9,5	9,8	24,5	20	17
Безробіття в Норвегії, %	4,4	4,4	3,2	3,5	2,8
Держборг України, % ВВП	60,8	48,9	82,9	85	80
Держборг Норвегії, % ВВП	42,6	40	38,5	36	34
Зміна експорту України, %	-1,7	38,4	-35	12	10
Зміна імпорту України, %	-10,3	34	-25	15	12
Зміна експорту Норвегії, %	-0,9	77,7	87	10	8
Зміна імпорту Норвегії, %	-10	14	20	15	10

Безробіття в Україні зросло з 9,5% у 2020 році до 24,5% у 2022, але знизилося до 17,0% у 2024. В Норвегії показник коливався від 4,4% у 2020 до 2,8% у 2024. Державний борг України збільшився з 60,8% ВВП у 2020 до 85,0% у 2023, зменшившись до 80,0% у 2024. В Норвегії він знижувався з 42,6% у 2020 до 34,0% у 2024. Експорт та імпорт України зазнали коливань. Після падіння у 2020 році та зростання у 2021, вони різко знизилися у 2022 (-35,0% і -25,0% відповідно), потім відновилися до 10,0% і 12,0% у 2024. У Норвегії експорт у 2021–2022 роках стрімко

зріс (77,7% та 87,0%), у 2023–2024 динаміка стабілізувалася (10,0% та 8,0%), імпорт у 2024 зріс на 10,0% [3].

Україна активно інвестує у відновлювані джерела енергії, скорочуючи залежність від викопного палива. Вітрові, сонячні та гідроелектростанції стають новими пріоритетами енергетичної політики. У цьому процесі Норвегія може стати стратегічним партнером, адже вона є світовим лідером у сфері сталої енергетики.

На відміну від України, Норвегія є економічно стабільною та розвиненою країною. Однак вона також стоїть перед важливими викликами. Вже зараз Норвегія активно розвиває водневі технології, вітрову енергетику та інші екологічно чисті рішення. Ще один важливий напрямок розвитку – цифровізація. Автоматизація виробництва та фінансові технології роблять Норвегію конкурентоспроможною у глобальній економіці. Держава продовжує інвестувати у кібербезпеку та технології майбутнього, що дозволяє їй залишатися серед лідерів світового інноваційного розвитку [4].

Україна та Норвегія мають різні економічні стартові позиції, але перспективи розвитку кожної країни виглядають позитивними. Україна зосередиться на відновленні економіки, інтеграції в ЄС та розвитку високотехнологічних секторів. Норвегія ж буде продовжувати перехід на "зелену" енергетику, цифровізацію та міжнародне партнерство, включаючи підтримку України.

Список використаної літератури

1. Зовнішньоекономічні зв’язки Норвегії та України в енергетичному секторі URL: https://www.reuters.com/business/energy/norway-finance-ukrainian-gas-purchases-naftogaz-says-2025-02-25/

2. Торгівельно-економічні відносини між Україною та Норвегією URL: https://www.kmu.gov.ua/news/mi-ye-svidkami-dinamichnoyi-aktivizaciyi-vidnosin-mizh-ukrayinoyu-ta-norvegiyeyu-za-bagatma-napryamkam-ministr-zakordonnih-sprav-norvegiyi?

3. Статистичних дані України та Норвегії за 2020-2024рр. URL: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine

4. Перспективи розвитку у майбутньому URL: https://adastra.org.ua/blog/energetichna-politika-norvegiyi-peretvoryuyuchi-krizu-na-mozhlivist

Науковий керівник: Е.М. Лимонова, кандидат економічних наук, доцент

В. Сидоренко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ЛІЗИНГ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ У НОРВЕГІЇ: КЛЮЧОВІ УЧАСНИКИ, ВИДИ ТА МЕХАНІЗМИ РОЗРАХУНКІВ

Лізинг – це фінансовий інструмент, який дозволяє одній стороні (лізингоотримувачу) використовувати актив (наприклад, обладнання, автомобіль, нерухомість) без необхідності його негайного придбання, сплачуючи періодичні платежі іншій стороні (лізингодавцю), яка залишається власником цього активу протягом строку договору.

Лізинг є важливим фінансовим інструментом, який дозволяє компаніям і фізичним особам використовувати активи без необхідності їхнього негайного викупу. У Норвегії лізинговий ринок добре розвинений і має важливе значення у фінансуванні бізнесу та приватних осіб. Ця робота розглядає основні аспекти лізингу в Норвегії, його ключових учасників, види та механізми розрахунків.

Лізинговий ринок у Норвегії складається з кількох основних учасників:

1) Лізингодавці – це фінансові установи, серед яких банки, спеціалізовані лізингові компанії та фінансові корпорації. Вони надають активи в оренду на певний період, отримуючи за це регулярні платежі. Банки часто пропонують лізинг як частину комплексного фінансового обслуговування своїх клієнтів, тоді як незалежні лізингові компанії спеціалізуються лише на таких угодах і можуть пропонувати гнучкіші умови.

2) Лізингоотримувачі – це підприємства, державні установи або фізичні особи, які потребують активів, але не бажають або не можуть їх одразу придбати. Лізингоотримувачі використовують лізинг для зменшення фінансового навантаження, поліпшення ліквідності та отримання доступу до сучасного обладнання чи транспортних засобів без необхідності великих початкових інвестицій.

3) Постачальники активів – це виробники, дилери або дистриб'ютори, які постачають активи, що передаються в лізинг. Вони відіграють важливу роль у процесі, оскільки саме від них залежить якість і технічні характеристики обладнання, що буде використовуватися лізингоотримувачами. Деякі постачальники можуть співпрацювати безпосередньо з лізинговими компаніями, пропонуючи клієнтам вигідні умови фінансування.

4) Регуляторні органи – у Норвегії фінансовий сектор, включаючи лізинговий ринок, суворо регулюється державними органами, такими як

Норвезький фінансовий наглядовий орган (Finanstilsynet) [1]. Ці установи контролюють діяльність лізингових компаній, забезпечують дотримання фінансових стандартів і захищають права споживачів. Також існують податкові та правові норми, що впливають на структуру лізингових угод та їхню привабливість для бізнесу.

У Норвегії використовуються різні види лізингу, зокрема:

1. Фінансовий лізинг – це довгостроковий лізинг, при якому орендар фактично стає власником активу після закінчення строку договору. Лізингоотримувач зобов'язаний виплатити всю суму вартості активу протягом терміну договору. Такий вид лізингу часто використовується для фінансування промислового обладнання, будівельної техніки та транспортних засобів. Основною перевагою є можливість викупу активу після закінчення терміну оренди за залишковою вартістю.

2. Операційний лізинг – це короткостроковий лізинг, при якому власником активу залишається лізингодавець. Він часто використовується для технологічного обладнання та автопарків, де компанії потребують сучасних рішень без зобов'язання викупу. Основні переваги цього виду лізингу – гнучкість, можливість оновлення обладнання та відсутність потреби у великих капіталовкладеннях.

3. Зворотний лізинг – це фінансова угода, при якій власник активу продає його лізинговій компанії, а потім бере його в оренду назад. Це дозволяє компаніям швидко отримати додаткове фінансування, зберігаючи при цьому право користування активом. Зворотний лізинг часто застосовується у випадках, коли підприємства потребують негайного поповнення оборотного капіталу.

4. Автолізинг – це один із найпоширеніших видів лізингу в Норвегії, який дозволяє фізичним особам та компаніям користуватися транспортними засобами без необхідності їхньої повної купівлі. Автолізинг може бути як фінансовим (із можливістю викупу автомобіля після закінчення терміну договору), так і операційним (де після закінчення оренди автомобіль повертається лізингодавцю). Багато норвезьких компаній використовують автолізинг для управління корпоративними автопарками, що дозволяє їм зменшити витрати на технічне обслуговування та амортизацію транспортних засобів [2].

Фінансова модель лізингових угод у Норвегії включає кілька головних механізмів розрахунків (Табл. 1).

Механізми розрахунків у лізингових угодах є гнучкими та адаптованими до потреб як підприємств, так і фізичних осіб. Завдяки різним варіантам платежів, можливості викупу активу та податковим

пільгам, лізинг стає ефективним фінансовим інструментом, що сприяє розвитку бізнесу та економіки Норвегії в цілому [3].

Таблиця 1

Головні механізми розрахунків по лізинговим угодам в Норвегії

Попередній платіж	залежно від умов договору, лізингоотримувач може бути зобов'язаний внести авансовий платіж. Це може бути певний відсоток від загальної вартості активу, що знижує щомісячні платежі та фінансове навантаження в майбутньому.
Щомісячні або квартальні платежі	розрахунки за лізингом можуть здійснюватися регулярно у вигляді рівних або диференційованих платежів. У фінансовому лізингу платежі зазвичай фіксовані, тоді як в операційному лізингу можуть змінюватися залежно від використання активу.
Викупна вартість	у разі фінансового лізингу лізингоотримувач має можливість викупити актив після завершення строку договору. Викупна вартість може бути символічною (наприклад, 1 NOK) або залишковою, залежно від умов контракту.
Опція дострокового розірвання договору	якщо лізингоотримувач вирішує достроково розірвати угоду, можуть застосовуватися штрафні санкції або додаткові виплати. У деяких випадках можливе переоформлення договору або перехід активу до іншого лізингоотримувача.
Податкові та бухгалтерські аспекти	у Норвегії лізингові платежі можуть включати податкові переваги, зокрема відшкодування ПДВ та амортизаційні відрахування. Це робить лізинг привабливим інструментом фінансування для підприємств.

Таким чином, можна зробити висновки, що лізинг у Норвегії є ефективним фінансовим інструментом, що дає змогу підприємствам і фізичним особам отримувати доступ до активів без значних початкових інвестицій. Завдяки гнучким механізмам розрахунків, вигідним умовам фінансування та регуляторній підтримці, лізинговий ринок залишається важливою складовою економіки країни.

Список використаних джерел

1. Finanstilsynet. URL: https://www.finanstilsynet.no/
2. ПУМБ. Що таке фінансовий лізинг та як ним скористатись URL: https://about.pumb.ua/presscenter/narodnyy_bankir/item/7374-scho-take-fnansovij-lzing-ta-yak-nim-skoristatisj#:
3. Городько О.В., Якимова В.І., Дудчик Ю.В. Фінансовий лізинг як інструмент інвестування. Ефективна економіка. 2017. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5901

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

А. Скрипник,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: ЧИ ЗАВЖДИ ВОНИ РУХАЮТЬСЯ В ОДНОМУ НАПРЯМІ?

Економічне зростання та економічний розвиток – це ключові поняття в економічній науці, які часто використовуються разом, але мають різні значення та наслідки для суспільства. Економічне зростання зазвичай вимірюється збільшенням валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, що відображає зростання обсягу вироблених товарів і послуг. Натомість економічний розвиток охоплює ширший спектр показників, включаючи покращення якості життя, рівень освіти, охорони здоров'я, зменшення бідності та нерівності. Ці два процеси можуть відбуватися одночасно, але не завжди корелюють між собою, і їхній взаємозв'язок залежить від багатьох факторів.

В Україні питання взаємозв'язку між економічним зростанням та розвитком є особливо актуальним. Згідно з даними Міністерства економіки України, у період з січня по серпень 2024 року ВВП країни зріс на 3,9% у порівнянні з аналогічним періодом попереднього року. У серпні 2024 року зростання становило 3,5% у річному вимірі. Це зростання було зумовлене покращенням доступу до електроенергії, що сприяло підвищенню довіри бізнесу та споживачів. Сектори транспорту, будівництва та роздрібної торгівлі зробили значний внесок у це зростання [1].

Одним із показників, що дозволяє оцінити рівень соціальної нерівності, є коефіцієнт Джині. Він вимірюється від 0 (абсолютна рівність) до 1 (максимальна нерівність). Для візуального представлення рівня нерівності використовується крива Лоренца. Якщо доходи

розподіляються рівномірно, крива Лоренца наближається до діагоналі рівності. Чим більший відхил від цієї лінії, тим вищий рівень нерівності.

Однак, незважаючи на позитивну динаміку ВВП, важливо оцінювати, наскільки це зростання відображається на реальному покращенні якості життя громадян. Наприклад, у 2022 році економіка України зазнала значного спаду на 29% через військові дії, але вже у 2023 році відбулося відновлення зростання на 5,3%, що було досягнуто завдяки міжнародній фінансовій допомозі та адаптивності українського бізнесу. Проте, навіть при зростанні ВВП, питання соціальної нерівності, доступу до якісних медичних та освітніх послуг залишаються актуальними.

Для кращого розуміння взаємозв'язку між економічним зростанням та розвитком варто розглянути міжнародний досвід. У країнах, таких як Бразилія та Південна Африка, спостерігається швидке економічне зростання, але водночас високий рівень соціальної нерівності. Коефіцієнт Джині, який вимірює рівень нерівності доходів, у цих країнах залишається високим, що свідчить про концентрацію багатства в руках невеликої частки населення. Це призводить до соціальних та економічних дисбалансів, навіть при зростаючих показниках ВВП.

З іншого боку, скандинавські країни, такі як Швеція, Данія та Норвегія, демонструють високий рівень економічного розвитку з акцентом на соціальному захисті, доступній медицині та освіті. Їхні коефіцієнти Джині значно нижчі, що вказує на більш рівномірний розподіл доходів та високий рівень соціальної справедливості. Це свідчить про те, що економічний розвиток не завжди потребує високих темпів зростання ВВП, а залежить від ефективної державної політики та інвестицій у людський капітал.

В Україні також спостерігається певний розрив між економічним зростанням та розвитком. Наприклад, незважаючи на зростання ВВП, рівень бідності та соціальної нерівності залишається високим. За даними Державної служби статистики України, у 2023 році рівень бідності становив близько 23%, що свідчить про те, що значна частина населення не відчуває покращення економічної ситуації на особистому рівні [2].

Крім того, інвестиції в освіту та охорону здоров'я в Україні залишаються недостатніми. Видатки на освіту у 2023 році становили близько 5% ВВП, що є нижчим за середній показник для країн Європейського Союзу. Недостатнє фінансування цих сфер обмежує можливості для розвитку людського капіталу та впровадження інновацій, що є ключовими факторами сталого економічного розвитку.

Важливим аспектом є також екологічна стійкість. Швидке економічне зростання без урахування екологічних факторів може

призвести до деградації навколишнього середовища та погіршення якості життя. Наприклад, у Китаї інтенсивна індустріалізація спричинила значне забруднення повітря та води, що негативно впливає на здоров'я населення. Це підкреслює необхідність інтеграції екологічних міркувань у стратегії економічного розвитку.

Зрештою, для досягнення гармонійного розвитку Україні необхідно не лише зосереджуватися на зростанні ВВП, але й впроваджувати комплексні соціальні та економічні реформи, спрямовані на покращення якості життя громадян, зменшення рівня бідності та нерівності, покращення доступу до освіти й охорони здоров'я. Лише такий підхід дозволить забезпечити сталий розвиток країни та підвищення добробуту всіх верств населення.

Одним із ключових викликів для України є необхідність реформування податкової системи та механізмів перерозподілу доходів. Справедливий податковий режим, що враховує інтереси різних соціально-економічних груп, може сприяти зменшенню нерівності. Наприклад, у країнах ЄС широко застосовуються прогресивні системи оподаткування, які передбачають вищі ставки для осіб із високими доходами та зниження податкового тиску на малозабезпечених громадян. Це дозволяє забезпечувати фінансування соціальних програм та сприяти економічному розвитку через інвестиції у людський капітал [3].

Крім того, варто звернути увагу на реформування ринку праці. В Україні рівень безробіття залишається високим, особливо серед молоді. За даними Державної служби зайнятості, у 2023 році рівень безробіття серед осіб віком від 15 до 24 років складав 17%, що є досить значним показником. Водночас розвинені країни, такі як Німеччина та Швеція, активно розвивають програми професійної підготовки та стажування, що допомагають молоді швидше інтегруватися в ринок праці. Впровадження подібних ініціатив в Україні сприяло б покращенню ситуації та збільшенню рівня зайнятості [2; 4].

Ще одним аспектом, що має вирішальне значення для економічного розвитку, є рівень інноваційності економіки. Україна має значний науковий потенціал, але недостатнє фінансування наукових досліджень та впровадження новітніх технологій обмежує можливості для сталого розвитку. Наприклад, витрати на наукові дослідження та розробки в Україні становлять менше 1% ВВП, тоді як у країнах ОЕСР цей показник перевищує 2,5%. Це свідчить про необхідність збільшення державних і приватних інвестицій у сферу науки та технологій, що дозволило б прискорити економічний розвиток та підвищити конкурентоспроможність країни на світовому ринку [5].

Важливим є й питання розвитку інфраструктури. У країнах із високим рівнем економічного розвитку інфраструктурні проекти відіграють ключову роль у забезпеченні сталого зростання. Наприклад, у Німеччині та Франції значні кошти вкладаються в розвиток транспортної мережі, цифрової інфраструктури та зеленої енергетики. В Україні ж багато регіонів досі стикаються з проблемами у сфері логістики, що ускладнює ведення бізнесу та зменшує інвестиційну привабливість країни.

Глобалізація також відіграє значну роль у формуванні економічного розвитку. Україна, як країна з відкритою економікою, залежить від міжнародної торгівлі та залучення іноземних інвестицій. Однак для максимального використання переваг глобалізації необхідно створити сприятливі умови для бізнесу, зокрема шляхом боротьби з корупцією, покращення судової системи та забезпечення стабільного законодавчого середовища.

Зрештою, економічний розвиток є багатовимірним процесом, який включає не лише зростання ВВП, а й підвищення рівня життя, справедливий розподіл доходів, розвиток людського капіталу та зменшення соціальної нерівності. Як свідчить міжнародний досвід, економічне зростання може відбуватися без істотного покращення добробуту громадян, якщо не будуть впроваджені ефективні механізми розподілу ресурсів

Україні необхідно комплексно підходити до формування стратегії економічного розвитку, враховуючи не лише макроекономічні показники, а й соціальні аспекти. Державна політика має бути спрямована на створення умов для рівномірного розподілу доходів, підтримки соціально вразливих верств населення та інвестування в освіту, охорону здоров’я та інновації.

Таким чином, рівень економічного розвитку визначає не лише кількісні показники ВВП, а й якість життя громадян. Тому для досягнення довгострокового сталого розвитку Україні слід орієнтуватися на комплексні реформи, які сприятимуть створенню соціально відповідального та конкурентоспроможного суспільства.

Список використаних джерел

1. Міністерство економіки України. URL: https://me.gov.ua/?lang=uk-UA
2. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/
3. Державна служба зайнятості України. URL: https://www.dcz.gov.ua/

4. European Commission. URL: https://commission.europa.eu/index_en
5. The Organisation for Economic Co-operation and Development | OECD. URL: https://www.oecd.org/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Н. Скрипник,
Дніпровський національний університет ім. О.Гончара, м. Дніпро (Україна)

СТРАТЕГІЧНІ ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ ЗЕЛЕНОГО КУРСУ

Сучасна будівельна галузь переживає період глибоких трансформацій, спричинених необхідністю адаптації до принципів сталого розвитку та зменшення впливу на довкілля. Одним із ключових трендів є впровадження зелених технологій, що спрямовані на раціоналізацію використання енергії та природних ресурсів. Завдяки застосуванню екологічно чистих матеріалів і технологій можна суттєво скоротити енергоспоживання, зменшити витрати на експлуатацію будівель та підвищити їх конкурентоспроможність. Наприклад, у Німеччині пасивні будівельні технології дозволяють скоротити енерговитрати на 30-40% порівняно з традиційними методами [1]. Це демонструє економічну ефективність інноваційних підходів до проєктування та будівництва, зокрема зниження експлуатаційних витрат.

Застосування енергоефективних матеріалів відіграє ключову роль у процесі екологізації будівництва. Використання таких матеріалів, як ізоляційні панелі з високим коефіцієнтом теплового опору та склопакети з мінімальними тепловими втратами, суттєво підвищує енергоефективність будівель. Ці технології дозволяють зменшити витрати на опалення та кондиціювання на 20-25% [1]. Водночас ринок зелених матеріалів стимулює впровадження інновацій у виробництві будівельних компонентів, що мають на меті мінімізувати негативний вплив на екосистеми.

Важливим напрямком екологізації будівельних процесів є рециркуляція будівельних відходів. У країнах Європейського Союзу близько 50% таких відходів переробляється, що зменшує потребу у видобутку природних ресурсів і скорочує обсяги сміття, яке підлягає утилізації на звалищах. Матеріали, такі як бетон, метал і дерево, після

рециркуляції можуть бути повторно використані у будівництві, що дозволяє знизити витрати на нові матеріали та водночас зменшити екологічне навантаження. Позитивний досвід впровадження рециркуляції спостерігається також у скандинавських країнах, де ступінь переробки будівельних відходів перевищує 60% [1].

Важливим трендом є інтеграція відновлюваних джерел енергії в будівельні проєкти. Встановлення сонячних панелей та використання геотермальних систем опалення забезпечують значне скорочення викидів CO2 і підвищення енергоефективності будівель. Застосування відновлюваних джерел енергії у новобудовах дозволяє зменшити споживання традиційних енергоресурсів на 50-60%, що не лише сприяє екологічності, але й допомагає заощаджувати енергію в умовах постійного зростання цін на енергоресурси [2].

Інноваційні методи будівництва також включають використання цифрових технологій для підвищення ефективності процесів. Застосування BIM (Building Information Modeling) дозволяє оптимізувати проєктування будівель з урахуванням екологічних вимог та скоротити витрати на будівництво й експлуатацію [2]. Ця технологія забезпечує точний розрахунок матеріалів та ресурсів, мінімізуючи відходи та оптимізуючи їх використання. Крім того, BIM полегшує управління життєвим циклом будівель, сприяючи досягненню вищої екологічної стійкості.

Ще одним важливим аспектом екологізації є впровадження «розумних» технологій у будівництво. Такі системи, як автоматичне регулювання мікроклімату, інтелектуальне освітлення та енергетичний моніторинг, дозволяють ефективніше управляти енергоспоживанням будівель [2]. Це не лише зменшує витрати на їх експлуатацію, але й покращує екологічні характеристики об'єктів. Крім того, розвиток систем сертифікації, таких як LEED і BREEAM, сприяє оцінці екологічної ефективності будівель на кожному етапі їх життєвого циклу. Наприклад, будівлі, сертифіковані за стандартом LEED, споживають на 25% менше енергії порівняно з несертифікованими аналогами [2].

Отже, розвиток зелених технологій, застосування енергоефективних матеріалів, рециркуляція будівельних відходів, інтеграція відновлюваних джерел енергії та впровадження цифрових і «розумних» рішень є ключовими напрямками екологізації будівельної галузі. Ці тренди сприяють зниженню енергоспоживання, зменшенню викидів CO2 та раціоналізації використання ресурсів, що в результаті підвищує конкурентоспроможність будівельних об’єктів на міжнародному ринку.

Активне впровадження політики Зеленого курсу в Європейському Союзі, має значний вплив на регіональні будівельні ринки та стандарти. Основною метою цієї ініціативи є досягненні вуглецевої нейтральності до 2050 року, що вимагає кардинальних змін у підходах до будівництва. У рамках цієї політики було встановлено нові вимоги до енергоефективності будівель, зокрема шляхом впровадження обов'язкових стандартів щодо зменшення викидів вуглецю в процесі будівництва та експлуатації будівель. Ці зміни вже зумовили перегляд багатьох регіональних регламентів, щодо енергоефективності та екологічних показників будівельних проєктів. Так, наприклад, у Німеччині прийняття національної стратегії сталого будівництва, що базується на положеннях Зеленого курсу, передбачає, що всі нові будівлі з 2025 р. мають бути пасивними або енергоефективними, що призведе до значного скорочення енергоспоживання в секторі будівництва [1]. На рівні країн ЄС таке впровадження створило нові виклики для регіональних ринків, зокрема щодо необхідності модернізації вже існуючих будівель. Програма реновації, яка є частиною Зеленого курсу, ставить за мету реконструкцію неефективних будівель та доведення їх до сучасних енергоефективних стандартів. У Франції, наприклад, очікується, що завдяки програмі реновації до 2030 року буде оновлено понад 35% житлового фонду, що значно знизить рівень енергоспоживання та підвищить загальну екологічність сектора [2]. Подібні програми також передбачають суттєві фінансові інвестиції з боку урядів, що створює додатковий попит на нові будівельні матеріали та технології.

Зелений курс передбачає масштабні зміни в підходах до використання будівельних матеріалів, акцентуючи увагу на їхньому екологічному впливі. Нові регламенти спрямовані на зменшення використання традиційних матеріалів, таких як цемент і сталь, що мають високий рівень викидів CO2 у виробничому циклі. Натомість зростає попит на матеріали з низьким вуглецевим слідом, наприклад, деревину та інноваційні композити. Зокрема, у Нідерландах нові стандарти вимагають, щоб до 2030 року 25% нових будівельних проєктів мають реалізуватися із застосуванням деревини або інших поновлюваних матеріалів [2]. Це сприяє не лише екологічній стійкості, а й стимулює розвиток ринків місцевих постачальників екологічних матеріалів.

Ключовим напрямком політики Зеленого курсу є заохочення інноваційних технологій у будівництві. Вимоги до зниження енергоспоживання й обмеження викидів стимулюють розвиток таких рішень, як «розумні» будівлі з автоматизованими системами управління енергоресурсами. Такі технології, як моніторинг енергоспоживання,

автоматичне освітлення й клімат-контроль, дозволяють скоротити споживання енергії на 15–20%, відповідаючи новим екологічним стандартам [3]. У Швеції, наприклад, завдяки державним субсидіям понад 40% нових комерційних об'єктів оснащено такими системами, що підвищує енергоефективність країни та створює нові можливості для розвитку індустрії автоматизації будівель [4].

Зелений курс також змінює підходи до виробництва матеріалів та управління відходами. Нові стандарти, зокрема у сфері рециркуляції, впливають на ринки, сприяючи зростанню попиту на вторинну сировину й технології її переробки. У Данії, наприклад, введено вимогу рециркуляції щонайменше 60% будівельних відходів, що значно підвищило попит на перероблені матеріали та створило нові можливості для підприємств, які спеціалізуються на таких технологіях [4]. Це змушує будівельні ринки адаптуватися, переглядаючи технологічні процеси та ланцюжки постачання.

Серйозною перешкодою до повної інтеграції політики Зеленого курсу є необхідність модернізації наявних виробничих потужностей, особливо в країнах Центральної та Східної Європи. Обмежені фінансові ресурси ускладнюють адаптацію до нових стандартів. Проте фінансова підтримка Європейського фонду відновлення та структурних фондів допомагає зменшити цей розрив, забезпечуючи модернізацію інфраструктури та впровадження екологічних технологій у регіональних ринках. У результаті, вплив політики Зеленого курсу є комплексним: вона стимулює розвиток інноваційних рішень, створює попит на екологічні матеріали, сприяє рециркуляції відходів і модернізації застарілих об'єктів. Такі зміни формують нові стандарти будівництва, які поступово набувають глобального поширення й забезпечують конкурентоспроможність ринків у контексті енергетичного переходу та боротьби зі зміною клімату.

Список використаних джерел

1. Дармограй Д. Вплив європейського зеленого курсу на трансформацію інвестиційної політики ЄС. Економіка та суспільство. 2024. № 64. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-48

2. Еволюція будівельної галузі. Перспективи розвитку зеленого будівництва в Україні / С. В. Федоренко та ін. Ефективна економіка. 2023. № 4. DOI: https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.4.28 (дата звернення: 21.10.2024)

3. European Commission. The European Green Deal. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-

content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:52019DC0640 (дата звернення: 21.10.2024)

4. Соколовська К., Касич А. Тенденції у розвитку підприємств будівельної галузі. Економіка та суспільство. 2022. № 41. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-34

А. Сьорак,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКЛИКИ НА ШЛЯХУ ЇЇ МАСШТАБУВАННЯ

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із ключових факторів розвитку світової економіки. Вона забезпечує рух товарів, послуг, капіталу та технологій між країнами, сприяє економічному зростанню, створенню робочих місць та впровадженню інновацій. Проте в умовах глобалізації та швидких змін у технологічному, політичному та екологічному середовищі ЗЕД зазнає суттєвих трансформацій.

Наразі можна виділити наступні сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічної діяльності:

1. Зростання цифрової економіки та електронної торгівлі. З розвитком інформаційних технологій відбувається перехід від традиційних методів торгівлі до цифрових платформ. Ключові аспекти цієї тенденції:

➢ Збільшення обсягів електронної комерції: у 2023 році світовий ринок e-commerce досягнув $6,3 трлн, а до 2027 року прогнозується зростання до $8,1 трлн [1].

➢ Впровадження фінансових технологій (FinTech) для міжнародних розрахунків, що зменшує транзакційні витрати.

➢ Збільшення популярності криптовалют і блокчейн-рішень для безпечних та прозорих міжнародних транзакцій.

Розподіл часток ринку серед провідних платформ електронної комерції у 2023 році представлений в Таблиці 1. Як видно з даних, найбільшу частку займає Amazon, що пояснюється його глобальною присутністю та розвиненою інфраструктурою логістики.

2. Глобальна регіоналізація та економічна націоналізація. Попри загальну глобалізацію, у світі спостерігається посилення регіональних економічних угруповань:

➢ RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) – найбільша торговельна угода між 15 країнами Азії та Океанії.

➢ США, Канада і Мексика уклали нову угоду USMCA про зону вільної торгівлі, яка замінила NAFTA.

➢ Підвищення мит та обмежень (наприклад, санкції США та ЄС проти Китаю та Росії) [2].

Таблиця 1

Розподіл часток ринку серед провідних платформ електронної комерції у 2023 році*

Платформа	Дохід у 2023 році, млрд $	Частка ринку, %
Amazon	502,2	37,80%
Alibaba	130,2	9,80%
eBay	37,8	2,80%
Shopify	5,6	0,40%

**Складено автором за [1].*

3. Зелена економіка та екологічні вимоги. Країни розвивають екологічно чисті технології та політики, серед яких:

➢ Вуглецевий податок та CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) у ЄС.

➢ Збільшення інвестицій у відновлювану енергетику (сонячна та вітрова енергія).

➢ Запровадження екологічних стандартів для імпортерів та експортерів.

4. Автоматизація виробництва та логістики. Завдяки технологіям Industry 4.0 компанії застосовують:

➢ Автоматизовані склади та логістику (наприклад, роботи в Amazon).

➢ 3D-друк у виробництві для зменшення витрат на транспортування.

➢ Big Data та штучний інтелект у плануванні міжнародних постачань [3].

Таблиця 2

Митні тарифи та санкційні обмеження у провідних країнах світу*

Країна	Середній імпортний тариф, %	Санкції/обмеження
США	0,028	Проти Китаю, РФ
ЄС	0,016	Вуглецевий CBAM
Китай	0,032	Обмеження для США

**Складено автором за [4].*

Сучасний розвиток ЗЕД стикається з низкою викликів, серед яких ключовими є торговельні бар'єри та протекціонізм. Країни застосовують митні тарифи та санкційні обмеження, що ускладнює міжнародні операції. Як показано у Таблиці 2, середній імпортний тариф у США становить 2,8%, у ЄС – 1,6%, а в Китаї – 3,2%. Крім того, США та ЄС запровадили санкційні обмеження проти Китаю та Росії, що посилює економічну нестабільність.

Серед факторів, які обмежують масштабування зовнішньоекономічної діяльності можна виділити наступні:

1. Торговельні бар'єри та протекціонізм. Країни застосовують митні тарифи, квоти та обмеження, що ускладнює експортно-імпортні операції.

2. Геополітичні ризики:

➢ Війна в Україні та санкції проти Росії впливають на глобальні ринки енергоносіїв та продовольства [5].

➢ Китайсько-американська торговельна війна сповільнює виробничі ланцюги та створює нестабільність на фондових ринках.

3. Дефіцит сировини та логістичні проблеми:

➢ Брак мікрочіпів уповільнює виробництво автомобілів та електроніки.

➢ Збільшення вартості транспортування через блокування морських маршрутів та нестачу контейнерів.

4. Кібербезпека та цифрові загрози:

➢ У 2023 році витрати бізнесу на кібербезпеку перевищили $300 млрд через зростання атак на фінансові системи та бази даних [6].

➢ Основні методи захисту – AI для кіберзахисту, багаторівнева аутентифікація, блокчейн.

Зважаючи на вищевказані аспекти ми можемо окреслити певні перспективи та надати рекомендації для компаній, які орієнтуються на зовнішній сектор економіки, а саме:

1. Диверсифікація ринків:

➢ Вихід на ринки Африки та Латинської Америки для зменшення залежності від Китаю та ЄС.

➢ Створення регіональних центрів виробництва.

2. Впровадження цифрових рішень:

➢ Використання FinTech та блокчейн для фінансових транзакцій.

➢ Перехід на автоматизовані логістичні системи.

3. Орієнтація на екологічні стандарти:

➢ Використання «зелених» технологій та дотримання ESG-стандартів.

➢ Оптимізація виробничих процесів для зменшення викидів CO2.

Зовнішньоекономічна діяльність у сучасному світі розвивається під впливом глобалізації, цифровізації, зміни торговельних політик і геополітичних викликів. Ключовими трендами є перехід до цифрової торгівлі, розширення мереж електронної комерції, автоматизація логістичних процесів, зростання впливу міжнародних економічних блоків та адаптація до змін кліматичної політики.

Водночас масштабування зовнішньоекономічної діяльності стикається з такими викликами, як посилення торгових бар'єрів, митних обмежень, санкційних політик, кіберзагроз та необхідності дотримання міжнародних стандартів сталого розвитку. Для успішної інтеграції бізнесу в міжнародну економіку необхідно враховувати всі ці фактори та адаптувати стратегії до нових реалій.

Для ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності необхідно диверсифікувати ринки, розширюючи присутність у різних країнах для мінімізації ризиків. Використання угод про вільну торгівлю дозволить знизити митні витрати та покращити конкурентоспроможність продукції. Важливу роль відіграє цифровізація бізнес-процесів, що передбачає впровадження електронної комерції, автоматизації управління ланцюгами постачання та використання блокчейн-технологій для забезпечення прозорості міжнародних угод.

Оптимізація логістичних процесів та управління ланцюгами постачання допоможе скоротити витрати та мінімізувати ризики затримок. Використання сучасних технологій у прогнозуванні попиту та управлінні запасами дозволить ефективніше адаптувати бізнес до змін у глобальній економіці.

Фінансове планування та стратегічне управління валютними ризиками допоможе підприємствам зменшити негативний вплив курсових коливань. Використання міжнародних фінансових інструментів, грантових програм та залучення інвестицій сприятиме стійкому розвитку бізнесу на зовнішніх ринках.

Геополітичні ризики також залишаються важливим фактором впливу на міжнародну торгівлю. Гнучкість бізнес-моделей, можливість швидкої адаптації до змін та диверсифікація постачальників дозволять мінімізувати вплив кризових ситуацій та санкційних обмежень.

З урахуванням цих рекомендацій компанії зможуть ефективніше адаптуватися до змін зовнішньоекономічного середовища, розширювати присутність на міжнародних ринках та зміцнювати конкурентні позиції.

Список використаних джерел

1. Statista URL: https://www.statista.com/

2. World Economic Forum URL: https://www.weforum.org/
3. McKinsey & Company URL: https://www.mckinsey.com/
4. WTO URL: https://www.wto.org/
5. International Monetary Fund URL: https://www.imf.org/en/Home
6. Cybersecurity Ventures URL: https://cybersecurityventures.com/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Терновська,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

АНАЛІЗ ПРИЧИН ГІПЕРІНФЛЯЦІЇ В КРАЇНАХ СВІТУ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МАКРОЕКОНОМІЧНУ СТАБІЛЬНІСТЬ

Розглянемо, що ж таке гіперінфляція – це надзвичайно високий рівень інфляції, що спричиняє хаос в економіці та житті громадян. Вона супроводжується різким падінням купівельної спроможності національної валюти, відсутністю довіри до фінансової системи та соціальними потрясіннями. Громадяни втрачають свої заощадження, ціни на базові продукти зростають у рази за лічені дні, а бізнес змушений закриватися через неможливість прогнозування витрат і доходів. На нашу думку, Венесуела є однією з країн, яка зазнала найгіршої гіперінфляції у сучасній історії, що вплинуло на всі сфери економіки та соціального життя. Внаслідок цього мільйони людей залишили країну, шукаючи кращого життя за кордоном [1].

Основною причиною економічного краху стала залежність від нафти. Понад 90% доходів країни формувалося за рахунок експорту нафти. Коли світові ціни на нафту обвалилися у 2014 році, валютні надходження різко скоротилися. За даними Світового банку, у 2016 році доходи від експорту Венесуели знизилися з 97 млрд доларів США у 2013 році до 37 млрд доларів США у 2016 році [2]. На відміну від Норвегії, яка має великий суверенний фонд для покриття фінансових криз, Венесуела не створила резервів, що зробило її економіку вразливою.

Другим фактором стала неефективна політика державного управління. Масова націоналізація підприємств, конфіскація приватного бізнесу та невдалі соціальні програми призвели до дестабілізації економіки. Наприклад, у 2007 році уряд Венесуели примусово викупив великі компанії у сфері енергетики та харчової промисловості, але їх продуктивність значно знизилася через відсутність професійного менеджменту. Подібна ситуація спостерігалася в Аргентині, де надмірне державне втручання спричинило повторювані фінансові кризи [3].

Контроль над цінами та заробітною платою також загострив ситуацію. Хоча ці заходи мали на меті стримати зростання цін, вони призвели до дефіциту товарів, оскільки виробники не могли працювати у збиток. Наприклад, контроль цін на продукти харчування та медикаменти у Венесуелі призвів до їх дефіциту [4]. Аналогічний сценарій спостерігався в Радянському Союзі, де адміністративне регулювання цін спричиняло дефіцит і довгі черги. Досвід Чилі показує, що ринкові механізми є ефективнішими для регулювання економіки.

Зовнішні санкції поглибили економічну кризу, обмеживши доступ Венесуели до міжнародних фінансових ринків. Це ускладнило залучення кредитів та інвестицій. Для порівняння, санкції проти Ірану також викликали економічні труднощі, але країна змогла адаптуватися завдяки диверсифікації економіки та розвитку внутрішнього виробництва. Водночас внутрішні проблеми Венесуели значно посилили вплив зовнішніх обмежень, що підтверджує досвід інших країн [5].

Соціальні наслідки гіперінфляції є не менш руйнівними. Постійне знецінення грошей спричиняє втрату довіри до державних інститутів, провокуючи політичну нестабільність. Протести, страйки, зростання злочинності та нестача базових товарів призводять до хаосу в суспільстві. Наприклад, у 2017–2019 роках Венесуела пережила масштабні протести проти уряду, які супроводжувалися жорстокими репресіями [6]. Подібні сценарії можна було спостерігати в Німеччині 1920-х років, коли політична нестабільність, викликана гіперінфляцією, сприяла радикальним змінам у державному управлінні.

Фінансова система країни також зазнала серйозних потрясінь. В умовах стрімкого знецінення національної валюти банки припинили видачу довгострокових кредитів через високі ризики, що унеможливило розвиток бізнесу. Аналогічна ситуація була в Югославії 1990-х років, коли люди втратили заощадження, а банки фактично припинили функціонування. Для порівняння, в Бразилії в 1990-х уряд зміг стабілізувати економіку через контроль грошової маси та фінансові реформи [7].

Неконтрольована емісія грошей стала ще одним вирішальним фактором гіперінфляції. Уряд постійно друкував нові гроші, щоб покрити бюджетний дефіцит, що призвело до знецінення національної валюти. У 2018 році інфляція у Венесуелі перевищила 1 370 000%, що фактично зробило болівар непотрібним [8]. Люди змушені були носити мішки грошей для покупки найпростіших продуктів, а підприємства почали приймати оплату лише в доларах США або криптовалюті. Аналогічні ситуації відбувалися в Німеччині після Першої світової війни

та в Угорщині 1946 року, коли гіперінфляція сягнула 41,9 квадрильйона відсотків.

Гіперінфляція суттєво похитнула економічну стабільність країни, призвівши до значного падіння ВВП та зростання безробіття. За оцінками Міжнародного валютного фонду, з 2013 до 2021 року економіка Венесуели скоротилася більш ніж на 75%, що стало одним із наймасштабніших кризових явищ сучасності [1]. Така ситуація зумовлена різким спадом виробничої активності, крахом енергетичного сектору та відпливом капіталу. Для порівняння, під час Великої депресії у США зменшення ВВП становило лише 30%.

Занепад підприємств і відсутність інвестицій викликали різкий сплеск безробіття, яке у 2018 році сягнуло 35%. Через це тіньова економіка стала головним джерелом прибутку для населення [8]. Дефіцит робочих місць та низька оплата праці змусили висококваліфікованих спеціалістів, зокрема медиків, інженерів і викладачів, масово покидати країну, що лише поглибило кризу в ключових галузях.

Таким чином, ситуація у Венесуелі є яскравим прикладом того, як неправильна макроекономічна політика, корупція та зовнішні шоки можуть призвести до катастрофічних наслідків. Гіперінфляція не тільки знищує економіку, а й має довготривалі соціальні та політичні наслідки. Втрата виробничих потужностей, стрімке зростання безробіття та масштабна еміграція стали критичними факторами, що посилили кризу. Для стабілізації необхідні комплексні реформи: зниження державного втручання, відновлення довіри до фінансових інституцій та залучення іноземних інвесторів. Приклад Аргентини, яка змогла приборкати інфляцію за допомогою співпраці з міжнародними організаціями, доводить, що навіть у найважчих умовах можливо відновити економіку. Отже, для виходу з кризи Венесуелі необхідні радикальні структурні реформи, міжнародна допомога та повернення емігрантів, що сприятиме відродженню економічного потенціалу країни.

Список використаних джерел

1. Міжнародний валютний фонд. URL: https://mof.gov.ua/uk/mvf

2. Світовий банк. URL: https://mof.gov.ua/uk/svitovij-bank

3. Ліга Венесуели, Судану, Сирії, Зімбабве: Аргентина – одна з країн світу з найвищою інфляцією. URL: https://www.infobae.com/ua/2022/03/16/league-of-venezuela-sudan-syria-zimbabwe-argentina-is-one-of-the-countries-in-the-world-with-the-highest-inflation/

4. Три роки венесуельської кризи: як Мадуро втримався при владі і що в країні відбувається сьогодні? URL: https://adastra.org.ua/blog/tri-roki-venesuelskoyi-krizi-yak-maduro-vtrimavsya-pri-vladi-i-sho-v-krayini-vidbuvayetsya-sogodni

5. Міністерство фінансів США, 2020. URL: https://ua.usembassy.gov/uk/tag/%D0%BC%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE-%D1%84%D1%96%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%96%D0%B2-%D1%81%D1%88%D0%B0/

6. Організація Об'єднаних Націй, 2020. URL: https://ukraine.un.org/uk/

7. Banco central do Brasil, 1999. URL: https://www.bcb.gov.br/

8. Banco central de Venezuela, 2019. URL: https://www.bcv.org.ve/

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

В. Трунько,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса (Україна)

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Міжнародні інвестиції відіграють ключову роль у розвитку світової економіки, особливо для країн, що розвиваються. Вони сприяють зростанню ВВП, створенню робочих місць, модернізації виробництва та впровадженню нових технологій.

Залучення іноземного капіталу може забезпечити стійке економічне зростання та підвищити конкурентоспроможність національної економіки. Зокрема, прямі іноземні інвестиції сприяють розвитку підприємницької діяльності та модернізації інфраструктури, тоді як портфельні інвестиції можуть покращувати ліквідність фінансових ринків. Однак поряд із позитивним впливом інвестицій існують і певні ризики, такі як фінансова нестабільність, залежність від іноземного капіталу та соціально-економічна нерівність.

Зауважимо, що прямі іноземні інвестиції - це вкладення капіталу однієї країни в підприємства або активи іншої країни з метою отримання довгострокового контролю та управління. На відміну від портфельних інвестицій, які передбачають лише купівлю акцій чи облігацій без активного управління, прямі іноземні інвестиції зазвичай включають створення або придбання компаній, будівництво заводів, розширення виробничих потужностей тощо.

Для аналізу впливу міжнародних інвестицій на економічний розвиток країн, що розвиваються, розглянемо розподіл прямих іноземних інвестицій за сторонами світу (рис. 1).

Рис. 1. Розподіл прямих іноземних інвестицій за сторонами світу у 2021-2023 рр., млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними [1].

Виходячи з даних рисунку, спостерігаються найбільші інвестиції в Азії, що займають 40,54% від загального обсягу інвестицій в 2021 році, 51,2% в 2022 році і 45,3% в 2023 році, що свідчить про несуттєві коливання як в грошовому, так і в відсотковому вираженні. На другому місці за кількістю прямих іноземних інвестицій - Північна Америка. Згідно із докладом Конференції ООН з торгівлі та розвитку обсяги прямих іноземних інвестицій зменшилися на 12% в 2022 році, що призвело до суттєвого скорочення кількісті прямих іноземних інвестицій у розвинені країни. В той самий час інвестиції у країни, що розвиваються, зайняли більшу частину загальної кількості інвестицій.

Основною проблемою, що стоїть перед країнами, що розвиваються, є вибір шляху розвитку і визначення найбільш ефективних напрямів для кожної країни. Як показує практика, сьогодні у вирішенні цих важливих питань активно беруть участь транснаціональні корпорації [2, с. 50].

Економічна допомога від транснаціональних корпорацій може мати позитивний вплив на розвиток країн, що розвиваються. Вона сприяє залученню значних інвестицій у місцеві підприємства, інфраструктуру та промисловість, що стимулює економічне зростання. Діяльність ТНК

також створює нові робочі місця, знижуючи рівень безробіття та сприяючи підвищенню добробуту населення. Важливим аспектом є передача технологій і знань – корпорації впроваджують сучасні методи управління, підвищують стандарти виробництва та конкурентоспроможність національної економіки. Крім того, розбудова підприємств і виробничих потужностей супроводжується розвитком інфраструктури, що позитивно позначається на загальній діловій активності в країні. Однак, поряд із позитивними наслідками, існують і певні ризики, зокрема монополізація ринку, виведення прибутків за кордон, екологічні проблеми та соціальна нерівність. Тому для максимального використання потенціалу міжнародних корпорацій країни, що розвиваються, повинні розробляти ефективні механізми регулювання їхньої діяльності та захисту національних економічних інтересів.

З іншого боку, прямі іноземні інвестиції дозволяють компаніям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і технології в міжнародному масштабі, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність [3, с. 92]. Однак така експансія також може створювати певні виклики для національних економік, зокрема посилення залежності від іноземного капіталу та конкуренції з локальними виробниками.

Отже, міжнародні інвестиції відіграють ключову роль у розвитку економіки країн, що розвиваються, сприяючи економічному зростанню, створенню робочих місць, модернізації виробництва та впровадженню нових технологій. Прямі іноземні інвестиції та діяльність транснаціональних корпорацій дозволяють ефективно інтегрувати національні економіки у світовий ринок, водночас забезпечуючи приплив капіталу, ноу-хау та інфраструктурні зміни. Проте разом із перевагами існують і певні ризики, зокрема залежність від іноземного капіталу, фінансова нестабільність та потенційна нерівність у розподілі вигод.

З огляду на це, країнам, що розвиваються, необхідно впроваджувати стратегії, які дозволять максимально ефективно використовувати міжнародні інвестиції, мінімізуючи при цьому негативні наслідки.

Список використаних джерел

1. Economy, investment and finance. Unctad. URL: https://unctadstat.unctad.org/insights/theme/30 (date of access: 18.03.2025).

2. Масляк М. М. Прямі іноземні інвестиції у системі міжнародних економічних відносин. Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Наукової конференції. Львів: вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2022. С. 91-92. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Tovaroznavstva_mitnoji_spravi_ta_upravlinnja_jakistju/Doc/006_Materiali_konferenciji_studentiv.pdf#page=92 (дата звернення: 20.03.2025).

3. Сімахова А. О., Юрчук К. Ю. Оцінка впливу діяльності ТНК на країни, що розвиваються. Економіка, управління та адміністрування. 2024. № 3 (109). С. 48–52. URL: https://doi.org/10.26642/ema-2024-3(109)-48-52 (дата звернення: 21.03.2025).

Науковий керівник: Є.О. Кулікова, старший викладач

І. Умрихіна,
Донецький державний університет внутрішніх справ, м. Кропивницький (Україна)

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНО-ПРАВОВОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ: АНАЛІЗ ПОЛОЖЕНЬ КОНВЕНЦІЇ 1988 РОКУ

Основною метою Ради Європи (далі – РЄ) є досягнення більшої єдності між її державами-членами заради захисту та здійснення ідеалів та принципів, які є їх спільною спадщиною, а також сприяння їх економічному та соціальному прогресу, зокрема, через спільний розгляд питань в рамках РЄ, укладення угод та здійснення спільних заходів в різних сферах включно з економічною, правовою таадміністративною, а також підтримку здійснення прав та основних свобод людини (ст. 1 Статуту РЄ від 05.05.1949 р.) [1].

Враховуючи істотну роль РЄ як регіональної інституції з розвитку міжнародного співробітництва з широкого кола питань, Верховна Рада України вже у жовтні 1995 р. схвалила приєднання нашої держави до згаданої міжнародної організації. У сфері оподаткування така роль може бути проілюстрована участю держав-членів РЄ у розробці тапідписанні Конвенції про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах від 25.01.1988 р. (ETS No. 127) (далі – Конвенція 1988 р.), а також зростаючим впливом практики Європейського суду з прав людини на розвиток податкового правотворення та правозастосування.

Конвенція 1988 р. стала помітним кроком вперед у розвитку багатостороннього договірно-правового співробітництва на відміну від

домінуючого до сьогоднішнього дня двостороннього співробітництва з податкових питань (кількість двосторонніх договорів про уникнення подвійного оподаткування у світі наразі перевищує 3000) [2].

Безпосередньо у тексті Конвенції 1988 р. її ціль не сформульована, однак вона досить точно визначена у пояснювальній записці до неї: «Ціллю цієї Конвенції є сприяння міжнародній співпраці для кращого функціонування національного податкового законодавства при повазі фундаментальних прав платників податків» [3]. У цьому контексті можна додати, що вона є ефективним інструментарієм міжнародної правової допомоги в податковій сфері, передусім у частині обміну податковою інформацією.

Разом з тим, необхідно зауважити, що належне і повноцінне використання можливостей зазначеної Конвенції 1988 р. неможливе без врахування позицій та застережень договірних сторін, які визначені договірними сторонами та які можуть істотно впливати на ефективність звернення до положень Конвенції 1988 р. Держави-учасниці мають право висловлювати застереження щодо окремих положень Конвенції. Ці країни залишають за собою право не забезпечувати будь-яку форму співпраці (включаючи обмін інформацією) щодо певних податків, за умови, що вони самостійно не включили відповідний тип податків до категорій податків, щодо яких очікується допомога з боку інших договірних держав. Як приклад, можна навести, факт, що вітчизняний законодавець передбачив можливість застосування положень зазначеної Конвенції стосовно «збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства», який наразі не передбачений Податковим кодексом України, однак не поширив дію відповідних положень Конвенції 1988 р. на екологічний податок. У той же час, наприклад, плата за землю по суті справляється в складі податку на майно, на який безпосередньо також не поширюються положення Конвенції 1988 р., на відміну від плати за землю.

У той же час, вітчизняне законодавство не передбачає також належні нормативно-правові засади для реалізації окремих можливостей адміністративної співпраці у сфері оподаткування, які вже безпосередньо передбачені у Конвенції 1988 р. Так, згідно п. 1 ст. 9 передбачено, що «на прохання вповноваженого органу запитуючої держави вповноважений орган запитуваної держави може дозволити представникам уповноваженого органу запитуючої держави бути присутніми на відповідній частині податкової перевірки в запитуваній державі» [4]. Незважаючи на це, ні Податковий кодекс України, ні підзаконні нормативно- правові акти не передбачають можливості надання доступу представникам іноземних податкових відомств до

податкової перевірки у будь-якій формі в Україні, як і обсяг відповідних повноважень разом з застосовними обмеженнями вчастині можливості розкриття інформації.

Незважаючи на зазначені особливості і приймаючи до урахування існуючі міжнародні тенденції у сфері розвитку податкової співпраці, Україна все ж прагнерозвивати багатосторонні механізми співпраці на основі Конвенції 1988 р. і особливо у контексті забезпечення автоматичного обміну інформацією, що обумовлено важливою роллю, відведеною згаданому міжнародно-правовому інструменту: «Конвенція стала найбільш всеохоплюючим інструментом у сфері обміну інформацією з найширшою сферою охоплення, можливістю розвитку зобов'язань стосовно автоматичного обміну податковою інформацією як в частинізагального (єдиного) стандарту звітування (common reporting standard, CRS), так і звітування у розрізі країн (country-by-country reporting, CbCR)» [5].

З моменту початку обміну фінансовою інформацією у 2017 р. в цілях оподаткування лише відповідно до загального (єдиного) стандарту звітування на основі Конвенції 1988 р. вже наступного року було здійснено автоматичний обмін інформацією про більш ніж 47 млн фінансових рахунків. Завдяки цьому механізму більш ніж півмільйона осіб розкрили належні їм офшорні активи, що мало наслідком близько 85 млрд євро додаткових податкових надходжень за рахунок застосування механізмів добровільного декларування та проведення розслідувань уповноваженими органами. З урахуванням цього, уряд України задекларував приєднання до відповідного механізму автоматичного обміну фінансовою інформацією в цілях оподаткування на постійній основі. у Плані заходів щодо недопущення ухилення від сплати податків і зборів суб'єктами господарювання та запобігання відмиванню коштів в офшорних зонах (п. 4), затвердженому розпорядженням КМУ від 03.03.2021 р. № 162-р. [5].

У даному випадку слід відзначити, що обидва згадані стандарти звітування засновані на використанні механізмів автоматичного обміну інформацією, які засновані на ст. 6 Конвенції 1988 р.

Як бачимо, Конвенція 1988 р. стала гнучким і потужним інструментом для розвитку міжнародно-правового співробітництва у сфері оподаткування у багатосторонньому форматі, що є безпрецедентним порівняно з практикою другої половини минулого століття. По-перше, на основі положень Конвенції 1988 р. розроблені механізми адміністративної співпраці з податкових питань, які не мають аналогів як за кількістю залучених держав, так і за обсягами інформації, якою обмінюються сторони. По-друге, потенціал Конвенції 1988 р. ще

не вичерпано з огляду на той факт, що окремі її положення ще не використовуються повноцінно, оскільки обмежені стриманим і обережним підходом держав до їх імплементації (наприклад, проведення одночасних перевірок чи перевірок на території однієї держави за участі представників іншої держави). По-третє, зміни 2010 р. продемонстрували можливість розширення не лише суб'єктної, але й об'єктної сфери її застосування (наприклад, зміни в ст. ст. 19 та 21 Конвенції 1988 р., внесені вже згадуваним вище Протоколом 2010 р.).

Очевидно, що долучення України не лише до Конвенції 1988 р., але й до міжвідомчих інструментів з автоматичного обміну інформацією в цілях оподаткування, розроблених на основі її ст. 6, має справити істотний вплив на регулювання вітчизняних податкових правовідносин. Зокрема, таке твердження підтверджується положеннями Податкового кодексу України, якими запроваджено новий обов'язок фінансових агентів щороку, до 1 вересня, подаватидо податкових органів звіт про підзвітні рахунки, де під останнім розуміється фінансовий рахунок, якщо його власником: а) є фізична особа-нерезидент; б) юридична особа-нерезидент або представництво такої особи; в) юридична особа, яка не є фінансовим агентом та кінцевим бенефіціарним власником (контролером) якої є фізична особа-нерезидент.

Зрозуміло, що компетенція податкових органів доповнюються у такому випадку необхідними повноваженнями щодо забезпечення контролю за виконанням такого обов'язку та можливістю застосування штрафних санкцій у випадку наявних порушень. Зрозуміло, що у даному випадку Конвенція 1988 р. є необхідним елементом сучасної конструкції міжнародно-правової співпраці у сфері оподаткування, без якого можливість одностороннього правового регулювання відповідних податкових правовідносин позбавляється сенсу через неможливість створення умов взаємності інформаційного потоку та його загальності.

Таким чином, вплив співробітництва України з Радою Європи на регулювання податкових правовідносин є істотним, що виявляється не лише у тому, що частина норм системи Ради Європи стає частиною національного законодавства України через механізм імплементації, але і в тому, що динамічнийта послідовний розвиток норм Ради Європи стимулює аналогічні процеси і у вітчизняній правовій системі, зокрема, і в сфері оподаткування.

Крім того, норми системи Ради Європи створюють належні можливості, з одного боку, для усунення наявних прогалин у національному законодавстві, а з іншого – для зближення та гармонізації використовуваних у національній практиці підходів з відповідними європейськими стандартами та кращими практиками. Але поруч з

постають об'єктивні перешкоди, які заважають ефективній реалізації приписів податкового законодавства.

Список використаних джерел

1. Статут Ради Європи : Міжнародний документ від 05 травня 1949 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_001

2. Developing a Multilateral Instrument to Modify Bilateral Tax Treaties. Paris: OECD Publishing, 2014. 63 p. URL: https://surl.li/nhwuwv

3. Чухраєва Н.. Державне регулювання трансфертного ціноутворення під час воєнного стану. *Інноваційне підприємництво*2024. № 4. С. 194-197. URL: https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/45115

4. Конвенція про взаємну адміністративну допомогу в податкових справах від 25 січня 1988 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_325#Text

5. Babin, I. I. Features of the Application of the Decisions of the European Court of Human Rights by Ukrainian Courts in Tax Cases. *DANUBE: Law, Economics and Social Issues Review*. 2020. № 11. P. 61. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/242161/1/1698045107.pdf

6. План заходів щодо недопущення ухилення від сплати податків і зборів суб'єктами господарювання та запобігання відмиванню коштів в офшорних зонах: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03 березня 2021 року. № 162-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/162-2021-%D1%80#Text

Д. Филина,
Комунальний заклад освіти "Міський юридичний ліцей наукового спрямування при Університеті митної справи та фінансів" Дніпровської міської ради, м. Дніпро (Україна)

РОЛЬ КІБЕРБЕЗПЕКИ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІЖНАРОДНОГО ПРАВОПОРЯДКУ

У сучасному світі війни набувають нових форм, виходячи за межі традиційних збройних конфліктів. Якщо колись головним інструментом війни було звичайне військо, то тепер поряд із конвенційною війною все більшої ваги набувають гібридні загрози та бойові дії у кіберпросторі. Враховуючи стрімкий розвиток технологій та загальну цифровізацію, виникли нові поняття, такі як – «інформаційне суспільство», «кіберпростір», «кібердипломатія» . Саме поширення бойових дій у кіберпросторі стало підставою для того, щоб розглядати інформаційну безпеку як окремий компонент національної безпеки. Кіберпростір

перетворився на нову арену протистояння, насьогодні він виділяється в окремий простір ведення бойових дій – «домен» – наряду з сушею, морем, повітрям та космосом [1, с. 2-3].

Конвенційна війна має певні відмінності від кібервійни. Конвенційна війна, це традиційна війна яка використовується між державами, або групами держав які включають в собі військові дії на землі, в повітрі та морі. Застосування цієї війни відбувається завдяки використання фізичної сили, зброї, техніки, військових операцій. На відміну від конвенційної війни, кібервійна передбачає атаки на важливу інфраструктуру, державні системи та інформаційний простір, що здатне дестабілізувати країну. Вона не вимагає фізичної появи військ, безпосередніх бойових дій чи визначеного місця. Її можна вести з будь-якого куточка світу, де є доступ до інтернету. Кібервійна – це конфлікт в якому використовуються комп'ютерні мережі, з метою шпигунства, викрадення інформації, вона спричиняє велику шкоду для інфраструктури, конфіденційної інформації та економіки. Наприклад кібератаки на енергосистеми, транспортні шляхи, медичні заклади або системи зв'язку здатні спричинити масштабні перебої. Скажімо, атака на енергетичну мережу здатна залишити без світла цілі області, що породжує хаос та загрожує життю людей.

Через збільшення кількості кібератак та їх вплив на безпеку країн, все важливішою стає міжнародна співпраця у сфері кібербезпеки. Саме тому країни активно розвивають кібердипломатію.

Кібердипломатія – це наука та засоби, через які нації, групи або індивіди провадять свої справи в кіберпросторі, аби захистити свої інтереси та сприяти політичним, економічним, культурним або науковим відносинам, зберігаючи при цьому мирне співіснування. Кібердипломатія передбачає застосування дипломатичних інструментів та ініціатив задля досягнення цілей у складній, малознайомій місцевості кіберпростору. Держави використовують спільні й узгоджені правила, протоколи та поведінку, щоб полегшити взаємодію між глобальними гравцями державного та приватного секторів. Вона покликана звести до мінімуму наслідки кібераграсії, кібератак на критичну інфраструктуру, витоку даних, кіберзлочинності, кібершпигунства, онлайн-крадіжок та наступальних кібероперацій, які здійснюють державні чи недержавні суб'єкти.

Кіберпростір став надзвичайно важливим для безпеки держави, економіки та політичної стабільності. Через це країни активно розбудовують механізми для захисту власних національних інтересів у цифровому світі. Кібербезпека – ключовий державний інтерес будь-якої країни, бо цифрові загрози можуть спричинити серйозні економічні,

військові та суспільні наслідки. У сучасному світі захищеність державних та приватних цифрових систем стає не менш важливою, ніж звичні види оборони. Кібератаки на важливі об'єкти здатні викликати масштабні збої та наражати на небезпеку громадян. Кібероборона також стала невід'ємною частиною національної безпеки. Дедалі більше держав розглядають кіберпростір як новий фронт у сучасних конфліктах. Захист державного інформаційного простору став необхідною складовою національної безпеки. В умовах глобальної цифрової економіки кібератаки можуть завдавати мільярдних збитків, підривати стабільність національних економік та створювати ризики для бізнесу. Таким чином, кібербезпека є стратегічною необхідністю, а її розвиток потребує комплексного підходу: від зміцнення оборонних систем та правового регулювання до міжнародної співпраці та технологічних інновацій.

Що є важливим так це відсутність чітких правил ведення кібервійн на відміну від звичайної війни, що регулюється нормами з 1949 року, правила ведення кібервійни лише формуються.

Правила ведення війни, яких усього 8 та які були опубліковані лише у 2023 році, не можуть врегулювати навіть базові та основні аспекти. Правила опубліковані Міжнародним Комітетом Червоного Хреста та стосуються переважно цивільних «хакерів», які беруть участь в кібервійні (із застереженням, що вони можуть сприйматись як комбатанти та стати законною воєнною ціллю) [2]. Кібербезпека у 2025 році ускладнюється з огляду на геополітичні негаразди, розвиток штучного інтелекту, вразливість ланцюгів постачання та посилення загроз від кіберзлочинців. Однією з найважливіших проблем є складнощі з виявленням винуватців атак. Держави часто вдаються до хакерських угруповань чи діють через посередників, що ускладнює докази їх причетності. Це дозволяє країнам здійснювати кібератаки без відкритого оголошення війни та ухилятися від відповідальності.

Зрештою, з огляду на швидкий розвиток технологій та, як наслідок, поширення кіберзагроз, важливо, щоб держави та міжнародні організації співпрацювали для створення дієвих та ефективних правил ведення кібервійни. Встановлення цих правил сприятиме безпеці в кіберпросторі та запобіганню шкоди населенню. На сучасних прикладах ми можемо бачити, як кіберпростір впливає на наше життя. Розширення правил ведення війни сприяє підтримці міжнародного порядку і стабільності, допомагає уникнути конфлікту і запобігає поширенню бойових дій.

Список використаних джерел

1. Gen. Larry D. Welch USAF (Ret.). Cyberspace – the fifth operational domain. *Institute for Defense Analyses*. 2011. P. 2–7. URL: https://www.ida.org/-/media/feature/publications/2/20/2011-cyberspace---the-fifth-operational-domain/2011-cyberspace---the-fifth-operational-domain.ashx (date of access: 26.03.2025).
2. Rodenhäuser T., Vignati M. 8 rules for "civilian hackers" during war, and 4 obligations for states to restrain them. *Humanitarian Law and Policy*. 2023. URL: https://blogs.icrc.org/law-and-policy/2023/10/04/8-rules-civilian-hackers-war-4-obligations-states-restrain-them/ (date of access: 26.03.2025).
3. Cyber Diplomacy Toolbox. URL: https://www.cyber-diplomacy-toolbox.com/Cyber_Diplomacy.html
4. ЛІГА:ЗАКОН. Проєкт Закону України «Про основи державної політики у сфері кібербезпеки». URL: https://ips.ligazakon.net/document/
5.Cyber Diplomacy. URL: https://www.cyber-diplomacy.net/

Науковий керівник: М.О. Борисевич, вчитель

Л. Філімоненко,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ЕКСПОРТНОГО КОНТРОЛЮ

Експортний контроль – це комплекс державних заходів, спрямованих на регулювання зовнішньоекономічної діяльності з метою запобігання розповсюдженню стратегічно важливих товарів, технологій, послуг або ноу-хау, які можуть бути використані у військових, терористичних або інших загрозливих цілях. Ця система контролю ґрунтується на міжнародних угодах, національних законодавчих актах, а також регіональних ініціативах, спрямованих на забезпечення безпеки та стабільності як на державному рівні, так і в глобальному масштабі [1]. Система експортного контролю дозволяє Україні виконувати свої міжнародні зобов'язання, зокрема щодо нерозповсюдження зброї масового знищення та дотримання санкцій ООН.

Сутність експортного контролю полягає у встановленні чітких правил, обмежень та механізмів ліцензування експорту окремих категорій товарів і технологій, які можуть мати подвійне використання (цивільне і військове), або ж бути стратегічно важливими для національної безпеки. В умовах гібридних конфліктів та економічної конкуренції посилення системи експортного контролю стає невід'ємним елементом державної політики безпеки, оскільки саме через ефективне

регулювання експорту можна запобігти потраплянню критичних технологій до країн чи організацій, які можуть використовувати їх у деструктивних цілях.

Механізм створення та функціонування системи експортного контролю передбачає кілька ключових етапів. Насамперед, державні органи розробляють нормативно-правову базу, яка визначає перелік товарів, технологій і послуг, що підлягають експортному контролю, а також встановлюють процедури ліцензування, сертифікації та перевірки кінцевого використання. Важливу роль відіграють міжнародні домовленості та координація із союзниками, адже без узгоджених дій між державами контроль за експортом може виявитися малоефективним [2]. До того ж система експортного контролю потребує постійного оновлення у зв'язку з появою нових технологій, зміною геополітичної ситуації та вдосконаленням методів обходу санкцій.

Українська система експортного контролю складається з кількох рівнів управління: на законодавчому рівні Верховна Рада ухвалює закони, що визначають загальні принципи та правила контролю. Президент України здійснює загальне керівництво цією політикою, а Рада національної безпеки і оборони координує її реалізацію. Безпосередньо контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання здійснює Державна служба експортного контролю України, яка співпрацює з іншими державними органами – Міністерством оборони, СБУ, Митною службою, Міністерством закордонних справ тощо.

Щоб товар був вивезений за кордон, він має пройти кілька етапів перевірки: спершу здійснюється ідентифікація, тобто визначення, чи підпадає товар під контроль за відповідними списками Кабінету Міністрів України. Далі суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен отримати відповідний дозвіл – разовий, генеральний або відкритий, залежно від характеру товару та умов його експорту. Після цього проводиться митний контроль, який включає перевірку документів та відповідність вантажу заявленим характеристикам. Окрему увагу приділено контролю кінцевого використання товарів, і експортер повинен надати гарантії кінцевого споживача, які підтверджують, що продукція не буде використана у незаконних цілях. Якщо виявляється порушення правил експортного контролю, до компанії чи особи можуть бути застосовані санкції, включаючи штрафи, анулювання ліцензій або навіть кримінальну відповідальність.

Система експортного контролю в Україні не обмежується лише державним регулюванням, і важливу роль відіграє так звана внутрішньофірмова система контролю, коли самі компанії, що

здійснюють міжнародні поставки, впроваджують механізми перевірки та відповідності законодавству, що дозволяє зменшити ризики незаконного експорту та підвищує відповідальність бізнесу [3].

Сучасні технології, зокрема автоматизація процесів, штучний інтелект (ШІ) та великі дані, здатні суттєво покращити ефективність контролю за міжнародними переміщеннями товарів, забезпечуючи швидкість, точність і прозорість процесів. Інтеграція цих технологій у систему експортного контролю може не лише зміцнити національну безпеку, а й підвищити конкурентоспроможність українських компаній на міжнародному ринку, зменшивши бюрократичні бар'єри [4].

Одним із найефективніших способів підвищення ефективності експортного контролю є автоматизація бюрократичних процедур. Впровадження електронних систем для видачі ліцензій дозволить зменшити ризики помилок, пов'язаних із людським фактором; скоротити час на обробку заявок та прийняття рішень; забезпечити прозорість процесу завдяки використанню технології блокчейн, що унеможливлює підробку документів та інтегрувати бази даних державних органів та митниці для прискорення перевірок експортерів та імпортерів. Крім того, застосування чат-ботів та автоматизованих консультаційних платформ дозволить підприємцям швидко отримувати відповіді на запитання щодо вимог експортного контролю, що сприятиме зменшенню кількості порушень через необізнаність.

Разом з цим, застосування моделей машинного навчання та штучного інтелекту дає можливість:

– аналізувати історичні дані про експортні операції для виявлення аномальних або підозрілих транзакцій;

– перевіряти зв'язки компаній та фізичних осіб із санкційними списками міжнародних організацій (ООН, ЄС, США);

– визначати потенційні схеми ухилення від експортного контролю на основі аналізу торговельних маршрутів та фінансових операцій.

Розвиток алгоритмів штучного інтелекту також дозволить автоматизувати процес оцінки ризиків при видачі ліцензій, що значно прискорить прийняття рішень та підвищить їхню обґрунтованість.

Також у сучасному цифровому світі значна частина незаконних торговельних операцій відбувається через інтернет, і використання автоматизованих алгоритмів аналізу відкритих джерел інформації (OSINT) може допомоги аналізувати контент соціальних мереж для виявлення потенційних порушників експортного контролю; багато таких алгоритмів вже доступні завдяки Github, Hugging Face та іншим соціальним мережам та форумам, де програмісти вільно обмінюються своїми знаннями [5].

Таким чином, вдосконалення системи експортного контролю має ґрунтуватися на комплексному підході, що поєднує державне регулювання, міжнародну координацію та впровадження сучасних технологій, зокрема автоматизації процесів, штучного інтелекту та аналізу великих даних, які здатні значно підвищити точність і швидкість перевірок експортних операцій, мінімізувати вплив людського фактору та забезпечити прозорість системи.

Список використаних джерел

1. Скляр Н.М. Оцінка сучасного стану експортного контролю України при трансферах товарів подвійного використання. Вчені записки університету КРОК. Серія: Економіка. 2013. №. 34. С. 212-222.

2. Як здійснюється державний експортний контроль в Україні. URL: http://exportcontrol.in.ua/ (дата звернення 30.03.2025)

3. Неботов П.Г. Експортний контроль продукції подвійного використання: проблеми й механізми ефективної реалізації в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2016. №. 17 (3). С. 33-36.

4. Allen G.C., Benson E., Reinsch W.A. Improved Export Controls: Enforcement Technology Needed for U.S. National Security. Center for Strategic & International Studies (CSIS). December 2022. URL: https://www.csis.org/analysis/improved-export-controls-enforcement-technology-needed-us-national-security (дата звернення 30.03.2025)

5. OSINT. URL: https://github.com/search?q=OSINT&type=repositories (дата звернення 30.03.2025)

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

Д. Чернишева,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

ВІДМІННОСТІ МІЖ СУКУПНИМ ТА ВНУТРІШНІМ ПОПИТОМ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Наразі сукупний і внутрішній попит є ключовими економічними показниками, що відображають рівень економічної активності країни. Ми вважаємо, що сукупний попит включає все, що вироблено в країні та продано, в тому числі й експорт. Внутрішній попит охоплює всі товари та послуги, які купуються в країні, включаючи імпорт. Визначення різниці між цими показниками допомагає зрозуміти економічну стратегію країни та визначити її пріоритети в розвитку. Наприклад, у

розвинених країнах Європи, таких як Німеччина чи Франція, внутрішній попит є основним двигуном економіки, тоді як у таких країнах, як Китай чи Південна Корея, значну роль відіграє експортна складова. В Україні, яка має значну частку експорту в структурі ВВП, баланс між сукупним і внутрішнім попитом є визначальним для економічної стабільності.

В Україні баланс між сукупним і внутрішнім попитом є визначальним для економічної стабільності [1]. Якщо сукупний попит перевищує внутрішній, це означає, що експорт більший за імпорт, що є позитивним фактором. Це сприяє надходженню валютної виручки, стабільності валютного курсу, збільшенню золотовалютних резервів та зміцненню національної економіки. Наприклад, у 2022 році завдяки зростанню експорту агропродукції та продукції металургії сукупний попит перевищував внутрішній.

Якщо ж внутрішній попит перевищує сукупний, це означає, що імпорт більший за експорт. У такому разі країна витрачає на закупівлю товарів та послуг більше, ніж заробляє від продажу власної продукції, тобто фактично живе в борг. Це веде до зростання зовнішнього боргу, девальвації національної валюти та відтоку іноземної валюти. Подібну ситуацію можна було спостерігати в Україні у 2023 році, коли через скорочення експорту та збільшення імпорту внутрішній попит перевищив сукупний, що спричинило погіршення фінансової ситуації [2].

Загалом, відмінності між сукупним і внутрішнім попитом зумовлені різними факторами. Перший з них – це експорт та імпорт. Україна є експортоорієнтованою країною, тому її економічна стабільність залежить від збільшення експорту. Водночас високий рівень імпорту може зменшувати внутрішній попит на вітчизняну продукцію. Наприклад, у 2021 році частка імпорту становила понад 50% у сфері електроніки та побутової техніки, що свідчить про значну залежність внутрішнього ринку від зовнішніх поставок [3]. Це є характерним для країн із відкритою економікою, таких як США або Великобританія, де високий рівень імпорту супроводжується значним експортом, що дозволяє підтримувати торговельний баланс.

Розглянемо другий фактор, а саме інвестиційну активність. Іноземні інвестиції можуть компенсувати дефіцит валюти та зменшити залежність від зовнішнього боргу. Проте для цього потрібно створити сприятливий інвестиційний клімат, що є непростим завданням. Наприклад, у 2022 році державні витрати на інфраструктурні проєкти перевищили 150 млрд грн, що сприяло зростанню внутрішнього попиту на будівельні матеріали та робочу силу [4]. Подібні заходи

спостерігалися у Туреччині, де масштабні інфраструктурні проєкти стимулювали будівельний сектор і створювали робочі місця.

Також, одним із важливих аспектів для оцінки взаємодії сукупного та внутрішнього попиту є аналіз впливу глобальних економічних умов. Наприклад, підвищення цін на енергоносії або продовольчі товари може вплинути на рівень споживчих витрат в Україні, зменшуючи внутрішній попит на деякі категорії товарів. Однак цей фактор може бути частково компенсований за рахунок зростання експорту продукції, яка є конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. З іншого боку, залежність від світових економічних циклів створює ризики для економічної стабільності, що робить необхідним розробку стратегії диверсифікації економіки та розвитку нових високотехнологічних галузей.

Рівень доходів громадян, інфляція та довіра до економіки впливають на внутрішній попит. В умовах економічної нестабільності населення скорочує витрати, що зменшує внутрішній попит. Під час кризи 2014-2015 років українці знизили купівлю дорогих товарів, що зменшило попит на автомобілі та побутову техніку. За даними Національного банку України, у 2015 році індекс споживчих настроїв знизився до рекордно низького рівня – 48,1 пункту, що свідчить про загальне зменшення витрат населення [5]. Подібна ситуація спостерігалась у Греції під час боргової кризи, коли зниження доходів громадян призвело до суттєвого скорочення внутрішнього попиту.

Переваги перевищення сукупного попиту включають збільшення валютних надходжень, що зміцнює національну економіку, залучення іноземних інвестицій та розширення зовнішніх ринків, що дає можливість підприємствам масштабувати виробництво. Наприклад, у випадку Німеччини, сильна експортна орієнтація зробила її найбільшою економікою Європи. Водночас перевищення внутрішнього попиту має свої переваги: зміцнення внутрішнього ринку сприяє економічній стабільності, високий рівень споживання стимулює розвиток національного виробництва, а зменшення залежності від зовнішніх ринків та коливань світової економіки робить країну більш стійкою. США, наприклад, мають потужний внутрішній попит, що дозволяє економіці стабільно функціонувати навіть у кризові періоди.

Ще одним важливим аспектом є роль фінансової політики в регулюванні попиту. Центральний банк України може впливати на рівень споживчих витрат через зміну процентних ставок та монетарну політику. Зниження ставок здешевлює кредити та стимулює споживчі витрати, що підвищує внутрішній попит. Однак стабільний обмінний курс національної валюти створює сприятливі умови для експорту, підвищуючи конкурентоспроможність української продукції на

міжнародних ринках. Політика Національного банку України, направлена на стабілізацію інфляції та підтримку фінансової стабільності, має значний вплив на баланс між сукупним і внутрішнім попитом [4].

Таким чином, оптимальною для України є збалансована модель розвитку, де внутрішній попит стимулює національне виробництво, а експорт забезпечує валютні надходження та економічне зростання. Основними завданнями економічної політики мають бути стимулювання внутрішнього попиту через підвищення рівня доходів населення, підтримка експортоорієнтованих галузей та створення сприятливих умов для залучення інвестицій. Гармонійне поєднання внутрішнього та зовнішнього попиту дозволить Україні досягти сталого економічного розвитку та підвищити добробут населення.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/
2. Державна митна служба України. URL: https://customs.gov.ua/
3. Міністерство економіки України. URL: https://www.me.gov.ua
4. Міністерство фінансів України. URL: https://www.mof.gov.ua
5. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua

Науковий керівник: О.А. Задоя, кандидат економічних наук, доцент

О. Чернишов,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій
ДУ «Київський авіаційний інститут», м. Київ (Україна)

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ

Фінансові потоки є важливим аспектом діяльності будь-якої підприємницької структури. Вони охоплюють як внутрішні рухи коштів, так і взаємодії з зовнішнім середовищем – постачальниками, клієнтами, державою, фінансовими установами тощо. Ефективне управління фінансовими потоками є необхідним для забезпечення стабільності бізнесу, досягнення стратегічних цілей та адаптації до змін в економічному середовищі.

Управління фінансовими потоками є невід’ємною частиною фінансового менеджменту і включає в себе ряд аспектів, таких як планування, контроль, аналіз і оцінка фінансових ресурсів. Зважаючи на

важливість цього процесу для підприємницьких структур, виникає потреба у застосуванні оптимізаційних моделей для ефективного використання фінансових ресурсів і зниження фінансових ризиків.

В сучасному економічному середовищі підприємства стикаються з безліччю фінансових викликів, зокрема: нестабільність валютних курсів, коливання цін на сировину, зміни в податковій політиці, фінансові кризи та інші. У зв'язку з цим виникає необхідність оптимізації фінансових потоків для досягнення таких цілей, як забезпечення ліквідності підприємства, зменшення витрат на фінансування, максимізація прибутку, підтримка стабільного рівня обігових коштів [1, с. 181].

Застосування оптимізаційних моделей дозволяє підприємствам значно поліпшити ефективність фінансового менеджменту, що в свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Оптимізаційні моделі використовуються для вирішення низки важливих задач, таких як:

1. Планування та прогнозування фінансових потоків – оптимізація обсягу фінансування на різних етапах життєвого циклу підприємства.
2. Управління грошовими коштами – забезпечення своєчасних розрахунків, поповнення обігових коштів, оптимізація дебіторської і кредиторської заборгованості.
3. Інвестування та розподіл капіталу – визначення найбільш вигідних напрямків використання фінансових ресурсів.
4. Мінімізація витрат – оптимізація структури капіталу та витрат на фінансування бізнесу.
5. Управління ризиками – забезпечення фінансової безпеки за допомогою оптимальних фінансових стратегій.

Загалом, оптимізація фінансових потоків є одним з основних інструментів стратегічного управління підприємством, адже від її ефективності залежить фінансова стабільність та здатність до адаптації в умовах мінливого економічного середовища. Проблема оптимізації фінансових потоків є надзвичайно актуальною, оскільки вона дозволяє не тільки покращити поточні фінансові результати, але й забезпечити підприємствам довгостроковий розвиток [2, с. 999].

Для ефективного управління фінансовими потоками в підприємницьких структурах необхідно побудувати математичну модель, яка дозволяє оптимізувати використання фінансових ресурсів, знизити витрати на фінансування, забезпечити ліквідність та зменшити фінансові ризики [3, с. 154]. Ось основні етапи створення такої моделі:

1. Мета оптимізації. Метою моделі є оптимізація розподілу фінансових ресурсів підприємства таким чином, щоб забезпечити максимальний фінансовий результат (наприклад, максимізацію

прибутку або мінімізацію витрат), при цьому зберігаючи належний рівень ліквідності та фінансової безпеки.

2. Основні змінні та параметри моделі. Позначимо основні змінні та параметри, що використовуються в моделі:

– $x_1, x_2, \ldots, x_n$ – обсяги фінансування (позикові або власні кошти), що спрямовуються на різні напрями діяльності підприємства (наприклад, на закупівлю сировини, оплату праці, інвестиції в розширення).

– $C_1, C_2, \ldots, C_n$ – витрати на обслуговування кожного виду фінансування (процентні ставки по кредитах, витрати на виплату дивідендів, тощо).

– P – прибуток підприємства, що залежить від обсягу фінансування та ефективності використання фінансових ресурсів.

– L – ліквідність підприємства, що відображає здатність підприємства своєчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

– R – фінансовий ризик, пов'язаний з використанням позикових коштів (ризик неплатоспроможності, ризик зміни процентних ставок тощо).

3. Обмеження моделі. Обмеження на суму фінансування. Загальна сума фінансових ресурсів, що доступні для підприємства, обмежена:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = x_{total} \quad (1)$$

де x_{total} – загальна сума доступних коштів (власних та позикових).

Обмеження на витрати на обслуговування фінансування. Витрати на обслуговування фінансування не повинні перевищувати певного рівня:

$$\sum_{i=1}^{n} C_i x_i \leq C_{max} \quad (2)$$

де C_{max} – максимальна сума, яку підприємство може витратити на фінансування.

Обмеження на ліквідність. Ліквідність підприємства повинна бути достатньою для своєчасного виконання фінансових зобов'язань:

$$L \geq L_{min} \quad (3)$$

де L_{min} – мінімальний рівень ліквідності, який необхідний для підтримки платоспроможності.

Обмеження на ризики. Ризик неплатоспроможності пов'язаний з використанням позикових коштів, тому сумарний ризик не може перевищувати певного рівня:

$$\sum_{i=1}^{n} R_i x_i \leq R_{max} \quad (4)$$

де R_{max} – максимально допустимий рівень ризику.

4. Цільова функція. Цільовою функцією є максимізація фінансового результату підприємства, який може бути виражений як сума прибутку від діяльності та заощаджених витрат на фінансування:

$$P = f(x_1, x_2, \ldots, x_n) = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i - \sum_{i=1}^{n} C_i x_i \quad (5)$$

де:

a_i – коефіцієнт ефективності використання фінансування для кожного виду діяльності (наприклад, прибуток, що приносить кожна одиниця вкладених коштів);

C_i – витрати на обслуговування кожного виду фінансування (наприклад, процентні ставки).

5. Математична модель оптимізації. Зважаючи на вищезазначені змінні та обмеження, оптимізаційна задача для підприємства виглядатиме наступним чином:

$$Maximize\ P = \sum_{i=1}^{n} a_i x_i - \sum_{i=1}^{n} C_i x_i \quad (6)$$

за умови:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i = x_{total}, \sum_{i=1}^{n} C_i x_i \leq C_{max}, L \geq L_{min}, \\ \sum_{i=1}^{n} R_i x_i \leq R_{max} \quad (7)$$

де всі змінні x_i є невід'ємними:

$$x_i \geq 0 \quad (8)$$

6. Методи вирішення задачі. Для розв'язання цієї оптимізаційної задачі можна використовувати різноманітні методи, зокрема:

1. Лінійне програмування – якщо функції $f(x_i)$ і обмеження лінійні.

2. Цілочислове програмування – якщо є необхідність оптимізувати в умовах дискретних змінних (наприклад, у разі потреби вибору конкретних інвестиційних проектів).

3. Методи динамічного програмування – у випадку, коли підприємство має складні фінансові потоки з часовими відрізками або коли є складні взаємозв'язки між фінансовими потоками на різних етапах бізнесу.

Запропонована модель оптимізації фінансових потоків в підприємницьких структурах дозволяє підприємствам ефективно розподіляти фінансові ресурси між різними напрямками діяльності, забезпечувати стабільну ліквідність, знижувати фінансові витрати та

управляти ризиками. Вона є корисним інструментом для фінансових менеджерів, які прагнуть досягти фінансової ефективності та стійкості бізнесу.

Список використаних джерел

1. Комар Ю.М. Теоретико-методологічні основи формування концептуальної атрибутивної моделі творчого управління повноцінним розвитком підприємництва / Ю.М. Комар, О.І. Черниш, О.Ю. Чернишов, В.Ю. Комар // Теорія і практика управління суб'єктами підприємництва: колект. моногр.; за заг. ред. Т.В. Гринько / – Дніпро : Видавець Біла К.О., 2020. С. 171-185.

2. Чернишов О.Ю., Побережна З.М., Школенко О.Б. Аналіз фінансової поведінки підприємств-споживачів кредитних продуктів в Україні. *Наукові перспективи: Серія: Економіка,* Випуск № 5(47), 2024. С. 997-1010. DOI: https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-5(47)-997-1010

3. Чернишов О.Ю., Павловська Ю.В. Вплив індексу інноваційного розвитку на стан економічного розвитку та бізнес-середовища України. *Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць.* Одеса : Одеський національний економічний університет. 2022. № 1-2 (80-81). С. 145-162. URL: http://vsed.oneu.edu.ua/collections/2022/80-81/pdf/145-162.pdf

М. Шинкарчук,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль (Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Особливу роль в економічному і соціокультурному житті будь-якого суспільства в усіх країнах світу займає нерухоме майно, будучи тим просторовим середовищем, з яким так чи інакше пов'язане життя і в якому здійснюється будь-яка людська діяльність. Нерухоме майно (нерухомість) – найважливіша із складових частин національного багатства, яка також виступає об'єктом економічних та державних інтересів.

Ринок нерухомості як особлива сфера ринкових відносин є одним із найважливіших складових елементів економічної системи країни. Поруч із становленням ринку нерухомості відбувалося розширення кількості об'єктів нерухомості, що залучаються до ринкового обороту,

ускладнювалися операції, які здійснювались на ринку нерухомості, формувалася законодавча база державного регулювання, виникали спеціальні сфери підприємницької та професійної діяльності.

Ринок нерухомості в Україні є складною системою, яка почала формуватися в 1990-х роках під впливом процесу приватизації, що призвело до зростання попиту на нерухомість. За відносно короткий період історичного становлення місцевого ринку нерухомості в Україні було прийнято низку законів та нормативно-правових актів, а також сформовано сектор послуг, включаючи юридичні послуги. Однак сектор все ще перебуває на стадії становлення та розвитку і стикається з низкою зовнішніх та внутрішніх викликів, в результаті яких чітко проявилися існуючі проблеми. Основними з них є нерівномірність розвитку окремих сегментів ринку нерухомості, низька платоспроможність громадян та низький інвестиційний потенціал [1].

При дослідженні ринку нерухомості в сучасних умовах, фахівцями у галузі житлової нерухомості виокремлюються такі головні тренди у цій сфері: зорієнтованість як продавців, так і покупців на безпеку, впровадження енергоефективності та штучного інтелекту, екологічність, впровадження зелених технологій [2].

Основними факторами, які впливають на ринок нерухомості є:

- стан економіки в країні. Оскільки ринок нерухомості напряму залежить від економічного стану країни, то і процеси такі, як ріст ВВП, зайнятість та безробіття, фінансові умови забезпечують вплив на ринок нерухомості;
- законодавче та нормативне регулювання. Дієве та прозоре законодавство стимулює інвестиції, захищає права власності, зменшує ризики для учасників цього ринку;
- демографічні процеси. Міграція населення, народжуваність та рівень смертності, зміни в структурі населення мають особливий вплив на попит на нерухомість;
- інфраструктурні зміни. Наявність розвиненої інфраструктури, освітніх та медичних установ, транспортного забезпечення, інших зручностей у значній мірі впливає на рівень цін та попиту на нерухомість.

Пандемія COVID-19 призвела до закриття підприємств на карантин, малого та середнього бізнесу, скорочення платоспроможного попиту. Однак її вплив не мав суттєвих наслідків на ринок нерухомості. Короткочасне й не суттєве падіння цін загалом не мало негативного впливу на ринок, будівництво продовжувалась, хоч і меншими темпами. Після обвалу ринку у зв’язку з адаптацією бізнесу відбулось різке його

відновлення, що характеризувалося послабленням карантинних обмежень та значним покращенням ринкової кон'юнктури.

Повномасштабне військове вторгнення проти України призвело до масштабних змін в структурі і функціонуванні ринку нерухомості. Особливо це стосується цін на нерухомість. Ринок нерухомості практично припинив свою діяльність, так як усі реєстри були закритті, що унеможливило проводити будь які операції з купівлі-продажу майна. На територіях, де велися бойові дії та прилеглих до них, відбулося падіння цін на нерухомість, а в регіонах, які були віддаленими від фронту ціни відповідно різко зросли. Крім цього на зростання цін вплинули ще й знецінення вітчизняної грошової одиниці та інші чинники [1].

Найбільшим викликом для нашої країни стало фізичне знищення інфраструктури, зокрема житлових і комерційних приміщень. Це вплинуло на зменшення наявного житлового фонду й збільшило вартість реконструкції та ремонту.

Таким чином, військова агресія суттєво вплинула на ринок нерухомості в Україні, спричинивши нові виклики й можливості. В результаті бойових дій відбулося значне переміщення людей і збільшився попит на житло у західних регіонах країни. Зростання цін на будівельні матеріали та інфляція ускладнили реалізацію нових проектів.

Післявоєнний український ринок може стати більш привабливим для міжнародних інвесторів завдяки реформам і реконструкції міст. На політичному фронті інтеграція до ЄС стане ключовим фактором залучення іноземних інвестицій та фінансування реконструкції інфраструктури.

Література

1. Назаркевич І.Б., Дуб Р.Б., Західний Р.В. Розвиток ринку нерухомості України в умовах війни: виклики та перспективи. *Ефективна економіка*. 2024. № 9. URL: https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/4640/4679

2. Стан ринку нерухомості-2024 та його перспективи. Business UA. URL: https://businessua.com/neruhomist/94056stan-rinku-neruhomosti-2024-ta-iogo-perspektivi.html

3.Стрішинець О.М., Павлов К.В. Особливості конкурентних відносин на регіональних ринках нерухомості. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія : Економіка. 2016. Вип. 1(2). – С.35-38.

Науковий керівник: Я.І. Костецький, доктор економічних наук, професор

Л. Шмельова,
Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро (Україна)

«ХОЛОДНА ВІЙНА» – ЦЕ УЖЕ ЛИШЕ ІСТОРІЯ ЧИ Й СУЧАСНІСТЬ?

Історія циклічна – це фраза, яка вже багато разів довела свою актуальність. Холодна війна - це важливий період історії минулого століття, який вже давно вважається закінченим. Але це твердження є сумнівним.

“Холодна війна” почалася у 1940-х роках та, прийнято вважати, що закінчилася у 1990-х. Це було глобальне економічне, політичне, геополітичне , науково-технічне та культурне протистояння Сполучених Штатів Америки та Радянського Союзу. Прийнято вважати, що холодна закінчилася після спільної заяви президента США Дж. Буша старшого та радянського лідера М. Горбачова на острові Мальта в листопаді 1989. Там США та СРСР проголосили, що більше не є ворогами. Також, засудження Москвою свого колишнього союзника – Іраку, котрий окупував Кувейт у серпні 1990 року, також підтримка Росією в Раді Безпеки Організації Об’єднаних Націй свого давнього ворога - США, розпуск ОВД в липні 1991 і розпад СРСР у грудні 1991, підписання Дж. Бушем і російським лідером Б. Єльциним Кемп-Девідської декларації про примирення в лютому 1992 [1]. Але чи справді це є істиною? Багато подій сучасності та ближнього минулого, а також роботи науковців доводять, що це не є правдою, у першу чергу для нас - українців, бо саме наша країна найбільше потерпає від російської агресії, військової та інших видів (антиукраїнська пропаганда, кібератаки тощо). Також Росія продовжує підривати стабільність у країнах Європи, США, Канаді, воює в Африці та використовує всі можливі інструменти пропаганди, аби показати, що вона є жертвою, а не агресором. За всіма ознаками, це і є продовженням Холодної війни, тож тема є достатньо актуальною.

Вважається, що так звана “Друга Холодна війна”, або “Нова Холодна війна” почалася одразу після “завершення” першої, у 1992 р., та на сьогоднішній день має п’ять етапів. Було пройдено чотири етапи: 1992-2001, 2002 - 2008 та 2009-2013. Під час першого та другого етапів, прямого зіткнення США та Росії не було. На третьому етапі адміністрація Барака Обами зробила спробу "перезавантаження стосунків", але, як і можна було очікувати, ця спроба була приреченою на провал. Четвертий етап розпочався після вторгнення Росії в Україну 20 лютого 2014 року [2]. На сьогодні ми перебуваємо в п’ятому етапі, який розпочався із повномасштабного вторгнення Росії в Україну 24

лютого 2022 року. Новітня холодна війна є жорстокішою, ніж перша Холодна війна. Прикладами того є дії Росії в Європі за останні місяці. У своїй заяві, генсекретар НАТО Джеймс Аппатурай заявив, що Росія проводить саботаж, повторювані диверсії, шпигунські операції. Тільки на території Балтійського моря кожного місяця фіксується не менше одного серйозного інциденту, пов'язаного із пошкодженням підводних кабелів.

Тож, на жаль, враховуючи багато факторів та дій Російської Федерації, можна вважати, що Холодна війна - це не поняття минулого, а те, що відбувається зараз, але у більш агресивному та інтенсивному форматі, який уже перейшов до повномасштабної війни в Україні.

Список використаних джерел

1. Віднянський С.В. ХОЛОДНА ВІЙНА URL: http://resource.history.org.ua/cgi-bin/eiu/history.exe?Z21ID=&I21DBN=DOP&P21DBN=EIU&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=eiu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=TRN=&S21COLORTERMS=0&S21STR=Kholodna_vijna

2. Друга холодна війна: попередні підсумки URL: https://elibrary.ivinas.gov.ua/399/1/Druha%20kholodna%20viyna%20poperedni%20pidsumky.pdf

Науковий керівник: А.О. Задоя, доктор економічних наук, професор

С. Яковенко,
КЗВО «Дніпровська академія неперервної освіти» Дніпропетровської обласної ради, м. Дніпро (Україна)

НАПРЯМКИ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА СВІТОВІ ОЧІКУВАННЯ

Війна в Україні не є суто локальним конфліктом. Наслідки російської агресії виходять за межі горя та руйнувань, спричинених народу України. Геополітичні зсуви, зміна глобального економічного порядку, який до 2022 року був здебільшого заснованим на правилах, а нині повернувся до практики політики сили [1]; знецінення міжнародних норм права, безкарність росії за агресію, геноцид, нацистську пропаганду, заяви про територіальні претензії, підрив демократичних цінностей в окремих країнах (Грузія, Угорщина, США, Туреччина тощо) в умовах наочної неспроможності міжнародних інституцій – є новими прецедентами глобального рівня, які безумовно впливають на

економічні відносини та які створюють турбулентне ризикове середовище, в якому доводиться функціонувати економічним системам.

Одним із аспектів загарбницької війни рф проти України є порушення ланцюгів постачання української сільськогосподарської продукції на світовий продовольчий ринок, унаслідок чого виникла небезпечна криза у функціонуванні налагодженої системи забезпечення населення світу продовольством, сталося зростання цін на нього, що погіршило рівень глобальної продовольчої безпеки [2].

Україна заслуговує на чільне місце в європейській спільноті, тому інтеграція в ЄС є одним з п'яти основних принципів плану Відновлення України поряд із такими принципами, як: негайний початок і поступовий розвиток; нарощування справедливого добробуту; відбудова кращого, ніж було, в національному та регіональному масштабах; стимулювання приватних інвестицій [3].

Післявоєнне відновлення інфраструктури є однією з основних задач для України та інших країн, що пережили конфлікти. Важливу роль у цьому процесі відіграють інвестиції як національні, так і міжнародні.

Важливим напрямком відновлення економіки є її диверсифікація, що дозволяє зменшити залежність від окремих секторів, таких як важка промисловість або сільське господарство. Україна повинна робити акцент на розвиток IT-сектору, нових технологій, відновлювальних джерелах енергії. Відновлення енергетичної інфраструктури та зменшення залежності від традиційних джерел енергії (вугілля, газ) є важливими елементами післявоєнної трансформації. Це включає розвиток відновлювальних джерел енергії, таких як сонячна та вітрова енергетика.

Після війни одним з ключових напрямків є впровадження цифрових технологій. Це стосується як державного управління, так і бізнесу, адже цифровізація дозволяє підвищити ефективність та конкурентоспроможність національної економіки.

Післявоєнна трансформація економіки вимагає активної міжнародної співпраці. Важливою частиною цього процесу є інтеграція в глобальні економічні системи та укладення міжнародних угод щодо торгівлі, інвестицій і фінансової допомоги.

Важливою складовою післявоєнного відновлення є соціальні реформи. Це стосується реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, пенсійної системи та забезпечення соціальної стабільності. Для стабільності післявоєнної економіки важливим є забезпечення фінансової стабільності, залучення інвестицій як внутрішніх, так і міжнародних, а також налагодження системи макроекономічного регулювання.

Скоріше завершення загарбницької війни рф проти України може наблизити перспективи подолання голоду у світі, відновити стійкість світової продовольчої системи, стабілізувати міграційні потоки та ринки праці. Тому стратегічне планування розвитку України, зокрема її євроінтеграція та повоєнне відновлення, вимагає комплексного підходу та має ґрунтуватися на вивченні демографічних, соціальних, економічних наслідків, які фактично склалися в результаті одинадцяти років війни.

Список використаних джерел

1. Геополітичні виклики та геоекономічні зсуви (червень 2024). URL: https://razumkov.org.ua/images/2024/07/12/2024-PAKT-11-2.pdf
2. Аналітична доповідь HICC. Агресія РФ проти України як загроза глобальній продовольчій безпеці (31.07.2024).
3. План відновлення України. URL: https://recovery.gov.ua/

Науковий керівник: Н.В. Волкова, кандидат наук з державного управління, доцент

Наукове видання

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ТА ІНСТИТУТІВ У НОВИХ ГЕОСТРАТЕГІЧНИХ РЕАЛІЯХ

Матеріали XXXVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених та студентів

Том 1

14-15 листопада 2025 р.
(українською, польською та англійською мовами)

Електронне видання

ВНЗ «Університет імені Альфреда Нобеля»
49000, м. Дніпро, вул. Січеславська Набережна, 18.
Тел. (056) 720-71-52, e-mail: zadoya@duan.edu.ua
Свідоцтво ДК № 5309 від 20.03.2017 р.