

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСПУБЛІКИ
КОРЕЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ»**

Виконав:
студентка 4 курсу, групи УО-41
спеціальності
«Міжнародні економічні відносини»
освітньої програми «Міжнародні
економічні відносини»
першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти



Левченко К.С.

Керівник: к.е.н., доц. Коваленко Р.С.

Рецензент:

к.е.н., доц.



Харків – 2024 року

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри
міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Іван МАРЧЕНКО

«___» _____ 2023 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Левченко Катерина Сергіївна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея в умовах глобалізації

керівник роботи Коваленко Роман Сергійович к.е.н., доц

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «24» 01 2024р. № 4002-5/162

2. Строк подання студентом роботи 21.05.2024

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

визначити сутність наукової дефініції зовнішньоекономічна діяльність;
визначити глобалізацію як наукову категорію; ідентифікувати концептуальні
засади зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея; дослідити
зовнішньоторговельні відносини Республіки Корея в контексті здійснення

ЗЕД; проаналізувати інвестиційну складову зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні основи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації
2.	Розділ 2. Сучасний стан здійснення зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент

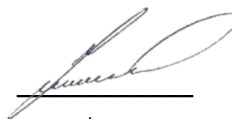


підпис

К.С. Левченко

ініціали, прізвище

Керівник роботи



підпис

Р.С. Коваленко

ініціали, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ	
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	8
1.1. Сутність наукового поняття зовнішньоекономічна діяльність.....	8
1.2. Глобалізація як наукова категорія	17
Висновки до першого розділу	26
РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ	
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ .	27
2.1. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності	
Республіки Корея	27
2.2. Зовнішньоторговельні відносини Республіки Корея	
в контексті здійснення ЗЕД	35
2.3. Інвестиційна складова зовнішньоекономічної діяльності	
Республіки Корея	44
Висновки до другого розділу.....	51
ВИСНОВКИ	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57

ВСТУП

Актуальність дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність є важливим інструментом, який можна використовувати для стимулювання зростання національного добробуту країни. Роль зовнішньоекономічної діяльності визначається її тісним зв'язком зі сферами торгівлі, виробництва, інвестицій і технологічного обміну, а також її фундаментальною роллю в просуванні та захисті інтересів національних виробників. Корея належить до групи держав, які досягли значних економічних успіхів завдяки активному використанню зовнішньоекономічної політики, яка призвела до покращень у кожній із згаданих вище сфер. Корея досягла швидкого зростання за короткий період. Країна демонструє глобальну конкурентоспроможність у різних галузях, таких як мобільні телефони, напівпровідники, автомобілі, хімічна промисловість і виробництво сталі. Республіка Корея заснована на ринковій економіці, і тому вона дозволяє окремим особам і підприємствам вільно вести економічну діяльність і гарантує їхні прибутки та майно. Представники провідних виробничих галузей, таких як електроніка, автомобільна та хімічна промисловість, також підтримали лібералізацію, оскільки вони розглядали її з точки зору більшого зростання через міжнародну експансію. Південна Корея досягла безпрецедентного економічного зростання. Експерти назвали реформи в країні «Дивом на річці Ханган», оскільки більшість промислових об'єктів країни були зруйновані під час трирічної Корейської війни, а країна була позбавлена капіталу та природних ресурсів. Зважаючи на вищесказане дана тематика є актуальною як з теоретичної так і з практичної точок зору.

Серед іноземних дослідників зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея слід виділити таких як: Доскоч В, Ілхо Ю., Дж. С. Ма, Шрамович В., Сін Хьон Хвак, Віктор Ча, Р. Кінг, Дж. Бермудез, М. Дюмон, Н. Еберштадт, М. Гудман, Ч. Джонсон, та інші.

У напрямі дослідження проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності держави в умовах глобалізації слід виділити наступних

українських вчених: О.Г. Білоруса, А.С. Філіпенка, С.І. Пірожкова, В. П. Гришкіна, В. Кричук, Кан Ден Сік, О.І.Рогача, Г.М.Клімко, Д.Г.Лукашенко, Є. Хегай, Ю.М. Мацейко, О.П. Румянцева, В.А. Степаненко, І.І. Пузанова, Ю.М. Пахомова та інших.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея в умовах глобалізації.

В процесі дослідження вирішувались наступні **завдання**:

- визначити сутність наукової дефініції зовнішньоекономічна діяльність;
- визначити глобалізацію як наукову категорію;
- ідентифікувати концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея;
- дослідити зовнішньоторговельні відносини Республіки Корея в контексті здійснення ЗЕД;
- проаналізувати інвестиційну складову зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея.

Об’єкт дослідження – процес глобалізації світового господарства.

Предмет дослідження – зовнішньоекономічна діяльність Республіки Корея.

Використані методи дослідження. Методологічною основою дослідження є сучасні теорії міжнародних економічних відносин та закономірності здійснення зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації світового господарства. Широко використовувалися методи аналізу та синтезу, поєднання логічного та історичного, системно-структурного аналізу, а також економіко-статистичні методи дослідження форм зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації світового господарства.

Інформаційна база дослідження. Інформаційно-теоретичну базу дослідження склали монографії і статті в періодичних виданнях як

вітчизняних, так і зарубіжних дослідників зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації світового господарства. Використовувалися також відповідні законодавчі та нормативні акти Республіки Корея, офіційні статистичні ресурси Республіки Корея, матеріали міжнародних організацій, зокрема ОЕСР.

Обсяг і структура дипломної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Робота викладена на 63 сторінках, з яких 56 сторінок основного тексту. Дипломна робота містить, 3 таблиці, 9 рисунків. Список використаних джерел включає 57 найменувань на 5 сторінках.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Сутність наукового поняття зовнішньоекономічна діяльність

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) являє собою сукупність методів та засобів торговельно-економічного, науково-технічного співробітництва, валютно-фінансових та кредитних відносин із зарубіжними країнами. Найважливішою частиною зовнішньоекономічної діяльності виступає зовнішня торгівля, що визначається як підприємницька діяльність у галузі міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією та результатами інтелектуальної діяльності [22].

Підприємство-учасник зовнішньоекономічної діяльності – це самостійна юридична особа, яка має відокремлене майно, що має право від свого імені набувати майнові та особисті немайнові права, нести обов'язки, а також бути позивачем у суді, арбітражі та третейському суді. Будучи учасником зовнішньоекономічної діяльності, підприємство повинне мати чітко окреслені цілі діяльності, що визначаються у його установчих документах. Цілі та завдання зовнішньоекономічної угоди не повинні вступати в суперечність з тим, що визначено у статуті чи інших установчих документах підприємства.

Суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності можуть бути громадські організації та об'єднання. Вони можуть вступати до міжнародних неурядових об'єднань, підтримувати прямі міжнародні контакти, укладати відповідні угоди [28].

Зовнішньоекономічна сфера – це сфера реалізації питань розвитку та регулювання зовнішньоекономічних відносин. Вона охоплює міжнародну торгівлю, кредит, міжнародну спеціалізацію та кооперацію виробництва,

науково-технічне співробітництво, включаючи продаж патентів та ліцензій, обмін виробничим досвідом та секретами.

Зовнішньоторговельна політика - цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами.

Основні цілі зовнішньоторговельної політики:

- 1) зміна обсягу експорту та імпорту;
- 2) зміна структури зовнішньої торгівлі;
- 3) забезпечення держави необхідними ресурсами;
- 4) зміна співвідношення експортних та імпортних цін [16].

Зовнішньоекономічний потенціал країни визначається наявністю природних ресурсів, створеним виробничим та науково-технічним потенціалом, інфраструктурою, соціальною сферою, продукція та послуги яких експортуються за межі країни або продаються іноземним громадянам, фірмам та організаціям, спільним підприємствам без вивезення їх за кордон.

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) – це форми реалізації міждержавних відносин у галузі науково-технічного, виробничого та торговельного співробітництва, валютно-фінансових відносин.

Основні форми зовнішньоекономічних зв'язків – це співробітництво:

- 1) у сфері міжнародної торгівлі товарами;
- 2) у сфері міжнародного обміну послугами;
- 3) науково-технічне, інвестиційне та промислове;
- 4) у сфері валютно-фінансових відносин;
- 5) інтеграційне;
- 6) у галузі міжнародної міграції робочої сили;
- 7) у соціальній сфері (в галузі охорони здоров'я та освіти, культурна, спортивна) [2].

Інструменти реалізації зовнішньоекономічних зв'язків: підписання міжурядових угод у різних сферах міжнародного співробітництва та реалізація заходів, що забезпечують сприятливі умови для здійснення

зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними та зарубіжними суб'єктами господарювання.

Форми ЗЕЗ породжують відповідні напрями зовнішньоекономічної діяльності. Наприклад, співробітництво в галузі міжнародної торгівлі на державному рівні полягатиме у встановленні режиму найбільшого сприяння торгівлі між країнами шляхом підписання міжурядових угод та формування відповідної інфраструктури. На мікрорівні суб'єкти господарювання реалізовуватимуть конкретні зовнішньоторговельні угоди різних видів (експортні, імпорتنі та ін.), в рамках тих домовленостей, які були досягнуті на урядовому рівні.

Зовнішньоекономічна діяльність — сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій експортоорієнтованих підприємств з урахуванням обраної зовнішньоекономічної стратегії, форм та методів роботи на ринку іноземного партнера. На відміну від зовнішньоекономічних зв'язків ЗЕД складає рівні виробничих структур з повною самостійністю у виборі зовнішнього ринку та іноземного партнера [11].

Зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання відрізняється самостійністю у виборі закордонного ринку, іноземних партнерів, товарів та послуг, визначенні ціни зовнішньоекономічної угоди та є частиною їхньої виробничої та комерційної діяльності. В основі зовнішньоекономічної діяльності лежать економічні інтереси і насамперед провадження господарської діяльності з максимальною прибутковістю.

Безпосередніми учасниками зовнішньоекономічної діяльності є вітчизняні та зарубіжні фізичні та юридичні особи, а держава виступає переважно як регулятор їх взаємовідносин.

Види (форми) зовнішньоекономічної діяльності залежно від способу взаємодії між суб'єктами-учасниками:

1) зовнішньоторговельна діяльність – підприємництво у сфері міжнародного обміну товарами, роботами, послугами, інформацією та результатами інтелектуальної діяльності;

2) виробнича кооперація – співробітництво між іноземними партнерами у різних, але конструктивно пов'язаних між собою процесах технологічного поділу праці;

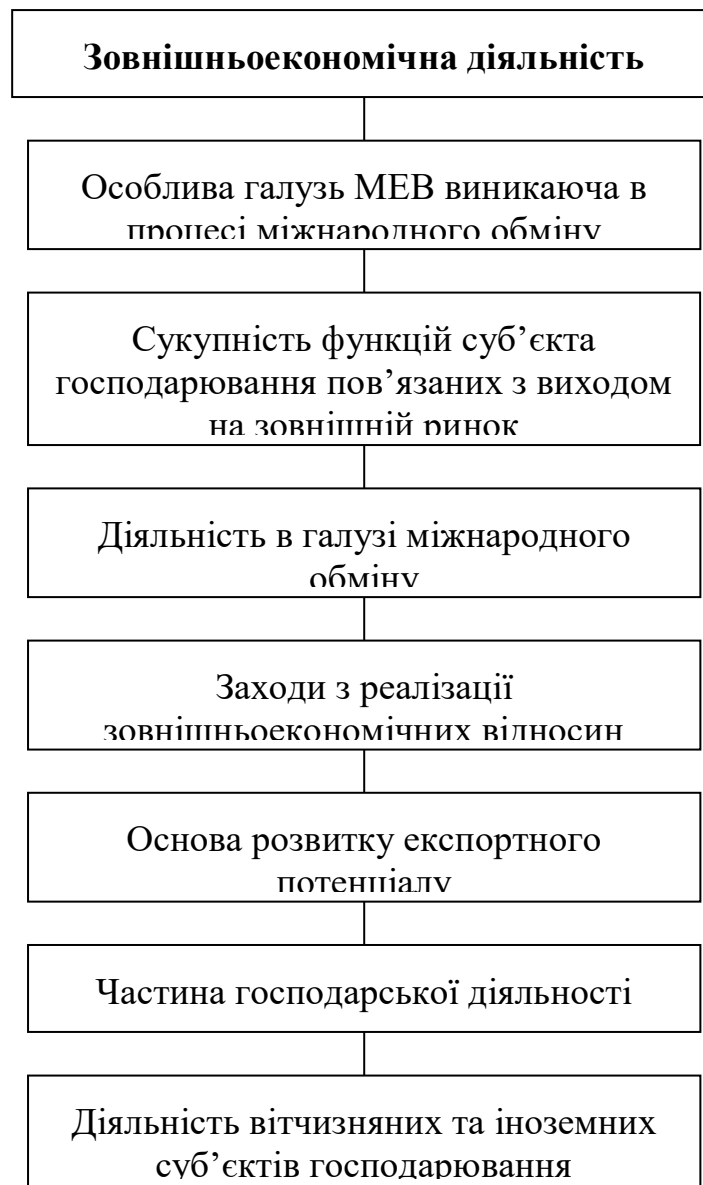


Рис 1.1. Сучасні погляди на трактування сутності поняття «зовнішньоекономічна діяльність»

Джерело: [15]

3) міжнародне інвестиційне співробітництво – взаємодія з іноземними партнерами на основі об'єднання зусиль фінансового та матеріально-технічного характеру;

4) валютно-фінансові та кредитні операції – вид зовнішньоекономічної діяльності, що супроводжує будь-яку зовнішньоторговельну угоду у вигляді фінансових зобов'язань. У банківській сфері ці операції виступають як самостійні.

Зовнішня торгівля – форма зв'язку між товаровиробниками різних країн, що виникає з урахуванням міжнародного поділу праці та виражає їх взаємну економічну залежність. Це торгівля будь-якої країни з іншими країнами, що складається з оплачуваних ввезення (імпорту) та вивезення (експорту) товарів [18].

У разі сучасного світового господарства зовнішня торгівля є найрозвиненішою формою зовнішньоекономічної діяльності, що сприяє розвитку інших видів зовнішньоекономічної діяльності.

Обсяг зовнішньої торгівлі товарами – сума вартісних обсягів експорту та імпорту товарів за певний період.

Експорт товарів – вивіз із країни товарів вітчизняного виробництва та реекспорт товарів.

Реекспорт товарів – вивезення товарів іноземного походження, які раніше ввезені в країну, але не зазнали переробки в цій країні.

Імпорт товарів – ввезення в країну товарів для використання всередині країни, включаючи товари, що реімпортуються і товари, призначені для подальшого реекспорту.

Реімпорт товарів – ввезення товарів, які раніше вивезені з країни, але не піддалися переробці за межами країни.

Сальдо зовнішньої торгівлі товарами – різниця між вартісними обсягами експорту та імпорту товарів за певний період. Сальдо вважається позитивним, якщо вартість експорту перевищує вартість імпорту, негативним – за зворотного співвідношення [45].

На етапі економічного розвитку можна назвати два напрями зовнішньоекономічної діяльності підприємства: спільне підприємництво й укладання зовнішньоторговельних контрактів із іноземними контрагентами.

Правові питання спільного підприємництва визначаються нормами торговельного та цивільного законодавства тієї держави, де створюється спільне підприємство.

Укладання та реалізація договору на зовнішньому ринку підпорядковується правовому регулюванню за такими позиціями: міжнародні угоди щодо ЗЕД та норми цивільного законодавства. Права та обов'язки сторін щодо реалізації зовнішньоекономічної угоди визначаються тими законодавчими актами, які діють за місцем її укладання.

Розмаїття видів та форм зовнішньоекономічної діяльності підприємств має сприяти підвищенню ефективності зовнішніх зв'язків держави загалом. Це дозволить вирішити такі завдання, як збільшення валютних ресурсів та обсягів торгівлі, покращення структури експорту та імпорту, погашення нинішніх боргів, розширення сфер співробітництва, залучення капіталу та технологій до країни [27].

Здійснюючи експортну діяльність, підприємство повинно мати чіткі уявлення про цілі експорту, стратегію експортної діяльності, вимоги зовнішнього ринку, свої можливості та ресурси в даний час і в перспективі, поведінку конкурентів, іншими словами, воно має розробляти певну експортну політику.

Експортна політика підприємства передбачає розробку стратегії та принципів діяльності підприємства на зовнішньому ринку, формування експортного асортименту товару, а також визначення темпів поновлення експортної продукції, цін рівня якості, гарантій та сервісного обслуговування.

Об'єктивною основою розвитку всіх напрямів зовнішньоекономічної діяльності є територіальний поділ праці та спеціалізація країн на виробництві певних товарів (послуг) та продажу їх за кордон. Національні економіки розвиваються не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності.

Жодна країна у світі не може нормально розвиватися без активної участі у міжнародному поділі праці.

Міжнародне розподіл праці (МРП) – форма міжнародної організації виробництва, що передбачає спеціалізацію окремих країн з виробництва тих чи інших продуктів та його взаємний обмін [36].

Основні умови формування МРП:

- природні (географічні відмінності між країнами, кліматичні умови, запаси корисних копалин та нерівномірність їх розподілу, розмір території країни, чисельність населення та ін.);
- Економічні (рівень розвитку продуктивних сил, темпи науково-технічного прогресу і т.д.);
- соціально-політичні (суспільний устрій, зовнішньополітична орієнтація та національно-державні інтереси країни).

Вплив природних передумов розвитку МРТ обмежений і був визначальним лише під час початкової спеціалізації країн. Для подальшого розвитку МРТ найбільшого значення мають економічні передумови.

Економічна безпека національної економіки – це такий стан національної економіки, що дозволяє забезпечити її стійке функціонування в умовах впливу несприятливих внутрішніх та зовнішніх факторів, достатнє задоволення суспільних потреб, необхідну обороноздатність, захист національних інтересів. Економічна безпека реалізується через систему заходів, спрямованих на:

- захист загальнонаціональних інтересів у сфері економіки;
- забезпечення захисту життєво-важливих інтересів країни щодо її ресурсного потенціалу;
- створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізуючих впливів;
- забезпечення конкурентоспроможності країни на світових ринках та стійкість її фінансового стану;
- забезпечення гідних умов життя та сталий розвиток особистості.

Види економічної безпеки: виробнича, фінансова, продовольча, енергетична, інфраструктурна, інноваційна, зовнішньоекономічна, екологічна безпека та ін.

Зовнішньоекономічна безпека має гарантувати збереження економічного суверенітету країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та захист інтересів білоруських виробників з урахуванням змін світових економічних процесів. Вона залежить від конкурентоспроможності товарів та послуг на зовнішніх ринках; обсягів зовнішньоторговельного обороту, експорту та імпорту, а також від сальдо зовнішньоторговельних операцій та їх відношення до обсягу ВВП, товарної диверсифікації експорту та імпорту та ін. [38].

У міжнародній та вітчизняній практиці існують різні типи організації зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, насамперед, залежно від його галузевої приналежності.

Чинники, що впливають вибір форми зовнішньоекономічної служби організації:

- мотиви та потреби, що спонукають до участі у міжнародному поділі праці (експорт, імпорт, залучення іноземних інвестицій, участь у міжнародній кооперації та ін.);
- ступінь інтернаціоналізації виробничої діяльності (вже бере участь або планує включитися в міжнародні операції);
- методи реалізації продукції (самостійні експортні операції чи через посередників);
- масштаб організації та обсяг фактичного та потенційного експорту, що визначає кількісні параметри служби управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- зовнішньоекономічні операції мають постійний характер або здійснюються іноді [17].

Форми організації зовнішньоекономічної служби:

- відділ зовнішньоекономічних зв'язків у структурі управління організацією;
- зовнішньоторговельні фірми у складі великих об'єднань (у ряді випадків з правами юридичної особи);
- за посередництва галузевих зовнішньоекономічних об'єднань, які обслуговують їх зовнішньоекономічні інтереси;
- через послуги інших вітчизняних чи іноземних посередників (ЗЕД-аутсорсинг).

При постійному характері експортних та інших зовнішньоекономічних операцій, націленості з їхньої розширення організація повинна мати у складі професійну зовнішньоекономічну службу. Структурним підрозділом суб'єкта господарювання, що здійснює функції управління зовнішньоекономічною діяльністю як елемента єдиної системи внутрішньофірмового управління, є відділ зовнішньоекономічних зв'язків. Його основні завдання:

- планування зовнішньоекономічної діяльності;
- участь у визначенні експортних цін;
- пошук нових експортних замовлень;
- контроль виконання зобов'язань за укладеними контрактами;
- аналіз ефективності операцій;
- організація та участь у проведенні переговорів з потенційними клієнтами;
- управління експортним потенціалом організації;
- контроль за організацією відвантаження, страхування, митного очищення та транспортування експортних товарів;
- валютний контроль;
- аналіз рекламацій;
- вивчення кон'юнктури зарубіжних ринків;
- збір конкурентної інформації (цінової, технічної, комерційної по фірмам-конкурентам);

- підготовка пропозицій щодо рекламних компаній, участі у виставках, ярмарках;
- розробка проектів стратегій ЗЕД організації [39].

При наростанні обсягів зовнішньоторговельних операцій, їх ускладнення відбувається перетворення відділу зовнішньоекономічних зв'язків у зовнішньоторговельні фірми. Зовнішньоторговельна фірма створюється у межах великих об'єднань із високою питомою вагою експортно-спрямованого виробництва, великими імпортними закупівлями (сировини, комплектуючих, устаткування) та інвестиційними проектами.

Зовнішньоторговельна фірма, зазвичай, входить у загальну управлінську структуру об'єднання без права юридичної особи, але може мати субрахунок на рахунку організації, що дає їй відносну тактичну самостійність. Все більшого поширення набувають зовнішньоторговельні фірми з правами юридичної особи та веденням самостійного балансу.

Об'єднання-засновник зберігає повний контроль над діяльністю зовнішньоторговельної фірми, але будує із нею відносини на договірній основі. Економічна доцільність такого підходу визначається підвищенням стимулів фірми як самостійного суб'єкта господарювання до максимізації прибутку, підвищення рентабельності угод, до розширення кола клієнтів [19].

1.2. Глобалізація як наукова категорія

Економічна глобалізація означає зростаючу взаємозалежність світових економік у результаті зростання масштабів транскордонної торгівлі товарами та послугами, потоку міжнародного капіталу та широкого та швидкого поширення технологій. Це відображає постійне розширення та взаємну інтеграцію ринкових кордонів і є незворотною тенденцією економічного розвитку в усьому світі на рубежі тисячоліть. Швидке зростання значення інформації у всіх видах виробничої діяльності та ринок є двома головними

рушійними силами економічної глобалізації. Іншими словами, швидка глобалізація світової економіки в останні роки значною мірою базується на швидкому розвитку науки і технологій, є наслідком середовища, в якому ринкова економічна система швидко поширюється по всьому світу, і розвивається на основі посилення транскордонного поділу праці, що проникає аж до рівня виробничих ланцюгів на підприємствах різних країн.

Якщо технологічний прогрес і розвиток ІТ вважаються технологічною рушійною силою економічної глобалізації, то ринково-орієнтована реформа, що проводиться в усьому світі, повинна розглядатися як інституційна рушійна сила цієї тенденції. У рамках ГАТТ і СОТ багато країн поступово знижують свої тарифні та нетарифні бар'єри, все більше країн відкривають свої поточні рахунки та рахунки капіталу. Усе це значною мірою стимулювало розвиток торгівлі та інвестицій. Крім того, перехід колишньої централізованої планової економіки до ринкової економіки дійсно зробив можливим об'єднання світових економік в єдине ціле [23].

Основними носіями глобалізації економіки стали транснаціональні корпорації (МНК). Вони глобально організовують виробництво та розподіляють ресурси відповідно до принципу максимізації прибутку. І їх глобальна експансія перебудовує макроекономічні механізми функціонування світових економік. У 1996 році в усьому світі було лише понад 44 000 ТНК, які мали 280 000 закордонних дочірніх компаній і філій. У 1997 році обсяг торгівлі лише 100 провідних ТНК вже становив 1/3 загального світового обсягу, а обсяг торгівлі між їхніми материнськими та дочірніми компаніями становив ще 1/3. У балансі прямих іноземних інвестицій у розмірі 3000 мільярдів доларів США на кінець 1996 року ТНК належали понад 80%. Крім того, близько 70% міжнародних технологічних трансферів було здійснено між ТНК. Цей вид транскордонної економічної діяльності в межах одних і тих самих підприємств став проблемою для традиційних теорій міжнародної торгівлі та інвестицій.

Глобалізація фінансового сектора стала найшвидше розвивається та найвпливовішим аспектом глобалізації економіки. Міжнародні фінанси виникли для обслуговування потреб міжнародної торгівлі та інвестиційної діяльності. Проте разом із розвитком глобалізації економіки вона ставала все більш незалежною.

Порівняно з ринками товарів і праці, фінансовий ринок є єдиним ринком, який реалізував глобалізацію в істинному сенсі «глобалізації». З 1970-х років транскордонний потік капіталу стрімко розширюється. У 1980 році загальний обсяг транскордонних операцій з акціями та облігаціями основних розвинених країн все ще становив менше 10% їх ВВП. Однак у 1995 році ця цифра значно перевищила 100%. Вартість середньодобових операцій на іноземній валюті зросла з 200 мільярдів доларів США в середині 1980-х років до нинішніх 1200 мільярдів доларів США, що становить 85% валютних резервів усіх країн світу і в 70 разів перевищує вартість щоденного експорту товарів і послуг [17].

Процес глобалізації економіки є також процесом глобальної промислової реструктуризації та санації. З розвитком науки і техніки та підвищенням рівня доходів промислові структури всіх країн також зазнавали перебудови та модернізації. Останніми роками розвинені західні країни поступово вступають в епоху економіки знань і почали переносити до країн, що розвиваються, багато трудомістких галузей промисловості зі слабкою міжнародною конкурентоспроможністю. Цей процес зміни між країнами сприяє поглибленому розвитку економічної глобалізації. З іншого боку, після закінчення холодної війни існував надлишок продуктивності. Через це економічна глобалізація загострила конкуренцію на міжнародному ринку між підприємствами різних країн. Щоб підвищити свої позиції та підвищити свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку, як вітчизняні підприємства, так і підприємства інших країн одне за одним вдаються до злиття та поглинання, що призвело до реструктуризації промисловості. Візьміть кілька випадків просто як демонстрацію: останнє придбання

Mannesmann компанією Vodafone, придбання MCI компанією British Telecom, придбання Deutsche Bank, а також об'єднання Citibank з Travelers і Daimler-benz. Усі ці заходи з реструктуризації справлятимуть далекосяжний вплив на світову структуру промислової конкуренції [30].

Розвинені країни відіграють домінуючу роль у процесі глобалізації економіки. У 1996 р. загальний обсяг експорту розвинутих країн становив 4057 млрд. дол. США, що становило 81,7% загального світового обсягу міжнародної торгівлі. У 1995 році прямі іноземні інвестиції 10 основних розвинутих країн, включаючи G7, Швейцарію, Швецію та Нідерланди, становили 85,1% від загальної вартості прямих іноземних інвестицій у всьому світі. Домінуюча роль розвинутих країн у процесі економічної глобалізації відображається також у тому, що саме вони визначають правила міжнародних економічних обмінів. Хоча нинішні правила гри для міжнародної економічної діяльності мають хороший аспект того, що вони відповідають усупільненому масовому виробництву, вони, як правило, закладені під домінуванням розвинених країн. Міжнародні економічні та фінансові організації знаходяться під контролем США та інших західних країн. Вони використовували ці переваги для сприяння та домінування розвитку глобалізації. Водночас вони є найбільшими бенефіціарами економічної глобалізації.

У листопаді минулого року Китай і США досягли угоди про вступ Китаю до СОТ. Цим Китай зробив рішучий крок вперед на шляху до вступу до СОТ. Підписання цієї угоди свідчить про рішучість китайського уряду рішуче прискорити реформування своєї економічної системи та подальшої інтеграції в процес економічної глобалізації. Це взаємовигідна угода. З одного боку, Сполучені Штати можуть збільшити експорт товарів і послуг до Китаю, створюючи таким чином більше можливостей для працевлаштування. З іншого боку, Китай може прискорити своє економічне зростання, збільшивши свою частку на ринку США. Крім того, з розвинутих країн можна залучати більш передові технології, досвід управління та капітал. А

тиск міжнародної конкуренції стане рушійною силою реформ і відкриття зовнішньому світу. Це, у свою чергу, сприятиме конкурентоспроможності китайських підприємств [13].

Участь країн, що розвиваються, у процесі глобалізації може дозволити їм краще використовувати свої порівняльні переваги, запроваджувати передові технології, іноземний капітал і досвід управління. Це також сприятливо для усунення монополістичної поведінки та посилення ринкової конкуренції. Проте, надаючи більше можливостей розвитку для країн, що розвиваються, процес глобалізації також створює величезні ризики.

По-перше, економічна глобалізація фактично збільшила, а не зменшила прірву між Північчю та Півднем. Відповідно до звіту, опублікованого ООН у 1999 році, кількість країн, що розвиваються, які отримали вигоду від економічної глобалізації, менше 20. Різниця в доходах на душу населення між найбагатшою та найбіднішою країнами зросла з 30 разів у 1960 році до нинішніх 70. разів. У 1960 р. вартість зовнішньої торгівлі 46 найбідніших країн становила 1,4% світового обсягу. Ближче до другої половини 1990 року ця частка вже скоротилася до 0,6%, а в 1995 році – до майже незначних 0,4%. Середній торговельний дефіцит країн, що розвиваються, у 1990-х роках зріс на 3% порівняно з 1970-ми. Понад 80% капіталу спрямовується між США, країнами Західної Європи та Східної Азії. Крім пожертвувань і двосторонньої фінансової допомоги, більшість країн, що розвиваються, не могли залучити капітал.

По-друге, економічна глобалізація також має ризики постраждати від несприятливих зовнішніх факторів для країн, що розвиваються. За відкритих економічних умов конфлікт між реалізацією зовнішньої економічної рівноваги та внутрішньої економічної рівноваги є серйозним обмеженням для макроекономічної політики країн, що розвиваються, послаблюючи їх здатність до макроекономічного контролю та регулювання. Завдяки постійному інноваційному розвитку фінансових інструментів, швидкому розширенню фінансових активів і тенденції приватизації міжнародного

капіталу, великий обсяг міжнародного оборотного капіталу приніс величезний вплив на економічну безпеку та фінансову стабільність країн, що розвиваються. Згідно з деякими даними, наданими МВФ, вартість короткострокових банківських позик, що надходили на міжнародні фінансові ринки та інші фінансові ринки та ринки капіталу, у 1997 році принаймні становила 7200 мільярдів доларів США, що приблизно дорівнювало 1/4 загального виробництва всього світу. Згідно з оцінкою Федеральної резервної системи США, щоденна загальна вартість транзакцій іноземної валюти тільки в Нью-Йорку, Токіо та Лондоні в 1997 році становила приблизно 620 доларів США, 18% з яких використовувалися для зовнішньої торгівлі та інвестицій, а решта 82% були використані для спекуляцій на міжнародних фінансових ринках. Ця величезна кількість оборотних міжнародних капіталів може призвести до економічної бульбашки та безладних коливань обмінних курсів. Вони також можуть послабити монетарний суверенітет країни та призвести до дисфункції її монетарної політики. «Ефект овець» і «самореалізований механізм» монетарної кризи, які існують на міжнародних фінансових ринках, ще більше посилять струс, від якого страждають країни, що розвиваються. Хоча фінансові кризи, що спалахнули в Мексиці та Східній Азії в 1990-х роках, коренилися в дефектах економічних систем і економічних структур, вплив плавного міжнародного капіталу був прямим запобіжником, який також значно посилив їхню руйнівність [3].

Щоб запобігти та усунути ризики, пов'язані з економічною глобалізацією для країн, що розвиваються, необхідно вжити таких заходів:

По-перше, міжнародні економічні організації повинні відігравати більшу роль у процесі глобалізації економіки. Що різко контрастує зі швидким розвитком економічної глобалізації, так це відсутність організації глобального економічного регулювання та контролю, а також відставання у створенні системи регулювання. Насправді все більш глобалізована світова економіка перебуває у вільному та дрейфуючому стані. Це значною мірою дуже схоже на внутрішньоекономічну ситуацію розвинутих країн Заходу в

1930-х роках, коли економічна криза, що поширювалася по всьому капіталістичному світу, породила кейнсіанську економіку та державне втручання в економічні операції. Мексиканська та східноазіатська фінансові кризи в 1990-х роках і крах довгострокових компаній з управління капіталом вимагають глобалізації кейнсіанської економіки та створення відповідної інституції для здійснення ефективного втручання у світову економіку та, зокрема, у функціонування міжнародних фінансових ринків. Сучасні міжнародні економічні організації мають багато обмежень в управлінні світовою економікою. Щоб змінити це, необхідно зробити наступне:

1. Слід посилити координацію макроекономічної політики різних країн, а МВФ і Світовий банк повинні створити досконалу систему раннього попередження проти фінансових криз і нарощувати свій посткризовий потенціал підтримки.

2. Необхідно посилити транскордонний фінансовий нагляд. Базельський комітет і Базельська угода про кредитування зробили багато для підвищення прозорості фінансових установ і підвищення їх рівня достатності капіталу. Однак цього далеко недостатньо. Організація, яка може відігравати роль «кінцевого кредитора» в усьому світі, надаючи постійну фінансову допомогу та підтримку кризовим установам, щоб відновити довіру міжнародних інвесторів, посилюючи моніторинг і нагляд за фінансовими установами та викорінюючи етичну кризу.

3. Необхідно здійснювати належний контроль над потоком міжнародного капіталу, особливо над потоком короткострокового капіталу, який має серйозні негативні наслідки. Останніми роками в міжнародному економічному колі точилася гаряча дискусія щодо податку Тобіна. Ми вважаємо, що, незважаючи на те, що існують деякі проблеми з податком Тобіна, які необхідно вирішити щодо конкретних операцій і розподілу податку після прибутку, це можливо і практично як орієнтація. Тому варто створити умови для його подальшої реалізації [8].

По-друге, інтереси країн, що розвиваються, повинні бути гарантовані, а їхнє право власності – у процесі розвитку нового міжнародного економічного порядку. Тенденція економічної глобалізації, яка виникла та розвивалася в умовах, коли старий міжнародний економічний порядок ще не зазнав фундаментальних змін. Глобалізація сама по собі не може створити справедливий і розумний новий міжнародний економічний порядок, і деякі країни, що розвиваються, які не в змозі користуватися перевагами та уникати шкоди, стикаються з небезпекою стати аутсайдерами. Тому перед лицем економічної глобалізації країни, що розвиваються, опинились перед дилемою: з одного боку, якщо вони будуть триматися подалі від цього процесу, вони, безумовно, залишаться далеко позаду розвитку інших економік. З іншого боку, якщо вони будуть активно брати участь у цьому процесі, то найімовірніше, що вони будуть зведені до придатків розвинених країн через домінування останніх у цьому процесі. Зважаючи на це очікування, інтереси країн, що розвиваються, мають бути гарантовані, а їхнє слово – розширене в процесі розвитку нового міжнародного економічного порядку. Передумовою для того, щоб розвиток економічної глобалізації отримав стійку рушійну силу для свого розвитку, є те, що має бути гарантовано спільне зростання [40].

Тобто прогрес глобалізації не тільки повинен принести величезні вигоди для світової економіки, але також повинен зробити ці вигоди доступними для кожної країни та для різних відомств і груп інтересів. Точніше кажучи, кілька країн або націй і груп інтересів не повинні виключно користуватися перевагами глобалізації. І прогрес глобалізації повинен принести покращення. Якщо в довгостроковій перспективі країни, що розвиваються, не зможуть отримати користь від процесу глобалізації, економічні інтереси розвинутих країн, безперечно, постраждають. Візьмемо для прикладу проблему стандарту праці. Розвинуті країни, зокрема Сполучені Штати, вже давно наполягають на тому, щоб це було пов'язано з питаннями торгівлі, тобто на встановленні єдиного трудового стандарту,

включаючи стандарт заробітної плати. Якщо стандарт оплати праці в будь-якій країні не відповідає єдиному стандарту, ця країна буде покарана. Ця наполегливість фактично означає усунення порівняльних переваг країн, що розвиваються, і послаблення їх міжнародної конкурентоспроможності. Тому розвиненим країнам пропонується належним чином враховувати реалії країн, що розвиваються, і відмовитися від необґрунтованої вимоги пов'язувати трудові стандарти з питаннями торгівлі [37].

По-третє, слід прискорити кроки реформування економічної системи та перебудови економічних структур. Міжнародна конкуренція в епоху глобалізації економіки – це конкуренція економічних систем і механізмів підприємства. З точки зору як економічної системи, так і економічної структури розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, досить великий. Проблеми уряду, який знаходиться в офсайді, вакантний і зміщений, повинні бути вирішені. З цією метою пряме адміністративне втручання у справи макроекономічних гравців має бути поступово послаблено та остаточно ліквідовано. Водночас держава має посилити свої функції щодо захисту прав інтелектуальної власності, забезпечення законного виконання контрактів, забезпечення інфраструктури та стабілізації макроекономічної ситуації тощо. На мікроекономічному рівні держава має відігравати основну роль у створенні механізмів стимулювання та стримування. відповідно до системи підприємства та корпоративного управління з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств. Що стосується промислових структур, уряд має зосередити свої зусилля на стимулюванні швидкого наукового, технологічного та освітнього розвитку та збільшення інвестицій у розвиток людського капіталу з метою просування вперед модернізації промислових структур [34].

Висновки до першого розділу

1. В умовах розвитку світової економіки, характерною рисою якої є умовне стирання економічних кордонів між окремими державами, головним чинником успішного функціонування будь-якого підприємства є розвиток його зовнішньоекономічної діяльності, яка може виявлятися у різних формах виходу на зовнішній ринок. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності дозволяє підприємству забезпечити високий рівень конкурентоспроможності товару (послуги), залучити додаткові інвестиції у його розвиток та забезпечити запланований рівень прибутковості. Зовнішньоекономічна діяльність у сучасній економічній системі будь-якої держави носить ключовий характер, оскільки дозволяє швидше і ефективніше функціонувати і розвиватися національній економіці та здійснювати взаємовигідне співробітництво на міжнародній арені. Вона насамперед має на меті створення основ міждержавного співробітництва, правових і торгово-політичних механізмів, що стимулюють розвиток та підвищення ефективності економічних зв'язків, а також диверсифікації та нарощування зовнішньоекономічних зв'язків між суб'єктами господарювання різних країн.

2. Глобалізація - це неминуче явище в історії людства, що полягає в тому, що світ в результаті обміну товарами та продуктами, інформацією, знаннями та культурними цінностями стає більш взаємопов'язаним. Проте за останні десятиліття темпи цієї глобальної інтеграції стали набагато вищими та вражаючими завдяки безпрецедентним досягненням у таких сферах, як технології, засоби зв'язку, наука, транспорт та промисловість. Хоча глобалізація прискорює розвиток людства і є його наслідком, вона є непростим процесом, до якого потрібно пристосовуватися і який створює серйозні проблеми та труднощі. Такі швидкі темпи змін можуть набути загрозливого характеру, і більшість країн намагаються їх контролювати або керувати ними..

РОЗДІЛ 2 ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕСПУБЛІКИ КОРЕЯ

2.1. Концептуальні засади зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея

Зовнішньоекономічна політика Південної Кореї характеризується зосередженістю на експортно-орієнтованій індустріалізації, міжнародній торгівлі та прямих іноземних інвестиціях (ПІІ) для стимулювання зростання, а також наголосом на технологічних інноваціях і розвитку галузей високої вартості. Уряд запровадив різні ініціативи та надав підтримку науково-дослідним роботам у таких секторах, як ІТ, біотехнології, чиста енергетика та робототехніка. Перший рік перебування на посаді президента Юна ознаменувався триваючим відгомонам пандемії Covid-19. Тому мінімізація впливу пандемії на національну економіку була пріоритетом. Заглядаючи вперед, він зосереджується на забезпеченні економічного зростання в складних умовах високого інфляційного тиску та триваючих наслідків війни в Україні. На зовнішню економічну політику Південної Кореї сильно впливають її геополітичні обставини та її відносини з Китаєм, США та Японією. У цьому відношенні дружня до США зовнішня політика Юна поширюється на його економічну політику. На саміті G7 у Хіросімі в травні 2023 року, на який Корею запросили як спостерігача, Корея приєдналася до інших провідних демократій у їхньому підході до економічної взаємодії з Китаєм «зменшення ризиків, а не роз'єднання» [28].

Міністр закордонних справ Південної Кореї Пак Джин заявив, що зменшення залежності Кореї від Китаю та диверсифікація її торгових партнерів допоможе корейській економіці. Однак, оскільки Китай залишається найважливішим торговим партнером Південної Кореї, узгодження Південної Кореї зі США та її зусилля протистояти китайському економічному тиску становлять незначний ризик для її власної економіки.

Закон США про мікросхеми створює виклик для великих корейських напівпровідникових компаній, таких як Samsung Electronics і SK Hynix. Закон про мікросхеми, спрямований на переведення заводів з виробництва напівпровідників у США, пропонує значні стимули для інвестицій у США. Однак для корейських компаній деякі умови фінансування можуть «поглибити бізнес-невизначеність і порушити права компаній на управління та технології». Подальше занепокоєння існує щодо запропонованого США правила, яке забороняє корейським одержувачам американського фінансування будувати в Китаї нові виробничі та дослідницькі потужності напівпровідників понад 5% від їх існуючої потужності. Ще одна проблема пов'язана із Законом США про зниження інфляції (IRA), який передбачає податкові пільги для електромобілів. Щоб отримати кредит, транспортні засоби повинні бути зібрані в США, а матеріали також повинні бути отримані з місцевих джерел. Для південнокорейських автовиробників, чиї транспортні засоби, вироблені в Південній Кореї, не будуть прийнятні, IRA може загрожувати їхній здатності конкурувати на ринку США. Нещодавнє налагодження дипломатичних відносин Південної Кореї та Японії призведе до значних змін в економічному обміні між двома країнами. Японія повернула Корею до свого списку бажаних торговельних партнерів, який набув чинності з 21 липня 2023 року. Японія виключила Корею зі свого білого списку в липні 2019 року після початку обмеження експорту трьох ключових матеріалів, необхідних для виробництва напівпровідників. Дві країни також домовилися відновити угоду про валютний своп на час кризи. Уряд Юна наполягає на підписанні більше десяти угод про вільну торгівлю (ЗВТ) у 2023 році, щоб прискорити зростання, диверсифікувати ланцюжки поставок і зменшити залежність від Китаю. Окрім укладення нових угод про вільну торгівлю, Південна Корея також переглядає та оновлює існуючі угоди.

Наприклад, переговори з Великою Британією з цього приводу почалися в грудні 2022 року. Ще одне оновлення триває для ЗВТ між АСЕАН і Кореєю, оскільки торгівля між Південною Кореєю та 10 країнами-членами АСЕАН у

2021 році склала майже 200 мільярдів доларів США. Південна Корея також працює над укладенням угоди про цифрову торгівлю з Європейським Союзом з метою посилення цифрової комерції та промислової співпраці.

Південна Корея підписала свою першу двосторонню угоду про цифрову торгівлю в листопаді 2022 року з Сінгапуром. Станом на березень 2023 року Корея має 20 угод про вільну торгівлю з АСЕАН, Австралією, Камбоджею, Канадою, Центральною Америкою (частково), Чилі, Китаєм, Колумбією, ЄАВТ, ЄС, Ізраїлем, Індією, Індонезією, Новою Зеландією, Перу, Сінгапуром, Великобританією, США, Туреччина, В'єтнам і RСЕР. Південна Корея також продовжує брати участь у переговорах щодо очолюваної США Індійсько-тихоокеанської економічної рамкової програми (ІРЕФ) і нещодавно приєдналася до Угоди про партнерство з цифрової економіки (DEPA) як перший партнер, який не є засновником. DEPA має на меті встановити правила для цифрової торгівлі, включаючи транскордонні потоки даних, цифрову ідентифікацію та штучний інтелект. Окрім ІРЕФ, Південна Корея також офіційно оголосила про своє рішення приєднатися до Всеосяжної та прогресивної угоди про транстихоокеанське партнерство (СРТРР) [11].

Таблиця 2.1

Рівень тарифного захисту Республіки Корея до та після вступу до СОТ

	1996	2022
Рівень зв'язування тарифних ліній	91%	94,9%
Середньозважена ставка ввізного мита	27,6%	16,5%

Джерело: [33]

Корея дуже залежить від міжнародних ринків. Її експорт та імпорт разом перевищують 80% валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, що вказує на сильний вплив зовнішнього сектора на національну економіку та, відповідно, на торговельну політику. Історично Корея досягла успіху у своїх економічних досягненнях, оскільки покладалася на модель зростання, орієнтовану на експорт. Цей зв'язок між зростанням і показниками експорту

сформував національні економічні інтереси. Протягом багатьох років ці інтереси були ретельно відкалібровані та адаптовані з метою відображення змін у міжнародній та внутрішній економіці, а політика для їх досягнення була переналаштована до нових реалій. На ранніх етапах розвитку, коли були створені основи обробної промисловості Кореї, торгова політика була підпорядкована промисловій політиці, надаючи пріоритет захисту національних виробників від конкуруючого імпорту та винагороджуючи агресивних експортних виробників. У результаті заходи, пов'язані з торгівлею, ставали все більш протекціоністськими. Але в наступні роки ситуація змінилася, спричинена попитом на більш лібералізовану та відкриту зовнішню торгівлю, яка виникла всередині країни.

Оскільки економіка Кореї ставала складнішою, вона накопичувала конкурентні переваги та інтегрувалася в глобальні виробничі та дистриб'юторські мережі, що змусило корейських політиків звернути увагу на досягнення вищого рівня відкритості. Представники сильних виробничих галузей, таких як електроніка, автомобільна та хімічна промисловість, також підтримали лібералізацію, оскільки вони розглядали її з точки зору більшого зростання через міжнародну експансію. Проте інші галузі все ще були надто слабкими, щоб бути предметом міжнародної конкуренції [45].

Отже, Корея потребувала рішення, яке збалансувало б обмежену лібералізацію з захистом. За таких обставин лібералізація за правилами міжнародної торгової системи вважалася оптимальним вибором, оскільки можна було поєднати розумну відкритість із захистом чутливих галузей. Крім того, як член СОТ, створеної в 1995 році, Корея мала доступ до механізму врегулювання суперечок, який дозволяв їй вирішувати торговельні конфлікти та запобігати несправедливій торговельній практиці, що застосовується іншими економіками-членами.

Ставлення до лібералізації зазнало більших змін наприкінці 1990-х років, коли Корея вступила у фазу економічних реформ. Наприкінці 1990-х промисловий дирижизм попередніх десятиліть більше не задовольняв

потреби більш розвиненої економіки Кореї; країні потрібно було більше гнучкості та відкритості, щоб продовжувати розвиватися. У результаті була сформульована стратегія ЗВТ, яка посіла центральне місце в переході. Розумно запитати, чому в той час Корея відвернула свою увагу від СОТ, яку вона хвалила за створення нових можливостей розвитку лише кілька років тому. Це можна пояснити двома основними факторами: нездатністю досягти швидкого прогресу в Дохійському порядку денному розвитку (ПДР) і більшим акцентом на регіональній інтеграції з боку США та ЄС. Прогрес у виконанні DDA був суттєвим для корейського уряду, щоб реалізувати свої амбіції перерости в розвинену економіку, але оскільки процес зупинився, Корея перейшла до преференційних угод, які могли розблокувати потенціал для подальшого збільшення експорту Кореї та, таким чином, підтримувати динамічне зростання національної економіки. Крім того, преференційні угоди, представлені переважно угодами про вільну торгівлю, дозволили Кореї продовжити план економічних реформ, спровокований азіатською фінансовою кризою 1997–1998 рр., щоб підвищити гнучкість і ефективність системи та внутрішніх економічних інститутів, а також зміцнити внутрішньополітичні відносини та позарегіональне співробітництво [24].

Уряд Кореї узгодив питання, пов'язані з СОТ і ЗВТ, із довгостроковими цілями розвитку країни, спрямованими на створення передової економіки. Міністерства постійно працюють над спрощенням регулювання та узгодженням нових торговельних правил і заходів із поточними структурними змінами в економіці. Наприклад, коли виробничий сектор країни розпочав стратегію глобалізації та зміцнив свої міжнародні позиції в 1990-х роках, у 2000-х роках державна підтримка була перенацільована на сектор послуг, щоб привести цей сектор до успішної інтернаціоналізації. Таке своєчасне коригування пріоритетів допомогло максимізувати вигоди на національному рівні: коли торговельна політика використовувалася для вирішення проблем певних галузей, використовувалася комплексний, багатогранний підхід, який враховував інтереси всіх сторін – держави,

бізнесу та суспільства. У разі усунення бар'єрів для входу промислових товарів компанії отримували право на непрямую підтримку своєї діяльності у вигляді спрощення доступу до фінансування або додаткових державних замовлень, що нівелювало потенційний негативний ефект від лібералізації.

Міжнародна торгова система, раніше ГАТТ, відіграла центральну роль в економічних досягненнях Кореї. Бути частиною системи з перших років означало, що торгова політика Кореї мала можливість спостерігати за змінами в глобальних підходах до формування торговельної політики та розвиватися в тандемі з ними. Правила ГАТТ щодо режиму найбільшого сприяння (MFN) і положення про доступ до ринків для найменш розвинених країн дали Кореї можливість домагатися обмеженої відкритості торгівлі для імпортованих ресурсів і в той же час практикувати промисловий протекціонізм. Положення про найменш розвинену країну відкрило доступ до розвинутих ринків і дало Кореї право на низькі рівні імпортних тарифів при експорті в розвинені країни, зберігаючи при цьому високі імпортні тарифи на промислові товари всередині країни. Аргумент «молодої промисловості», дуже поширений серед країн, що розвиваються в 1970–80-х роках, також допоміг виправдати протекціонізм [35].

Після створення СОТ Корея продовжувала отримувати переваги, пов'язані з її статусом країни, що розвивається, незважаючи на успіх її програми розвитку. Цей статус уможливив більш гнучкі графіки зниження тарифів і довший період адаптації для чутливих галузей.

У випадку Кореї сільське господарство, сфера послуг і сфера прав інтелектуальної власності виграли від домовленостей, які дозволяли довший час для приведення національних нормативних актів у відповідність до норм СОТ. Уряд Кореї мудро використав цей час і запровадив заходи для підтримки слабких секторів (переважно фінансування науково-дослідних робіт) і підготував їх до майбутньої лібералізації.

В результаті Уругвайського раунду Корея прийняла рівень лібералізації для свого промислового сектора в тому ж масштабі, що й розвинені країни;

фактично це означало, що Корея була готова відмовитися від викривленої політики промислового захисту, такої як високі тарифи, пільгове фінансування та субсидування вітчизняних виробників. У таблиці 1 показано, як Корея дотримувалася своїх зобов'язань щодо доступу до промислових ринків і зв'язування тарифів у СОТ. Як показують цифри, прогрес був значним: середня застосована ставка знизилася з 20% до 9,8% для промислових товарів і з 72,4% до 58% для сільськогосподарської продукції в 1996–2018 роках. Крім того, Корея приєдналася до деяких країн, які ініціювали угоду про нульові тарифи на торгівлю електронними товарами та інформаційними технологіями [16].

Оцінки, проведені корейським урядом, показали, що протягом перших кількох років після створення СОТ Корея отримала 28 мільярдів доларів США в результаті зниження експортних бар'єрів, узгоджених під час Уругвайського раунду. У 1995 році корейський експорт становив 125 мільярдів доларів, а багатостороння лібералізація торгівлі додала до цього приблизно 20%, стимулюючи внутрішнє промислове виробництво. Гнучкіші умови лібералізації в інших секторах, згаданих вище, також вважалися успіхом і відповідали національним економічним інтересам.

Таким чином, незважаючи на офіційний статус країни, що розвивається, до жовтня 2019 року Корея практикувала подвійний статус у СОТ, намагаючись реалізувати переваги, призначені як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються. Цей подвійний статус помітно відрізняв Корею від інших країн-членів, які належали до груп країн, що розвиваються, або до розвинених. Цей подвійний статус заклав основу для складного маневрування торговельною політикою Кореї, яка все ще життєздатна в сучасній торговельній політиці, орієнтованій на ЗВТ.

По суті, Уругвайський раунд був першим раундом переговорів, під час якого Корея відкрито зіткнулася з тиском з боку розвинутих країн, щоб бути активним у захисті своїх інтересів.

Успішні результати та очевидні переваги для національної економіки змінили підхід Кореї до формулювання своєї торгової політики та фактично вивели торгову політику на перший план серед інструментів, що використовуються для підвищення національного добробуту. З цього моменту торговельна політика Кореї стала дуже активною, а іноді навіть агресивною, коли думати про стратегію багатоканальної зони вільної торгівлі, яку вона проводила з кінця 1990-х років. Нормативний аспект правил регулювання торгівлі СОТ був запозичений і реалізований у стратегії ЗВТ Кореї. Питання, що регулюються СОТ, лягли в основу текстів угод про вільну торгівлю, а відсутність прогресу в подальших переговорах у СОТ змусила Корею розширити сферу дії своїх угод про вільну торгівлю [17].

Нарешті, вступ Китаю до СОТ у 2001 році мав позитивний вплив на корейську економіку. У той час, коли корейська економіка боролася з млявим внутрішнім попитом після внутрішньої бульбашки кредитних карток у 2003 році, китайці змогли підтримати корейське виробництво та зростання ВВП. Коефіцієнт кореляції між темпами зростання ВВП і темпами зростання корейського експорту до Китаю в 2000-х роках дуже сильний, що свідчить про існування залежності.

Завдяки зобов'язанню Китаю зменшити бар'єри в торгівлі корейські компанії, як великі, так і представники малого та середнього бізнесу, отримали можливість вийти на один із найбільших ринків світу. Додатковою перевагою стала географічна близькість двох країн. У результаті в 2004 році Китай став найбільшим торговим партнером Кореї, склавши 30% загальної зовнішньої торгівлі Кореї. Китай став найбільшим реципієнтом прямих іноземних інвестицій Кореї, оскільки в 2003–2005 рр. 40% загального обсягу ПІІ Кореї було спрямовано в обробну промисловість Китаю [22].

2.2. Зовнішньоторговельні відносини Республіки Корея в контексті здійснення ЗЕД

У 2011 році загальний товарообіг Кореї склав 1,08 трлн дол. США, вперше перевищивши трильйон доларів. Корея була дев'ятою країною із загальним обсягом торгівлі, що перевищує 1 трильйон доларів. До 2014 року Корея змогла зберегти статус торгової нації в 1 трильйон доларів США. Як експорт, так і імпорт скоротилися в 2015 році, а загальний обсяг торгівлі Кореї скоротився до менш ніж 1 трильйона доларів. Показники торгівлі Кореї в 2016 році не показали жодних ознак покращення, але вони відновилися в 2017 і 2018 роках, коли загальний обсяг торгівлі знову перевищив трильйон доларів. У 2019 році, коли світове економічне зростання сповільнилося, корейський експорт та імпорт також почали скорочуватися. Тривала пандемія COVID-19 знову знизила загальний обсяг торгівлі Кореї нижче 1 трильйона доларів у 2020 році. Загальний обсяг торгівлі значно відновився у 2021 році завдяки збільшенню експорту на 25,7% [40].

Таблиця 2.2

Обсяги зовнішньої торгівлі Республіки Корея (млрд. дол. США)

Рік	Експорт			Імпорт		
	Товари	Послуги	Товари та послуги	Товари	Послуги	Товари та послуги
2010	466,3	80,6	546,9	425,2	89,8	515
2011	555,2	88,1	643,3	524,4	93,1	617,5
2012	547,8	100,3	648,1	519,5	98,9	618,4
2013	559,6	100,4	660	515,5	100,9	616,4
2014	573,2	108,7	681,9	525,5	106,3	631,8
2015	526,7	94,5	621,2	436,4	103,1	539,5
2016	495,4	92,1	587,5	406,1	103,6	509,7
2017	573,6	87,1	660,7	478,4	116,7	595,1
2018	604,8	96,2	701	535,1	118,4	653,5
2019	542,1	99,4	641,5	503,2	121,5	624,7
2020	595,6	111,7	707,3	590,2	129,5	719,7
2021	625,4	124,3	749,7	675,4	131,8	807,2
2022	683,6	130,1	813,7	731,7	136,2	867,9

Джерело: [24]

Протягом останніх кількох років Корея зіткнулася з різними проблемами, пов'язаними із зовнішніми подіями, такими як відповідь Китаю на розгортання системи протиракетної оборони США під назвою «Термінальна висотна районна оборона» (THAAD) у Кореї. Торгові суперечки, обмеження США на імпорту сталі з Кореї, поправка до ЗВТ між Кореєю та США, корейсько-японська торгова суперечка та пандемія COVID-19.

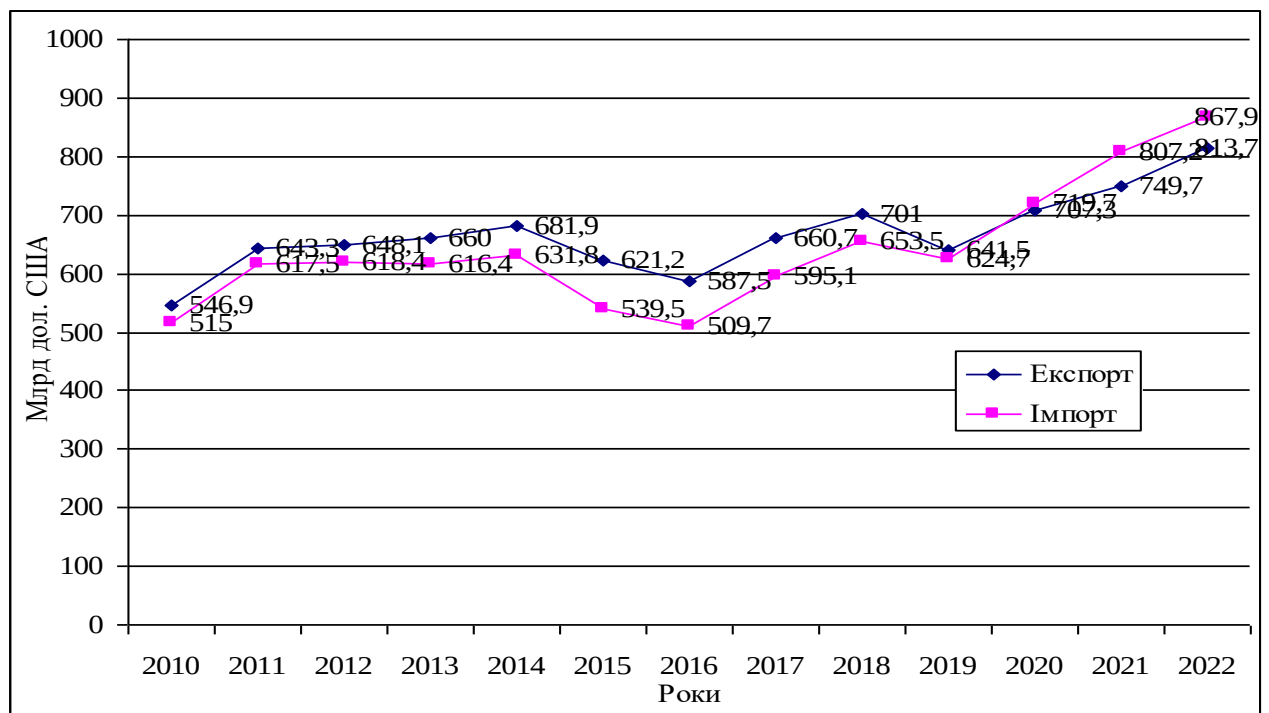


Рис. 2.1. Динаміка експорту та імпорту товарів та послуг Республіки Корея (млрд. дол. США)

Джерело: [35]

Загальний обсяг торгівлі Південної Кореї у 2022 році склав 1,41 мільярда доларів США, що на 12,3% більше, ніж у 2021 році. Експорт зріс на 5,7% до 683,6 млрд дол. США, тоді як імпорту зріс на 15,9% до 731,7 млрд дол. США. Це призвело до торговельного дефіциту в 47,8 мільярда доларів США. Дефіцит знаменує різкий поворот у порівнянні з 2021 роком, коли країна востаннє зафіксувала активне сальдо торгівлі.

Експорт зростає у 2022 році з уповільненням у останньому кварталі (Q1: +18,4% р/р; Q2: 13% р/р; Q3: 5,7% р/р; Q4: -10% р/р). через падіння

попиту на деякі ключові експортні позиції Південної Кореї, такі як напівпровідники. У першому кварталі 2023 року експорт зріс на 14,6% порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 151,3 млрд дол. США [11].

Імпорт стабільно зростає (Q1: + 30,2% р/р; Q2: +23% р/р; Q3: +22,6% р/р; Q4: +3% р/р) протягом року. У першому кварталі 2023 року імпорту зріс лише мінімально на 2,3% у річному обчисленні на загальну суму 173,9 мільярда доларів США. Загальний обсяг торгівлі в першому кварталі 2023 року становив 325,3 млрд дол. США, скоротившись на 8% порівняно з аналогічним періодом минулого року.

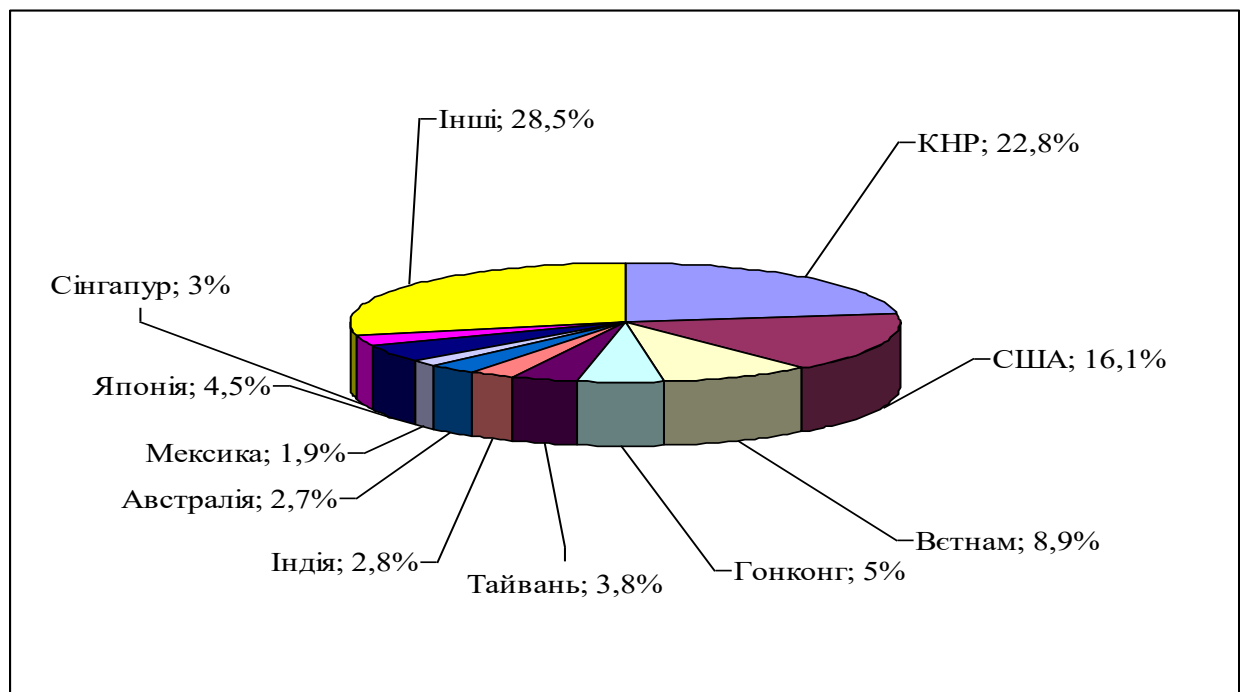


Рис 2.2. Географічна структура експорту Республіки Корея у 2022 р
Джерело: [28]

Південна Корея є шостою за величиною країною-експортером у світі. Незважаючи на падіння, Китай залишався найбільшим експортним ринком Південної Кореї у 2022 році (155,8 млрд дол. США, -4,4%). Експорт до Сполучених Штатів зріс (109,8 млрд. дол. США; +14,5%), а також експорт до Європейського Союзу (68,1 млрд. дол. США; +7%), за яким йдуть В'єтнам (61 млрд. дол. США; +7,5%) та Японія (і 30,6 млрд дол. США; 1,8%). Експорт до Гонконгу різко скоротився (27,7 млрд дол. США; -26,2%).

Найважливішими експортними товарами є машини (електричні) (210,4 млрд дол. США), транспортні засоби, літаки тощо (75,5 млрд дол. США) та машини (неелектричні) (73,3 млрд дол. США).

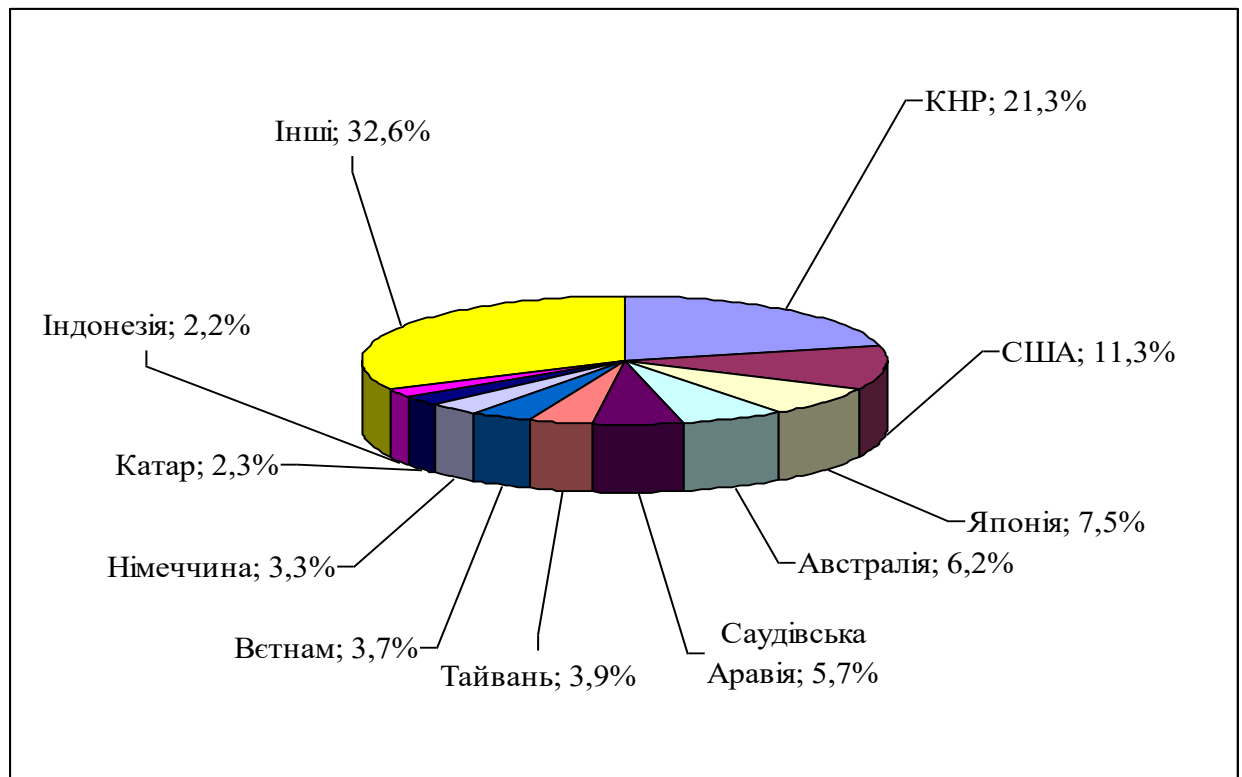


Рис 2.3. Географічна структура імпорту Республіки Корея у 2022 р

Джерело: [20]

Китай також є найбільшим джерелом імпорту Кореї (154,6 млрд доларів США; +11,5%), за ним йдуть Сполучені Штати (81,8 млрд дол. США; +11,7%), Європейський Союз (68,1 млрд дол. США; +3,4%). , Японія (54,7 млрд дол. США; +0,1%), Австралія (44,9 млрд дол. США; +36,5%) і Саудівська Аравія (41,6 млрд дол. США; +71,6%). Найважливішими імпортними товарами є джерела енергії (218,7 млрд дол. США), машини (електро) (131,8 млрд дол. США) та машини (не електричні) (68,4 млрд дол. США).

Найбільшою товарною категорією, експортованою Республікою Корея у 2022 році, були «Електронні інтегральні схеми», з часткою експорту 17% від загального експорту, за якою йшла друга найбільш експортована категорія товарів «Автомобілі та інші моторні транспортні засоби»; головним чином

призначений для перевезення людей (крім тих, що включені до товарної позиції 8702), включаючи універсали та гоночні автомобілі", на частку яких припадало 6,9% від загального експорту Республіки Корея. З точки зору імпорту, «Нафта та олії, отримані з бітумінозних мінералів; сирі» становили 10,9% від загального обсягу імпорту, виділяючись на перше місце в категорії імпортованих продуктів. Водночас «Електронні інтегральні схеми» мали частку 8,2%, другу за величиною імпортну категорію товарів у Республіці Корея у 2022 році [17].

Частка торгівлі послугами в загальній торгівлі Республіки Корея склала 16,4% у 2022 році. Протягом 2017-2022 років експорт комерційних послуг для Республіки Корея зростав на 6% щорічно, а імпорт комерційних послуг збільшувався в середньому на 2,7% щорічно. % у номінальному вираженні, що було вище, ніж середнє зростання в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні на 3,7% і 1,7% відповідно. У 2022 році експорт послуг Республіки Корея зріс на 36,5%, після падіння на 13,2% у 2020 році.

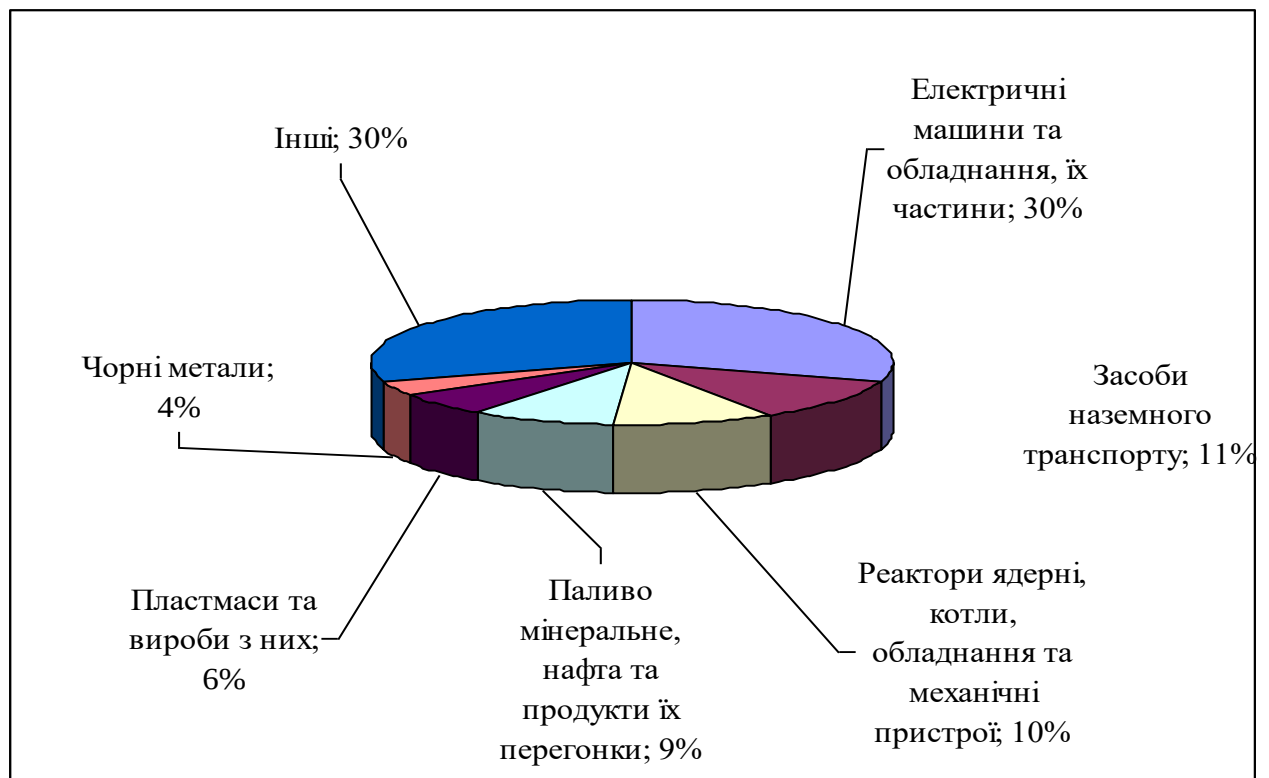


Рис 2.4. Товарна структура експорту Республіки Корея у 2022 р

Джерело: [50]

Для порівняння, експорт в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні зріс на 18,8% у 2022 році після падіння на 21,4% у 2020 році. Імпорт послуг у Республіці Корея відновився на 19,8% у 2022 році порівняно з 15,2% зростанням в Азійсько-Тихоокеанському регіоні.

Станом на 2022 рік послуги становлять 62,5% корейської економіки, але Корея страждає від низької продуктивності порівняно із середнім показником по ОЕСР. У 2015 році продуктивність сектору послуг Південної Кореї становила лише 44% у виробництві, у порівнянні із середнім показником по ОЕСР у 84%.³⁶ У 2021 році середній річний темп зростання сфери послуг становив 4,4%, тоді як у промисловості – 6,9%.

Південна Корея є чистим споживачем транскордонних послуг. У 2022 році Південна Корея зафіксувала 130,2 млрд дол. США експорту послуг та 136 млрд дол. США імпорту послуг, у результаті чого сальдо торгівлі послугами склало – 6,2 млрд дол. США.

У розрізі секторів «Транспортні послуги» становили 31,6% від загального обсягу торгівлі комерційними послугами Республіки Корея у 2021 році, за ними йшли «Інші ділові послуги» — 27,9% і «Туристичні послуги» — 11,1%. Основним драйвером зростання експорту послуг для Республіки Корея в період 2017-2022 років були «Транспортні послуги», які щорічно збільшувалися в середньому на 14,9% в номінальному вираженні. З боку імпорту «Інші ділові послуги» зробили найбільший внесок у зростання комерційних послуг, збільшуючись у середньому на 8,8% щорічно за той самий період [30].

У майбутньому очікується, що експорт послуг Республіки Корея зросте на 0,1% у 2022 році, але потім знизиться на 0,4% у 2023 році. Для порівняння очікується, що експорт в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні зросте на 8,9% у 2022 році. 2022 р., а потім на 8% у 2023 р. Водночас прогнозується, що імпорт послуг Республіки Корея скоротиться на 0,6% у 2022 р., але потім зросте на 9,8% у 2023 р. Імпорт послуг в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні,

для порівняння, прогнозується збільшення на 10,5% у 2022 році, а потім на 4,5% у 2023 році.

Південна Корея – це високотехнологічна індустріалізована економіка. Флагманами промисловості є електроніка, телекомунікації, автомобілі, фармацевтика та хімічна промисловість, суднобудування та сталь. Південна Корея також стає одним із найбільших у світі експортерів зброї, досягнувши частки світового ринку в 2,4% у 2018-2022 роках порівняно з 1,3% за попередні 5 років. Економіку країни живлять диверсифіковані конгломерати, відомі як чеболі, серед яких Samsung, LG, Hyundai і SK Group. Ці конгломерати відіграють ключову роль в інвестиціях Південної Кореї в дослідження та розробки та мають глобальну присутність [4].

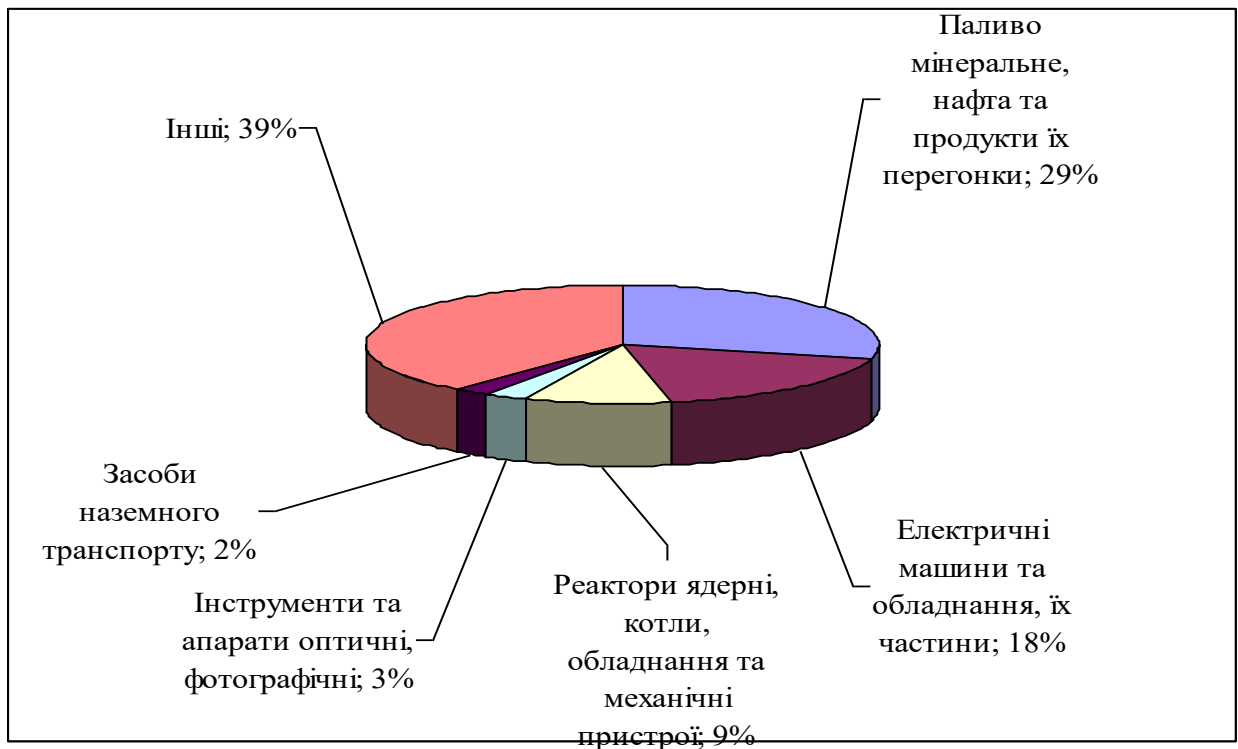


Рис 2.5. Товарна структура експорту Республіки Корея у 2022 р

Джерело: [15]

Південна Корея є лідером інновацій. У Global Innovation Index 2022 країна посіла 6 місце у світі та 1 місце в Азії. Південна Корея також посідає друге місце серед членів ОЕСР за витратами на дослідження та розробки у ВВП із 4,81% (75,4 млрд дол. США), поступаючись лише Ізраїлю. У найближчі роки уряд планує зосередитися на сприянні інноваційним

кластерам на основі високотехнологічні галузі, такі як біотехнології, напівпровідники, квантові технології та батареї, шляхом удосконалення відповідних систем.

Південна Корея є лідером у виробництві вторинних батарей у всьому світі. У 2022 році вони займали другу за величиною частку ринку після Китаю. Уряд Кореї разом із провідними компаніями з виробництва акумуляторів, зокрема LG Energy Solution, Samsung SDI та SK Innovation, планує інвестувати 15,1 мільярда доларів до 2030 року в розробку передових технологій акумуляторів, зокрема твердотільних батарей. державні батареї. Ці інвестиції відбулися в той момент, коли введені США жорсткіші правила оподаткування електромобілів виявили необхідність посилення внутрішнього виробничого потенціалу Південної Кореї, щоб не відставати від світового ринку акумуляторів для електромобілів і збільшити експорт. У червні 2023 року LG Chemical оголосила, що вони вперше в світі розробили монокристалічні катоди, які підвищують безпеку та термін служби акумуляторів електромобілів. Ці монокристалічні катоди з високим вмістом нікелю можуть змінити майбутній ринок акумуляторних матеріалів. Перехід до енергетики останнім часом є гарячою темою, і швейцарські компанії, які займаються технологією акумуляторів наступного покоління, можуть розглянути можливість співпраці з корейськими виробниками акумуляторів.

Південна Корея сповнена рішучості стати провідним квантовим центром, зосередившись на розробці основних технологій та інфраструктури. Корея прагне подолати розрив у квантових можливостях зі Сполученими Штатами та іншими квантовими лідерами, такими як Японія, Китай і Європейський Союз. У 2023 році Міністерство науки та ІКТ Південної Кореї оголосило про інвестиції в розмірі 2,3 мільярда доларів до 2035 року за підтримки своїх великих конгломератів. Його дорожня карта для квантових технологій охоплює такі сфери, як квантові обчислення, квантові комунікації (особливо криптографія) і квантові датчики. Примітно, що свій квантовий привід країна має намір пов'язати з оборонною промисловістю. Швейцарські

компанії, що спеціалізуються на квантових технологіях, мають значні можливості брати участь у спільних дослідницьких проектах і сприяти досягненню мети Кореї щодо розширення квантової робочої сили та сприяння інноваціям.

Корейські ЕРС компанії, такі як Hyundai Engineering & Construction, Samsung C&T, GS C&T і SK Ecoplant, є видатними гравцями в інвестиціях в інфраструктуру, займаючи лідируючі позиції в галузі. Маючи потужну присутність в Азії, на Близькому Сході, у Сполучених Штатах і Латинській Америці, південнокорейські генеральні підрядники успішно розширили свою діяльність, використовуючи свій великий технічний досвід, набутий роками виконання інфраструктурних проектів у країні [9].

Південна Корея прагне трансформуватися у «водневу економіку». Окрім сектору мобільності, де Hyundai Motor Company лідирує з водневим автомобілем Nexa та вантажівкою Xcient, місцеві компанії активно прагнуть до співпраці та інноваційних технологій у секторах паливних елементів і рідкого водню. Швейцарські компанії, що спеціалізуються на виробництві/зберіганні (рідкого) водню, дронах і криогенних технологіях, виграли б від розробки стратегічного підходу для виходу на корейський ринок, щоб скористатися його зростаючим внутрішнім ринком і глобальним потенціалом. Щоб задовольнити зростаючий попит на водень, великі компанії, такі як POSCO і Samsung Heavy Industries, створили консорціуми для розробки зеленого і блакитного водню.

Сталий розвиток стає більш пріоритетним у галузі судноплавства, де Південна Корея залишається лідером ринку. У результаті зростає попит на рішення з використанням більш екологічних джерел, таких як скраплений природний газ (СПГ), аміак і водень. У червні 2020 року Hyundai Heavy Industries і Winterthur GD уклали партнерські відносини для розробки судових двигунів, які використовують аміак, щоб зменшити викиди вуглецю. Компанія Burckhardt Compression, що виробляє компресори для танкерів СПГ, працює в Кореї протягом десяти років, тоді як Peter Fuchs

Technology AG розширює свій ринок у Кореї за допомогою компонентів високого тиску. Швейцарський бізнес-центр Кореї втретє відкриває швейцарський павільйон на Kormagine, одній із п'яти найкращих виставок морської та суднобудівної промисловості для просування швейцарських морських технологій, де 13 експонентів демонструють свою продукцію та технології. Вони планують не лише просувати провідні швейцарські морські технології, а й запроваджувати потенційні бізнес-можливості, такі як насоси у сфері СПГ [39].

2.3. Інвестиційна складова зовнішньоекономічної діяльності Республіки Корея

Перший період надходження прямих іноземних інвестицій у Корею починається з 1962 року, який становив 3,57 мільйона доларів США на основі звіту, зріс до 386,1 мільярда доларів США станом на перший квартал 2021 року. Збільшення ефективності залучення ПІІ призвело до змін у політичній позиції щодо ПІІ протягом тривалого періоду. час, що призводить до різноманітної дерегуляції та вдосконалення систем підтримки.

Таблиця 2.3

Прямі іноземні інвестиції з та в економіку Республіки Корея
(Млрд дол. США)

Рік	Відтік ПІІ з Республіки Корея	Приток ПІІ в Республіку Корея
2015	25,4	9,8
2016	29,9	12,1
2017	34,1	17,9
2018	38,2	12,2
2019	35,2	9,6
2020	34,8	8,8
2021	60,8	16,8
2022	77,2	21,4

Джерело: [3]

Уряд Кореї пасивно та обмежено дозволив ПІІ після Корейської війни, але після азійської фінансової кризи 1997 року країна розглядала ПІІ як

спосіб подолання економічної кризи та підготувала активну політику залучення інвестицій.

Відповідно, починаючи з 1998 року, різні політики та системи, пов'язані з іноземними інвестиціями, були значно реорганізовані. Зокрема, у листопаді 1998 р. уряд Кореї прийняв Закон про сприяння іноземним інвестиціям, щоб спростити процедури інвестування, розширити інвестиційні стимули та створити регіональну систему іноземних інвестицій, різновид спеціальної економічної зони. Після азіатської фінансової кризи уряд Кореї прийняв Закон про сприяння іноземним інвестиціям (1998) і повністю реорганізував систему ПІІ. Прийняття закону розглядається як основа для сприяння іноземним інвестиціям шляхом спрощення процедур інвестування, розширення стимулів, визначення зон іноземного інвестування, посилення адміністративної підтримки та полегшення вимог до реєстрації. Окрім створення системи, уряд Кореї розширив і реорганізував KISC, існуючу організацію, яка займається залученням іноземних інвестицій, у Invest Korea для зміцнення її можливостей підтримки залучення інвестицій [34].

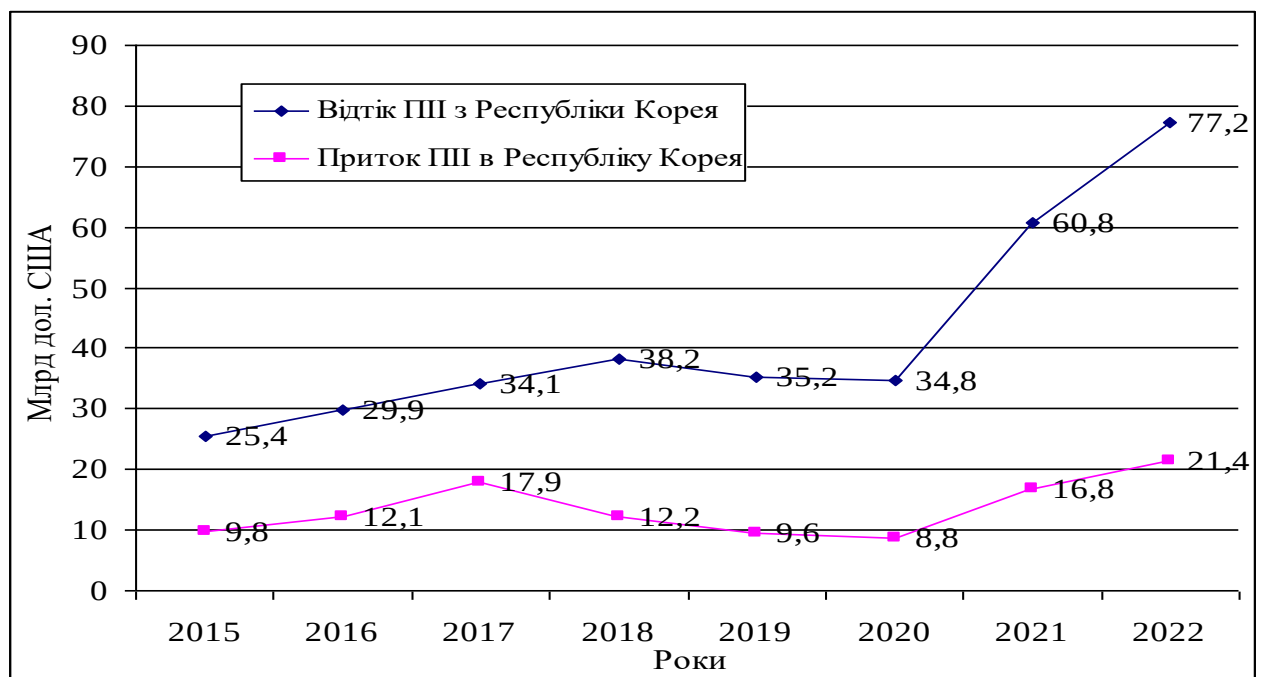


Рис 2.6. Динаміка надходження ПІІ з та в економіку Республіки Корея у 2015-2022 роках (Млрд дол. США)

Джерело: [33]

Можна розділити зміни корейської системи інвестування на наступні чотири етапи після прийняття Закону про сприяння залученню іноземного капіталу в 1960 році.

Перший етап – етап обмеження інвестицій (1962-1981 рр.), коли безоплатна допомога була скорочена і зросла потреба в розширенні впровадження платного іноземного капіталу в міру переходу його в позиковий тип. У той час це був час реалізації політики спонукання іноземців інвестувати в новий капітал, але це оцінюється як етап пасивного обмеження (регулювання) інвестицій шляхом суворого контролю з боку уряду через занепокоєння домінуванням іноземного капіталу в національному капіталі. промисловість. Протягом більш ніж 20 років з 1962 по 1981 рік середня річна сума надходження прямих іноземних інвестицій становила лише 73,3 мільйона доларів, але кожен затверджений проект прямих іноземних інвестицій вніс великий внесок у розвиток економіки Кореї та основних галузей промисловості. Близько 70% прямих іноземних інвестицій, зроблених у цей період, було інвестовано в обробну промисловість, особливо в хімічну промисловість (29,6%) та електронну промисловість (14,4%), що, за оцінками, сприяло створенню основи для посилення конкурентоспроможності Кореї. обробна промисловість [2].

Другий етап – етап створення фундаменту (1984-1990 рр.), коли прямі іноземні інвестиції було перетворено з регулювання на залучення з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. Зокрема, у 1984 році система була змінена з системи позитивного списку, який оголошував галузі, дозволені прямі іноземні інвестиції, на систему негативного списку, яка оголошувала обмежені та заборонені галузі. Під час цього етапу середньорічне надходження ПІІ становило 488,6 млн. дол. США, що в 6,7 рази більше, ніж на попередньому етапі. Крім того, частка обробної промисловості становила 60,2% порівняно з 70% на попередньому етапі, і в міру того як прямі іноземні інвестиції в

сектор послуг поступово збільшувалися, вихід іноземних компаній сфери послуг на корейський внутрішній ринок почав збільшуватися.

Третій етап – це етап лібералізації (1991-1997 рр.), коли була запроваджена система звітності про прямі іноземні інвестиції, а план відкриття ПП був створений і реалізований у відповідь на політику відкриття корейської економіки. Корейський уряд запровадив звітність про іноземні інвестиції та систему прийняття в 1991 році, спростивши процес прямих іноземних інвестицій та збільшивши рівень лібералізації іноземних інвестицій з 90,6% до 97,2%. У 1996 році Корея приєдналася до ОЕСР і активно сприяла лібералізації інвестицій. У цьому процесі іноземні інвестиції типу M&A також були дозволені як репрезентативний захід лібералізації інвестицій. Прямі іноземні інвестиції, запроваджені на цьому етапі, становили в середньому 1187,6 млрд. дол. США на рік, що в 1,43 рази більше, ніж на попередньому етапі, середній обсяг прямих іноземних інвестицій у виробничий сектор становив 685,3 млн. дол. США, а сфера послуг – 456,5 млн. дол. Протягом цього періоду прямі іноземні інвестиції не тільки прагнули до ефективності виробництва, але й інвестували значні кошти з метою доступу на корейський ринок. Зокрема, у сфері послуг прямі іноземні інвестиції зросли у сферах розподілу, туризму та фінансів [28].

Четвертий етап – це етап заохочення прямих іноземних інвестицій та повної лібералізації (1998 р. – до теперішнього часу), який базується на лейтмотиві повної лібералізації та активного залучення інвестицій у процесі подолання фінансової кризи 1998 р. Відразу після азіатської фінансової кризи уряд Кореї визнав, що прямі іноземні інвестиції можуть зіграти важливу роль у процесі подолання кризи, включаючи забезпечення іноземної валюти, фінансову та корпоративну реструктуризацію, і створив потужну систему підтримки для сприяння надходження прямих іноземних інвестицій. Таким чином, у 2000-х роках прямі іноземні інвестиції були повністю лібералізовані шляхом підписання угод про вільну торгівлю з основними країнами-торгівельними партнерами, такими як Сполучені Штати. Починаючи з 1998

року, одразу після фінансової кризи, приплив прямих іноземних інвестицій значно зріс і в середньому на рік склав 10,89 мільярда доларів США, що зросло більш ніж у дев'ять разів порівняно з попереднім етапом. За цей період частка обробної промисловості в прямих іноземних інвестиціях суттєво зменшилася до 37,3%, тоді як частка сфери послуг значно зросла до 60,2% [16].

Південна Корея є важливим гравцем у сфері прямих іноземних інвестицій у всьому світі завдяки глобальному охопленню її конгломератів. У 2021 році країна входить до десятки країн із найбільшим відтоком прямих іноземних інвестицій. Більшість інвестицій спрямовується в Азіатсько-Тихоокеанський регіон і Сполучені Штати. За останні кілька років корейські конгломерати інвестували більше в Північну Америку, Азію та Європу, в основному з метою двостороннього співробітництва в галузі досліджень і розробок. Республіка Корея зафіксувала середньорічне зростання припливу прямих іноземних інвестицій на 7,8% з 2017 по 2021 рік, що було вище, ніж середньорічне зростання притоку прямих іноземних інвестицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні на 3,8%.

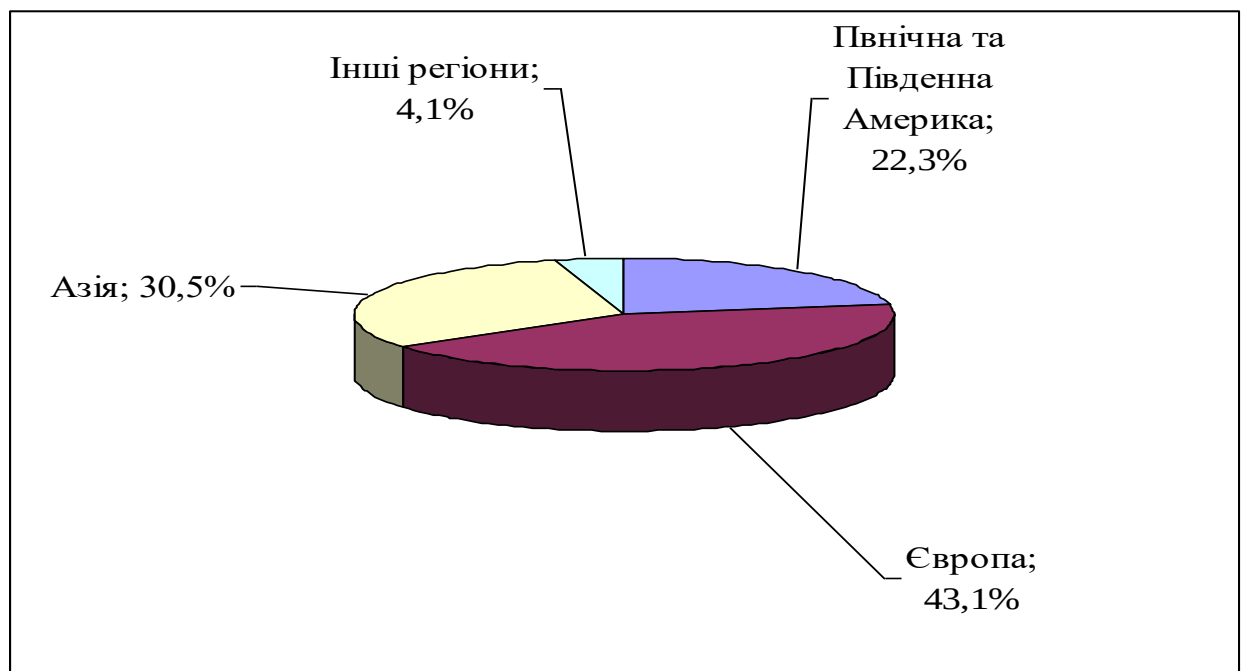


Рис 2.7. Географічна структура надходження ПІІ в Республіку Корея
Джерело: [44]

У 2021 році в Республіці Корея спостерігалось зростання надходжень прямих іноземних інвестицій на 91,9%. З точки зору відтоку прямих іноземних інвестицій, Республіка Корея мала середньорічне зростання відтоку прямих іноземних інвестицій на 20,7% за останні п'ять років, що також було вище, ніж середньорічне зростання відтоку прямих іноземних інвестицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні на 3,2%. У 2021 році Республіка Корея зазнала зростання відтоку прямих іноземних інвестицій на 74,6%. У 2022 році відтік прямих іноземних інвестицій з Південної Кореї склав 77,2 мільярда доларів США, що на 0,4% більше, ніж у 2021 році. Інвестиції в Європу безперервно зростали протягом останніх п'яти років на понад 20% щорічно (за винятком 2020 року). Основними категоріями закордонних інвестицій є фінанси, виробництво та ІКТ.

Очікується, що прямі іноземні інвестиції Південної Кореї зростуть у майбутньому з кількох причин. По-перше, корейський уряд дерегулює та послаблює правила та вказівки щодо вихідних прямих іноземних інвестицій. По-друге, компанії прагнуть інвестувати більше за кордоном у сировинні ресурси для промислових продуктів, таких як ті, що пов'язані з виробництвом акумуляторів, у відповідь на низку захисних торгових заходів у всьому світі. Нарешті, корейські компанії розширюють свою глобальну присутність у рамках бізнес-стратегії конкурувати з міжнародними компаніями [34].

Такі фактори, як високі відсоткові ставки, слабка корейська вона, триваюча війна в Україні та економічна рецесія в країні створюють перешкоди для зовнішніх інвестицій з Кореї. Крім того, майбутня імплементація Закону про критичну сировину (CRMA) в ЄС Очікується, що це вплине на корейські інвестиції в Європі. CRMA має на меті зменшити залежність від іноземних ресурсів і запчастин, щоб створити стабільну мережу постачання в Європі. Незважаючи на ці виклики, загальна тенденція свідчить про те, що зовнішні ПІП Південної Кореї продовжуватимуть

зростати завдяки урядовим ініціативам, глобальним бізнес-стратегіям і гонитві за сировинними ресурсами.

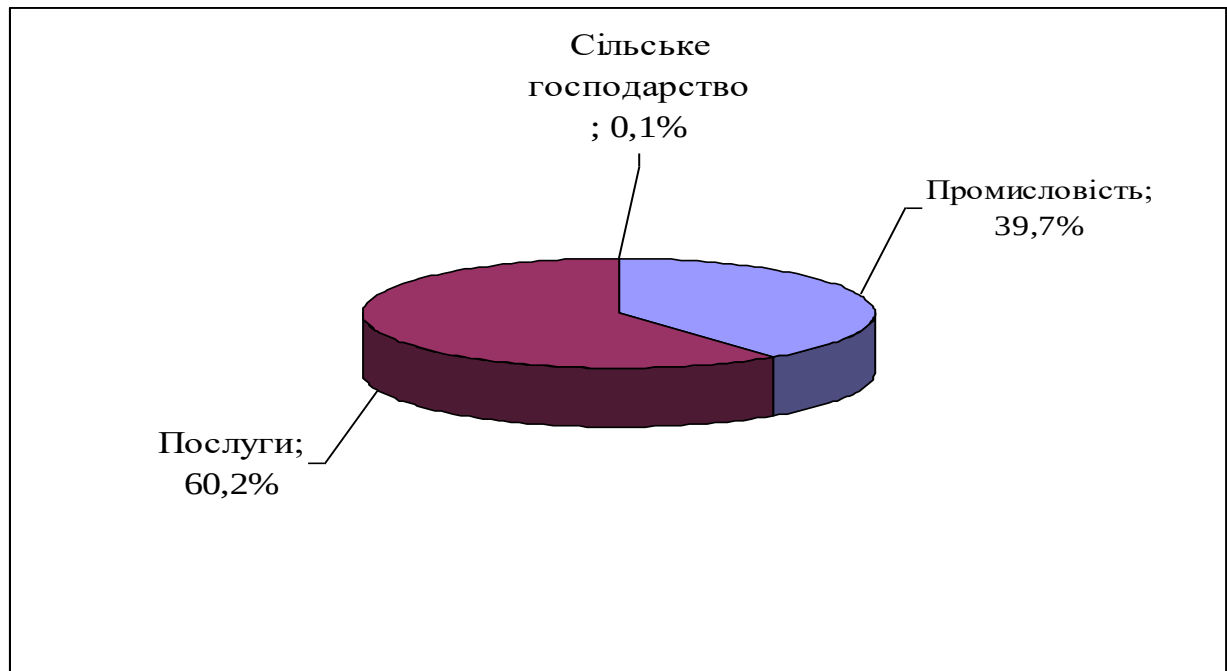


Рис 2.8. Галузева структура надходження ПІІ в Республіку Корея

Джерело: [27]

Сфера послуг склала 60,2 відсотка всіх інвестицій, за нею слідує виробничий сектор із 39,7 відсотками. ПІІ в секторі послуг значно зросли завдяки збільшенню ПІІ в ІКТ (+317,2%) і розповсюдження (+139,1%). Постійні інвестиції в послуги платформи, такі як О2О (від офлайн до онлайн) і електронна комерція, сприяли зростанню прямих іноземних інвестицій у галузь ІКТ. Через обмеження на пересування по всьому світу, спричинені пандемією COVID-19, інвестиції у виробничий сектор дещо скоротилися. Але зростання ПІІ у напівпровідниковій (+81,8%) та сталеливарній промисловості (+77,2%) помітне.

Уряд Кореї законодавчо захищає іноземних інвесторів від політичних ризиків. Захист інвестицій можна розділити на чотири категорії: гарантія зовнішніх грошових переказів, національний режим і гарантія валютних операцій.

По-перше, гарантія іноземного переказу: прибуток від акцій, придбаних іноземними інвесторами, ціна продажу акцій, основна сума та

комісії, сплачені за довгостроковими кредитними угодами, гарантуються відповідно до звіту іноземного інвестора або дозволу на момент переказу.

По-друге, ставлення до корейців: іноземні інвестори та підприємства з іноземними інвестиціями підлягають такому самому ставленню, як корейці чи місцеві корпорації щодо їхнього бізнесу, за винятком випадків, передбачених відповідними законами.

По-третє, виключення положень про призупинення валютних операцій: якщо інше не передбачено Законом про сприяння іноземним інвестиціям, питання, що стосуються іноземної валюти та зовнішніх операцій, регулюються Законом про валютні операції. Якщо це вважається неминучим через серйозні економічні умови в країні та за кордоном, такі як стихійні лиха та військові дії, операції з іноземною валютою можуть бути тимчасово припинені або обмежені відповідно до Закону про операції з іноземною валютою, за винятком застосування цього положення до іноземних інвестицій.

Нарешті, виключення дискримінації, як-от зниження та звільнення від оподаткування: Положення щодо скорочення або звільнення від оподаткування законів, що застосовуються до корейських громадян або корпорацій, однаково застосовуються до іноземних інвесторів та їхніх підприємств, якщо інше не передбачено законом [29].

Висновки до другого розділу

1. Республіка Корея добре відома своїми видатними економічними досягненнями. З початку 1960-х років вона зростала більш ніж на 8 відсотків щороку, що робить її економікою, що розвивається найшвидше у світі. Результати Кореї вважаються особливо вражаючими, оскільки вони були досягнуті, незважаючи на такі перешкоди, як японське колоніальне панування, спустошення Корейської війни, політичні потрясіння та значні військові витрати в умовах національного поділу. Безпрецедентний рекорд

економічного зростання Кореї розпочався на початку 1960-х років, коли державна політика перейшла від імпортозаміщення до орієнтації на експорт. Розширення експорту вважалося можливим завдяки агресивній політиці сприяння експорту (EP), зокрема на ранній стадії економічного розвитку. Уряд Кореї надав податкові та фінансові стимули на додаток до таких стимулів, як створення організацій для сприяння експорту. Таким чином, досвід економічного зростання Кореї розглядається як приклад реалізації стратегії економічного зростання, орієнтованого на експорт. Відповідно, для подальшого розвитку киргизької економіки стратегії просування експорту, очевидно, допоможуть, хоча висувуються деякі негативні аргументи.

2. За останні п'ять років Корея зіткнулася з низкою складних зовнішніх подій. Події, в яких Корея брала безпосередню участь, вплинули на корейський експорт та імпорт. Такі конфлікти, як проблема ТНАAD між Кореєю та Китаєм, завдали шкоди корейському експорту розваг і туризму. Кількісне обмеження США на імпорт сталі з Кореї завдало шкоди корейському експорту сталі до США. Протягом раннього періоду корейсько-японської торговельної суперечки корейський імпорт фтористого водню з Японії зменшився. Проте всі ці наслідки з часом зменшилися та не сильно вплинули на загальну торговельну діяльність Кореї. Торгівля Кореї зазнала значних збитків від пандемії COVID-19. Однак вплив був відносно незначним порівняно з іншими країнами, оскільки глобальний попит на такі продукти, як напівпровідники та автомобілі, в яких Корея має порівняльні переваги, швидко відновився. Тим не менш, у світовій економіці все ще залишається невизначеність через незбалансоване економічне відновлення між країнами та незбалансоване відновлення промисловості всередині країни, надмірні проблеми з ліквідністю майже в усіх країнах та загострення суперечок між США та Китаєм щодо торгівлі, безпеки та передових технологій. Майбутнє зростання торгівлі залишається постійним ризиком для країн, які сильно залежать від міжнародної торгівлі, таких як Корея.

3. Корея продемонструвала особливо сильну відданість лібералізації ринку в 1990-х роках. Відповідні реформи спричинили зменшення торговельних бар'єрів, а також зменшення обмежень на ПІІ. Після вступу до ОЕСР у 1996 році Корея досягла найбільш трансформаційного прогресу в лібералізації прямих іноземних інвестицій серед країн ОЕСР, як вимірюється індексом регулятивних обмежень прямих іноземних інвестицій ОЕСР. Тим не менш, у 2020 році Корея все ще була шостою країною ОЕСР за кількістю обмежень щодо прямих іноземних інвестицій. Хоча до виробничого сектора майже не застосовуються торговельні та інвестиційні обмеження, деякі сфери послуг, такі як телекомунікації, висувають умови, включно з обмеженнями на іноземний капітал у 50%. Більше того, регулювання державних закупівель у деяких послугах ІКТ передбачає пільговий режим на користь корейського малого та середнього бізнесу та вимагає від іноземних компаній створення місцевої присутності для надання своїх послуг за умови дорогої реєстрації компанії, створюючи таким чином бар'єр для іноземних постачальників..

ВИСНОВКИ

1. Зовнішньоекономічна діяльність – це господарська діяльність фізичних та юридичних осіб, як на мікро- так і на макрорівні з іноземними суб'єктами господарювання, що є взаємовигідною та здійснюється як на території держави так і на території інших держав з перетином митного кордону та без. Перевагою цього підходу і те, що дозволяє розглядати зовнішньоекономічну діяльність як на макро- так і на мікрорівні, враховує всі види господарської діяльності, які дозволені законодавством держави та місце здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зовнішньоекономічна діяльність у сучасній економічній системі будь-якої держави носить ключовий характер, оскільки дозволяє швидше та ефективніше функціонувати та розвиватися національній економіці та здійснювати взаємовигідне співробітництво на міжнародне арені

2. Глобалізація і швидкий технічний прогрес, що триває, відкривають неймовірні в минулому можливості для соціального та економічного розвитку. У той же час вони, як і раніше, пов'язані з серйозними проблемами, включаючи широкомасштабні фінансові кризи, невпевненість у завтрашньому дні, злидні, ізоляцію та нерівність як усередині суспільств, так і між ними. Зберігаються значні перешкоди в плані подальшої інтеграції та повної участі у глобальній економіці країн, що розвиваються, особливо найменш розвинених країн, а також деяких країн з перехідною економікою. Доки благами соціально-економічного розвитку не користуватимуться всі країни, все більше людей у всіх країнах і навіть цілі регіони залишатимуться на периферії глобальної економіки У світі, в якому все більше поглиблюється взаємозалежність, удосконалення економічного управління на всіх рівнях набуває все більшого значення для того, щоб максимально збільшити вигоди процесу глобалізації для всіх.

3. Досвід Кореї підтверджує ідею, що торговельна політика може бути потужним інструментом для досягнення національних цілей, включаючи

підвищення добробуту. Його вплив поширюється не тільки на торгівлю товарами, а й на послуги та технології. У випадку Кореї торговельна політика також допомогла збалансувати інколи полярні інтереси національних виробників і полегшити трансформацію економіки. Корея почала активно використовувати торгову політику в середині 1990-х років, і з тих пір країна покращила своє світове становище як з точки зору ВВП, так і бізнес-середовища. Велику частину успіху можна віднести до ролі корейського уряду, який зміг знайти оптимальний баланс між можливостями, які надає багатостороння торгова система та преференційні торгові угоди. Навіть коли Корея перейшла до ЗВТ, вона продовжувала отримувати переваги від членства в СОТ, у тому числі ті, що пов'язані зі вступом Китаю..

4 Південна Корея експортує найбільшу частку експорту високотехнологічних товарів, як відсоток від експорту промислової продукції, навіть більше, ніж США та Німеччина, два світових лідери інноваційної та високотехнологічної промисловості. У період з 2007 по 2022 рік Південна Корея продовжувала експортувати понад 35 відсотків високотехнологічного експорту, продукції з високою інтенсивністю досліджень і розробок, від загального експорту промислової продукції, тоді як члени ОЕСР екпортують лише близько 20 відсотків свого загального експорту промислової продукції. Висока інтенсивність досліджень і розробок, яка допомогла Південній Кореї стати світовим лідером у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, виникла в результаті історично сформованої інноваційної системи «зверху вниз», яка сприяє тісній співпраці між урядом, промисловістю та академічним співтовариством у розбудові нації. Однак успішні інновації не можуть відбутися окремо. Це має бути відкритий процес із залученням співпраці на ранній стадії. Ця співпраця має відбуватися між науковими колами, урядом і приватним сектором на місцевому рівні.

5. У роки після азіатської фінансової кризи, через яку багато компаній потребували капіталу, вхідні ПІІ зросли більш ніж у чотири рази, особливо у

формі злиттів і поглинань і спільних підприємств. Це було позитивною подією для Кореї, оскільки фірми та галузі з більшим надходженням прямих іноземних інвестицій демонструють вищу середню продуктивність праці, заробітну плату та витрати на дослідження та розробки. Було виявлено, що ПП зробили значний внесок у позитивне сальдо торгівлі країни, створення робочих місць і виробничий сектор. Крім того, міжнародні зв'язки, такі як спільні підприємства, як правило, сприяють передачі знань від іноземних до вітчизняних фірм. Однак приплив прямих іноземних інвестицій в останні роки стагнував, досягнувши 0,6% ВВП Кореї в 2019 році порівняно з 1,2% в середньому по ОЕСР. Серед лідерів інновацій ОЕСР Корея мала найменшу загальну кількість угод злиття та поглинання між 2012 і 2022 роками. Натомість, виміряна за загальним обсягом у відсотках від ВВП, частка Кореї в угодах злиття та поглинання становить 12,3%, трохи вище ніж у Німеччині (11,54%) і значно нижчий за інші країни порівняння, включаючи Японію (16,52%) і Францію (15,95%). Якщо говорити точніше, корейські угоди злиття та поглинання відбувалися в основному в відомих галузях промисловості, зокрема в галузі промислових матеріалів..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бережна Г.В. Трансформація фінансових систем нових індустріальних країн Східної Азії в умовах глобалізації : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Г.В. Бережна. – Київ, 2008. – 21 с.
2. Беренда С. В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості. Бізнес Інформ. 2015. №3. С. 29–35.
3. Винокуров Я. Як стати Південною Кореєю. Економічна правда. 2015. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2015/08/19/555300/> (дата звернення: 30.04.2023).
4. Голіков А. П. Міжнародні економічні відносини: підручник Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 464 с.
5. Гришкін В. О., Хегай Є. О. Особливості інноваційного розвитку Південної Кореї. Вісник Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара. 2018. № 62. С. 757–760.
6. Довгаль О. А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки : (Питання теорії методології). Харків : Вид-во Народної української академії (НУА), 2004, 319 с.
7. Доскоч В. Південна Корея – економічне диво за одне покоління. Інститут просвіти. 2019. [Електронний ресурс]. URL: <https://iprosvita.com/pivdenna-koreia-ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnia/> (дата звернення: 30.04.2023).
8. Економічне диво за одне покоління: Південна Корея – приклад для України. [Електронний ресурс]. URL: <https://news.finance.ua/ua/news-/400091/ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnya-pivdenna-koreya-ryklad-dlya-ukrayiny> (дата звернення: 10.11.2023).
9. Жолудь О. Південна Корея: справжні причини грандіозного зростання. VoxUkraine. 2017. [Електронний ресурс]. URL:

<https://voxukraine.org/pivdenna-koreya-spravzhni-prichini-grandioznogo-zrostannya/> (дата звернення: 30.04.2024).

10. І. Ю. Матюшенко, С. В. Беренда, В. В. Резніков. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції: навчальний посібник. Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна. 2015. 496 с.

11. Киричук В. Сучасний вектор розвитку Північної Кореї. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. 2019. № 6. С. 89–97.

12. Матюшенко В. Ю. Перспективи технології розвитку конвергенції у країнах світу та Україні для вирішення глобальних проблем: монографія. Харків: Індивідуальний Підприємець Лібукина Л. М., 2017. 448 с. 60. МВФ (Міжнародний Валютний Фонд). [Електронний ресурс]. URL: <http://www.imf.org/external/russian> (дата звернення 14.09.2023).

13. Мусіна Л. Економічна політика і розвиток реформ Південної Кореї – досвід для України // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 79–82

14. Петько С.М. Виставки в маркетинговій діяльності малих та середніх підприємств у Південній Кореї. Напрями та сучасний розвиток міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти: матеріали доповідей міжнар.наук.-практ.конф., м. Запоріжжя, 15 лютого 2020 р. Запоріжжя, 2020. С. 19–22.

15. Петько С.М. Підтримка урядовими організаціями малого та середнього бізнесу в Південній Кореї. Стан розвитку інфраструктури підтримки бізнесу: національна та міжнародна практика: матеріали всеукр. наук.-практ. конф., м. Одеса, 7 грудня 2019 р. Одеса, 2019. С. 26–28.

16. Петько С.М. Роль Південнокорейських урядових організацій у підтримці малого та середнього бізнесу. Науковий вісник УжНУ. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Ужгород : ДВНЗ Ужгородський національний ун-т, 2020. Вип. 29. С. 124–128.

17. Південна Корея: справжні причини економічного зростання [Електронний ресурс]. URL: <https://petrimazepa.com/reasonforprogress.html>.

18. Про важливість інновацій для Південної Кореї [Електронний ресурс]. URL: <http://qoo.by/2mVI> (дата звернення: 13.12.2023)
19. Ткаченко В. Секрет інноваційного прориву Південної Кореї: досвід для України. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/2184059-sekretinnovacijnogo-prorivu-pivdennoi-korei-dosvid-dlaukraini.html>. (дата звернення: 13.12.2023).
20. Ткаченко В. Секрет інноваційного прориву Південної Кореї: досвід для України / Мультимедійна платформа іномовлення України Укрінформ [Електронний ресурс]. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-abroad/2184059-sekret-innovacijnogo-prorivu-pivdennoi-korei-dosvid-dlaukraini.html> (дата звернення: 15.12.2023).
21. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : колект. моногр. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна. 2015. 316 с.
22. Троян, М.Ю. Досвід побудови економічної моделі країн «азійських тигрів» для реформування економіки України. Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 27 листопада 2014 р. / за заг. ред. О.В. Прокопенко. - Суми : СумДУ, 2014. – С. 47-49.
23. Шеремета П. Азійське століття: витоки і наслідки [Електронний ресурс]. URL: <http://open.kmbs.ua/ua/articles/14157/azijske-stolittya-vitoki-i-naslidki>.
24. Шрамович В. Корейське прискорення. Український тиждень. 2010. [Електронний ресурс]. URL: <https://tyzhden.ua/Publication/1480> (дата звернення: 30.04.2022).
25. “Statistical information.” Ministry of Finance of Japan, www.mof.go.jp/english/policy/international_policy/reference/balance_of_payments/ebpfddi.htm/ Accessed 7 Nov. 2022.

26. Adams C. Causes and Consequences of Global Imbalances: Perspectives from a Developing Asia, P. Donghyun .Asian Development Review. – 2009. – № 26.

27. Aum, Frank, Park Sang-ok, and Joseph Yun. “South Korea and Japan Need to Reset Relations. Can the United States Help?” U.S. Institute of Peace, [Электронный ресурс]. URL: www.usip.org/publications/2022/05/south-korea-and-japan-need-reset-relations-can-united-states-help. Accessed 7 Nov. 2022 (дата звернения: 13.11.2023).

28. Bank of Korea Economic Statistics System (n.d.), National account, <https://ecos.bok.or.kr/#/SearchStat> (accessed on June 2022).

29. BusinessKorea (2021), China Poised to Overtake South Korea in OLED as well as LCD Market, [Электронный ресурс]. URL: <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=78843>.

30. Chang H.-J. The Political Economy of Industrial Policy in Korea. Cambridge Journal of Economics. – 1993. – Vol. 17, issue 2. – P. 131-157.

31. Chen, Yufen, and Jin Chen. 2009. “The Impact of FDI on Regional Technological Capabilities: Evidence from China.” Journal of Knowledge-based Innovation in China 1(2): 143–58.

32. Gills B. (1996) Economic Liberalisation and Reform in South Korea in the 1990s: A ‘Coming of Age’ or a Case of ‘Graduation Blues’? Third World Quarterly, vol. 17, no 4, pp. 667–88. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.jstor.org/stable/3993279> (дата звернения: 13.12.2023).

33. Government of Korea (2022), The 110th National Tasks of the Yoon Seok Youl Administration, [Электронный ресурс]. URL: <https://www.korea.kr/archive/expDocView.do?docId=39973> (дата звернения: 13.12.2023).

34. Grevatt, J. (2021), “South Korea enacts law to transform defence R&D culture”, Janes, [Электронный ресурс]. URL:

https://www.janes.com/defence-news/news-detail/south-korea-enacts-law-to-transformdefence-rd-culture_16639 (дата звернення: 17.12.2023).

35. Gyu-Pan, Kim. "Korea's economic relations with Japan." KEI, [Електронний ресурс]. URL: keia.org/sites/default/files/publications/koreaseconomy_ch4_koreas_economic_relations_with_japan.pdf/ Accessed 7 Nov. 2022 (дата звернення: 13.10.2023).

36. Haggard, S., Kim, B., Moon, C. (1990) The Transition to export led growth in South Korea 1954-1966, Country Economics Department, The World Bank, pp.3-5

37. Jones, R. and J. Lee (2018), "Enhancing dynamism in SMEs and entrepreneurship in Korea", OECD Economics Department Working Papers, No. 1510, OECD Publishing, Paris, [Електронний ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1787/ced4b0e9-en> (дата звернення: 13.09.2023).

38. Jungmin, Seo. "Diagnosing Korea–Japan relations through thick description: revisiting the national identity formation process." Taylor and Francis online, [Електронний ресурс]. URL: www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/01436597.2021.1937098?cookieSet=1 (дата звернення: 13.12.2023).

39. Kang, Na-Yoon, and Youngchul Kim. 2019. "Potential of Urban Land Use by Autonomous Vehicles: Analyzing Land Use Potential in Seoul The capital area of Korea." IEEE Access 7: 101915–27.

40. Kim, Juhee, Daeil Nam, and Jihye Jeong. 2016. "Does in-bound FDI Increase Firm Innovation? An Organizational Learning Perspective." Asia-Pacific Journal of Business Venturing and Entrepreneurship 11(4): 79–89.

41. Lee Y., Lee K.T. (2015) Economic Nationalism and Globalization in South Korea: A Critical Insight. Asian Perspective, vol. 39, no 1, pp. 125–51. Available at: <http://doi.org/10.1353/apr.2015.0012>.

42. Liou T.H. (2008) South Korea's FTA Strategy Under Roh Moo-hyun. *Taiwanese Journal of WTO Studies*, vol. 8, pp. 177–212. [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1177/0015732515080103> (дата звернения: 4.12.2023)
43. Mah, J S. (2010) Export promotion policies, export composition and economic development of Korea, *Law and Development Institute Inaugural Conference*, Sydney, Australia, pp. 4-5
44. Marchand U.B. (2017) How Does International Trade Affect Household Welfare? *IZA World of Labor*. [Электронный ресурс]. URL: <https://wol.iza.org/articles/how-does-international-trade-affect-household-welfare> (дата звернения: 5.12.2023).
45. Ministry of Economy and Finance, South Korea, [Электронный ресурс]. URL: <http://english.moef.go.kr/ec/selectTbEconomicDtl.do?boardCd=E0005&seq=4805> accessed: 14.07.2020.
46. Nicolas, F. (2009) The Changing Economic Relations between China and Korea: Patterns, Trends and Policy Implications, *Journal of the Korean Economy*, 10 (3), pp.349-350, p.361
47. OEC World Statistical information, [Электронный ресурс]. URL: oec.world/en/profile/country/jpn. (дата звернения: 8.12.2023).
48. Park, D. and K. Shin (2012), “Performance of the services sector in Korea: An empirical investigation”, *PIIE Working Papers*, No. 12-20, [Электронный ресурс]. URL: <https://www.piie.com>
49. Pet'ko, S.M. Integration component of Asian-Pacific region development (on example APEC). *Economics, management, law: innovation strategy: Collection of scientific articles*. – Henan Science and Technology Press, Zhengzhou, China, 2016, pp. 152–155.
50. Shin, G. and J. Choi (2015), *Global Talent: Skilled Labor as Social Capital in Korea*, Stanford University Press, Stanford, [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sup.org/books/title/?id=24449> (дата звернения: 1.12.2023).

51. Swinston, A. (2021), “Korea’s growth prospects: Overcoming demographics and COVID-19”, IMF Working Paper, No. 2021/092, [Электронный ресурс]. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/03/26/Koreas-Growth-Prospects-Overcoming-Demographics-and-COVID-19-50261>.

52. Taku, Tamaki. “It takes two to Tango: the difficult Japan–South Korea relations as clash of realities.” Cambridge, [Электронный ресурс]. URL: www.cambridge.org/core/journals/japanese-journal-of-political-science/article/it-takes-two-to-tango-the-difficult-japansouth-korea-relations-as-clash-of-realities/D0F03A5A02638A6FF410C8674B5A07DF Accessed 7 Nov. 2022 (дата звернения: 11.11.2023).

53. The Export-Import Bank of Korea. (n. d.) Statistics on Korean OFDI. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.koreaexim.go.kr/site/main/index001> (дата звернения: 7.12.2023).

54. United Nations Committee on Trade and Development (UNCTAD). Statistics. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> (дата звернения: 5.12.2023).

55. Woo, J. (2020), “Green New Deal Policy of South Korea: Policy”, Sustainability 2020, Vol. 12/23, [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.3390/su122310191> (дата звернения: 7.11.2023).

56. Xiaolan, F., D. Emesa and J. Hou (2021), “Multinational enterprises and structural transformation in emerging and developing countries: A survey of the literature”, International Business Review, Vol. 30/2, [Электронный ресурс]. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101801> (дата звернения: 13.12.2023).

57. Yoo, I. (2008) Korea's Economic Development: Lessons and Suggestions for Developing Countries, The Korean Social Science Research Council, p.36, p.47

