

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-54>

УДК 330.112

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ КРАЇН

INSTITUTIONAL BASIS OF THE ECONOMIC POLICY OF LATIN AMERICAN COUNTRIES

Видобора Володимир Володимирович

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2255-0970>

Vydobora Volodymyr

Odesa National Economic University

Досвід латиноамериканських країн доводить, засади до формування економічної політики вказаних країн, були закладені ще в колоніальний період та стосувалися характеру використання природних ресурсів, суспільних інститутів, зовнішньо-торговельних та фінансових відносин. Виявлено, що піку економічного зростання нових індустріальних країн було досягнуто за рахунок політики індустріалізації, спрямованої на імпортозаміщення, проте його успіхи не були тривалими, у тому числі й через відсутність ефективних суспільних інститутів. Інституційні засади економічного зростання країн Латинської Америки, зокрема формування таких інститутів як профспілки та політичні партії, залишаються досить обмеженими. Це спричиняє низку негативних соціально-економічних ефектів в суспільстві та ускладнює формування державної політики економічного зростання, оскільки в суспільстві немає сил, здатних подолати сформовані економічну залежність та відставання.

Ключові слова: економічна політика, економічний ріст, інститути, суспільство, країни Латинської Америки.

The analysis of the institutional foundations of the economic policy of the newly industrialized countries of Latin America (Argentina, Brazil, Mexico) is carried out in the article. The generalized experience of Latin American countries proves that the foundations for the formation of the economic policy of these countries are laid in the colonial period under the influence of the mother countries of Spain and Portugal. Moreover, they were mainly based on the dominance of the colonizers, which had a corresponding effect on the nature and use of natural resources, the formation of social institutions, the establishment of foreign trade and financial relations of the countries of the Latin American region, even after they gained independence. With this in mind, it is founded that countries have been "path dependent", once an economy is on a certain path, it is very difficult to drastically change direction due to the built-in characteristics of societal attitudes and institutions. It is revealed that the peak of economic growth of the newly industrialized countries was achieved due to the industrialization policy aimed at import substitution. However, its successes were not long lasting, including due to the lack of effective social institutions and "dependent development", when the countries of Latin America had to adapt to the logic of the development of the leaders of the world economy. They were, in particular, to create a powerful state sector in a number of economic sectors in order to support import-substitution industrialization, although the creation of such a sector was largely artificial in nature. It is summarized that the institutional foundations of economic growth in new industrial countries of Latin American region, especially the development of effective institutions such as trade unions and political parties, were and still are quite limited. This causes a number of negative socio-economic effects in the society and complicates the formation of the state policy of economic growth, since there are no forces in the society capable of overcoming the formed economic dependence and backwardness.

Keywords: economic policy, economic growth, institutions, society, Latin American countries.

Постановка проблеми. Інститути забезпечують структуру стимулів у суспільстві та включають формальні правила, конституції, закони та постанови, а також неформальні обмеження, конвенції, норми і самонав'язані кодекси поведінки, які впливають на шлях і

можливості розвитку різних країн [7]. В історичному контексті інституційні засади Латинської Америки істотно відрізняються від низки країн та регіонів світу, адже на відміну від провідних держав Європи, Азії та США вони обмежували «соціальну здатність» латиноа-

американських країн щодо формування адекватної інституційної структури суспільства, розвитку людського капіталу, залучення уряду до розробки та реалізації довгострокової економічної політики.

Зокрема, як стверджує Д. Норт [8], різниця в спроможності розвитку країн визначається інституційним устроєм та формується в історичному контексті. Яскравим прикладом цього є відмінність між Латинською Америкою та Сполученими Штатами, які розвивалися з колоній під впливом материнських країн. Автор пояснює це ідею «залежності від обраного шляху розвитку», вказуючи, що коли економіка стає на певний шлях, дуже важко кардинально змінити напрямок через вбудовані характеристики установ. Його вражаюче порівняння між інституційною еволюцією Іспанії та Англії та наслідками для подальшого перебігу подій у Латинській та Північній Америці, які розвивалися за прикладом колонізаторів, і є яскравою ілюстрацією ролі «залежності шляху» [8]. Так, в Англії передумовами економічного росту були економічні стимули, засновані на індивідуальних правах власності. На відміну від Іспанії, де відсутність інституційних інновацій на певному відрізку історії призвела до вікової стагнації та нестабільності економічного росту.

Базовими інститутами, необхідними для країн, що стали на шлях економічного розвитку, є інституціональна стабільність, низькі податки, цінова стабільність, захист прав власності, недоторканність особистості, соціальну мобільність, конкурентні ринки, права інтелектуальної власності [6, с. 208–229]. Ключовими серед них є такі, що забезпечують нагромадження капіталу, зокрема інститути права власності. Проте захист прав власності потребує формування комплексу суспільних інститутів (правових, політичних, а найголовніше – інститутів громадського суспільства), які в подальшому визначають вибір економічних інститутів [1, с. 18–19] та здатні забезпечити розробку владою економічної політики, що відображає економічні інтереси суспільства у цілому, а не лише інтереси політиків. Проте країни Латинської Америки не були готовими до формування таких інститутів. Правлячі еліти колоній і залежних країн, з огляду на власні економічні інтереси та сформовані політичні системи не усвідомлювали потреби у забезпеченні стратегії зростання [4, с. 70]. Тому дослідження інститутів, які впливають на індустріальний розвиток має важливе теоретичне, але і практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми внутрішньополітичних трансформацій у Латинській Америці під впливом інституційних змін досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці: Д. Аджемоглу [1], Р. Аллен [2], А. Б'янкі [3], Л. Жданова [4; 5], Г. Кларк [6], Д. Норт [7; 8], Е. Райнер [9], Дж. А. Робінсон [1] та ін. Однак, недостатньо з'ясованими залишається комплекс інститутів, необхідних для здійснення нової індустріалізації у країнах, що розвиваються.

Мета статті. Аналіз інституційних основ економічної політики нових індустріальних країн Латинської Америки, ураховуючи специфіку їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У більшості латиноамериканських країн, національні уряди проводили політику сприяння індустріалізації, яка де-факто виявилася політикою деіндустріалізації та зміни галузевої структури економіки. У її рамках виробництво імпортозаміщуючої продукції заохочувалося шляхом вилучення іноземної конкуренції, виділення іноземної валюти, банківських кредитів, основних виробничих ресурсів за пільговими ставками, а також звільнення від деяких податків та мит або їх скасування. У той самий час виробництво традиційних експортних товарів стримувалося несприятливими обмінними курсами, експортними податками та ціновою політикою. Хоча середній номінальний рівень захисту поступово збільшувався протягом 1950-их років, середній тариф у ряді латиноамериканських країн був ще досить низьким, щоб забезпечити відкриту політику імпортозаміщення. Спроби її нарощення тривали до початку 70-х років.

У період 1973–1980 рр. у всіх країнах Латинської Америки спостерігалася єдина тенденція зниження темпів зростання населення та збільшення ВВП на душу населення, у 1980-му році досягши найвищого за минуле століття рівня. Однак, якщо порівнювати з іншими регіонами, показники Латинської Америки не були такими високими, як низки країн, що розвивалися в Європі та країнах Азійського регіону.

Радикальні зміни, що відбулися у світовій економічній системі на початку 1970-их р., такі як руйнування Бреттон-Вудської системи (1971 р.) та дії цінового картелю ОПЕК, не вплинули на формування економічної політики в цьому регіоні так, як у розвинених країнах, де відбулася різка її зміна.

Багато країн Латинської Америки відклали проведення стабілізаційної політики, покла-

даючись на розширення зовнішніх запозичень для підтримки вищих темпів внутрішнього попиту. Така політика забезпечила сильніше зростання економіки 1974–75 рр., але вони також призвели до збереження інфляційних тенденцій та продовження великого дефіциту рахунку поточних операцій. Для латиноамериканських країн, в експорті яких переважали сировинні товари, зростання інфляційного тиску в світовій економіці не було серйозною проблемою доти, доки ціни їхнього експорту зростали. Насправді, ринкові ціни на сировинні нафтопродукти продовжували зростати в 1974 р. відповідно до зростання цін на нафту, що дозволило багатьом латиноамериканським країнам отримати значний приріст експортних надходжень.

Відтак, поєднання змін макроекономічної політики та компенсаційних галузевих субсидій з необмеженим доступом до міжнародних ринків капіталу підвищило економічне зростання в період до 80-их років, хоча це призвело до повсюдних дисбалансів, включаючи стагнацію експорту, надвиробництво неторговельних товарів та послуг, надзвичайно великий дефіцит ресурсів, безпрецедентний надлишковий зовнішній борг і нестримну нестабільність внутрішніх цін [3]. У цей час кілька країн експериментували з неоконсервативною економічною політикою, яка поєднувала монетаристські погляди на економічну стабілізацію та радикальні консервативні підходи.

У період з 1980 р. спостерігався широкий спектр економічних змін та політичних зрушень. Він також показав розбіжність в економічних показниках між Латинською Америкою та рештою світу. Період після 1980 р. можна розділити на період кризи для Латинської Америки і наступний період відновлення.

У період 1980–1989 рр. регіон пережив найглибшу та найтривалішу економічну кризу з часів Великої депресії. В цей час у середньому ВВП на душу населення скоротилося на 15%, спричинивши значні втрати доходу населення, та загальне та одночасне погіршення практично всіх основних економічних показників. У багатьох країнах спостерігалось не лише зниження рівня або темпів зростання загального обсягу виробництва, а й погіршення ситуації із зайнятістю та зниження реальної заробітної плати. Інфляційні процеси надзвичайно посилилися і набули масового характеру.

Через це модель індустріалізації, орієнтована на імпортозаміщення, була об'єктом

серйозної критики, а промислова політика втратила свою провідну роль. Для цього призвело декілька причин:

1) державні підприємства, які традиційно інвестували безпосередньо в нові сектори, були або приватизовані чи взагалі закриті, що віддзеркалювало новий погляд, згідно з яким держава повинна відігравати лише допоміжну роль в економічному зростанні;

2) необхідність збалансувати державні фінанси означали скасування субсидій, зокрема фіскальних і субсидійних компонентів кредитних операцій;

3) було (іноді суперечливе) уявлення, що багато інвестиційних проектів страждають від поганого планування, управління та корупції, а в деяких випадках передбачали високу неефективність [10, с. 2–3].

У 1990-их рр. розпочався наступний етап розвитку країн регіону, який включав процеси економічної інтеграції, розробки специфічної моделі регіонального розподілу праці. При цьому вагомим значення набули соціальні аспекти стабілізаційних стратегій, загострилася увага до питань інституційних змін. Відновлення у регіоні економічного зростання, поживлення споживчого попиту викликало збільшення імпорту товарів та послуг. Водночас, відбулося зменшення імпорту комплектуючих, що призвело до недовантаження виробництв і скорочення експорту. Крім того, значний внесок у цей процес економічної стабілізації зробила грошово-фінансова політика, що зумовила високі процентні ставки та, відповідно, високі курси національних валют.

У середині останнього десятиліття ХХ ст. майже всі країни регіону розробили програми підтримки конкурентоспроможності своїх економік. У цьому відношенні можна виділити три групи країн.

Перша група (Бразилія, Мексика та деякі англійські країни Карибського басейну) розробили політичні документи, спеціально спрямовані на розвиток виробничого сектора, проаналізувавши його роль у національній конкурентоспроможності та підкресливши його зв'язки з технологічним розвитком та ефективною участю у міжнародній торгівлі. Ці документи були в форматі робочих програм, розроблених урядом разом з приватним сектором, але не містили чіткого плану промислового розвитку.

У другій групі (країни Анд і Центральної Америки) переважаючим підходом було підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому, без чіткого фокусування на оброб-

ній промисловості. Національні стратегії конкурентоспроможності базувалися на кластерній методології: промисловій агломерації або «конгломератах». З точки зору впровадження політики, ця діяльність призвела до переговорів та впровадження галузевих угод між приватними агентами та урядом для конкретних ланцюжків створення вартості, де останній відігравав роль каталізатора або «посередника».

До третьої групи (Аргентина, Чилі та Уругвай) належать країни, які не реалізували жодної формальної промислової політики чи вибіркової національної стратегії конкурентоспроможності, зосереджуючись переважно на горизонтальних інтервенціях. Вони надавали перевагу нейтральним втручанням, які не проводили дискримінації між секторами та які були в основному орієнтовані на попит з боку підприємницького сектору. Однак ці країни керували своїми горизонтальними програмами прагматично, запроваджуючи секторальний фокус (програми підтримки) кожного разу, коли виникала «галузева» проблема [10, с. 5–6].

Унаслідок недовершеної та непослідовної промислової політики та несформованості інституційної основи для її реалізації на початку XXI ст. країни регіону переживали низку соціальних, політичних та економічних потрясінь. Також помітною була залежність економіки від виробництва одного чи кількох, переважно сировинних товарів, експорт яких був основним джерелом надходження національних бюджетів.

До того ж, країни Латинської Америки істотно постраждали від пандемії COVID-19 та знову виходять із найглибшої рецесії в історії регіону. Нині вони розглядають відновлення після кризи COVID-19 як можливість запровадити реформи для вирішення структурних проблем і обговорюють види політики та підходи до міжнародного співробітництва, які можуть допомогти урядам долати негативні соціально-економічні наслідки та сприяти економічному відновленню. Така відповідь на кризу може дати необхідний поштовх для розробки та реалізації оновленої економічної політики [11, с. 17].

Відтак, країни Латинської Америки проходили нетривалий та нестабільний процес економічного зростання, адже не мали інституційних умов, необхідних для інтенсивного типу зростання та розвитку, заснованого на інноваціях, а не такого, що зводиться лише до додаткових ресурсів у виробництві (додаткового капіталу, робочої сили та корисних

копалин) і галузевої спеціалізації, заснованої на теорії порівняльних переваг, яка породжує подальшу відсталість економіки [9; 2]. Насамперед, у цих країнах не було сформовано інститути громадянського суспільства, здатних чинити тиск на владу, висловлюючи та захищаючи власні інтереси, а у разі їх ігнорування – приносити економічні збитки політикам. До таких найвпливовіших інститутів відносяться політичні партії та профспілки, які є фундаментальними силами, що стимулюють політичні верхівки до формування стратегій зростання, заснованих на науково-технологічному прогресі.

Зокрема, тиск профспілок на роботодавців змушує їх підвищувати заробітну плату. Це підвищує вартість праці та стимулює роботодавців шукати способи заміни її дешевшим ресурсом, приміром технологіями. Відтак технічний прогрес, а далі й науково-технічний, розвивається лише під постійним тиском профспілок з вимогами підвищення заробітної плати [5, с. 75]. Натомість в нових індустріальних країнах Латинської Америки профспілки не функціонували належним чином та не чинили тиску на роботодавців щодо підвищення заробітної плати. Виробники не були мотивовані підвищувати технологічність виробництва, створювати та впроваджувати інновації. Відповідно не виникало потреби стимулювання технічного прогресу та розширення виробництва високотехнологічної продукції, розвитку науки та формування інноваційної інфраструктури тощо. Як наслідок технологічні галузі не розвивалися, а навпаки змінювалася галузева структура економіки з поступовим відходом від індустріалізації (рис. 1) до нарощування частки сировинних галузей із подальшим нарощуванням імпорту промислових товарів (табл. 1).

Відповідно середньорічні темпи нарощування промислового виробництва (у тому числі будівництва) у нових індустріальних країнах Латинської Америки були нестабільними та мали як циклічний характер росту та спаду. Так, після нетривалого зростання промисловості у 1970–1980 рр. спостерігалось стійке зниження його приростів у 1990 р. та з наступним нарощуванням індустріального виробництва у наступні два десятиліття і спадом у 2020 р. До того ж у цих країнах спостерігалось зростання частки промислових товарів, який сягав приблизно 80% до загального імпорту товарів. Натомість частка їх експорту латиноамериканськими країнами не перевищувала 60%.

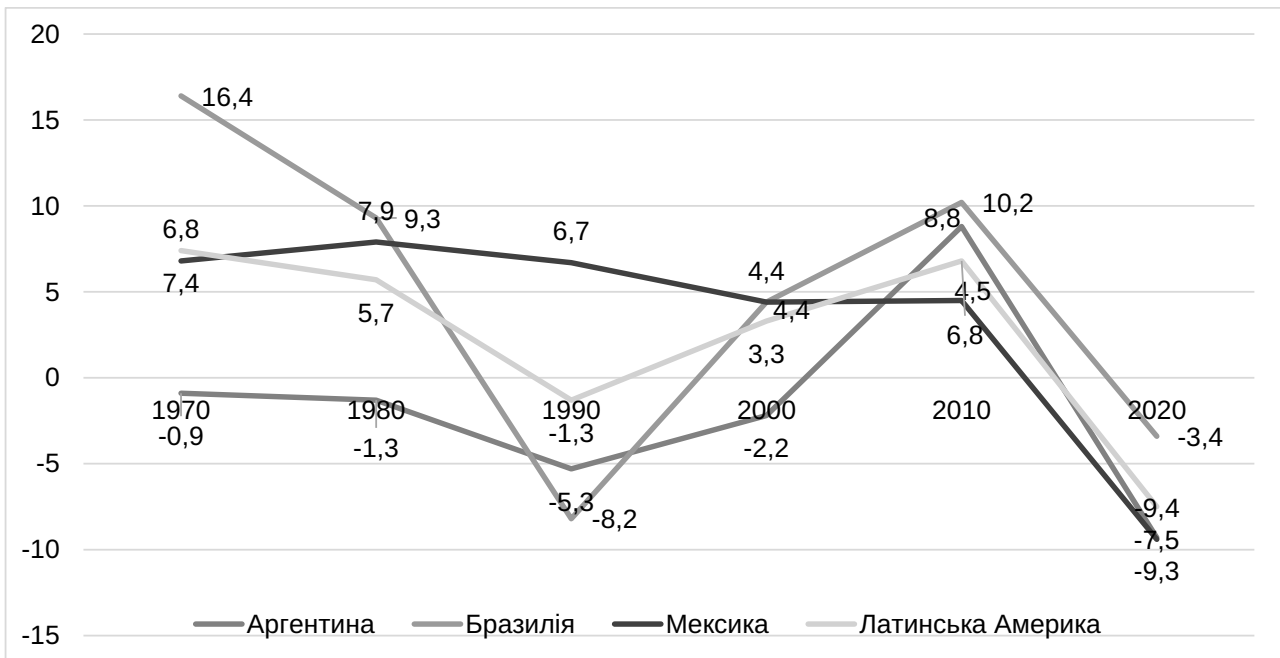


Рис. 1. Середньорічний приріст промислового виробництва (у тому числі будівництва) в нових індустріальних країнах Латинської Америки та регіоні загалом

Джерело: [12]

Так, у період інтенсивного впровадження політики імпортозаміщення спостерігалось зменшення імпорту промислових товарів у латиноамериканських країнах: Аргентина – на 3,8% у 1980 р. проти 1962 р.; Бразилія – на 30,5%; Мексика – на 9,6% за вказаний період. Натомість максимального нарощування експорту промислових товарів вдалося досягти лише до 2000 р., після чого відмічається значне його скорочення, яке в Аргентині та Бразилії сягнуло 56%, Латинамериканському регіоні – 19,4%, Мексиці – 6,0%.

Це явище пояснюється тим, що в сучасних умовах нової промислової революції низькі темпи технологічного прогресу можливі тільки у секторах і видах виробництва, які працюють на внутрішньому ринку і не конкурують з іноземними виробниками. Протилежна ситуація виникає у підприємств, які конкурують зі світовими виробниками. Хоча низька заробітна плата є їх конкурентною перевагою, низький технічний рівень виробництва робить їх продукцію неконкурентоспроможною. Тому з переходом країни до ринкових механізмів регулювання економіки виробники технічно складної різноманітної продукції, яка конкурує з іноземними фірмами і за ціною товару, і за параметром якості, втрачає свій потенціал та часто переживає стагнацію чи повне розорення. Натомість конкурентоспроможними

стають виробники стандартизованої продукції, які конкурують з іноземними виробниками лише за ціною товару.

З огляду на це, виробники продукції низького технологічного рівня та з низькою доданою вартістю (найчастіше це продукція сільськогосподарського виробництва та добувної промисловості) починають нарощувати як обсяги її виробництва, так і обсяги поставок на зовнішні ринки [5, с. 77]. У результаті відбувається примітивізація галузевої структури економіки, та нарощування їх залежності від високорозвинених країн [2]. Оскільки ці сировинні галузі потребують засобів праці (машин і обладнання), які національні промислові комплекси не виробляють, а змушені купувати їх у розвинених країн. При цьому національні промисловості не витримують такої конкуренції та зменшують своє виробництво, що стримує технічне вдосконалення виробництва і в такий спосіб стимулює для експортної орієнтації сировинних галузей. Таким чином, стратегія імпортозаміщення виявляється такою, що підтримує експортну орієнтацію національних сировинного та аграрного секторів.

Ці наслідки посилювала відсутність політичних партій, підзвітних виборцям, – ще одного інституту, який би міг сприяти ефективному впровадженню політики імпорто-

Таблиця 1

Частка імпорту та експорту промислових товарів у нових індустріальних країнах Латинської Америки і регіоні загалом, % до загального імпорту/експорту товарів

Рік	Аргентина		Бразилія		Мексика		Латинська Америка	
	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт
1962	80	3	59	3	83	14	76	9
1970	73	14	68	13	81	32	77	22
1980	77	23	41	37	75	12	66	20
1990	86	26	56	52	64	43	63	44
2000	87	32	74	58	83	84	79	62
2010	84	32	73	35	80	75	76	52
2020	80	14	79	25	79	79	77	50

Джерело: [12]

заміщення в латиноамериканських країнах, заснованому на сприянні розвитку власного промислово сектору (насамперед, машинобудування, будівництва, наукової сфери) за рахунок прийняття та просування відповідних політичних рішень у правотворчому органі. Тоді як існуючі в нових індустріальних країнах партії діяли тільки в інтересах певних соціальних груп, який отримували вигоди від впровадження неефективної державної політики (отримання короткострокових рентних доходів), залишаючи поза увагою потреби широких мас суспільства.

Висновки. Економічне зростання нових індустріальних країн Латинської Америки було ускладнене недостатнім розвитком інститу-

ційної основи для реалізації прогресивних суспільно-економічних трансформацій, адже інституційне середовище країни регіону головним чином було сформоване у колоніальний період під тиском материнських країн, вони все ще демонстрували «залежність шляху» розвитку в результаті якої країни переживали низку соціальних, політичних та економічних потрясінь. Крім того, в інституційній системі латиноамериканських країн не сформовані основні суспільні інститути розвитку – профспілки та політичні партії, що ускладнює формування державної політики економічного зростання, оскільки в суспільстві немає сил, здатних подолати сформовані економічну залежність та відставання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Acemoglu D., Robinson A. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown Business. 2013. 546 p.
2. Allen R. *Global Economic History: A Very Short Introduction*. 2011. Oxford. 192 p.
3. Bianchi A., Takashi N. *A Comparative Study on Economic Development between Asia and Latin America*. JRP Series. Tokyo, Institute of Developing Economies. 1988. No. 67.
4. Жданова Л. Л. Інституційні основи індустріалізації і нової індустріалізації. *Економічні науки: збірник наукових праць. Серія «Економічна теорія та економічна історія»*. Луцьк: Луцький НТУ, 2018. Вип. 15 (60). С. 62–71.
5. Zhdanova L. Institutions for development in socio-economic system of modern Ukraine. *Economic innovations*. 2020. Volume 22. Issue 1(74). P. 72–79.
6. Clark G. *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton university press. Princeton and Oxford. 2007. 432 p.
7. North D. C. The Ultimate Sources of Economic Growth. *Explaining Economic Growth Essays in Honour of Angus Maddison*. Amsterdam. Elsevier/North-Holland. 1993.
8. North D. C. *Institutions. Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge. Massachusetts. 1990.
9. Райнерт Е. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними. Видавництво «Темпора». 2015. 444 с.

10. Szirmai A. (Eds.), Naude W. (Eds.) and Alcorta L. (Eds.) Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms. Oxford University Press. 2013. 443 p.
11. OECD et al. Latin American Economic Outlook 2021: Working Together for a Better Recovery, OECD Publishing, Paris. 2021. URL: <https://doi.org/10.1787/5fedabe5-en>.
12. The World Bank. 2022. Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>.

REFERENCES:

1. Acemoglu D., Robinson A. (2013) Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business. 546 p.
2. Allen R. (2011) Global Economic History: A Very Short Introduction. Oxford. 192 p.
3. Bianchi A. and Takashi N. (1988). A Comparative Study on Economic Development between Asia and Latin America. *JRP Series*, Tokyo, Institute of Developing Economies. No. 67.
4. Zhdanova L. L. (2018). Instytutsiini osnovy industrializatsii i novoi industrializatsii [Institutional foundations of industrialization and new industrialization]. *Ekonomichni nauky: zbirnyk naukovykh prats. Seriiia «Ekonomichna teoriia ta ekonomichna istoriia»*. Lutsk: Lutskyi NTU, Is. 15 (60), pp. 62–71. [in Ukrainian]
5. Zhdanova L. (2020). Institutions for development in socio-economic system of modern Ukraine. *Economic innovations*. Vol. 22, Is. 1(74), pp. 72–79.
6. Clark G. (2007) A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World. Princeton university press. Princeton and Oxford. 432 p.
7. North D. C. (1993). The Ultimate Sources of Economic Growth. *Explaining Economic Growth Essays in Honour of Angus Maddison*, Amsterdam, Elsevier/North-Holland.
8. North D. C. (1990). Institutions. Institutional Change and Economic Performance. *Cambridge University Press*. Cambridge. Massachusetts.
9. Rainert E. (2015) Yak bahati krainy zabahatily... i chomu bidni krainy lyshaiutsia bidnymy [How Rich Countries Got Rich ... and Why Poor Countries Stay Poor]. Vydavnytstvo «Tempora». 444 p. [in Ukrainian]
10. Szirmai A. (Eds.), Naude W. (Eds.) and Alcorta L. (Eds.) (2013). Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. New Challenges and Emerging Paradigms. Oxford University Press. 443 p.
11. OECD et al. (2021). Latin American Economic Outlook 2021: Working Together for a Better Recovery, OECD Publishing, Paris. URL: <https://doi.org/10.1787/5fedabe5-en>
12. The World Bank (2022). Indicators. URL: <https://data.worldbank.org/indicator>